

„A nulláról építettünk egy olyan rendszert, amit ma az egész világban használnak”

Interjú Németh Gyulával



Névjegy

Szülváros: Budapest

Kor: 30

Végzettség: Műszaki informatikus, Mérnök-közgazdász, Elektronikus kereskedelmi szakmérnök

Hobby: sport (futás, kondi bringa), belga és kézműves sörök

Kedvenc könyv: Állatfarm (George Orwell)

Kedvenc film: Trainspotting, Star Trek 8

Kedvenc étel: a lényeg, hogy legyen sok

Biciklivel érkezett, és megkért, hogy ne öltönyös képet tegyünk az interjúhoz. Süt belőle a „startupperség” – ahogy ő mondaná – és mindenkit biztat a vállalkozásra. Dolgozik az „american smile” és a „social face” elsajátításán. A munkája a hobbjá, és bár nincs szabadideje, most éppen a maratonra készül.

- **Nagyon sokat hallunk mostanában az általad alapított sikeres startuapról, az EDMdesignerről. Szerintem ilyenkor mindenki felmerül a kérdés: honnan jött ez a srác? Tudnál mesélni arról, hogyan indult a pályafutásod a Pázmány ITK-n?**
- Több helyre is jelentkeztem, de nagyon jó döntésnek bizonyult, hogy ide jöttem. Műszaki informatikusként végeztem, még osztatlan képzésben. Aztán pár évvel később az Elektronikus kereskedelem posztgraduális képzést is elvégeztem.
- **Mi volt az a tantárgy, ami a későbbiekben meghatározó volt a karriered szempontjából?**
- Az egyik tárgy, amit már az elején nagyon szerettem, az „Adatszerkezetek és algoritmusok” című tárgy volt, amit később tanítottam is öt szemeszteren keresztül. Mindig a programozási tárgyakat kedveltem. Nem biztos, hogy nagy hatással voltak a szakmai karrieremre, viszont olyan szempontból, hogy általuk bekerültem a hardcore programozó dolgokba, nagyon nagy hatásuk volt.
- **Ki volt az a tanár, aki a legmeghatározóbb volt számodra?**
- Nyékyné Gaizler Judit. Sok újítást behozott, és harmadévesen odaálltam elé, hogy szeretnék adatszerkezeti gyakorlatot vezetni. Nem voltak túl jó jegyeim, viszont a programozással kapcsolatos

dolgok jól mentek. Ő azt válaszolta: Rendben, Gyula, kap egy esélyt. A személyes kapcsolatom ennek köszönhetően nagyon jó lett velem.

- **Ebben sok ember szerint különbözik a Pázmány ITK a többi egyetemétől, hogy vannak ilyen esélyek, egyenként törődnek az emberekkel.**
- Pici a kar, és sok mindenhez hozzá lehet jutni, sok mindent el lehet intézni, amit mondjuk egy BME-n nem annyira. Ott sorozatgyár van, a karokra ráépülnek a nagy vállalatok. Ha valaki specializálódik egy irányban, akkor tuti hogy mondjuk IBM-es lesz. Az ITK-n sokkal diverzebb irányba mennek az emberek, mert nincsenek egy bizonyos mederbe terelve, ennek köszönhetően sokkal több mindent csinálhatnak.
- **Munkavállalóként a Graphisoftnál dolgoztál, ott mennyi időt töltöttél?**
- Kevesebbet, mint két évet. Az első fél év izgalmas volt, akkor sokat tanultam. Aztán gondolkodtam rajta, hogy visszajövök doktorizni. Sok helyre hívtak, közben csináltunk egy céget, és akkor más irányba terelődtem. Ez a cégesdi, ez izgalmas.
- **Elérkeztünk az EDMdesigner-hez. Kinek az ötlete volt?**
- Ez még nem az EDMdesigner volt. Nem tudtuk, hogy mit akarunk, csak azt, hogy mindenképpen vállalkozni szeretnénk. Fejlesztettünk, mintha nem lenne holnap, de nem volt piacképes, amit csináltunk. Amikor kikerültünk az egyetemről, nagyon fejlesztői irányból közelítettünk meg mindent, és elvesztegettünk egy csomó időt azzal, hogy nem a piacra fókuszáltunk. A mi időnkben még nem voltak ilyen jellegű tárgyak az ITK-n. Mivel hiányzott a piacorientált gondolkodás, fejlesztettünk olyan dolgokat, amiket nem kellett volna, dobáltuk ki az ötleteket. Először egy reszponzív webshop motort akartunk, csinálni, mert akkor jöttek be a tabletek, egyre több okostelefon volt, és a végén rájöttünk, hogy van egy óriási cég, a Shopify, akik már ezt megcsinálták előttünk... Ki kellett dobni a több tízezer sor kódunkat, mert nem mértük fel rendesen a piacot. Viszont rengeteg tapasztalatot gyűjtöttünk, és gondolkodtunk rajta, hogy mit kellene kezdeni vele. Egy nap felhívott a társalapítóm, aki még gimis osztálytársam volt, hogy mi lenne, ha e-maileket szerkesztenénk? Először nem tudtam mire vélni, aztán mondta, hogy az ügynökségek ezzel rengeteget bajlódnak, mert sokkal nehezebb technológia, mint a sima web, elavult dolgokra is fel kell felkészülni. Akkor még itt tanítottam az ITK-n, teljes állásban – ha jól emlékszem, műszaki tanár volt a pozícióm.
- **Milyen tárgyakat tanítottál az ITK-n?**
- „Adatszerkezetek és algoritmusok”, „Bevezetés a programozásba I-II.”, „Programozási nyelvek és módszerek”, és voltak saját tárgyak – Nyékyné Gaizler Judittól szabad kezet kaptam, ami szintén nagyon jó volt. Az egyik tárgy, amire a legbüszkébb vagyok, az a „Javascript technológiák és a HTML5”. Következő félévben, remélem, indítani fogom.
- **Megvolt az ötlet, mik voltak az első lépések? Honnan szereztétek a kezdőtőkét?**
- Még az előző cég alatt kezdtük, volt egy-két kisebb megrendelés. Dolgoztunk már egy jó ideje – körülbelül fél éve – a projekten, de már az elején elhatároztuk, hogy ne legyen köze az előző céghez. Akkor találtuk a befektetőt, az iCatapult nevű business development céget. Nagyon tetszett a programjuk, mert nem csak odaadni akarták a pénzt és negyedévente megkapni a beszámolókat, hanem konkrétan együttműködni akartak velünk, segíteni minket a mindennapokban. Kétszázezer dollárt kaptunk, aminek egy részét arra költöttük, hogy kimentünk New Yorkba megtapasztalni, hogy megy

Amerikában az üzlet. Utólag belegondolva kicsit korai volt, inkább most kellene kimennünk, mert most már van kész termékünk, nem csak ígéretgömb. Technológiailag ott annyira nem erősek, mert mindenki elmegy a Szilícium Völgybe, New Yorkban pedig ottmarad a pénz, amivel nem tudnak mit kezdeni. Ha jön egy kelet-európai, meg vannak győződve róla, hogy a technológia királya, erre pedig jó taktikával nagyon jól lehet építeni. Azt a pénzt nagyjából egy év alatt elköltöttük – akkor körülbelül negyven millió forint volt. Felvettünk embereket, többek között egy ITK-s srácot, aki most ment vissza MSc-zni.

- **A honlapotokon látszik, hogy folyamatosan kerestek új embereket, gyakornokokat. Mennyire jó lehetőség ez az ITK-sok számára, mennyire örültök nekik?**
- Nagyon. Jelenleg van egy ITK-s félállásos kollégánk, aki most végzett az egyetemen. Szerettük volna visszacsábítani azt a srácot is, aki most – egyébként teljesen érthetően – kipróbálja magát a LogMeIn csapatában. Kicsit morózus vagyok, mert jobban örülnék, ha nálunk nyomná. Szóval minden ITK-st szeretettel várunk.
- **Az nagyon jó ötletnek bizonyult, hogy nem a felhasználókhöz juttatjátok el a termékeket, hanem egyből a szoftvercégekkel kerültök partneri viszonyba.**
- Régen a felhasználóknak akartuk csinálni, de ebből a bevételünk kevesebb, mint 10%-a származik. Láttuk, hogy ez ilyen formában nehézkes. Megkeresett minket pár cég, hogy szeretnék beépíteni a termékünket az ő rendszerükbe. Akkor döntöttünk úgy, hogy szükséges egy nagy fordulat, és azóta ebbe az irányba megyünk. A B2C-ből B2B-vé váltunk. Pivotolásnak hívják startupper közegekben. Ez most egy „customer segment pivot” volt (nevet).
- **Leginkább külföldi ügyfelekkel rendelkeztek, a magyarokra nem koncentráltatok.**
- Nem szabad Magyarországon gondolkozni, mert nagyon kicsi a piac. Alapból a világra kell löni. Van egy nagyon jó közös nyelv, az angol, angolul kell csinálni mindent. Amit mi nagyon korán elkezdünk, az a content marketing. Érdekes olvasmányokat írunk az e-mail marketinggel foglalkozó szakiknak. Hétről-hétre megjelenítünk egy szakmai posztot, ez az alapszabályunk. Ha update hírünk van, azt is a szakmai poszt mellett jelenítjük meg pluszban. Lassan indul be, körülbelül félév-egy év szükséges hozzá, de ha beindul, akkor a Google organikus forgalmat hoz. Így találtak meg minket a külföldi partnerek.
- **Hogy sikerült a Tel-Avivban megrendezett innovációs fesztivál, amin két hete részt vettetek?**
- Nagyon érdekes volt. Nekünk nehéz bekerülni abba a közegbe, viszont nagyon sokat lehet tanulni az izraeliektől, mert összetartanak és tolják egymást. Tulajdonképpen ilyet mi is tudnánk csinálni, hiszen van egy titkos nyelvünk. Itthon nem tartanak ennyire össze az emberek, ezt kellene fejlesztenünk. Mindig tolni, segíteni egymást, jó közösségeket építeni.
- **Volt olyan kudarcotok, ami után úgy érezted, hogy nem akarod folytatni?**
- Volt olyan, hogy nem is olyan rég elfogyott a befektetésünk, viszont még nem volt annyi bevételünk, hogy abból finanszírozni tudjuk magunkat. Elég necces pár hónap volt. Nem volt fizetés, mindenkit el kellett bocsátani a cégtől. Egyedül én maradtam, mert én tudtam fenntartani a rendszert. Tudtuk, hogy át fog fordulni, mert már csőben volt egy csomó üzlet közepes vállalkozásokkal, már tesztelgettek, és az aláírás szélén voltunk. Ilyen szempontból nehéz a B2B, mert nagyon hosszú átfutási ideje van. De vállalkozatok, mert izgalmas! (nevet)

- **Hogy sikerült az angolodat olyan szintre fejleszteni, hogy megálld a helyed egy hosszabb külföldi úton, ahol befektetőkkel kell tárgyalnod?**
- Kétszer voltam huzamosabb ideig külföldön, először Leuvenben, Erasmussal. Aztán Olaszországban, egy startup program keretein belül. Leuven előtt read-only angolom volt. Nem volt gond bármit megérteni, de nem használtam aktívan. Ott fordult át aktív tudássá, nagyon hasznos volt ilyen szempontból. Olyan tárgyakat tudtam felvenni, amit itthon egyik egyetemen se tanítottak, ami szintén nagyon jó volt. Sok érdekes emberrel lehetett megismerkedni. Egy-két emberrel azóta is összejárunk, pár német emberrel és egy svéd arccal.
- **Mit tervez most EDMdesigner?**
- Jelenleg jó kis organikus növekedésünk van az internetről, egy éven belül szeretnénk megtízszerezni a havi árbevételünket. Főként a nagy ügyfelekre koncentrálunk, mert a nagy ügyféllel ugyanannyi gond van, mint a kicsivel, viszont sokkal többet fizet. Nagyon rá kell mennünk a sales-re, magunkat is próbáljuk képezni, hogy az „american smile” meg a „social face” meglegyen, és megyünk expókra, megpróbálunk bejutni bankokhoz, divatcégekhez, mindenkihez. Ebben volt ITK-s hallgatók is segítségünkre vannak. Össze kell tartanunk, nekünk, ITK-soknak.
- **Szabadidődben mivel szeretsz foglalkozni?**
- Miben?
- **Szabadidődben... vagy egy startup alapítónak ez ismeretlen fogalom?**
- Nekem a munkám a hobbyim is. Most éppen egy maratonra készülök.
- **Azért ahhoz kell idő...**
- Szeretek mozogni, kondizni, biciklizni, futni, és a cimboráimmal találkozni.
- **Hogy néz ki egy startup alapító átlagos napja?**
- Felkelek jó korán, hogy legyen időm futni, vagy úgy megyek be biciklivel, hogy a gyúrók játszótérre is benézek. Reggel hét és fél tíz között elkezdek dolgozni. Ledarálom az e-mailjeimet, utána scrumolni szoktunk, daily stand-up meetingek vannak, megbeszéljük – de csak röviden és gyorsan – hogy mi volt, mi lesz. Technológiai vezetőként főként a technológiai dolgokkal foglalkozom, de ez nem mindig kódolás. Ma például órát töltöttem azzal, hogy az Internet Hungary konferencián résztvevők LinkedIn profilját nézegettem, mert jövő hétre előre be akarok gyűjteni egy csomó kontaktot, rájuk fogok írni, hogy: itt leszek, ülünk le egy kávéra. Nagyon sok idő telik el azzal, hogy ilyenekre készülök, mert ez nagyon fontos. Ha nem adod el magad, nem ér semmit a termék.
- **Üzensz valamit a jelenlegi ITK-soknak?**
- Persze! Mindenki vállalkozzon! Mert izgalmas és generalista dolog. Specialistaként is lehet, de akkor jól össze kell válogatni a csapatot. Sokkal-sokkal többet lehet tanulni egy kisvállalkozás elindításával a technológiai dolgokról is, mintha beállna egy multihoz az ember. Ott van egy kis technológiai szelet, amivel foglalkozol. A vállalkozás egyből mélyvíz, és mindent neked kell felépíteni, akár a semmiből. Mi a nulláról építettünk egy olyan rendszert, amit ma az egész világon használnak. Ami azért elég

király! Jó érzés. Kicsit megveregetem a vállamat ilyenkor. Szóval merjenek vállalkozni, mert nem akkora ördögösség, mint amennyire itthon gondolják. Egy kis amerikai hozzáállás kell hozzá.

- **Az ITK-n szövődtek olyan barátságok, amik a mai napig megvannak?**
- Nagyon sok barátság szövődött, lehet érezni, hogy komolyan gondoljuk a "toljuk meg egymás szekerét" dolgot, és erre még rá kellene erősíteni. Nagyon jól lehet, mert kicsi egyetem vagyunk, ahol mindenki ismeri egymást.

2015. szeptember 24.