



NETREBA BRAŤ KAŽDÉHO AKO KONKURENCIU

Martin

Kováčik

majiteľ spoločnosti i-industry

i-industry

3Dimension for industry

Pred pár mesiacmi sme v našej pravidelnej rubrike Kreativne impulzy zablúdili do sféry, v ktorej tlač začína naberať veľmi neobyčajný rozmer. 3D rozmer. Navštívili sme spoločnosť i-industry vo Zvolene, ktorá nám síce v malých priestoroch ukázala veľké inovátorské veci. V čase súčasnej krízy získala 3D tlač na Slovensku ešte väčšiu dôležitosť a stala sa nenahraditeľnou súčasťou výrobného procesu pomôcok pre zdravotníkov a ľudí „v prvej línii“. O tom, čo sa za uplynulý polrok v spoločnosti zmenilo a ako samotnú spoločnosť zmenila koronakríza, nám porozprával Martin Kováčik, zakladateľ spoločnosti i-industry.

NÁŠ ROZHOVOR ZAČNEME TAK VŠEOBECNE – PREČO PRÁVE 3D TLAČ? S ČÍM SÚVISÍ ROZHODNUTIE ZAOBERAŤ SA PRÁVE TÝMTO ODVETVÍM BALANSUJÚCIM MEDZI STROJÁRINOU A POLYGRAFIU?

Rozhodnutie súvisí s predošlou spoločnosťou, v ktorej som spolu s mojimi terajšími spoločníkmi pôsobil. Tam sme pracovali na vývoji súčiastok do automobilov, náhradných dielov do ručného náradia a už vtedy sme si uvedomovali, že samotný vývoj dokáže byť pri klasických postupoch nekonečne zdĺhavá záležitosť. Keď k nám totiž prišiel zákazník, ktorý potreboval vyvinúť novú súčiastku alebo prispôbiť technológiu vlastným potrebám, trvalo mesiace a niekedy i roky, kým sa navrhol prototyp, vyskúšal, doladil a zaradil do bežného života. Všetky tieto dlhotrvajúce kroky eliminovala 3D tlač na minimum. Teraz vieme náhradný diel alebo súčiastku vyrobiť podľa predstavy doslova do druhého dňa. Zákazník si už na druhý deň môže výrobok „ochytať“, otestovať a ak treba, vieme mu vďaka vyššiemu počtu našich 3D tlačiarň zabezpečiť i sériovú výrobu. Je to paradox, pretože mnohým sa môže javiť 3D tlač ako veľmi pomalý proces – čo na jednej strane uznávam aj ja, ale v globálnom meradle je svojou flexibilitou bezkonkurenčný.

PRED PÁR ROKMI STE TEDA ODIŠLI Z PREDOŠLÉHO ZAMESTNANIA A PUSTILI SA DO PODNIKANIA. ČO MOTIVUJE MLADÉHO ČLOVEKA AKO STE VY, ABY OPUSTIL STABILNÚ POZÍCIU

STROJÁRSKEHO VÝVOJÁRA A IŠIEL DO PODNIKATELSKEJ NEISTOTY A EŠTE K TOMU V SEGMENTE, KTORÝ BOL NA SLOVENSKU, DÁ SA POVEDAŤ, V PLIENKACH?

Jednoducho túžba po zmene. Mňa osobne vždy lákalo robiť veci inak, ako bolo zaužívané. V zahraničí bola 3D tlač v tomto období veľmi populárna, na Slovensku takmer vôbec a ja som to chcel vyskúšať. Začiatky boli veľmi ťažké, počúval som veľa skeptických názorov, ktoré ma však vďaka bohu neodradili a aj vďaka tomu sme teraz tam, kde sme. Prichádzajú noví zákazníci a čím viac to robíme, tým väčší potenciál v tomto odvetví vidím.

ČO SA U VÁS OD NAŠEJ POSLEDNEJ NÁVŠTEVY ZMENILO? AK SI DOBRE PAMÄTÁM, VTEDY STE MALI 18 KUSOV 3D TLAČIARNÍ.

Odvtedy sme náš strojový park takmer strojnásobili – aktuálne máme 50 tlačiarň a dokúpili sme i rýchlejšie technológie určené na väčšie série ako napríklad vstrekolis. Vieme dodať prototyp, väčšie i menšie série výrobkov. Vďaka vstrekolisú už dokážeme robiť i série v tisícoch kusov, takže sa nám za pár mesiacov podarilo diverzifikovať náš výrobný proces.

JE TO MOŽNO TROŠKU NEVHODNÁ FORMULÁCIA, O TO VŠAK VÝSTIŽNEJŠIA: VYZERÁ TO TAK, ŽE POSLEDNÝCH PÁR NEŠŤASTNÝCH MESIACOV POZNAČENÝCH PANDÉMIU COVID-19 VÁM ZREJME POMOHLA. JE TO TAK?



Musím priznať, že áno. Za posledných pár mesiacov sme znásobili objem výroby, nadobudli nové kontakty, spustili nové projekty. Nabrali sme nové skúsenosti s produkciou výrobkov, s ktorými sme doteraz nemali vôbec žiadne skúsenosti. Príkladom sú ochranné štíty, ale napríklad i automatické dávkovače dezinfekcie, ktoré aktuálne zaraďujeme do výroby pre jedného z našich zákazníkov.

Okrem samotnej výroby sa však snažíme ponúkať zákazníkovi maximum, ktoré môže pod jednou strechou dostať. Nejde teda už iba o výrobu ako takú, ale aj o návrh, vývoj prototypu, výrobu produktu a jeho následné balenie a zabezpečenie celého predajného procesu vrátane dovozu. Vďaka tejto myšlienke sa nám do procesu a nášho úspešného obdobia podarilo zapojiť viac ľudí, kooperujeme s viacerými firmami a sme príkladom toho, že netreba hľadať dôvod, prečo sa niečo nedá, ale spôsob, ako sa to dá.

DÁ SA VÔBEC POVEDAŤ, AKÝ NAJUNIKÁTNEJŠÍ PROJEKT STE U VÁS REALIZOVALI?

Každý je unikátny a každý vlastným spôsobom. Keby vypichnem jeden, ukrivdil by som ostatným. Keď ide o vývoj, vždy je to unikát a keď o vývoj nejde, ide o dôležitú vec, ktorá bráni zákazníkovi pokračovať



„Ak chceme prežiť takéto doby, a to čo sa deje teraz, tak podnikatelia sa musia spájať, úprimne, otvorene hovoriť a vtedy to bude fungovať.“

v zaužívanej činnosti – či už ide o zlomené ozubené koliesko do mixéra pre gazdinku do domácnosti alebo o súčiastku do mnohotisícového stroja. Všetky, i zdanlivo nepotrebné veci majú pre niekoho nenahraditeľný význam a opodstatnenie. Ak má niekto drahý stroj, ktorý mu kvôli pokazenej a nezohľadnenej súčiastke brzdí výrobný proces, vieme mu pomôcť najlepšie, ako sa dá. Zo skúseností môžem povedať, že táto súčiastka má vo finále reálnu hodnotu možno 30 eur, ale pre zákazníka cenu zlata. Toto je to, čo ma na mojej práci baví. Zdanlivo nenahraditeľným veciam vdychovať pridanú hodnotu len tým, že ich dokážeme opätovne vyrobiť.

Nedávno sme zažili situáciu pandémie, kvôli ktorej bol zákaz dovážania tovarov zo zahraničia a mnoho slovenských spoločností bolo

tak odstrihnutých od svojich stabilných zahraničných dodávateľov súčiastok a komponentov. Až vďaka tejto nepríjemnej situácii si mnohí uvedomili, aké dôležité je podporovať domácich producentov a vyhľadali nás i napriek tomu, že boli doteraz zvyknutí na lacné tovary z Číny, ktorým, povedzme si otvorene, nedokáže cenovo konkurovať ani jedna slovenská firma.

STE SPOLOČNOSŤ, KTORÁ NA SVOJOM ZAČIATKU PRODUKOVALA A DOTERAZ I PRODUKUJE ÚPLNE INÉ VÝROBKY, AKO SÚ LEN SÚČIASTKY A VÝROBNÉ KOMPONENTY. BOLI TO CUKRÁRSKE FORMIČKY. AK BY STE MALI VAŠU VÝROBU ROZDELIŤ, KOĽKO PERCENT TVORÍ VÝROBA PRE FORMIČKÁREŇ A KOĽKO PRE STROJÁRSKE VYUŽITIE?

Veľa drobných a personalizovaných vecí ide cez Formičkáreň. Keď sa pozriem na počty objednávok, jednoznačne vyhráva tento cukrárenský segment. Keď sa však pozriem na objem financií, dominuje strojarina a dizajn. Formičkáreň je unikátna v tom, že robíme personalizované veci, ktoré robia ľuďom radosť. Sú to produkty vyrobené na mieru a mnoho firiem sa tým už inšpirovalo a skopírovalo to od nás. Aktuálne sme zakúpili strojársku technológiu, vďaka ktorej rozšírime cukrárske portfólio o produkt, na ktorý sa veľa firiem ani vo svete ešte stále nešpecializuje – pôjde o formy na čokoládky a pralinky. Poviem to asi tak, my si ideme po svojej línii, na ktorej sme nikdy nesledovali konkurenciu a neriadili sa podľa nej. Riadili sme sa zdravým sedliackym rozumom a vyzerať to tak, že to zafungovalo.





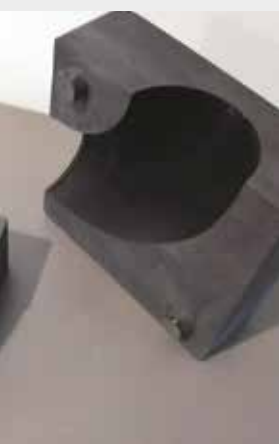
**PODARILO SA VÁM ZÍSKAVAŤ
VAŠICH ZÁKAZNÍKOV SKÔR CEZ
ODPORÚČANIA UŽ EXISTUJÚCICH,
ALEBO VÁM TRVAL PROCES
ZÍSKANIA POZORNOSTI
ZÁKAZNÍKOV DLHŠIE
A MUSELI STE ZAINVESTOVAŤ
DO PROPAGÁCIE?**

Prvý rok to bolo o tom, že sme vychovávali a vzdelávali zákazníkov, investovali sme do reklamy, ale videli sme, že sa to oplatí. Preto sme v tom pokračovali. Minulý rok sme do reklamy neinvestovali ani cent a na sociálnej sieti sme zaznamenali 100 %-ný nárast a enormný počet pozitívnych hodnotení. Samozrejme, vždy sa môže pritrafiť nejaká nepríjemná nepredvídateľná situácia, kedy môže prísť produkt k zákazníkovi poškodený, ale vždy sa snažíme nájsť cestu k maximálnej spokojnosti zákazníka.

**PANDÉMIA A SÚČASNÁ SITUÁCIA
OVPLYVNILA DOPYT PO
PRODUKTOCH ALE I TRH AKO
TAKÝ. MYSLÍTE SI, ŽE DOPAD
PANDÉMIE NA VÁŠ BIZNIS JE
TRVALÝ? ZMENILA SÚČASNÁ
SITUÁCIA Z VÁŠHO POHĽADU
ZÁKAZNÍCKE OČAKÁVANIA?**

Zákaznícke očakávania sa podľa môjho názoru nezmenili. Nechodia k nám zákazníci v štýle – je kríza, dajte nám to lacnejšie. Situácia na trhu však ešte dlho nebude stabilná, dopyt bude kolísať, čo sa nám deje už teraz. V jeden deň sme si mysleli, že žiadna zákazka nepríde a večer toho istého dňa prišla objednávka na 10-tisíc ochranných štítov. Tak, ako kolíše náš segment, tak budú zrejme kolísať aj iné segmenty podľa toho, čo sa bude diať vo svete. Zákazy a príkazy vydané vládami jednotlivých krajín nás

extrémne ovplyvňujú. Keď sa udialo to, že otvorili kaderníctva s podmienkou nosenia ochranných štítov, spustili sme reklamu a z 0 objednávok sme stúpili na 100 za hodinu. Človek musí byť prispôsobivý a vedieť rýchlo reagovať. Ak sa podnikatelia budú spoliehať len na zaužívané postupy a čakať, kým sa situácia ustáli, alebo kým im niekto pomôže, už môže byť pre nich neskoro.



Svet sa zmenil a už nikdy nebude taký ako pred touto krízou. Definitívne sa zmenil prístup k trhu a jednými z najvýznamnejších vlastností manažéra budú kreativita, flexibilita a rýchlosť reakcie.

AKÝM SPÔSOBOM VIE SEGMENT 3D TLAČE POMÔČŤ FIRMÁM, KTORÉ NEDOKÁŽU AŽ TAK PRUŽNE REAGOVAŤ NA ZMENU? NAPRÍKLAD TLAČIARŇAM?

Tlačiarňam, ale aj iným výrobným podnikom vie 3D tlač pomôcť napríklad v tom prípade, ak sa im pokazí komponent alebo súčiastka niekoľko tisícového stroja, ktorú im dokážeme vyrobiť na mieru presne bez zbytočného čakania alebo nákladnej výmeny celého zariadenia. To je tá, povedal by som, primárna služba 3D tlačiarňí klasickým tlačiarňam.

Sekundárna tkvie v spolupráci na výrobnom procese. Aktuálne máme dohodnutú zákazku na výrobu automatizovaných dezinfekčných zariadení, k čomu budeme potrebovať vytlačiť návody, letáky, krabice, vrecká a pod. Tu vidím priestor pre kooperáciu s inými firmami a spoločné dosahovanie úspechu. Nedávno sme sa spojili s firmou, ktorá doteraz vysekávala krabičky, ale spoločne sme našli priestor a tá istá firma pre nás vysekávala plastové štíty, aby sme ich nemuseli prácne a zdĺhavo rezať laserom. Takúto možnosť ani jeden z nás nikdy nebral do úvahy a pozrime sa, zrazu to zafungovalo. Myslím, že toto je najvhodnejšia cesta spolupráce s klasickými tlačiarňami. Nechcem čakať, ale aktívne hľadať možnosti spolupráce.

JE TEDA PODĽA VÁS BUDÚCNOSŤ PODNIKATEĽSKÝCH SUBJEKTOV V ŠPECIALIZOVANÍ SA A V SPÁJANÍ SA DO ALIANCIÍ ALEBO NAOPAK V KOMPLEXNOSTI RIEŠENÍ POD JEDNOU STRECHOU?

Pre nás je dôležité, aby sme časom mali všetky výrobné technológie u nás, aby sme vedeli zákazníkov vyrobiť to, čo potrebuje. Následne sa ale chceme spájať s inými firmami, ktoré majú podobné inovátorské zmysľovanie ako my a hľadať spoločne s nimi perspektívne riešenia do budúcnosti.



Ak firmy budú k sebe otvorené, ak ich predstavitelia nebudú mať potrebu za každú cenu len súperiť, je tu možnosť rastu pre obe strany. Slovensko je malé, ale ak sa pár dobrých firiem spojí, môže to byť fajn. Netreba brať každého ako konkurenciu. My sme sa spojili s dvoma veľkými firmami, oproti ktorým sme maličká ryba. Oni mali technológiu za milióny eur a nevedeli ju využiť, ale keď sme dali hlavy dohromady, našli sme prienik a začali. Na našom trhu prevláda paranoja, že každý chce tomu druhému ukradnúť nápad, čo teda netvrdím, že sa nemôže stať, ale po pár rozhovoroch už zrejme vieme zistiť, komu veriť a s kým sa do spolupráce nepúšťať.

MYSLÍTE SI, ŽE JE NA SLOVENSKU ALEBO V STREDNEJ EURÓPE PRIESTOR NA POPULARIZÁCIU 3D TLAČE? ČO BY SME MALI UROBIŤ PRE POPULARIZÁCIU TEJTO TECHNOLOGIE PRED MANAŽÉRMÍ A PRED LAICKOU VEREJNOSŤOU?

Tu nejde iba o 3D tlač, ale aj o popularizáciu iných výrobných odvetví. Podľa mňa je jedinou cestou vzdelávanie verejnosti cez osvetu a konferencie. Spolupracovali sme na jednej konferencii, na ktorú prišli odborníci prezentujúci možnosti 3D tlače a návštevníci sa nestíhali čudovať, čoho všetkého je tento druh výroby schopný. Práve takéto podujatia sú pre ľudí, ktorí ak majú intuitívne myslenie, dokážu hľadať

riešenia a cesty, ako im vie daná technológia pomôcť v biznise. A keď už i neprídu na konkrétny nápad, minimálne sa im dostaneme do povedomia, vďaka čomu budú otvorení možnosti osloviť nás a ten nápad vymyslíme za nich.

VIDÍTE VO VAŠEJ SPOLOČNOSTI AJ PROEXPORTNÝ POTENCIÁL?

Môžem povedať, že už teraz odchádzajú niektoré veci od nás do zahraničia, avšak čím viac idete na západ, tým nájdete tlačiarne na vyššej úrovni. Amerika už štandardne tlačí motory, NASA je taktiež známa svojimi 3D technológiami. Málokto taktiež vie, že už i spoločnosť Boeing využíva 3D tlač na produkciu odľahčených výrobkov do lietadiel, a to som ešte nespomenul medicínsky a dentálny priemysel – protézy, strojčeky. Vďaka tomu, že vidím tieto všetky technologické možnosti, vidím i obrovský priestor na presadenie sa na našom i okolitých trhoch.

AKÉ VÝZVY OČAKÁVATE V NAJBĽIŽŠOM OBDOBÍ VO SVOJEJ PROFESIONÁLNEJ DRÁHE? KAM BY STE RADI POSUNULI FIRMU?

Jednoznačne sa chceme zdokonaľovať v rýchlosti vývoja a dodania produktov. To bolo kľúčové ešte pred pandemiou, počas nej



a bude aj po nej. Radi by sme rozšírili technologický park o ďalšie stroje, aby sme sa nemuseli vo všetkom spoliehať len na externých dodávateľov, pretože v dnešnej dobe je obzvlášť ťažké nájsť stabilného partnera na trhu, ktorý vie pracovať rýchlo a efektívne. V oblasti produkcie sa chceme vybrať viacerými cestami a nešpecializovať sa iba na jeden druh výrobkov. Ak totiž jedna z ciest začne stagnovať, druhá môže začať rásť a naopak.

STANE SA 3D TLAČ PODĽA VÁS ŠTANDARDNÝM ŠTUDIJNÝM PROGRAMOM?

Určite áno. Už aj na niektorých vysokých školách pochopili, že uberať sa týmto smerom nie je vôbec na škodu veci. Prvou výhodou je, že prvotná investícia do technológie, na ktorej môžete skúšať nové veci, nie je náročná. 3D tlačiareň sa dá kúpiť už za 100 eur a aj keď to nie je doslova technológia typu „plug-and-play“, dá sa vzdelávať a objavovať jej možnosti.

MÔŽU VZNIKNÚŤ NA ZÁKLADE ROZVOJA 3D TLAČE AJ NOVÉ PROFESIE?

Myslím si, že áno. Napríklad technolog 3D tlače. Slovenská technická univerzita napríklad vyvíja materiály pre 3D tlač z recyklátov, čo znamená, že do týchto materiálov sa nepridáva zbytočne veľa plastov, čím sa eliminuje odpad.

ZDÁ SA, ŽE SLOVENSKO DOKÁŽE BYŤ VEĽMI INOVATÍVNE A FLEXIBILNÉ – SÚDIAC PODĽA KONANIA NIEKTORÝCH SPOLOČNOSTÍ A JEDNOTLIVCOV POČAS KORONAKRÍZY, KEDY SI MNOHÍ ZAČALI SVOJPOMOCNE ŠIŤ RÚŠKA, MAJITELIA 3D TLAČIARNÍ ZAČALI TLAČIŤ OCHRANNÉ ŠTÍTY A PODOBNE. MÁ SLOVENSKO PODĽA VÁS INOVAČNÝ POTENCIÁL?

Potenciál by bol, no jeho rozvoj brzdí mnohokrát byrokracia. My sa taktiež snažíme riešiť niektoré projekty cez eurofondy, ale zatiaľ sme nenašli tie „časovo“ vhodné, je ťažké vybrať si tak, aby sme mali financie k dispozícii v čo najkratšej možnej dobe. Nemôžeme totiž riešiť fondy, ktorých perspektíva je 2 roky, pretože za tento čas bude aspekt inovatívnosti produktu a technológie stratený. Bohužiaľ, toto sa na Slovensku deje a mnohých to odrádza od využívania štátnej pomoci, čo logicky speje k oveľa ťažšej realizácii dobrých nápadov.

Áno, Slováci, rovnako ako aj Česi, sú veľmi šikovný národ, čo sa ukázalo najmä v posledných mesiacoch. Každý, kto mal 3D tlačiareň začal vyrábať štíty, držiaky na rúška, na dezinfekciu... Spojili sme sa cez sociálne siete bez nejakých pravidiel a bez ohľadu na to, či sme konkurenčné podniky alebo nie.

A kým sa štát spamätal, čo obyvatelia potrebujú, už to všetci mali – od nás, od firiem alebo od jednotlivcov. Pekný príklad sú ochranné štíty, pri ktorých sme sa od návrhu za 7 dní dostali k sériovej výrobe. Spojili sme sa s viacerými firmami a nadviazali spoluprácu s tými, ktorí povedali, že sa vedia zapojiť v čo najkratšom čase.

NA JESEŇ TOHTO ROKU SA PRIPRAVUJE KONFERENCIA ZAMERANÁ NA TÉMU 3D TLAČE. ČO BY STE O TEJTO KONFERENCII, AKO JEDEN Z PARTNEROV Povedali?

V prvom rade chcem vysloviť želanie, aby sa dala konferencia zrealizovať v čo najsilnejšej verzii. Aby nás nezastihli obmedzenia a prípadná druhá vlna vírusu, ktorou nás už dlho „strašia“ z médií. Konferencia samotná bude určená pre firmy a inovátorov, vývojárov na voľnej nohe a všetkých tých, ktorí chcú vidieť a spoznať možnosti ponúkané 3D tlačou. Vystúpenia jednotlivých spíkov prakticky načrtnú, ako je možné ju využiť, či už z hľadiska úspor, zlepšenia alebo inovácie výrobkov. Chceme vyvrátiť mýtus, že 3D tlač je drahá, malosériová a pomalá a ukázať, ako sa dá robiť lacno, rýchlo a vo väčších sériách. Nám sa to vo firme podarilo a nie sme jediní. V 3D tlači si vie nájsť riešenie každý zákazník, potrebné je len vedieť možnosti a limity tejto technológie.

ČO ROBI RÁD MARTIN KOVÁČIK VO VOĽNOM ČASE?

Momentálne by som to definoval tak, že v mojom slovníku ani spojenie voľný čas neexistuje. Vďaka tomu, že firma je mojim koníčkom a tiež tomu, že v poslednej dobe robíme neskutočne veľa nových vecí, trávim najviac času práve vo firme. Mnohí podnikatelia mi dajú za pravdu, že je to obrovská nevýhoda, pretože tím trpí moja rodina. Na druhej strane, mohli sme si všetci povedať, že zostaneme doma čakať, čo nám pošle štát? No my sme sa zapreli, využili sme situáciu vo svoj prospech, rozšírili výrobné portfólio, zabezpečili ľudom prácu a vyrástli sme. A ak všetko pôjde dobre, tak budeme mať o to viac času na rodinu a voľno časové aktivity.

☞ Za rozhovor poďakoval Marian Hains