

Czujniki sukcesu - wywiad z prezesem Fibar Group

Eryk Rutkowski

Wywiad z Maciejem Fiedlerem, prezesem poznańskiej Fibar Group, której czujniki inteligentnego domu podbiły już rynki 80 państw.

Eryk Rutkowski, Instytut Wzornictwa Przemysłowego: Czym są systemy inteligentnego zarządzania domem?

Maciej Fiedler, prezes Fibar Group: To system sterowania, do którego można podłączyć wszystkie elektryczne urządzenia w budynku. Zapewnia całkowitą kontrolę zainstalowanych systemów, zarówno za pośrednictwem TV, paneli dotykowych, telefonu, komputera, ale również z dowolnego miejsca na Ziemi poprzez internet. Umożliwia zarządzanie i inteligentne sterowanie wszystkimi mediami, takimi jak klimatyzacja i ogrzewanie, oświetlenie, zabezpieczenia, alarmy, monitoring, sprzęt audio i video, oraz wiele innych – jego funkcje ogranicza tylko nasza wyobraźnia. To może być również automatycznie przytłumione światło podczas oglądania filmu, uruchomienie telewizora na wyczekany serial, opuszczenie rolet gdy słońce zaczyna zbyt mocno przypiekać lub świeżo zaparzona kawa, która czeka na nas rano w kuchni. Wszystko dostosowane do naszych potrzeb i przyzwyczajeń. Automatyka i inteligencja w jednym.

Kto z takich systemów korzysta?

MF: Grono odbiorców FIBARO stale się powiększa. Wśród naszych klientów można znaleźć zarówno pasjonatów nowinek technologicznych, ludzi hołdujących zasadom ekologicznego gospodarstwa domowego, jak i rodziny, które właśnie kupiły mieszkanie lub dom, mają małe dzieci lub muszą opiekować się osobami starszymi, czy niepełnosprawnymi. Można powiedzieć, że dzięki naszym systemom, to co jeszcze niedawno było luksusem, dzisiaj staje się standardem.

Jak wyglądały początki Fibaro? Skąd pomysł na produkcję systemów inteligentnego domu?

MF: Na początku była pasja i głód nowoczesnych rozwiązań. Jestem typowym geekiem – uwielbiam nowinki technologiczne, pionierskie odkrycia i nie znoszę partactwa. Kiedy w 2009 roku ruszałem z budową domu, wiedziałem, że ma być on w pełni zautomatyzowany. Szukałem więc optymalnego systemu, który cechowałby się jednocześnie bezinwazyjnością montażu, prostotą instalacji i obsługi, elastycznością i możliwością rozbudowy, kompatybilnością z urządzeniami różnych producentów, przystępnością cenową oraz bezpieczeństwem. Jednak nie znalazłem na rynku produktu, który spełniałby powyższe cechy. To skłoniło mnie do tego, aby spróbować samemu zbudować system odpowiadający moim potrzebom.

Nie tylko go pan zbudował, ale też podjął decyzję o jego komercjalizacji. Jak wyglądał proces tworzenia tych urządzeń?

MF: Przez parę miesięcy, wraz z kilkoma innymi pasjonatami elektroniki, testowałem wszystkie dostępne na światowym rynku technologie. Każda z nich została dokładnie rozebrana na czynniki pierwsze, przetestowana, sprawdzona pod kątem awaryjności i możliwości integracji oraz przyszłego rozwoju. Prace badawczo rozwojowe prowadziliśmy w siedzibie firmy, finansując je z własnych środków, i zakończyliśmy je pod koniec 2010 roku budową prototypów. Po tym, jak prototypy pozytywnie przeszły testy, podaliśmy decyzję o MF: komercjalizacji projektu, a z produkcją własną wystartowaliśmy pod koniec 2011 roku.

Udało nam się stworzyć system
beziprzewodowy, modułowy i skalowalny.

Jednocześnie oferowane przez nas urządzenia wykonawcze są najmniejsze na świecie. Każde z nich jest też nowoczesniejsze i najbardziej funkcjonalne w swojej klasie.

Tak naprawdę doszliśmy już do takiego etapu, kiedy wykorzystanie systemu FIBARO ograniczone jest tylko wyobraźnią użytkowników.

Systemy Fibaro można już kupić w 80 krajach - imponujące tempo ekspansji, zważywszy na to, że firma powstała dopiero pięć lat temu. Strategia 'go global' przyswieceła panu od początku?

MF: Sprzedaż eksportową rozpoczęliśmy zaledwie trzy lata temu. W bardzo krótkim czasie nasza sieć dystrybucji ogromnie się rozrosła.

Jesienią ubiegłego roku, utworzyliśmy swoją jednostkę sprzedażową w Stanach Zjednoczonych, a sensory FIBARO można kupić m.in. w Nowej Zelandii, Australii, Libanie, Turcji, Brazylii, Estonii, Singapurze, czy w Emiratach Arabskich.

W Polsce sprzedajemy przez sieci partnerów franczyzowych i resellerów. Współpracujemy również z deweloperami, biurami architektonicznymi oraz z salonami wyposażenia wnętrz i producentami mebli. Każdego dnia zgłaszają się do nas potencjalni przedsiębiorcy, którzy chcieliby z nami współpracować. Są to zarówno indywidualni inwestorzy, jak i olbrzymi gracze. Nawiazaliśmy właśnie współpracę z firmami telekomunikacyjnymi na całym świecie, które włączą nasze produkty do swojej oferty. Dzięki temu system FIBARO trafi do masowego grona odbiorców i tym samym więcej osób będzie miało okazję przekonać się, czym tak naprawdę jest inteligentny dom. Staramy się dobierać naszych partnerów dokładnie tak, aby mieć pewność, że FIBARO wszędzie będzie sprzedawane na tym samym, wysokim, poziomie obsługi. Naszą strategią jest oferowanie najnowszych i najlepszych rozwiązań w dziedzinie automatyki budynkowej na świecie. Wszystkie działania firmy nakierunkowane są na rozbudowę i rozwój systemu.

A jak odbierane są wasze urządzenia na rodzimym rynku?

MF: Rynek polski okazał się dla nas najmniej łaskawy - to w Polsce ponosimy największe nakłady na edukowanie społeczeństwa. Informujemy czym jest automatyka budynkowa i jakie są jej możliwości. Pokazujemy, że "smart home" to nie tylko sterowanie światłem lecz całościowe, inteligentne zarządzanie wszystkimi urządzeniami znajdującymi się w naszym domu, tak aby budynek "reagował" na nasze potrzeby, przyzwyczajenia czy zmiany otoczenia. Staramy się przekonać rodaków, że inteligentne systemy są dla każdego, bez względu na to, czy ktoś mieszka w willi, czy w starej kamienicy, mogą być zamontowane w każdej chwili i nie kosztują kilkuset tysięcy złotych.

Fibaro ma już na swoim koncie kilka prestiżowych nagród przyznawanych za dobre wzornictwo. Dlaczego przywiązuje pan taką wagę do designu?

MF: Design jest moim oczkiem w głowie.

Od początku ogromną uwagę przywiązywałem do wzornictwa naszych produktów. Było to dla mnie priorytetem, tym bardziej, że inni producenci kompletnie nie przejmowali się wyglądem swoich systemów.

Ich rozwiązania były duże, kanciaste, zaburzające estetykę wnętrza. My wyszliśmy z założenia, że nasze produkty mają być dopełnieniem wystroju. Dbamy, aby miały oryginalny, funkcjonalny kształt, były wykonane z najwyższej jakości materiałów i nieustannie zaskakiwały. Nasze starania zostały docenione. Niedawno FIBARO Flood Sensor dostał jedną z najwyższych, europejskich nagród designu - IF Product Design Awards 2014. Otrzymaliśmy również tegoroczną nagrodę Dobry Wzór przyznaną przez Instytut Wzornictwa Przemysłowego oraz nagrodę Wzór Roku,

przyznawaną przez Ministra Gospodarki RP. Pomimo tego, że poprzeczkę mamy zawieszoną bardzo wysoko, to ciągle ją podbijamy.

Wyprzedziliście konkurencję stosując przemysłany design. Opłacało się?

MF: Oczywiście, dzięki temu mamy świadomość, że to my tworzymy nowe trendy i unikalne standardy. Wolimy być "kreatorami jutra" niż naśladowcami, zwłaszcza w tak szybko rozwijającej się branży jaką jest automatyka budynkowa. Steve Jobs zwykł mawiać *"Bądź wzorcem jakości. Niektórzy ludzie nie przywykli do środowiska, gdzie oczekuje się doskonałości"* – taką zasadą się kierujemy, a nasi klienci to doceniają.