Kostka została rzucona. Rozmowa z Leszkiem Kobylińskim i Patrykiem Strzelewiczem z Game Technologies.

Eryk Rutkowski

Leszek Kobyliński i Patryk Strzelewicz z firmy Game Technologies opowiadają o kulisach powstania DICE+, czyli pierwszej na świecie kostki przeznaczonej do gry na tabletach, oraz o planach na przyszłość.

Kostka DICE+ to pierwsze tego typu urządzenie na świecie. Z myślą o kim powstała?

Leszek Kobyliński, prezes firmy Game Technologies produkującej kostkę DICE+: To pierwsza na świecie interaktywna kostka do gry na tabletach i iPadach. Produkt ten jako pierwszy łączy dwa światy – tradycyjnych gier z kostką oraz elektronicznej rozrywki na ekranie urządzeń przenośnych. DICE+ pozwala na całkowicie nowy sposób gry na tabletach. Wystarczy chwycić kostkę w rękę i grać w jedną z wielu dostępnych gier. Nasza kostka to również zaawansowany, ale jednocześnie bardzo łatwy w obsłudze kontroler. Łączy się z tabletami i innymi urządzeniami za pomocą funkcji Bluetooth, a na jednym ładowaniu pozwala na łącznie 20 godzin fantastycznej rozrywki.

> Grupą docelową naszego produktu są przede wszystkim rodziny z dziećmi w wieku 3+, szukające ciekawego pomysłu na wspólną zabawę, która wpłynie również na rozwój kreatywności oraz zdolności manualnych ich pociech.

Poza rodzinami z dziećmi, DICE+ znajdzie swoich miłośników wśród dorosłych ceniących klasykę ,,planszówek" połączoną z odrobiną nowoczesności i innowacji. Wychodząc naprzeciw obu grupom, specjaliści Game Technologies zaprojektowali gry dopasowane do potrzeb odbiorców, które są dostępne w aplikacji DICE+ Games (wcześniej znane jako "Powered Board Games").

Jak wyglądały początki DICE+? Trudno Wam było przykuć uwagę inwestorów? Skąd braliście środki na finansowanie w początkowym okresie działalności?

Patryk Strzelewicz, pomysłodawca DICE+, współwłaściciel firmy Game Technologies: Interaktywny kontroler DICE+, na początku jeszcze pod nazwą ,,BTdice" nawiązującą do komunikacji kostki przez bluetooth, powstawał przez rok, w ramach firmy Q-workshop produkującej kostki analogowe. Ten etap pochłoną kilkadziesiąt tysięcy złotych. Pierwsze prototypy były finansowane ze środków prywatnych, a od samego początku projekt otaczała aura podekscytowania z tworzenia czegoś wyjątkowego i nie istniejącego wcześniej na rynku. Wiedzieliśmy też ze ścigamy się z czasem. Trend na urządzenia oparte na technologii Bluetooth rósł wykładniczo razem z rynkiem tabletów. Ten pierwszy rośnie nadal. Poszukiwanie inwestora zaczęło się w 2012 r., gdy tablety mocno spopularyzowały się, a DICE+ jako urządzenie komplementarne idealnie wpasowało się w ten rynek, co pomogło w rozmowach inwestorskich. Pierwszą rundę finansowania zapewniła firma Platige Image oraz Financial Support Group, na co dzień związana z doradztwem finansowym.

Kiedy nastąpił kluczowy moment w rozwoju DICE+?

PS: Dokapitalizowanie na poziomie 1,5 mln zł pomogło dokończyć etap prototypowania i zaprezentować DICE+ światu na największych targach elektroniki E3 (Electronic Entertainment Expo) w Los Angeles. Do ostatniej chwili w pocie czoła przygotowywane były dobrze działające prototypy (które nadal powstawały ręcznie w poznańskim biurze). Wyjazd na targi był bardzo ważnym, przełomowym momentem, gdyż to tam powiedzieliśmy sobie ,,sprawdzam", oczekując reakcji najważniejszego rynku, klientów docelowych, potencjalnych partnerów B2B, oraz prasy. Na szczęście, była ona bardzo pozytywna. Po powrocie z targów z setkami wizytówek, zamówieniami i wieloma

perspektywami wiedzieliśmy że trzeba działać dalej i to szybko. Z pomocą nie tylko finansową przyszedł Prezes spółki Emerson Polska, dzięki któremu w Polsce powstała linia produkcyjna, firma rozwinęła się i kilkudziesięciokrotnie podniosła swój kapitał.

Co było największym wyzwaniem przy pracach nad rozwojem kostki?

PS: Na pewnym etapie projektu, a konkretnie rzecz biorąc cztery tygodnie przed premierą w Los Angeles, bardzo skoncentrowani na kwestiach związanych z obudową, elektroniką i zasilaniem, uświadomiliśmy sobie coś bardzo oczywistego. Kostka nie może funkcjonować bez gier, więc od tamtego czasu prace nad grami trwają nieustannie. Aktualnie gier jest kilkanaście, w tym roku spółka zaprezentuje kilka nowych opartych na znanych światowych markach. W mojej ocenie to nie prace nad kostką były najtrudniejsze, gdyż wyzwania inżynierskie łatwo zdefiniować i pokonać. To prace nad softwarem, gdzie oczekiwania klientów są bardzo zróżnicowane, a podaż jest znaczna, mogą przysporzyć sporo problemów. Prace nad kostką są już zakończone, powstał bardzo zaawansowany kontroler, do którego gier nigdy nie będzie za wiele.

Na pierwszy rzut oka kostka wygląda na mało skomplikowane urządzenie, jednak to bardzo zaawansowany technologicznie kontroler. Co było największym wyzwaniem podczas prac projektowych?

PS: Od początku kilkuosobowy zespół inżynierów zmagał się z wieloma wyzwaniami technologicznymi - jak stworzyć elektronikę, którą będzie można bez obawy rzucać, jak rozłożyć odpowiednio masę by wyniki liczbowe były równe oraz w jaki sposób zminiaturyzować kostkę do odpowiednich wymiarów. Wszystkie te kwestie oraz te, związane z softwarem dla tak małej ilości ludzi w tak ograniczonym czasie, były zasadniczo nie do rozwiązania. Na szczęście, w zgranym, zdeterminowanym zespole można robić cuda! W krótkim czasie udało się zaprojektować od nowa płytkę PCB (połączenie płytki twardej z elastyczną), udało się też dobrać tworzywo o masie właściwej, idealnej jak masa baterii, co pomogło rozłożyć odpowiednio ciężar całej kostki. Znaleźliśmy też sposób na bardzo estetyczne ukrycie gniazda USB, które nie wpływa ani na wygląd zewnętrzny, ani na wyniki rzutów. Wszystko to (ponad 70 części) udało się zmieścić w 2,5 cm3!

Kiedy wchodziliście na rynek w 2013 roku byliście pełni optymizmu, niektórzy jednak nie wróżyli wam przyszłości. Czy po dwóch latach możecie stwierdzić "udało się"?

LK: Nadal jesteśmy pełni optymizmu. Dotychczasowe działania miały charakter badawczy. Sprawdzaliśmy produkt pod kątem oprogramowania i jego kompatybilności z różnymi urządzeniami na rynku. Sprawdzaliśmy również poszczególne komponenty wykorzystane do produkcji kostki, nasze własne zdolności produkcyjne oraz wybrane kanały dystrybucyjne na wybranych rynkach. W międzyczasie zmianie uległa też komunikacja naszego produktu, w tym zmiana grupy docelowej, która ma znaczny wpływ na strategię sprzedażową. W zeszłym roku zmieniliśmy też opakowanie, które wcześniej skierowane było do innego typu odbiorcy. Dopiero teraz rozpoczynamy prężne wejście na rynek kostki DICE+ i wiemy, że jej potencjał jest na tyle duży, by w niedalekiej przyszłości była ona sukcesem sprzedażowym nie tylko na polskim rynku, ale również i na tych zagranicznych.

DICE+ była pierwszą tego typu kostką na świecie. Zastosowane w niej rozwiązania chronione są patentami. Czy konkurencja się już pojawiła?

PS: Zgodnie z zasadami zgłoszeń patentowych wnioski powstawały i zostały złożone zanim jakikolwiek detal lub sam pomysł ujrzał światło dzienne. Na kostkę zostały złożone dwa wnioski patentowe, oba na rozwiązanie brzmiące: ,,sposób i urządzenie do elektromechanicznej selekcji elementu ze zbioru elementów". Jedno zgłoszenie na skalę europejską, a drugie jeszcze szerzej, ponieważ jest już w fazie PCT – wejścia w fazy krajowe, w USA, Japonii, Kanadzie, Australii i kilku innych. W mojej ocenie, na bycie konkurencyjnym w świecie patentów mogą pozwolić sobie wyłącznie duże korporacje, młode spółki muszą wyróżnić się dynamiką działania i zaskoczyć gigantów innowacyjnym produktem, który sprawnie pojawi się na półkach sklepowych, zanim jeszcze zaczną się rozgrywki patentowe.

> DICE+ nie ma bezpośredniej konkurencji, choć jedna z dużych korporacji produkujących elektronikę próbowała zrobić podobny produkt – na szczęście bezskutecznie.

Pracujecie już nad następną generacją kostek lub nad innymi produktami?

LK: Chcemy aby na rynku rodzimym pojawiły się nowe odmiany kostki wraz ze specjalnie przygotowanymi grami opartymi na znanych i lubianych przez dzieci (i nie tylko) licencjach. Pierwsza taka kostka jest już gotowa i niebawem pojawi się w punktach sprzedaży i w online. Jest to gra i kostka oparta o licencję Hello Kitty. W związku z tym wypuścimy specjalną wersję kolorystyczną naszej kostki. Celem zapewnienia najlepszej jakości, Game Technologies rozpoczyna też współpracę z zewnętrznymi studiami przy projektach licencyjnych. Każde takie studio ma wieloletnie doświadczenie na rynku gier typu "casual". Ich własne produkcje były wielokrotnie nagradzane oraz osiągały rekordy sprzedaży. Wykorzystanie tego potencjału rokuje pozytywnie na odbiór rynkowy naszego produktu, a tym samym jego

sprzedaż. Możemy się również pochwalić podpisaniem umowy z The Walt Disney Company na produkcję dwóch gier na kostkę DICE+. Obie pojawią się w sprzedaży jeszcze w tym roku.

Ile gier jest obecnie kompatybilnych z kostką?

LK: Na dzień dzisiejszy, kompatybilnych z kostką jest siedemnaście gier. Użytkownicy DICE+ mogą wybierać z pośród gier edukacyjnych i przygodowych skierowanych do młodszej grupy odbiorców oraz towarzyskich, logicznych czy planszowych dla nieco starszych graczy. W najbliższym czasie planujemy również wprowadzenie kilkunastu nowych gier do naszego portfolio, w tym tych licencyjnych, które towarzyszyć będą limitowanym edycjom kostki.

Zdecydowaliście się na budowę fabryki w Polsce, konkretnie w Piotrkowie Trybunalskim, pomimo tego, że w państwach azjatyckich koszty produkcji są nadal niższe. Nie żałujecie tej decyzji?

LK: Produkcję kostki można podzielić na dwa etapy – produkcję obudowy oraz elektroniki. Zdecydowaliśmy na stworzenie własnego zakładu produkcyjnego z kilku powodów. Pierwszym z nich jest fakt że kostka, jako produkt innowacyjny i nowatorski, oferujący niespotykaną funkcjonalność, wymaga własnej, unikalnej linii produkcyjnej. Podyktowane jest to między innymi jej designem, utrzymanym w nowoczesnej stylistyce. Drugim powodem jest produkcja elektroniki. Najnowocześniejsze, projektowane specjalnie dla nas maszyny do jej produkcji pozwalają nam na precyzyjny, w pełni automatyczny montaż komponentów elektronicznych. Wyróżnia je wysoka wydajność i jakość montażu oraz szybka kontrola i eliminacja błędów już na etapie załadunku komponentów SMD.

Ponadto, mimo prawie pełnego zautomatyzowania procesu produkcyjnego, kostka DICE+ składana jest ręcznie. Jest to czasochłonny proces, wymagający precyzji i świetnie wyszkolonego personelu. Tego etapu, chcąc utrzymać najwyższą jakość wykonania, postanowiliśmy nie zlecać firmom trzecim; zamiast tego, rozwinęliśmy te elementy linii produkcyjnej, które testują jakość naszego produktu. Warto podkreślić, że stworzenie zakładu produkcyjnego w Piotrkowie Trybunalskim umożliwia nam realizację projektów dla innych firm. Właśnie rozpoczynamy współpracę z dużą, polską firmą w zakresie produkcji elektroniki. Chcemy aby w najbliższym czasie Game Technologies realizowało coraz więcej takich projektów i pomagało innym firmom rozpocząć działania na coraz to trudniejszym rynku.

Wielu polskich producentów obawia się podpisywania swoich produktów jako ‘Made in Poland’. Wy byliście odmiennego zdania…

LK: Podpisywanie naszego produktu tym napisem jest dla nas powodem do dumy.

> Game Technologies jest w 100% Polską firmą, a pomysł na kostkę i na technologię, która została w niej zastosowana również powstała w naszym kraju. DICE+ jest produkowana w Polsce, a konkretnie w Piotrkowie Trybunalskim, gdzie znajduje się nasza fabryka.

Jest to strategiczne dla nas miejsce ponieważ daje nam możliwość szybkiej i bezpośredniej komunikacji z rynkami lokalnymi, jak i europejskimi.

Jaką rolę w strategii firmy Game Technologies pełni wzornictwo?

LK: W Game Technologies, wzornictwo jest na równi z funkcjonalnością. Najbardziej funkcjonalne i przydatne urządzenie jeżeli nie jest estetyczne i starannie wykonane nie odnosi takiego sukcesu i nie cieszy się uznaniem wśród użytkowników. Kostka DICE+ łączy te dwie rzeczy. Jej obudowa jest zarówno funkcjonalna (poręczny rozmiar, wykonanie z bezpiecznego dla urządzeń mobilnych materiału), jak i estetycznie zaprojektowana i wykonana. Dowodem na to są liczne nagrody i wyróżnienia Game Technologies z produktem DICE+ jako pierwsza firma z Polski w historii, otrzymała złotą nagrodę 2013 w kategorii "Urządzenia Elektroniczne" międzynarodowego konkursu iF Design Award. Otrzymaliśmy też nominacje do nagrody Polskiej Rady Biznesu im. Jana Wejcherta oraz nominację do Nagrody Gospodarczej Prezydenta RP w kategorii "Innowacyjność".

Niektórzy młodzi przedsiębiorcy narzekają, że państwo nie tworzy dostatecznych warunków do rozwoju innowacyjnych produktów. Zgadzacie się z tym stwierdzeniem?

PS: Wsparcie Państwa to głównie środki z UE, a firmy które wiedzą jak korzystać z tych środków i mają na to czas i zasoby, są uprzywilejowane. Bez wątpienia możliwość dofinansowania projektu jest wielką korzyścią dla przedsiębiorcy, jednakże bez wsparcia firmy zewnętrznej, rzadko która firma jest w stanie przebrnąć przez formalności. Znacznie większe szanse mają firmy, które skupiają się wyłącznie na pozyskiwaniu środków - za czym niekoniecznie idzie powstanie jakiegokolwiek produktu czy usługi. Kilkukrotnie korzystaliśmy ze środków UE, a fakt, że obecnie jest zdecydowanie łatwiej pozyskać unijne środki na rozwój, jest bezsprzeczny. Po odpowiednim uregulowaniu i sprawdzeniu dotychczasowych inwestycji oraz wyciągnięciu wniosków z ich zagospodarowania jest duża szansa, że uda się opracować system pomocy tym, którzy jej naprawdę potrzebują i mają zamiar przekuć ją w coś konkretnego, na co bardzo liczę.

Rozmawiał Eryk Rutkowski, Instytut Wzornictwa Przemysłowego