

Keď sa náš produkt zapáčil Zdenovi Chárovi, uvedomili sme si, že by to mohlo byť dobré aj pre NHL



Začalo to ako nápad hobby hokejistov, ktorí neboli spokojní s obyčajnou hokejovou páskou. Vytvorili si preto vlastnú a keď ju náhodou pochválil Zdeno Chára, uvedomili si, že majú produkt vhodný aj pre profesionálnych hráčov. Ako sa zháňajú financie na takýto nápad, ako je to s patentovou ochranou a ako prebieha výroba celého produktu? O tom povie viac Andrej Dula zo spoločnosti SPECTER SPORTS, ktorá stojí za značkou Rezztek®.

Ako vznikol nápad vyvíjať pásku na hokejku?

Ja som amatérsky hokejista a hokej hrám celý život. Hľadal som určité alternatívne produkty, pretože páska lezie mnohým hokejistom na nervy. Treba ju stále obmieňať a trhá sa. Našiel som síce alternatívy, ale boli z gumy alebo iných menej vhodných materiálov. Pri hre to bol potom úplne iný pocit. A tak sme s tým začali experimentovať, skúšať, hrať s prvými prototypmi. Dali sme to mojím spoluhráčom, potom mladým hokejistom, až sme sa náhodou dostali k Zdenovi Chárovi. Ten povedal, že sa mu to páči a začal by s tým hrať. Vtedy sme si uvedomili, že by to mohlo byť dosť dobré aj pre NHL a začali sa tomu venovať naplno.

Čo znamená, že ste s tým začali experimentovať? Začali ste kupovať materiály v obchodoch a skúšať, čo ako funguje?

Viac-menej áno. My sme s Ondrejom Chovancom, spoluzakladateľom, objednali rôzne materiály, ktoré boli na trhu. Od hrubých šmirgľov, cez tenké samolepky so zdrsneným povrchom. Testovali sme, čo to vydrží a našli sme také, ktoré by mohli fungovať celkom dobre. Ale keď sme ich dali lepšiemu hokejistovi, dokázal ich rozmlátiť za 10 minút. Tak sme si uvedomili, že finálny materiál si musíme nadizajnovať sami. Pri hokeji naň pôsobia obrovské sily, navyše sú tam špecifické podmienky ohľadom vlhkosti, zimy a vody.

Postupne sme sa dostali k výrobcam, ktorí tie materiály dokázali nadefinovať a rozumejú im. S nimi sme začali meniť existujúci produkt, alebo existujúci postup tak, aby spĺňal to, čo potrebujeme. Celé to bol asi dvojročný proces.

[Spoznajte príbehy 15 podnikateľov](#), ktorí dokázali, že aj na Slovensku vznikajú svetové nápady. [Stiahnite si brožúrku v PDF.](#)

Spomínali ste, že ste sa dostali k Zdenovi Chárovi náhodou. Čo to znamená?

Spočiatku nebolo našou prioritou, aby s tým hrali veľkí hráči. Mali sme len pár prototypov rôznych materiálov, ale neboli sme si vôbec istí, či to je na dostatočnej úrovni, aby sme to chceli dostať k hráčom NHL. Dlhodobo nám pomáhal Peťo Neveriš z Trenčína, ktorý bol na ľade so Zdenom. Mal na hokejke náš prototyp, Zdeno k nemu prišiel a spýtal sa, čo to má a či to môže vyskúšať. Zahral si s tým a povedal, že mu to vyhovuje viac ako páska.

My sme sa, samozrejme, tešili už len z toho, že s tým nastupuje. Neskôr nám začal dávať spätnú väzbu o tom, čo by sme mohli upraviť a čo by podľa neho hráčom NHL vyhovovalo viac. Produkt sme teda prispôbovali a začali sa rozprávať aj o tom, že by bol tvárou značky. Zdeno sa prirodzene začal zaujímať aj o celý biznis v pozadí a o potenciál nášho produktu. Nakoniec sa stal spolumajiteľom a investorom vo firme.

Nebolo to plánované, ale keď tá príležitosť prišla, boli sme pripravení. A bolo to skvelé rozhodnutie hneď na začiatku. Zdeno nám pomohol pri zháňaní úvodných kontaktov – či už s výrobcami hokejok v Severnej Amerike, alebo pri získavaní ďalších hráčov.

Je to materiál, ktorý si viete patentovo ochrániť, alebo sa môže stať, že prídete na trh a niekto to skopíruje?

To nehrozí. Máme k tomu podané všetky patentové ochrany, ktoré môžu byť. Technologický postup výroby materiálu je predmetom patentovej prihlášky, ktorá je na Slovensku podaná od roku 2018 a od roku 2019 na celom svete. Teraz sme v národných fázach v Kanade, Amerike, Rusku, Číne a vo všetkých krajinách Európskej únie. To znamená všade, kde sa aspoň trochu motajú okolo hokeja. Buď to tam je vo fáze podané, alebo aj s pozitívnym patentovým výskumom. To znamená, že máme potvrdené, že naše riešenie je novátorské a realizovateľné.

Tieto patentové procesy sú zrejme finančne a časovo náročné.

Áno, je za tým veľa energie a námahy. Prvú patentovú prihlášku sme podali v roku 2018, ale už polroka predtým sme boli vo fáze písania. Musela byť napísaná dobre a na to sme potrebovali inžiniera, patentového zástupcu, ktorý vie písať prihlášky. Zároveň sme spolupracovali s fyzikmi a chemikmi, ktorí nám dávali technologické zloženie. Bolo dôležité, aby sme boli dosť špecifickí, no zároveň všeobecní. Patentové prihlášky sú také chodenie po tenkej látke. Na jednej strane, ak ste príliš špecifický, niekto môže zobrať váš produkt, zmeniť jeden malý atribút a už vás patent nechráni. Ak ste zas príliš všeobecní, patentový úrad povie, že to nie je dosť špecifické a neschváli vám to.

Ako to máte s výrobou? Predstavme si, že teraz príde 10 000 objednávok zo sveta v jednom čase a musíte ich vybaviť. Ako to celé prebieha?

Na toto sme pripravení a od začiatku sme s tým počítali. Výrobu bolo potrebné nastaviť tak, aby bola škálovateľná, lebo nie je nič horšie, ako zaznamenať prvý úspech a potom to nezvládnuť doručiť. Preto sme sa na to od začiatku pripravovali v spolupráci s dodávateľmi, ktorí majú kapacity a vedia pokryť hokejkový svet vtedy, keď to potrebujeme.

Výrobné kapacity nemáme u seba. Sú to obrovské fabriky, ktoré majú technologický postup a hlavne – materiál, ktorí potrebujeme na rok, vedia vyrobiť za pár dní. U nich to nie je o tom, koľko to fyzicky trvá tomu stroju, ale skôr o nájdení časového termínu, keď sa budú venovať nášmu projektu. Takéto fabriky pracujú s dlhými lead time-ami a je potrebné sa s nimi vopred dohodnúť. Okrem toho máme viacero dodávateľov. Celú produkčnú schému až po finálny produkt v krabičke na pulte máme nalinajkovanú týždeň po týždni.

[Spoznajte príbehy 15 podnikateľov](#), ktorí dokázali, že aj na Slovensku vznikajú svetové nápady. [Stiahnite si brožúrku v PDF.](#)

Akým spôsobom ste získavali financie na tento produkt? Pomohlo vám, že ste išli na startupovú scénu?

Určite pomohlo. Prešli sme dvomi investičnými kolami, to prvé by sa v startupovom svete mohlo nazvať angel investors. Pridali sa k nám štyria ľudia – Zdeno Chára, Anton Zajac z Esetu a bratia Káčerovci. Nastavili sme vďaka tomu masovú produkciu, podali patenty a nejakým spôsobom sa presvedčili, že náš produkt má potenciál. Spravili sme aj market-test na Slovensku, kde sme produkt začali normálne predávať cez obchody. Chceli sme sa naučiť, ako sa to predáva a čo funguje. Bolo to ale vo veľmi malej škále – dokopy sme predávali v 50 – 60 obchodoch.

Ďalšie kolo sme vyslovene fundraisovali na to, aby sme vedeli vstúpiť na severoamerický trh. Ukončili sme to začiatkom roka 2020. Tam prišiel náš hlavný investor Crowdberry, plus ho doplnili investori z prvého kola a ďalší individuálni investori vrátane Američanov, ktorí robia v startupovom a VC svete.

Rozhodne nám v tom celom pomohli aj rôzne granty a súťaže, ktoré sme povyhrávali. Viac ako 300 000 eur sme do firmy dostali z grantových peňazí, alebo z peňazí za víťazstvá na súťažiach a zo spoluprác, ako napríklad s SBA. Ono to aj začalo tým, že sme uspeli v SBA a išli na mesiac do Bostonu do akceleračného programu Startup Sharks. Tam sme sa dozvedeli o súťaži MassChallenge, ktorú si najviac cenia. Je to startupový akceleračný program, kde sa hlásilo 1 300 firiem z celého sveta. Nakoniec sme vyhrali a ukázalo nám to, že sa môžeme porovnávať aj so svetovou úrovňou. Pomohla nám aj výhra 50 000 dolárov.

Kto: Andrej Dula

Firma: SPECTER SPORTS, značka Rezztek®

Čím sa zaoberá: Vyrába a predáva revolučný materiál Rezztek®, ktorý nahrádza hokejovú pásku a uspokojí aj nároky hráčov z NHL.