

Falling Walls Lab: выпускник Политеха представит в Берлине стартап Volts

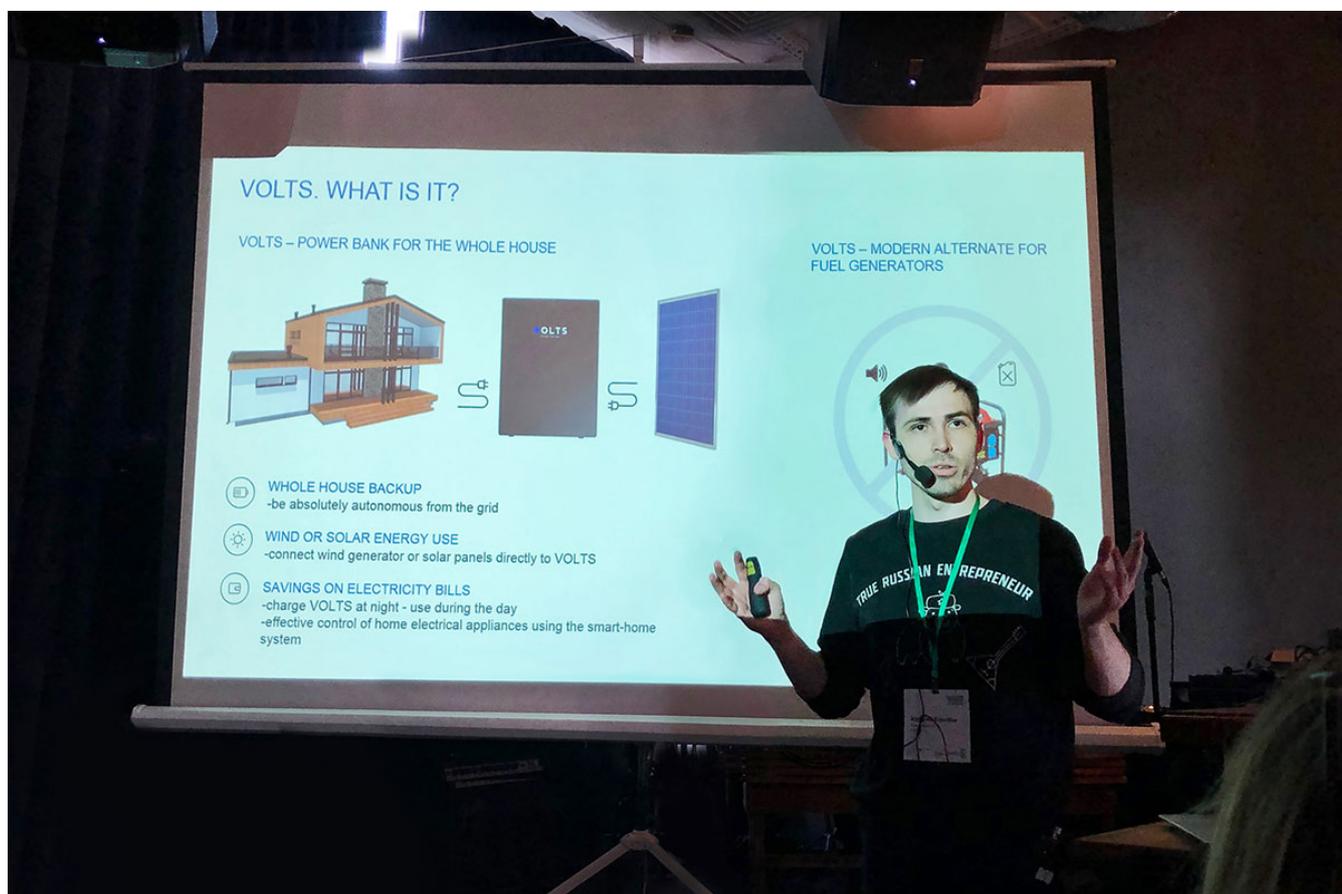
В субботу в творческом пространстве Social Club на улице Рубинштейна завершился региональный этап конкурса молодых ученых Falling Walls Lab, который проходил в Петербурге в рамках XVI Недели Германии. Напомним, что второй год подряд СПбПУ является соорганизатором этого международного события вместе с партнерами из Германской службы академических обменов (DAAD) и Германского дома науки и инноваций в Москве (DWH).



Конкурс Falling Walls Lab был создан в честь 20-летия падения Берлинской стены и проходит во всем мире под девизом «Какая стена упадет следующей?». Все 14 участников, которые прошли в региональный этап в результате серьезного отбора, предлагали свои инновационные открытия и прорывные проекты.



Молодые люди из СПбПУ, СПбГУ, Горного университета, ИТМО, а также отдельных компаний «ломали стены» и предлагали свои решения глобальных проблем – от лесных пожаров до перегруженных траффиком районов; от обнаружения патогенов до испарения воды в Арктике. В актуальности и востребованности предложенных тем не сомневался никто в зале – именно поэтому определить победителя оказалось непросто. Членам компетентного жюри, куда вошли представители Университета Хамм-Липпштадт (Германия), СПбПУ, СПбГУ, компании Robert Bosch GmbH, Научно-исследовательского института гриппа и ОАО «Кировский завод», потребовалась длительная дискуссия. В результате третье место занял студент СПбПУ Никита РОМАНОВ, а второе – аспирант СПбПУ Валентина КУРЦ, а лучшим проектом был признан стартап выпускника Политехнического университета Александра КЪЯНИЦЫ.



Александр – основатель компании VOLTS Energy Storage, которая преследует амбициозную (и вполне реальную) цель модернизировать российский и европейский рынок энергетики за счет инновационного изобретения – электрического накопителя энергии для загородных домов. Прибор является достойной альтернативой топливным генераторам и уже сейчас получил некоторую известность среди инвесторов и на российских площадках.

И, конечно, мы не могли не попросить Александра дать небольшое интервью сразу после церемонии награждения победителей.

- Александр, откуда вы узнали о конкурсе и почему решили принять в нем участие?

- Я окончил Политех в 2014 году и с того времени поддерживаю профессиональные контакты со многими политехниками. О конкурсе узнал от коллег и сразу же решил участвовать: такие события – отличная площадка для продвижения своего продукта, их нельзя игнорировать.

- Получается, что вы – и исследователь, и предприниматель?

- Получается, что так. К сожалению, на данный момент в России просто научные исследования далеко не идут. Я вижу, что нужно поддерживать коммерциализацию. Кто бы что ни говорил, это важный этап в развитии

любой научной идеи. Наша идея образовалась в 2017 году, примерно год ушел на разработки. Важной задачей было как можно раньше выйти на рынок, проверить свою гипотезу. Люди тратят очень много времени на исследования, даже не выяснив, а нужен ли их продукт рынку. Мы пошли иным путем – летом 2018 года вышли на рынок и сразу начали продавать. Да, какие-то идеи были не до конца доработаны и доделывались по ходу, но мы получили главное: осознание, что в нас заинтересованы и готовы покупать.



- Какие отзывы были вначале?

- Разные. Были и отрицательные – что очень полезно и важно. Опять-таки, многие не выходят на рынок, потому что боятся плохой обратной связи. Тут нужно перебороть себя и сказать: готов! Готов получать шишки и отрицательную обратную связь.

- Любой продукт, даже самый хороший, нуждается в рекламе. А что вы делали?

- Сарафанное радио никто не отменял (смеется). На мой взгляд, этот инструмент в последнее время сильно недооценивают. У нас был такой кейс: мы поставили электрический накопитель в одном доме, и неожиданно получилось так, что в поселке начались массовые отключения электроэнергии. Дело было осенью, тепла хотелось всем. В результате к нам

обратились еще 6 человек, которые стали нашими клиентами. Параллельно используем таргетированную рекламу в социальных сетях – она отлично работает. Главное – бить прицельно!

- А в тематических конференциях часто участвуете?

- Да, подобные события очень хорошо работают и в плане продвижения. Я стараюсь выступать на мероприятиях, посвященных подобной тематике – был в Финляндии, в Эмиратах. Там всегда присутствуют потенциальные инвесторы, и это очень важно – уметь договариваться, развивать и как можно дальше распространять свой бренд. Перед глазами – такие фигуры, как Илон Маск или Марк Цукерберг. Они тоже когда-то с такого начинали.

- И последний вопрос. Готов ли европейский рынок к вашему продукту?

- Безусловно. Мы тщательно изучили рынок Европы и сконцентрировались на ряде стран, в которых будем продвигаться в первую очередь. Вообще, для накопителей электроэнергии европейский рынок является целевым – там выше цены на электроэнергию, сильно развиты тренды на экологичность и интеграцию зеленых технологий, активно развивается цифровизация и внедрение цифровых технологий в электроэнергетику. В этом плане нам многое даст грядущая поездка в Берлин. Важный момент – использовать это мероприятие по существу с пользой для бизнеса. В первую очередь – встретиться с дистрибьюторами и с научными платформами. Вот такие планы.

- Александр, спасибо за интересное интервью! Желаем успехов в бизнесе и удачного выступления в финале Falling Walls Lab в Берлине!

Подготовлено Международными службами СПбПУ. Текст: Ольга ДОРОФЕЕВА

Дата публикации: 2019.04.08

>>Перейти к новости

>>Перейти ко всем новостям