

F LUDZIE I START-UPY GORĄCZKA DRONÓW

DRONEHUB Latający świat Vadyma Melnyka



KRZYSZTOF DOMARADZKI

Na gorączce złota najbardziej obłowili się nie poszukiwacze kruszcu, lecz sprzedawcy łopat i dzinsów. Dlatego w czasie gorączki dronów 26-letni Vadym Melnyk chce zarobić na dostarczaniu najlepszej na świecie infrastruktury dronowej dla firm

Wiodące ukraińskie liceum, jedna z najlepszych szkół średnich w USA z kołem naukowym poświęconym robotyce, dziesiątki wygranych konkursów technologicznych.

Nastoletni Vadym Melnyk szedł przez edukację jak burza. Był o włos od podjęcia studiów na Massachusetts Institute of Technology. Załapał się na 50-proc. stypendium, a resztę czesnego – sięgającego 40–50 tys. dolarów rocznie – chciał pokryć z kredytu studenckiego. Na przeszkodzie stało zamieszanie wizowe. Marzenia o studiowaniu na MIT prysły. Melnyk wrócił do rodzinnego Iwano-Frankiwka, a potem zamienił renomowaną uczelnię na... **Wyższą Szkołę Informatyki i Zarządzania** w Rzeszowie.

– Chciałem się rozwijać w Europie, a mój znajomy, który rok wcześniej dostał się do Rzeszowa, powiedział, że jest to fajna uczelnia z niezłą dofinansowaną katedrą robotyki. I że jeśli mam średnią powyżej 4,5 i zdam egzamin językowy, to mogę tam studiować za darmo. Pomyślałem, że to coś dla mnie – opowiada Vadym Melnyk.

I rzeczywiście, nie wyszedł na tym najgorzej. W trakcie studiów został liderem koła naukowego z robotyki, które rozrosło się do ponad 200 członków, zdobył pracę w Microsoftzie, a przede wszystkim rozkręcił firmę Cervi Robotics. Uruchomiony w 2015 roku start-up – stacjonujący w Dolinie Lotniczej w podrzeszowskiej Jasionce – wyspecjalizował się w budowaniu dronów do zastosowań specjalistycznych (np. dla straży pożarnej i policji) czy tworzeniu robotów na zlecenie. Po czterech latach od startu spółka Melnyk zatrudniła ponad 20 programistów, miała ponad 3 mln zł przychodu i realizowała projekty dla takich firm jak Europejska Agencja Kosmiczna czy Deutsche Telekom. Ale dla młodego Ukraińca to wciąż było za mało.

– W połowie 2019 roku zrozumiałem, że świadczenie usług dla firm jest nieskalowalne i prowadzi donikąd. Kilka miesięcy później podjęliśmy bardzo trudną decyzję. Mając na stole zatwierdzone projekty o wartości około 3 mln zł, postanowiliśmy całkowicie odciąć działalność usługową i skupić się na Dronehubie – mówi Vadym Melnyk.

”
**W POŁOWIE
2019 ROKU
ZROZUMIAŁEM,
ŻE ŚWIADCZENIE
USŁUG DLA
FIRM JEST
NIESKALOWALNE
I PROWADZI
DONIKĄD**

Vadym Melnyk,
twórca Dronehuba

TO SYSTEM, NA KTÓRY SKŁADA SIĘ DRON, STACJA DOKUJĄCA I OPROGRAMOWANIE. Kluczowy jest środkowy element – hub, z którego może wystartować dowolny dron, a po przeprowadzonym oblocie w sposób automatyczny naładować lub wymienić baterię. Stacja dokująca ma dwa na dwa metry, waży około pół tony, dostępna jest w wariantach stacjonarnym i mobilnym. Do tego dochodzi oprogramowanie zasilane AI, które pozwala planować misje, gromadzić dane czy generować ortofotomapy ze zdjęć wykonanych przez drona.

Rozwiązanie Dronehuba może być wykorzystywane m.in. do ochrony i monitorowania infrastruktury, w ocenie szkód wielkopowierzchniowych, w obronności i rolnictwie czy do transportowania ładunków. Kompletny system (dron + hub + oprogramowanie) kosztuje 100–150 tys. euro. Klientami firmy są m.in. PKN Orlen, PZU, Deutsche Bahn, Honeywell, Alab Laboratoria i kilka państwowych spółek zajmujących się obronnością. Jak

tłumaczy Melnyk, jego spółka chce być niczym dostawca łopat i dzinsów w czasie gorączki złota. Tyle że w erze rozkwitu dronów.

– Jesteśmy jedyną firmą na świecie posiadającą infrastrukturę naziemną dostosowaną do wszystkich przypadków użycia, jakie można wymyślić. Dążymy do tworzenia hubów, które będą w stanie współpracować z najróżniejszymi



► **Vadym Melnyk** przekonuje, że jego firma jako jedyna na świecie oferuje infrastrukturę naziemną dostosowaną do wszystkich przypadków użycia dronów w biznesie

producentami dronów, działać w dowolnych warunkach i w każdej szerokości geograficznej, od Czech po Arabię Saudyjską – mówi Vadym Melnyk.

– Dronehub jest na prostej drodze, aby stać się firmą umożliwiającą realizowanie wszelkich procesów biznesowych z wykorzystaniem dronów – mówi z kolei Dawid Smółka, twórca Nanovision VC i inwestor w Dronehubie.

– Vadym podjął ogromny trud, decydując się na tworzenie produktu z odroczoną gratyfikacją, ale po wielu zakrętach jest na dobrej drodze, aby zebrać owoce tej decyzji.

Melnyk podkreśla, że Smółka to najważniejsza osoba, jaką spotkał na swojej drodze. Z jego pomocą uczył się biznesu i bycia przedsiębiorcą. Smółka wspierał Melnyka w rozwoju Cervi Robotics, a potem pomógł mu podjąć decyzję o postawieniu wszystkiego na Dronehub. Wtedy też – na początku 2020 roku – dwaj prywatni inwestorzy zainwestowali 2,2 mln złotych w Melnyka i jego pomysł: Tomasz Firczyk, założyciel

FOT.: TOMASZ GOITFRYD

6,9
MLN PLN
POZYSKAŁ
DRONEHUB
na początku 2021
roku z Narodowego
Centrum Badań
i Rozwoju

F forbes.pl

funduszu Omikron Capital, oraz Łukasz Olek, współtwórca serwisu InternetowyKantor.pl.

– Nie licząc kilku spółek w Stanach Zjednoczonych i Izraelu, nie ma na świecie firm, które tworzyłyby tak kompleksowy system do autonomicznych i samoladujących się dronów. W dodatku Vadym doskonale wie, w jaki sposób należy się poruszać w tym mocno regulowanym sektorze i jak współpracować z korporacjami – mówi Tomasz Firczyk.

Dronehub ma spore potrzeby kapitałowe, ale też skutecznie je zaspokaja. Z 6,9 mln zł, jakie kilka miesięcy temu pozyskał z NCBiR, zamierza sfinansować rozwój infrastruktury mobilnej oraz platformy do zarządzania danymi w czasie rzeczywistym. Z kolejnej rundy finansowania, nad którą Melnyk właśnie pracuje, chce opłacić budowę sieci dystrybutorów i własną linię produkcyjną. Jednocześnie start-up nieźle sobie radzi w pozyskiwaniu kolejnych kontraktów.

– Wierzę, że w perspektywie dwóch lat sprzedamy co najmniej dwadzieścia naszych zestawów – mówi Melnyk.

TWÓRCA DRONEHUBU ŚMIEJE SIĘ, ŻE DAWNIEJ PRZYPOMINAŁ NEO Z „MATRIKSA”

Był nerdowaty, władał wieloma językami programowania, dorabiał pisaniem aplikacji. Egzamin językowy na studia w Rzeszowie zdał na sto procent, choć nie znał jeszcze polskiego – po prostu przeczytał i zapamiętał książkę, z której miał pisać test. Z rozmaitych konkursów naukowych zbierał około 200 tys. zł, które wydał na pierwszy, mocno idealistyczny biznes – marzył o namierzaniu za pomocą dronów kłusowników polujących na nosorożce w Afryce. Potrafił hurtowo wygrywać olimpiady z robotyki, ale nie posiadał umiejętności pozwalających przekuć sukcesy naukowe w biznes. Ale to już przeszłość.

– Jest niezwykle dojrzały jak na swój wiek. Nie ma dla niego żadnych barier: językowych, technologicznych, terytorialnych. A do tego dobrze się komunikuje i potrafi zażegnwać kryzysy, co sprawia, że ma potencjał do bycia świetnym liderem – mówi Dawid Smółka.

Co nie zmienia faktu, że Melnyk wciąż ma wiele do udowodnienia. Po transformacji z technologa w przedsiębiorcę czeka go jeszcze jedna metamorfoza: z obiecującego start-upowca w sfera prężnej firmy technologicznej. Prawdopodobnie znacznie trudniejsza. **F**

KRZYSZTOF DOMARADZKI