



Start-up kultúra

2014. szeptember 30-án került megrendezésre az Energetikai Szakkollégium Bánki Donát emlékfélévének első belső előadása, melynek témáját az ún. start-up-ok kultúrája adta. Az előadás megszervezésének célja az volt, hogy a Szakkollégium tagjai betekintést nyerhessenek az ilyenfajta vállalkozások témakörébe. Három sikeres előadótól hallhattak kiváló prezentációkat az érdeklődő tagok. Az egyik előadó Bogár Bence, a Kitchen Budapest neves képviselője, a másik előadó Schmideg Ádám, a Prezitől és végül, de nem utolsó sorban Varga Balázs, a Mechatromotive-tól.

Bogár Bence – Kitchen Budapest

A Kitchen Budapest a start-up-ok inkubátora, ahol teret biztosítanak az ötleteknek, hogy kibontakozzanak és lehetőséget kapjanak arra, hogy sikeresnek bizonyuljanak. Több olyan programot is kínálnak mellyel egy jó ötletből sikeres vállalkozás formálódhat. Bogár Bence, a Kitchen Budapest munkatársa, az előadását azzal kezdte, hogy tisztázta a start-up fogalmát. Egyértelművé tette a három pillért, ami az ilyen vállalkozásokat jellemzi. Az első, hogy az ember nagyban gondolkodjon, majd kicsiben elkezdje és a harmadik, hogy gyorsan növekedjen. Ezek szükségesek ahhoz, hogy egy projekt elindulhasson.

Ezután egy rövidebb történelmi visszatekintést tett, és elmesélte, hogy honnan is indult ez a kultúra. 1957-ben 8 fiatal kilépett attól a cégtől, ahol dolgoztak és saját céget alapítottak. Az akkori időkre ez nem igazán volt jellemző. Ez volt az „X” generáció, amikor az emberek élete abból állt, hogy tanultak, dolgoztak, majd pihentek, szigorúan ebben a sorrendben. A mostani „Y” generáció életritmusa teljesen eltér ettől, hiszen nincs éles határ a tanulás befejezése és a munka elkezdése között. Helyileg az Egyesült Államok nyugati partjáról indult ez a kultúra, egészen pontosan San Franciscóból, mivel ott igen felgyorsultan élnek az emberek és mindenféle újítást, ami a piacra kerül, hamar kipróbálják, véleményezik, és szinte azonnal eldől annak a terméknek a sorsa. Bogár Bence ennek az okát a távolságban látja. Úgy gondolja, hogy azok az emberek, akik

felfedezték Amerikát és egészen a nyugati partig eljutottak, azok rendkívül kalandvágyóak voltak és ez a genetikájukban is megjelent.

Egy start-up vállalkozás elindításához három dologra van szükség. Az első és legfontosabb, hogy legyen egy ötlet, ami akár több millió ember életét könnyítheti meg napi szinten. Majd ezt a megfelelő csapattal sikeresen valósítsa meg. Rendkívül sok aspektusra kell figyelni, mikor az ember el akarja indítani a vállalkozását, természetesen ez magában hordozza a bukás lehetőségét is. A sikerhez „7 iteráció” szükséges. Az iteráció első lépése, hogy az ember leül és tervez. A következő lépés, hogy ezt a tervet formába önti, majd a piacra dobja. Ha valaki itt abbahagyja a folyamatot, akkor szinte biztos, hogy elbukik. A procedúrát folytatni kell, a terméket tesztelni, majd értékelni kell. A kapott eredményeket vissza kell vinni a tervezőasztalhoz és bele kell építeni a következő koncepcióba. Ezt a pár lépést legalább hétszer meg kell ismételni, hogy a termék sikeressége biztosabb legyen.

Befejezésként Bence megemlített egy pár olyan start-up-ot, amely jelenleg fut, például olyan radarok, melyek segítik az autósok és a biciklisek egészséges együttélését az utakon, valamint olyan kamerára pattintható prizmán is dolgoznak, ami az egyszerű fényképezőgépből 3D-s képek készítésére alkalmas eszközt állít elő.

Schmideg Ádám - Prezi

A Prezi egy jól ismert cég, melynek terméke egy igen esztétikus prezentációkészítő szoftver, melynek sikertörténetét Schmideg Ádám, a cég programozója mutatta be a hallgatóságának. Az előadásának „A Prezi sikere és a hozzá vezető út” címet adta. Bevezetésként Ádám kiemelte a címből a „siker” és az „út” szavakat és röviden bemutatta, hogy ezek a dolgok mindenkinek mást jelentenek. Elmondta azt is, hogy számára fontos, hogy a barátai és a családja mit gondol róla és ez számára összeköthető a sikerrel. Elmesélte azt is, hogy Ő hogyan került a Prezihez. Egy fejevadász említette meg Neki, amikor a családjával Londonba készült költözni és munkát keresett különböző angol cégeknél. Alaposabb utánanézés után elvetette a költözést és jelentkezett a Prezihez.

A cégnek három alapítója van, Somlai-Fischer Szabolcs, akit legtöbbször Ádámnak hívnak, Halácsy Péter, röviden H.P. és Árvai Péter, svéd születésű start-uper. A Prezi alap ötlete azért indult, hogy Somlai-Fischer Szabolcs bemutathassa a munkáit és erre írt egy programot. Találkozott Halácsy Péterrel, akivel rendkívül jól tudott együtt dolgozni. Majd megismerkedtek Árvai Péterrel, aki érdeklődött a feladat iránt, így összeültek és elkezdtek dolgozni. Ez a három ember igen különböző beállítottságú, ami kiváló alapja lett egy igen sikeres projektnek.

Az alapítók megismerése után az előadás hangsúlya a sikerre helyeződött át. Az előadó a sikert a viráglocsoláshoz hasonlította, olyan formában, hogy azt nem elég

egyszer elérni, hanem azt folyamatosan fenn kell tartani, mint ahogy a virágot sem egyszer kell nagymértékben meglocsolni, hanem azt folyamatosan kell szinten tartani. A sikerhez olyan csapat szükséges, akik azt csinálják, amit szeretnek és fontos, hogy szeressék, amit csinálnak. Ezek a gondolatok azért fontosak, mert ha valaki hosszútávon csinál olyan munkát, amit nem szeret, azt nem fogja jól végezni. A cég úgy alakította ki a rendszerét, hogy teret biztosítson a dolgozóinak arra, hogy meglegyen az a lehetőség, hogy valóban azt csinálják, amit szeretnek. A cég szabad kezet ad a dolgozóinak fejlesztési oldalon is, ami azt jelenti, hogy a szoftverhez minden nemű engedéllyel ellátják, már az első munkanapon, és biztatják a friss munkaerőt, hogy nyúljon bele és próbálgassa. Van egy mondás a kollégák között, miszerint, ha valaki az első hónapjában nem csinál valami nagy leállást, akkor valamit nagyon elszúrt. Egy másik pozitívum, amit Schmideg Ádám kiemelt, hogy az emberek a legjobb tudásukat adják. Ez abban látszik meg, hogy ha akár a főnök egyik ötlete nem tűnik megfelelőnek, akkor, akinek azzal gondja van és úgy véli, hogy jobban tudja, az álljon fel és jelezze azt. Mondja el az érveit és készüljön fel arra is, hogy a társai visszakérdeznek és akadékoskodnak, a szó jó értelmében.

Előadása befejezéseként Ádám összefoglalta a Prezi sikeréhez vezető út kulcsfontosságú elemeit. A Prezi sikere nem abban rejlik, hogy látványos hanyatlások után talpra tudott állni, hanem abban, hogy a csapat folyamatosan ápolja azt a sikert, amit az évek alatt felépítettek és elértek, valamint abban is, hogy ebben a csapatban komolyan megválogatott munkatársak vannak.

Varga Balázs - Mechatromotive

Varga Balázs a saját cége képviselőjeként érkezett és mutatta be életpályáját. Egészen gyermekkorától indította a történetet, és elmesélte ahogy teleszkópot épített a saját biciklijére, majd szilárdságtani alapokra helyezte ismereteit és nem sokkal később frissen szerzett műszaki rajz ismereteivel le is rajzolta azt. Szeretete a járművek iránt folyamatosan élete előterében volt, így nem volt nagy meglepetés, amikor az egyetemen csatlakozott a Pneumobil csapathoz, akikkel sűrített levegővel hajtott járművükkel 2011-ben elnyerték az abszolút első helyet Magyarországon. Ebből a csapatból kerültek ki a jelenlegi munkatársai, kollégái is, hiszen azonos az érdeklődési körük, jól tudnak együtt dolgozni és ezáltal a munkahelyen egy igen barátságos légkör alakulhatott ki. Varga Balázs a vállalkozását egy kifejezett projekt miatt hívta életre 2011-ben, ami a mai napig sem fejeződött be, ugyanakkor annyira kinőtte magát, hogy már hét országban is az általuk gyártott termékeket használják.

Balázs sikerességének egyik alappillére, hogy folyamatosan fejleszteni akar és állandóan keresi azt, hogy miként lehet az emberek életét, mindennapjait könnyebbé, gördülékenyebbé tenni. Az Ő elgondolása az, hogy egy vállalat, start-up-hoz nem egy ötlet kell, hanem egy probléma. Abban a pillanatban, amikor egy hétköznapi

problémára, nehézségre megtaláljuk a megoldást és azt le is tudjuk gyártani, abban a pillanatban adtuk az embereknek egy olyan terméket, amit biztosan használni fognak.

Befejezésként Balázs ismét hangsúlyozta, hogy mennyire szereti azt, amit csinál, mert úgy érzi, hogy tehet valamit az emberekért, hiszen amit a szüleinktől kapunk, azt a gyermekeinknek tovább kell adnunk, legyen szó akár egy épületről, amit jobbá téve, fejlesztve adhatjuk tovább vagy egy járműről, amit magunk tettünk össze.

Az előadások meghallgatása után a jelenlévőknek lehetőségük volt feltenni a kérdéseiket. Ezzel a lehetőséggel sokan éltek is.

Összefoglalás

A fiatalos előadások hallatán joggal gondolkodunk el azon, hogy vajon nekünk milyen ötletünk vagy megoldásunk van, amit kitartó, türelmes munkával sikerre tudnánk vinni és ott is tudnánk tartani. Természetesen mindennek ára van, ahogy ennek is, hiszen rendkívül sok időt igényel egy ilyen projekt. Fontos látnunk azt, hogy azok a start-up-ok, melyek sikeresek lettek, azok nem egy éjszaka alatt jutottak el oda, ahol most vannak, és nem is pár napos sikerre vágyanak, hanem komoly befektetéssel indultak neki ennek a hosszú, fárasztó és igen nehéz útnak, de az előadásokból kiderült, hogy ha szereti az ember, amit csinál, akkor érdemes lehet áldozatokat hozni a cél érdekében. A start-up kultúra egy viszonylag új irányzat, de igen népszerű Magyarországon is. Sok lehetőség kínálkozik arra, hogy egy ötletet, egy probléma megoldását a megfelelő szakmai támogatással, egy hozzáértő csapattal és komoly mennyiségű kitartással egy vállalkozó szellemű és összetartó csapat sikerre vigyen. Egyik előadó sem mondta, hogy ez könnyű, és hogy mindenkinek ajánlják, de az biztos, hogy Nekik sikerült és ezt a tudást szerették volna megosztani a hallgatósággal is.

Kalló Péter

**Az Energetikai Szakkollégium tagja
2014. október**