



Pomorski akcent w świecie globalnych potentatów



MICHAŁ SMENTOCH

Prezes Zarządu, Fibrtech

Gdyńska firma Fibrtech wchodzi na rynek z hybrydowymi felgami samochodowymi wykonywanymi z włókna węglowego. Będą one co najmniej dwukrotnie lżejsze od tradycyjnych felg, co wpłynie na zwiększenie zasięgu aut elektrycznych, będących grupą docelową tego produktu. Jak udało się wypracować tak zaawansowane *know-how*? W jaki sposób niewielka pomorska firma może zaistnieć na globalnym rynku *automotive*, wbijając się między branżowych potentatów? Jakie mogą być potencjalne bariery rozwojowe?

Rozmowę prowadzi Marcin Wandałowski – redaktor prowadzący „Pomorskiego Przeglądu Gospodarczego”.

Fibrtech jest start-upem zbudowanym wokół pomysłu zaprojektowania ultralekkich felg samochodowych. Jak narodziła się ta koncepcja?

Od 12 lat prowadzę wraz z moim kuzynem spółkę Venom, działającą w branży motoryzacyjnej. Naszą specjalizacją są zawieszania sportowe. Grupa docelowa to klienci, którzy chcą obniżyć swoje auta. Zwykle ich potrzeba wynika z zainstalowania w pojeździe większych, niestandardowych felg. Przez to auto się podnosi, co sprawia, że powiększa się luka między rantem błotnika a oponą. Samochód wygląda wówczas mało estetycznie.

Pracując w firmie Venom przez lata jeździliśmy na różnego rodzaju targi. Pojawiały się na nich firmy reprezentujące zarówno rynek zawieszzeń, jak i rynek felg. Zauważyliśmy, że ten drugi jest znacznie większy. Postanowiliśmy zrobić rozeznanie. Podczas jednej z rozmów z moim obecnym wspólnikiem, a prywatnie kolegą, Michałem Sobolewskim, zaczęliśmy zastanawiać się, dlaczego w branży motoryzacyjnej produkuje się niemal wyłącznie felgi aluminiowe i stalowe, a nie np. kompozytowe – wytwarzane z włókna węglowego. Michał zaczął badać ten temat.

Nikt na świecie nie produkuje felg kompozytowych?

Globalnie zidentyfikowaliśmy trzy wyróżniające się przedsiębiorstwa, które wprowadziły taki produkt do sprzedaży: niemieckie Porsche, szwedzkie Koenigsegg oraz australijskie Carbon Revolution. Jest to produkt niszowy – roczna produkcja zamyka się w skali kilkunastu tysięcy kompletów. To bardzo niewiele w porównaniu do 29 milionów tradycyjnych felg produkowanych rocznie przez Ronal czy do 9 milionów firmy Uniwheels. W dodatku jest to produkt bardzo drogi, wręcz luksusowy. Ceny kompletu wahają się od 10 do 40 tys. euro, podczas gdy standardowe, aluminiowe można kupić już za kilkaset euro.

Kto i dlaczego mógłby być zainteresowany wykorzystaniem felg kompozytowych? W czym są one lepsze od felg tradycyjnych?

Felgi aluminiowe ważą pomiędzy 6 a 13 kg. Masa prototypu naszej felgi to 4,5 kg. To ważne w przypadku aut elektrycznych – dzięki naszym felgom zasięg samochodu może wydłużyć się nawet o 6%. A w branży elektromobilności urasta on dziś do rangi „świętego Graala”. Dlatego też największy potencjał naszej technologii widzimy w obrębie producentów aut elektrycznych. Spodziewamy się, że będzie to branża, która odnotuje w nadchodzących latach wyraźne wzrosty. Według strategii rządowej tylko po polskich drogach do 2025 r. ma jeździć milion samochodów z napędem elektrycznym. Nawet jeśli okaże się, że przewidywania są zbyt optymistyczne, pokazują one pewien trend. Co ważne, nie ma ograniczeń, jeżeli chodzi o typy aut, w których możliwe będzie zainstalowanie naszych felg. Możemy je projektować zarówno pod auta tradycyjne, jak i sportowe. Nie będziemy mieli również żadnego problemu z autobusami.

“ **W branży elektromobilności zasięg samochodu urasta dziś do rangi „świętego Graala”. Zastosowanie naszych ultralekkich felg w miejsce tradycyjnych felg aluminiowych może zwiększyć zasięg auta nawet o 6%.**

Do miliona aut elektrycznych brakuje nam dziś bardzo wiele, to zresztą temat na oddzielną dyskusję. Skoro jednak lżejsze felgi mogą znacząco zwiększyć zasięg samochodu, dlaczego na prace nad nimi nie zdecydowały się koncerny produkujące te auta, pokroju Tesli czy Nissana?

To pytanie zadawaliśmy sobie od początku. Tak samo można jednak zapytać, dlaczego auta elektryczne powstają dopiero teraz, skoro sam napęd został wymyślony 100 lat temu. O tym decyduje szereg uwarunkowań. Wiemy, że tematem zainteresowało się wiele firm motoryzacyjnych. Cechą wspólną ich wysiłków było jednak to, że ich projekty opierały się na tkaninowej metodzie produkcji. Jak dotąd nikomu nie udało się stworzyć odpowiednio lekkiej felgi z wykorzystaniem tej technologii.

My natomiast felgi szyjemy, wykorzystując właściwości włókna węglowego. Dzięki temu jesteśmy w stanie uzyskać ponad dwukrotnie niższą wagę niż konkurenci. Jest to rozwiązanie innowacyjne w skali świata, co zostało potwierdzone przez kilku czołowych producentów aut oraz felg samochodowych.

“ **Koncepcja produkcji naszych felg opiera się na ich szyciu, a nie nakładaniu na siebie tkanin, co jest rozwiązaniem innowacyjnym w skali świata.**

Czy Wasza technologia jest już w stu procentach dopracowana i zaczynacie ją komercjalizować?

Prace uległy dużemu przyspieszeniu w zeszłym roku, gdy w nasz projekt zainwestował fundusz Alfabeat. W pierwszej kolejności chcieliśmy zrozumieć, jakie są wymagania producentów felg oraz obowiązujące normy. Teraz rozpoczęliśmy prace nad znalezieniem optymalnego kształtu felgi oraz sposobu jej szycia. Przeprowadziliśmy pierwsze testy statyczne i podjęliśmy pierwsze próby w ruchu, niebawem czekają nas testy dynamiczne w trasie. Do końca roku planujemy stworzyć funkcjonalny prototyp, który wyślemy do producentów aut. Ci z kolei zweryfikują, czy to, co piszemy o naszym produkcie jest prawdą, przeprowadzą testy w laboratorium itp. W kolejnym etapie planujemy natomiast zindustrializować nasz koncept poprzez stworzenie zautomatyzowanej linii do produkcji felg. Zakładamy, że pierwsze wyprodukowane przez Fibratex zestawy trafią do sprzedaży do końca 2020 r.

Tak zaawansowanego produktu nie da się stworzyć w garażu. Macie swój dział badawczo-rozwojowy czy specjalną halę produkcyjną, w której prowadzicie prace?

Współpracujemy z warszawską firmą produkującą prototypy dla branży lotniczej i kosmicznej. Tam będziemy budowali prototypy naszych felg.

Kto jest źródłem Waszego *know-how*?

Nasze prace prowadzi dwóch doktorów inżynierii, którzy są jednocześnie współnikami spółki: Michał Sobolewski oraz Claus Bayreuther. Obaj panowie znają się ze wspólnej pracy w Airbus Helicopters w Monachium. Claus jest autorem pomysłu odejścia od technologii tekstylnych w kierunku szycia felg. Prace nad kompozytami są absolutną niszą, w której nie ma wielu specjalistów. Bez Clausa proces ten nie miałby szans powodzenia. Zespół obejmuje także dwóch kolejnych inżynierów – jednego będącego specjalistą z dziedziny prototypowania oraz drugiego, który pomaga nam przy tworzeniu dokumentacji technicznej i obliczeniach.

Jaki model biznesowy przyjęliście – planujecie wbić klin między czołowych producentów felg, czy raczej współpracować z któryś z nich?

Każdy przedsiębiorca marzy o tym, by stworzyć firmę, która będzie liderem w swojej branży. Trzeba to jednak zderzyć z realnymi możliwościami. Dojrzeliśmy do tego, by zauważyć, że cały proces certyfikacji, budowania relacji z producentami aut, inwestycje w park maszynowy, a także szereg innych spraw jest na tyle czaso- i kosztochłonne, że wyraźnie zwiększa to ryzyko biznesowe. Doszliśmy do wniosku, że lepiej będzie zostać dostawcą technologii. Planujemy stworzenie „paczki” – felg oraz linii do ich produkcji – zabezpieczonej patentami, którą następnie zaoferujemy jednemu z producentów felg.

“ **Każdy przedsiębiorca marzy o tym, by stworzyć firmę, która będzie liderem w swojej branży. Trzeba to jednak zderzyć z realnymi możliwościami. My uznaliśmy, że nie mamy szans konkurować ze światowymi liderami i doszliśmy do wniosku, że lepiej będzie zostać dostawcą technologii.**

W jaki sposób można dotrzeć do takich potentatów?

Istnieje kilka możliwości. Można zgłosić się w sposób bezpośredni – my zadaliśmy kilku koncernom konkretne pytanie: jak zapatrujecie się na temat produkcji felg kompozytowych? Odesłali nas do swoich zespołów odpowiedzialnych za zawieszania i felgi, z którymi nawiązaliśmy kontakt. Bierzemy pod uwagę ich spostrzeżenia, sugestie co do realizowanego przez nas produktu. Druga opcja to oczywiście targi. Tu również jesteśmy obecni. Dodatkowo pojawiają się czasem na rynku ciekawe inicjatywy organizowane przez liderów branżowych, jak np. program BMW Startup Garage. W jego ramach BMW pomaga start-upom doprowadzić ich pomysły do fazy produkcyjnej. Koncern nie jest zainteresowany kupieniem własności intelektualnej, ani samego start-upu, lecz stawia się w roli potencjalnego pierwszego klienta. Cieszy nas to, że BMW zainteresował tworzony przez nas *know-how*.

Jakie są najpoważniejsze zidentyfikowane przez Was bariery rozwojowe?

Niedawno powstał w Monachium panel zrzeszający producentów aut i felg kompozytowych, którzy dyskutują nad stworzeniem norm ich certyfikacji. My również uczestniczymy w tym procesie. Dopóki takie normy nie zostaną stworzone, po Niemczech nie będą mogły się poruszać auta wyposażone w takie felgi. Szczególnie dużą presję na kwestie certyfikacji kompozytów kładzie dziś Porsche, które produkuje takie felgi, ale nie może ich w Niemczech sprzedawać. Projektując naszą felgę na bieżąco zwracamy uwagę, by spełniała wszelkie normy, nad którymi trwa właśnie dyskusja. Liczymy, że zostaną one ustalone do końca roku, tym bardziej że z rynkiem niemieckim wiążemy duże nadzieje. Poza tym to, co przyjmuje się w Niemczech za motoryzacyjną normę, często oddziałuje na inne kraje.

Innego rodzaju ryzyko jest związane z tym, że finalne koszty produktu mogą okazać się inne niż we wstępnych założeniach. Przyjęliśmy, że automatyzacja procesu produkcyjnego będzie kluczem do uzyskania niskiej ceny. Może się jednak okazać, że sześcioksiowy robot wyciągający nitkę i szyjący felgę będzie droższy, niż zakładamy. Trzecia potencjalna bariera to sytuacja, w której z jakiegoś powodu producenci aut nie będą zainteresowani wykorzystaniem naszych felg. Na razie jednak sygnały z rynku są bardzo optymistyczne.

Na początku rozmowy wspominał Pan o bardzo wysokich cenach felg kompozytowych produkowanych przez Porsche czy Carbon Revolution. Planujecie konkurować z nimi cenowo?

Przede wszystkim wagowo – nasze felgi są przecież znacznie lżejsze niż te oferowane przez konkurencję. Cena również będzie miała ogromne znaczenie. Zakładamy, że produkowane przez nas zestawy felg będą kosztowały w granicach 1400 euro. Czyli mniej więcej tyle, ile kosztuje obecnie zestaw tradycyjnych felg aluminiowych wykonanych w technologii kutej. To, co do tej pory było luksusem, może niebawem stać się standardem. Widzimy w tym swoją szansę.

O rozmówcy



MICHAŁ SMENTOCH

Prezes Zarządu, Fibratex

Michał Smentoch jest współtwórcą, udziałowcem i Prezesem Zarządu Fibratex. Współzałożyciel MTS-Technik – polskiej marki zawieszek sportowych, obecnej na ponad 10 rynkach. Absolwent Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego.

Partnerzy „PPG”



SAMORZĄD
WOJEWÓDZTWA POMORSKIEGO



GDAŃSK

