
Polskie drukarki 3D na globalnym rynku. Wywiad z Rafałem Tomasiakiem - prezesem i założycielem firmy Zortrax.

Eryk Rutkowski

Za dwa lata będziemy stanowili znaczną część globalnego rynku drukarek 3D - mówi Rafał Tomasiak, prezes i założyciel firmy Zortrax.

Istniejecie zaledwie od półtora roku, a już osiągnęliście sukces. Skąd się wzięła wasza fascynacja drukiem 3D i pomysł na stworzenie własnej drukarki?

Rafał Tomasiak, prezes i założyciel firmy Zortrax: W 2007 roku byliśmy na targach technologicznych w Hongkongu gdzie zobaczyliśmy drukarkę 3D w akcji. Od razu skojarzyła nam się z filmami science-fiction. Bardzo nas zaintrygowała. Stwierdziliśmy, że ma ogromny potencjał. I nie myliliśmy się. Postanowiliśmy zakupić taką drukarkę na własny użytek, bardziej dla zabawy, żeby zobaczyć jak działa w domowych warunkach. Zamówiliśmy więc zestaw do samodzielnego montażu. Całe urządzenie musieliśmy złożyć sami. Nie było to wcale łatwe - mnóstwo części, śrubek, nakrętek i podkładek. W końcu po miesiącu udało nam się ją złożyć. Niestety przeżyliśmy ogromne rozczarowanie, ponieważ nie udało nam się jej uruchomić. Postanowiliśmy nie tracić czasu i wzięliśmy się za stworzenie własnej drukarki. I tak to się zaczęło.

Zawiedzeni skomplikowaną obsługą i niską jakością, postanowiliście stworzyć urządzenie niezawodne i proste w eksploatacji - to dlatego Zortrax zbiera tak pochlebne recenzje w świecie druku 3D?

Tak. Naszą główną ideą było stworzenie produktu typu plug & play, czyli maksymalnie prostego w użytkowaniu. Użytkownik dostaje w zestawie drukarkę, gotowe oprogramowanie oraz filamenty, czyli materiały, z których drukowane są przedmioty. Nie musi składać samodzielnie drukarki ani ściągać bardzo trudnego w obsłudze oprogramowania open-source, którego nauka zabiera mnóstwo czasu.

Nasze oprogramowanie jest bardzo proste - wystarczy niecała godzina, aby ktoś kto nigdy nie widział drukarki, nauczył się ją obsługiwać.

Sama drukarka jest bezawaryjna, za co otrzymaliśmy już kilka nagród: za najmniej awaryjne urządzenie, najbardziej niezawodne oraz za najlepszą jakość druku.

To było dla was duże wyzwanie? W końcu nie mieliście wcześniej doświadczenia z drukiem 3D...

Projektując ją zaczynaliśmy z poziomu klienta, bo sami nim byliśmy, poprawiliśmy wszystko to, co nas denerwowało, co było przeszkodą w pełnym korzystaniu z tego urządzenia. Nie mieliśmy doświadczenia z drukiem 3D, mało kto w ogóle je miał, natomiast mieliśmy doświadczenie programistyczne, więc najpierw zajęliśmy się pisaniem oprogramowania, a z biegiem czasu zdobywaliśmy coraz większą wiedzę o hardware, kontaktowaliśmy się z producentami części, wiele też dowczyliśmy się sami. W pewnym momencie prace nad rozwojem uległy przyspieszeniu i w ten sposób powstał model M200.

Kiedy nastąpił przełomowy moment w rozwoju firmy?

Zakończenie kampanii na Kickstarterze i rozpoczęcie produkcji pierwszej partii drukarek. Wtedy firma zaczęła przyspieszać z miesiąca na miesiąc. Czasami byliśmy zmuszeni wyhamować, bo nie mieliśmy odpowiednich zasobów

ludzkich, aby udźwignąć to tempo i spaść ze sobą wszystkie procesy.

Skąd braliście fundusze na rozwój i rozpoczęcie produkcji? Czy trudno jest w Polsce wystartować z własnym biznesem?

Ciężko powiedzieć. Można to rozpatrywać poprzez różne pryzmaty. My od samego początku finansowaliśmy działalność z własnego kapitału. Później zrobiliśmy kampanię na platformie crowdfundingowej Kickstarter – jako pierwsza polska firma zdobyliśmy w ten sposób fundusze – oraz wypuściliśmy dwukrotnie emisję naszych obligacji.

Nie korzystaliśmy do tej pory z żadnych dotacji, więc trudno jest nam się odnieść do tego, w jaki sposób mogłyby wpłynąć na nasz rozwój. Jedni sobie taką możliwość chwala, inni krytykują. Innowacje powstają w sposób dynamiczny, często biurokracja nie jest w stanie nadążyć za tymi procesami.

Są oczywiście kraje, w których byłoby nam wystartować łatwiej. Ale też należy pamiętać, że są państwa, gdzie mielibyśmy znacznie gorsze warunki do rozwoju niż w Polsce.

Zortrax M200 to obecnie jedyny model w ofercie firmy. Pracujecie nad stworzeniem kolejnych?

Tak, oczywiście. Stopniowo chcemy wypełnić każdy segment drukarek 3D. Począwszy od małych, poręcznych drukarek biurkowych przeznaczonych dla projektantów, którzy nie chcą odchodzić od biurka i mają potrzebę szybkiego wykonania prototypu, a skończywszy na dużych drukarkach o rozmiarach przemysłowych, które przeznaczone są do hal produkcyjnych a nie do biura. Obecnie sprzedajemy model M200 – to wysokiej jakości drukarka za stosunkowo niewielkie pieniądze.

Design drukarek Zortrax ma wpływ na jej rynkowe powodzenie?

Oczywiście. Ludzie są wzrokowcami. Dobry produkt to taki produkt, który jest funkcjonalny i zarazem estetyczny. Jeśli spełnia te dwie cechy, może być nawet droższy do produktów konkurencji. My stworzyliśmy drukarkę o uniwersalnym wzornictwie, pasującym praktycznie do każdego rodzaju pomieszczenia – warsztatu, biura, a nawet mieszkania. Wtapiając się w otoczenie minimalizm, bez świecących diod i innych bajerów.

Wspomniał pan o filamentach, czyli o materiałach do druku. Pozyskujecie je od zewnętrznych dostawców czy sami produkujecie?

Materiały również produkujemy sami, sami też je testujemy. Są owocem długotrwałych prac. To ABS i jego pochodne, czyli najbardziej popularne tworzywo sztuczne na świecie – można je znaleźć w większości urządzeń elektronicznych. Zazwyczaj wykonuje się z nich obudowy.

Kto korzysta z drukarek 3D i co można na nich wydrukować?

Łatwiej byłoby powiedzieć czego nie można wydrukować. Biżuteria, protezy, makiety architektoniczne, wszelkiego rodzaju prototypy, które wykonane metodą druku 3D są kilkunastokrotnie tańsze i szybsze w wykonaniu. Drukuje się już nawet jedzenie i odzież, powstają też domy i samochody, ale jest to bardzo wczesna faza – nakreślenie kierunku w jakim branża będzie zmierzała. Technologia ta powstała trzy dekady temu, ale jej popularyzacja nastąpiła w ciągu ostatnich 5 lat. Jednak pomimo dynamicznego rozwoju, druk 3D z pewnością nie zagości każdym gospodarstwie domowym, przynajmniej w ciągu najbliższych kilku lat.

Jakiś czas temu do mediów przedostała się informacja, że podpisaliście z firmą Dell kontrakt na dostarczenie 5 tys. drukarek. Sfinalizowaliście już to zamówienie?

Niestety nie mogę udzielić odpowiedzi na to pytanie.

Dlaczego?

Podpisując wstępne dokumenty zobowiązaliśmy się, że przez pięć lat nie będziemy udzielali informacji na ten temat. Niestety, takie są zasady rynku. Po części motywacje te są zrozumiałe – nikt nie chce zdradzać konkurencji na jakich urządzeniach pracuje.

A inne zamówienia?

Również nie mogę o nich mówić.

Ile zatem sprzedajecie drukarek w ciągu roku?

Tego też nie mogę zdradzić. Jesteśmy obecnie w trakcie audytu, który niebawem się zakończy. Myślę, że w niedalekiej przyszłości pochwalimy się danymi sprzedażowymi. Mogę natomiast zdradzić, że rozwijamy się bardzo szybkim

tempie.

Ilu pracowników zatrudnialiście zanim wystartowaliście z kampanią na Kickstarterze?

Zacznijmy od tego, że wtedy nie byliśmy jeszcze nawet firmą, nie mieliśmy osobowości prawnej. Wtedy był to zespół czterech, może pięciu osób.

A teraz ilu osobom Zortrax daje pracę?

W sumie dajemy już zatrudnienie około 140 osobom w Polsce i zagranicą. Z miesiąca na miesiąc zatrudnienie u nas rośnie. Przechodzimy bardzo dynamiczny rozwój. Stale potrzebujemy do pracy nowych ludzi. Stanowiska mnożą się jak grzyby po deszczu. Ciągłe rekrutujemy.

Jak wygląda dystrybucja waszych produktów?

Wykorzystujemy wiele kanałów sprzedaży. Drukarkę można zamówić bezpośrednio przez sklep internetowy, jak i w sklepie. Otworzyliśmy w Krakowie jeden z pierwszych stacjonarnych sklepów w Europie, Zortrax Store. Można do niego wejść prosto z ulicy, obejrzeć drukarkę z bliska, zobaczyć jak działa i kupić. Na chwilę obecną planujemy otwarcie sklepu w Londynie, bierzemy też pod uwagę kilka innych lokalizacji. Pomijając kraje egzotyczne, w których nie ma technologii i przemysłu, sprzedajemy drukarki do ok. 70 proc. państw świata. Mamy już ponad setkę dystrybutorów w 49 krajach na sześciu kontynentach, także jest to już bardzo duża sieć sprzedażowa.

Skąd macie najwięcej zamówień?

Osobiście bardzo cieszę się z wyników osiągniętych w Europie, która pokazuje dużą dynamikę rozwoju i zainteresowania drukiem 3D, wcale nie mniejszą niż Stany Zjednoczone. Mimo że jest to stary kontynent, wcale nie odstaje od reszty świata, jeśli chodzi o powstawanie nowych technologii. Poza tym lubię robić interesy z Europejczykami. Bliskość geograficzna, bliskość kulturowa bardzo ułatwia współpracę. Tak więc na chwilę obecną największe zainteresowanie jest w Europie, Stanach Zjednoczonych oraz w Australii. Mocno pod tym względem rozwija się też Ameryka Południowa.

A Azja?

Azja to trochę inny świat. Oni pod względem technologicznym byli dalej niż my wszyscy. To jest najszybciej rozwijający się rynek, gdzie też sprzedajemy znaczną liczbę drukarek.

W Polsce zainteresowanie drukiem 3D rośnie?

Polska też już jest dynamicznie rozwijającym się rynkiem. Jeszcze rok temu, byliśmy trochę taką szarą myszką pod tym względem. Teraz bardzo szybko doganiamy zachód Europy. Na pewno jeszcze trochę odstawiamy, ale zrobiliśmy krok milowy.

Druk 3D przebił się do mediów, trafił do mainstreamu. Wiele osób potrzebowało czegoś takiego jak drukarka 3D nie wiedząc nawet o jej istnieniu.

Dużo polskich firm, często tych z tradycjami, inwestuje teraz mocno w R&D. Chcą być innowacyjne, chcą się rozwijać, co mnie bardzo cieszy. Wypadamy też zdecydowanie lepiej niż pozostałe kraje regionu: Czechy, Węgry, Słowacja.

Nie boicie się polskiej konkurencji? Jest w ogóle w Polsce firma, która mogłaby z wami konkurować?

Szczerze mówiąc, to jesteśmy już na takim etapie, że trudno mówić o jakiejś konkurencji w Polsce, czy nawet w Europie. Zmierzamy do globalnego szczybla, gdzie konkurentów jest dwóch, może trzech. Być może zabrzmi to snobistycznie, ale nie dostrzegamy konkurencji w firmach polskich i europejskich. Jest to rynek niskobudżetowych urządzeń. Myślę, że zrobiliśmy już wszystko w tym segmencie i najwyższy czas pójść dalej. Na globalnym rynku polskie drukarki 3D mają około 10 proc. udział, z czego zdecydowana większość przypada właśnie na drukarki Zortrax.

Za dwa lata będziemy stanowili znaczącą część globalnego druku drukarek 3D.

To już będzie spory kawałek tortu. Być może trafi nam się nawet jakaś wisienka.



INNOWACYJNA
GOSPODARKA
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

zes i założyciele firmy Zortrax

Instytut Wzornictwa
Przemysłowego

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI FUNDUSZ
ROZWOJU REGIONALNEGO



rozwiązania i praktyczne narzędzia, Instytut Wzornictwa Przemysłowego