

Megoldokk Dokksztorik podcast #5
P. Tóth András sorozatvállalkozó, startupper
Az interjút 2023. novemberében rögzítettem.

INTRO

Szia András! Köszönöm, hogy elfogadtad a meghívást a Dokksztorikba és üdvözöllek a műsorban.

Köszönöm a meghívást. Örülök, hogy itt lehetek.

A te titulusod sorozatvállalkozó, startupper. Utóbbi elnevezés szerintem már sokunknak ismert, tudjuk mihez kötni, van egy-két jó példa a fejünkben, de mit jelent a sorozatvállalkozó, és ez mennyiben azonos a startupperrel? Ezzel kezdeném a kérdést, csak hogy mindenki így el tudjon helyezni téged.

A sorozatvállalkozó szerintem egy elég béna titulus, de nagyon találó, nem is tudom, hogy kinél láttam életemben először. Ha valaki vállalkozást csinál, akkor van az, amikor egy darab vállalkozást csinál, hogy neki sikerült az első vállalkozása, és akkor ő egész életében vállalkozó, és vannak olyanok, akik pedig vagy több vállalkozást csinálnak párhuzamosan, vagy csináltak egy vállalkozást, azt sikerült átadni valaki másnak, vagy eladni, és aztán csináltak egy következőt. És én egy ilyen sorozatvállalkozó vagyok, tehát hogy én tényleg az egyetemi időszaktól kezdve én vállalkozásokat építetek, és ennek egy kicsi szelete a startupper, és ez egy ilyen speciális vállalkozásfajta, amikor valaki olyan vállalkozást épít, amibe kockázati tőkét próbál bevonni, ahol nagy nemzetközi növekedést szeretne elérni. Azt hiszem, hogy ez a különbség a kettő között, és mivel mind a kettő igaz, ezért úgy látszik, hogy ezek valahol vesszővel elválasztva a nevem mellé torlódtak.

Korábbi cégedet, a CodeBerryt, amelyben programozást tanítottatok, és az a különlegessége, hogy nagyon sok nyelven elérhető, kvázi mindenki az anyanyelvén tanulhat meg programozni. De úgy tudom, hogy ezt a cég ötletet megelőzte 28, ami a kukában landolt.

Igen, ez a vállalkozásépítésnek egy ilyen kevésbé ismert része. Azt hiszem, tehát általában az van, hogy amikor valaki vállalkozó, akkor ő róla azt tudjuk, hogy ő ebben és ebben a témában éppen aktuálisan egy vállalkozást csinál, de a vállalkozások legtöbbször úgy indul, hogy van benne azért néhány irányváltás. És az első vállalkozás, amit az első forprofit vállalkozás, amit csináltam, ez még a

CodeBerry előtt, tehát ez az, ami tárhelyszolgáltató céggé nőtte ki magát. Ott is volt ez a kilencedik ötlet volt, tehát előtte nyolc másik ötlettel beleálltunk a földbe, és ott ezen az egész csapatot végigrángattuk. Tehát, hogy nekiállt a csapat annak, hogy na, akkor valami informatikai céget csinálunk, mert mindenkinek ez a nünükéje és a szakértelme, és elkezdünk ebben a témában munkákat elvállalni, külső munkákat, meg a saját ötleteinket dolgozni párhuzamosan. És akkor ezek a munkák, ahogy így követték egymást, meg ezek az ötletek, itt volt az, ahogy fogyott, fogyott a pénz, változott a csapat, és volt egy pillanat, amikor az egyik ötlet viszont elkanyarodott fölfelé, amikor kiírtuk a honlapunkra, hogy na, lehet nálunk tárhelyet és domaint vásárolni, akkor néhány ismerős egyből jött, aztán az ismerősök ismerősei, aztán pedig teljesen ismeretlen emberek, és ők is nálunk vásároltak. Tehát ott volt egy ilyen product market fit pillanat, és abból lett egy jól működő cég. Ez a második alkalom, amikor pedig ismét egy ilyen forprofit cég építés volt, ott a csapatnak az egyik fele egy nagyon jövedelmező projekten dolgozott, de nem szerettünk azon a projekten dolgozni, és azt mondtuk, hogy a csapatnak a másik fele pedig dolgozzon addig kifejezetten ötleteknek a validálásán. Tehát hogy ezen a mindenki előjöhet mindenféle ötlettel, és próbáljuk meg megtalálni azt, ami piacot is érdekl, bennünket is érdekel, és ami jól működhet, és ott kifejezetten egy ilyen egymást követő kísérletsorozat volt, hogy egy éven, hogy először egy héten, aztán végül is két éven keresztül. Az első körben, amiket csináltunk, ahol a kilencedik ötlet működött, ott mindenből azért termék lett, tehát hogy ott sokáig elmentünk. Abban az esetben, amikor pedig a huszonkilencedik ötlet működött, ott nagyon sok olyan volt, ahol csak egy landing page-et csináltunk belőle például, és akkor arra hoztunk hirdetésből embereket, és kiderült, hogy ők nem kattintanak meg, nem érdeklődnek meg, nem jelentkeznek és nem működik az egész dolog. Vagy amikor miközben a csapat dolgozott rajta, közben az emberek fintorogtak, és mondták, hogy hát látják, hogy ebből nem csak pénzt csinálni, de ők ezt nem csinálnák szívesen, tehát hogy amikor fel kell adni egy ilyen hirdetést ebben a témában, akkor ők azt érzik, hogy hát nem biztos, hogy egy évtizedig szívesen csinálnám azt. És akkor volt egy pillanat, amikor viszont tényleg szépen együtt álltak a csillagok, amikor a piacot is érdekelte, mi is lelkesek voltunk az ötlet iránt, és akkor utána bele is toltuk azt a közel egy évtizedet.

Kicsit megszakítom most az interjút, és röviden bemutatom András szakmai életútját. P. Tóth András, ahogy már említette, sorozatvállalkozó startupper, jelenleg a korai fázisban lévő vállalkozásokat támogató Start Holding Nyrt. technológiai vezetője, egyben ő felel a tavaly indult cég oktatási programjáért is. András a tudásátadás már egyetemistaként is érdekelte, a Budapesti

Műszaki Egyetem informatika szakos hallgatójaként többedmagával létrehozta a láthatatlan egyetemet. A több mint egy évtizedig futó programban egyetemisták önkéntesen adtak egymásnak életvezetési tanácsokat. Volt olyan év, amikor három országban száz diák tanított. Ugyanennyi ideje vonzza évről évre az embereket mára már milliós nagyságban a Year Compass elnevezésű évértékelő online letölthető füzet is, amelyet szintén másokkal együtt nonprofit alapon szervez András a mai napig. Számos cég alapításában is részt vett korábban, ezek közül a legismertebb a Gyümölcstárhely nevű tárhelyszolgáltató, illetve az említett CodeBerry. Nős, egy kisgyermek édesapja, családjával Szentendrén élnek. És akkor most vissza a beszélgetéshez.

Az, hogy újra és újra nekifogjál, és hogy ne állj meg, hogy buzdítsd a csapatot, szóval, hogy téged mi lendít át ezeken a kis elakadásokon?

Azt hiszem, hogy az egyik dolog, ami átlendít, az a rutin. Tehát az a fajta dolog, hogy átéltem már ezt sokszor, és láttam, hogy ebbe nem halunk bele, és láttam, hogy megvan ehhez az eszköztár. Az egyik dolog, amit látok, az az, hogy ez nagyon nem való mindenkinek. Ez tényleg nehéz egyébként, tehát hogy azt látom, hogy az emberek egy részét ez megviseli, az emberek egy részét nem. Én egy olyan típusú ember vagyok, akit szerintem ez alapból nem visel meg, hogyha valami nem sikerül, akkor könnyebben tudom azt mondani, hogy jó, könnyen jött, könnyen ment, hála az égnek, nem egy évtizedet töltöttünk ezzel a dologgal. Én nagyon örülök annak, hogy ez gyorsan kiderült erről a projektről, de láttam azt, és ez szintén mondjuk a CodeBerry történetnek a vége felé volt, mi ugye itt ilyen startup álmokkal indultunk, hogy ez majd egy óriási nagy cég lesz, rengeteg országban fogják használni a szoftverünket, és végül is összesen három országban találtunk erre ilyen product market fitet, tehát ahol kijött a matek, hogy azokon a csatornákon, amiken mi tudtunk vevőket szerezni, azon megfelelő áron tudtunk vevőket szerezni. És ez ebből a szempontból elkaszálta ezt a mi itt majd világcég leszünk álmokat, tehát látszott, hogy akkor ez nem startup, hanem ez egy KKV. És még volt valamennyi pénzünk, és azt mondtuk, hogy ekkor volt az, amikor jött egy nagy kanadai cég, hogy ők meg akarnak vásárolni bennünket. Szépen haladtak a tárgyalások, és kitört a háború, és aztán ők közölték kábé másnap, hogy az ő amerikai befektetőik udvariasan jelezték, hogy ők most akkor nem akarnak itt közvetlenül a háború mellett céget vásárolni, úgyhogy ott összeesett ez a felvásárlási lehetőség, és azt mondtuk, hogy semmi baj, akkor nézzünk közénk, akkor próbáljunk meg váltani. Tehát akkor nekiálltunk egy újabb ilyen kísérletezős körnek, tehát egy meglévő cég futtatása mellett nekiállt egy ilyen kísérletezős körnek, és ott láttam azt, hogy

addigra összeállt egy csapat már, akik ügyesen működtették ezt a céget. Tehát nem az volt, hogy ott volt a néhány csillogó szemű alapító, aki azt tudta mondani, hogy most erre vártunk, most ezt nézzük meg, most azt nézzük meg, és a csapatnak egy részét ez azért eléggé megviselte ez a dolog, hogy ők ugyan benne voltak ebben a kísérletezős részben, de ez, hogy kéthetenként másban hiszünk, hogy nagyon kevés adat alapján próbálunk meg döntéseket hozni. Tehát hogy most ővele lefolytattunk egy interjút, de mondott néhány olyan dolgot, ami alapján ez nem lesz jó irány, amilyen irányba megyünk, és akkor most ez alapján az egy darab interjú alapján most mindent el akarunk dobni? Vagy még le kéne folytatni öt darab másik interjút, ahol lehet, hogy más dolgokat hallanánk, és lehet, hogy más irányba mennénk. Azt hiszem, hogy itt, amikor valakinek ebből a szempontból igényel egy speciális ilyen hozzáállás, amiben van ilyen vakmerőség, és van nagyon sok ilyen kevés pontból bátran meghosszabbító bátorság. Úgyhogy nem egy könnyű, tehát ebből a szempontból azt hiszem, hogy ez nem egy olyan hétköznapi skill, amire azt lehet mondani, hogy ezt mindenkinek szüksége van erre a fajta rugalmasságra, és ez egy olyan dolog, ami hogyha nincs, akkor az fura, hanem inkább azt mondanám, hogy ez inkább olyan, ami kevesebb embernek van alapból. Ez a fajta ilyen felállási képesség. Engem azt hiszem, hogy az, hogy megtaláltam ennek az egésznek az irodalmát, tehát ez egy létező, ez az ötleteknek a tesztelése, ez egy ilyen létező diszciplína vagy terület. Tehát vannak emberek, akik ebben a témában ügyesek, akik ebben a témában gondolkodnak, akik ebben a témában könyveket, cikkeket írnak, akik mögött sok letesztelt ötlet van, és igazából ez is azért megerősít egy kicsit szerintem ebben, hogy amikor valaki vállalkozást kezd, akkor ő erre az útra lép, amin mások már jártak, amit mások már kutattak, ahol bizony váltások vannak időnként. Ugye azt kell mondani, hogy most beletettünk sok energiát valamibe, de mégsem ez lett a jó.

Ti, amikor akár láttok kollégánál ilyen elakadást, aki mondjuk kvázi alkalmazott, azaz nem feltétlenül ő most a vállalkozó, de mégis a csapat részeként szükség lenne arra, hogy veletek együtt mozogjon ebben a rugalmasságban, amit előbb említettél is példaként. Hogyan lehet őket segíteni ezen az úton, hogy neked ebben mi a tapasztalatod, hogy egy kicsit rugalmatlanabb vagy másfajta gondolkodás, nem feltétlenül kell persze rugalmatlannak hívni, egy másfajta gondolkodást erre a rugalmasságra állítani. Milyen mondatokkal, eszközökkel lehet, és hogy ez szerinted így akár olyanoknak is hasznos-e, akik nem vállalkozók, csak egyszerűen mással foglalkoznak?

Nagyon jó a kérdés. Azt hiszem, hogy ilyen tudatosan nem gondolkoztam még

ezen, tehát nem volt ez, ebből a szempontból nem jött sose elő, hogy hm, mit lehetne így tudatosan kezdeni azzal, hogy ő legyen egy kicsit rugalmasabb. Ha most próbálom ezt ilyen tudatos szintre emelni, és azon gondolkozom, hogy hogyan próbáltunk segíteni valakinek ebben a helyzetben, vagy hogyha ilyen jellegű helyzet van, akkor próbálunk segíteni, akkor az egyik része az nekem kétségkívül nagyon sok ilyen kommunikációs, tehát ez klasszikusan nem olyan dolog szerintem, ahol azt kell mondani, hogy ó, csak hagyni kell, és majd ő rugalmasabbá válik. Ó, majd teher alatt megnő a pálma vagy eltörik, vagy nem tudom. Tehát ezek számomra olyan dolognak tűnnek, hogy ez valami olyan, ahol nyitva kell lenni a kommunikációs csatornáknak sokat, és ahol ezekről a dolgokról beszélgetni kell, hogy igen, most te rossz dolgokat élsz meg jelen pillanatban, és biztos vagyok benne, hogy rossz érzések gyötörnek, és beszéljünk ezekről, hogy téged mi bosszant most jelen pillanatban. És ezeket a dolgokat lehet esetleg kontextusba helyezni, hogy azt mondja, hogy igen, teljesen érthető, hogy úgy érzed, hogy kapkodunk, úgy érzed, hogy szereted, hogy ennél stabilabbak a dolgok, és ezek teljesen érthető dolgok, és ezek teljesen rendben lévő dolgok, és most egy olyan élethelyzetben van a cég, vagy ez a cégnek egy olyan lába, vagy az az életünknek most éppen egy olyan szakasza, ahol ezt döntöttük együtt: hogy most egy ilyen útra lépünk, ahol nincs mese, azt mondtuk, hogy most kirándulni megyünk az esőben, és most tényleg esik az eső, és most minden vizes, és hideg és minden csúszik és minden sáros, és teljesen oké, hogy most így érzed magad ebben a dologban, de együtt megbeszéltük, hogy az elsőben megyünk kirándulni, és folytassuk ezt a kirándulást, és bízunk benne, hogy meg fogunk érkezni a túloldalon valahova. Úgyhogy azt hiszem, hogy valahogy körülbelül így fognám meg.

Beszélgessünk most egy picit erről a régebben futó projektedről, a Year Compass-ról. Ugye ami egy évi értékelő füzet, amit le lehet tölteni ingyenesen is, és te is ki szoktad tölteni ezt minden évben, és hogy amellet szerintem talán nem kell érvelni, hogy miért hasznos végiggondolnunk az adott évünket, de neked személyesen mi az érved arra, hogy ezt miért éri meg megcsinálni?

Én kitöltöm minden évben az évre rendező füzetet, egy nagyon picit bővíteni szoktam rajta, hogy van egy oldalnyi hely annak, hogy akkor na ide írd fel a sok-sok mindent, ami történt veled az elmúlt évben, amikor végignézed a naptáradat, és ez nekem általában több, tehát hogy arra a kicsi oldalra nem fér el, tehát hogy az szokott lenni egy ilyen kis betétlap, amire én ezt külön megcsinálom. Két eléggé markáns részre szét tudom szedni. Az egyikhez, amikor visszatekintünk az előző évre, és ennél a résznél számomra létrejön valami olyan extra érzés, ami azzal, hogy én végiglapozom a naptárat, és kiírogatom

belőle, hogy mi minden történt, és végignézegetem a fényképeket. Az az érzés, ami ott létrejön, ez a visszatekintés, ez az összegzés, ez az egybe betöltöm a fejemben az egész évet, ez ad valami olyan elégedettséget, hogy mindig meg szoktam állapítani. Tehát azt a fajta hálát, azt hiszem, nagyon-nagyon nehéz a hétköznapiakban átélni, amit egy ilye, nem tudom, két-három órának a végén szoktam érezni, hogy hú, valójában nagyon jó életem van. Tehát, hogy nagyon sok minden történt, mert egy év alatt nagyon sok minden történik. Szerintem nem csak az én életemben, hanem mindenkinek az életében rengeteg olyan dolog, amire hogyha ekkora volumenben visszatekintünk, és ebben mindig van nagyon sok jó dolog, ami történt, nagyon sok rossz dolog, ami történt. Nagyon sok emlék feljön, nagyon sok emlék betöltődik, hogy hú, tényleg ezt is csináltuk, azt is csináltuk, és ez számomra egy egyszerűen így jó ezt megcsinálni. Tehát, hogy ez egy olyan érzés, vagy azért csinálom, mert ritkán érzem így magam, ennek mindig izgalommal vágok neki ennek a dolognak, és a végén mindig tényleg ez az érzés szokott bennem összeállni, hogy fú, na ebbe az évbe is sokkal több került bele, mint amit gondoltam, hogy bele fog kerülni. És a másik része ennek az egésznek az év következő részének az összerakása, tehát a következő évnek a megtervezése, az pedig egyrészt az előző évből nagyon sok tanulságot át tudok vinni, tehát azt tudom mondani, hogy ó, minden előadás, amit az előző évben elvállaltam, ott egy csomó érdekes emberrel találkoztam, érdekes dolgokról beszéltünk, tanulnom kellett, előtte készülnöm kellett, előtte prezentációt kellett előtte csinálnom, és ez egy olyan dolog, amit élveztem, szerettem, jó volt, úgyhogy a következő évben is figyeljek erre.

A Year Compass honlapján úgy fogalmaztak a honlapon, hogy az újévi fogadalmak nem működnek, az évtervezés működik, és akkor itt fel is merül bennem az, hogy hogyan lehet ezt a tudatosságot egész évben megőrizni, és hogy neked erre mi a praktikád?

Azt hiszem, hogy az egyik módszer, ami nekem nagyon-nagyon jól bevált itt, hogy néhány így a hegytetőn állva, néhány ilyen éves cél láthatóvá válik. Hogy azt mondom, hogy na, ebben az évben szeretnék fókuszálni erre, meg erre, meg erre. Ezt egyébként nagyon sok kérdés segíti is, hogy akkor különböző irányból rákérdez az élet kicsi területeire, akkor pénzügyi területen, a személyes kapcsolatok terén ilyen-olyan területen milyen. Tehát ez segít azért egy-kettő dolgot így felemelkedni, hogy na ez most tényleg nagyon hiányzik. És általában évenként születik ebből nekem néhány cél, és ezeket a célokat utána valamennyi időnként én csinálom egy tennivalóval is, tehát ez ilyen, attól függően, hogy az életemnek milyen fázisában vagyok, van olyan, amikor ez egy napi szintű tennivaló lista, meg van olyan, amikor ez egy heti szintű tennivaló

lista, és amikor ilyen heti szintű tennivaló listát csinállok, amikor így egy kicsit távolabbról ránézek az életre, akkor ennek a jobb felső sarkában ott szerepelnek mindig az éves célok, tehát az a négy-öt dolog, amire azt mondtam, hogy na ebben az évben ebbe az irányba szeretnék menni. Eek akkor ott szerepelnek, és ezt cipelem hétről hétre magammal, valahányszor újraírom ezt a lapot, akkor ezeket újraírom, és akkor van, amikor alakulnak év közben, tehát amikor egy picit közelebb jutok és kiderül, hogy ez a cél ez az év végén jó ötletnek tűnt, de valójában nem akarok rajta dolgozni, vagy ez akkor még pontatlanul volt megfogalmazva, de most, hogy kicsit közelebb mentem hozzá, most már egy kicsit jobban látszik. Ezek így hétről hétre nyomasztanak egy kicsit, hogy na, beterveztem sok-sok mindent, hogy mit kéne csinálni, de ebben a témában léptem el valamit előre.

Tudom, hogy az édesapád lelkész, az édesanyám meg tanár volt, iskolaigazgató is egyben, meg lelkész feleség, és mint lelkész feleség a közösség egyik szervezője, és amit még megtudtam egy előadásodból, ami nekem nagyon érdekes volt, és úgy tűnt, hogy ez gyerekként biztos egy hatalmas inspiráció, hogy ők egy 50 fős gyülekezetet vettek át, és amiből nyugdíj elérésekor egy 800 fős közösséggé vált általuk. De mit tanultál tőlük, és hogy mi az, amit gyerekként láttál ebből a kicsit különleges nézőpontból.

Ez egészen biztosan egy nagyon-nagyon különleges gyermekkor volt. Azt hiszem, hogy ez ott vált számomra egyértelművé, amikor utána, a gyerekkor végén én, hát lehet azt mondani, hogy nem tudom, ameddig otthon lakik az ember a gimnázium végén, akkor elmentem egyetemre, és az egyetemen a kollégiumban körbeszaladtam a folyosón és bementem minden szobába valamelyik este, hogy akkor mindenki rendeljen egy pizzát, és akkor együtt este megesszük, nem tudom, 6:30-kor a lift közben, hogy ez számomra egyáltalán nem volt nehéz és nem volt szokatlan. És utána ez mindenki másnak pedig annyira újszerű és szokatlan volt, hogy engem így pizzás fiúnak hívtak, nem tudom, mennyi időn keresztül, amíg eddig még tanultuk egymásnak a nevét, hogy tudod az a srác a pizzás fiú, aki körbejött és szólt mindenkinek, hogy együnk egyszerre pizzát. Hogy azt hiszem, hogy ez a fajta, tehát egy ilyen közegben felnőni, ahol tényleg állandóan ilyen közösségi események vannak, tehát mindig történik valami, mindig jönnek emberek, mindig nagyon sok dolog ismétlődik, hogy akkor minden vasárnap, minden csütörtökön, minden pénteken, minden évnek a végén, karácsonykor, mindig húsvétkor, satöbbi, tehát hogy ami egy normál családnak az életében kicsit ilyen bújtatottabban van jelen, hogy itt események és ismétlődések és szokások vannak. Ez egy egyházközségnek az életében ugye ez a munka, hogy akkor mi ott szervezzük a

karácsonyt, mi ott akkor szervezzük a húsvétot, mi ekkor szervezzük a vasárnapi istentiszteletet, és ehhez egy csomó tennivaló kapcsolódik, hogy akkor ott el kell söpörni, akkor ott hajnalban be kell kapcsolni a fűtést, akkor ott 10 órakor meg kell nyomni a harangot és 10 óra 3 perckor el kell zárni a harangot. Úgyhogy azt hiszem, hogy ezek az egyik dolog, amit tanultam ebből az egészből, az az, hogy minden mögött, minden jól működő dolog mögött rengeteg ilyen apró ismétlődő feladat áll, amihez nem ördöglakat, tehát nagyon kevés olyan tennivaló van, amihez tényleg valakinek nagyon képzettnak és ügyesnek és tehetségesnek kell lennie, és ahhoz, hogy valami jól működjön és szerethető legyen és az emberek számára értéket adjon, ahhoz tényleg egyszerűen csak újra és újra el kell söpörni és újra és újra ki kell nyitni és újra és újra ki kell küldeni a meghívót. Tehát ez az unalmas, nem szexi háttér folyamatok fontossága volt az egyik dolog, amit megtanultam ebből az egészből, és ez később ebben az egész cégépítődiben is visszaköszön, hogy nem az onboarding folyamat tűnik a világ legizgalmasabb folyamatának, de ott találkozik valaki először a céggel, és jött befelé, és hogyha az onboardingot szépen kicsiszoltuk, és jól ki van találva, és van egy lista, amit ki kell pipálni, hogy akkor ezzel is megvagyok, meg ezzel is, és valaki hetenként rákérdez, hogy hogy haladt a onboarding listáddal, és abban van tanulnivaló is, meg van benne olyan rész is, ahol elolvashatod, hogy a cég többi dolgozója mit válaszolt arra a néhány beköltözős kérdésre, hogy mi a kedvenc étele és van-e valami háziállata vagy hogy áll a háziállatokhoz, akkor ez mind-mind olyan jellegű dolog, amitől valakinek így teljesen megváltozik a megélése azzal kapcsolatban, hogy ez a cég micsoda és miről szól. Úgyhogy azt hiszem, hogy ez az egyik dolog, amit megtanultam, hogy ezeket hasznos csinálni és hasznos megépíteni és hasznos utána működtetni.

Egy másik dolog, ami nekem nagyon izgalmas volt látni ezt, ahogy a szüleim csinálták, hogy egy ilyen egyházközségben nagyon sokféle ember verődik össze, tehát hogy tényleg a nagyon-nagyon egyszerű emberektől az akadémiai doktorokig mindenki. És hogy mindenkivel a saját szintjén beszélni és tárgyalni, ez egy olyan, nem is tudom, hogy ez ilyen szereflexibilitás, vagy mi lehet ennek a képességnek a jó neve, de hogy ahogy láttam azt, ahogy a szüleim gyakorlatilag a szókincsüket is tudták változtatni, hogy akkor ők most valakivel nagyon-nagyon egyszerűen, vagy éppen nagyon-nagyon magas témákról beszélve. Tehát hogy tényleg ez a fajta dolog, hogy nem elitistán, hogy azt mondani, hogy mi csak azokkal állunk szóba, akik, hanem hogy tényleg egy ilyen sokszínű, egy sokszínű társasághoz egy ilyen sokszínű kommunikációt tudtak ők használni, hogy mindenki otthonosan érezze magát. És egy harmadik dolog, ami eszembe jut, ami szerintem aranyos volt, és így nagyon tetszett, hogy láttam

azt, hogy egy ilyen egyházközségbe tartozni nem, tehát ez nem egy ilyen kötelező dolog, tehát az emberek nem azért jönnek, mert rájuk parancsoltak, hogy rá, hanem akkor jönnek, hogyha ők úgy érzik, hogy ők szeretnek itt lenni, és hogyha nem lennének itt, akkor hiányoznának valakinek. És azt láttam, hogy emiatt tényleg nagyon sok energiát tettek abban a szüleim, hogy mindenkinek legyen valami picit feladata, még akkor is, ha csak annyi, hogy az ő feladata az, hogy álljon a bejáratnál és köszöntse az embereket, akik megérkeznek, vagy az ő feladata az, hogy neki meg kell nyomnia a harangot, és aztán el kell zárnia időben, de hogy azt láttam, hogy ez egy nagyon visszatérő gondolatmenet volt, hogy legyen mindenkinek feladata, próbáljunk meg az embereknek adni lehetőséget, hogy ők, ő tudja csinálni, ő főzi a teát, amikor éppen valami találkozó van, és ezek az emberek, akik így involválódni tudtak az egészben valahogy, azok az emberek maradtak meg általában a leghosszabb ideig, tehát akik találtak maguknak valami tennivalót, valamit, amivel hozzá tudtak járulnia az egésznek a működéséhez. Úgyhogy ez még egy olyan mintázat, ami gyakran visszatér.

Még záró kérdésként említetted ugye, hogy egy vállalkozásban vannak ugye ezek a kicsit néha unalmas rutinfeladatok, és még a beszélgetés elején pedig azt mondtad, hogy fontos, hogy jól válasszuk meg, hogy mivel foglalkozunk, mert nem biztos, hogy érdekelni fog minket akár egy évtizedig ugyanaz a téma, vagy az a kör. Szóval, hogy amellet, hogy elfogadjuk, egy vállalkozásban vannak szükségszerűen kevésbé izgalmas dolgok, de a nagy képe az nagyon fontos, hogy ugye szeressük, amit csinálunk. Tehát a fő dolog, az mozgasson minket és motiváljon. És hogy te, mint tanácsadó, ezt hogyan szoktad megfogalmazni a nálad kopogtató kezdő vállalkozóknak, hogy nagyon figyeljen arra, hogy mivel tölti az ideje nagy részét.

Ez egy nagyon sokrétegű téma, azt hiszem. Van egy olyan része, ami ez a projektválasztás témaköre. Ha valaki vállalkozást indít, akkor ott eléggé ő választja meg, hogy mivel foglalkozik majd, vagy legalábbis a vállalkozás egészének a témakörét ő választja meg, és nyilván jön utána ez a kutatás, hogy akkor ez működik, nem működik, de ha kiválasztottunk valami témát és az a témakör működik, akkor azt a kérdést mindenképpen föl kell tenni, hogy akarom-e ezt csinálni egy évtizeden keresztül. Minden vállalkozás hoz magával például egy ügyfélkört, és teljesen más, hogyha az ügyfeleid azok, nem tudom, középvezetők multinacionális cégeknél, minthogyha beteg kisgyerekek vagy éppen állásváltáson gondolkozó emberek. Tehát egy évtizeden keresztül, utána vagy több évtizeden keresztül, utána nap mint nap ezekkel az emberekkel kell majd együtt dolgozni, és szerintem ez egy nagyon izgalmas kérdés, hogy tudjuk-

e szeretni az ügyfeleinket, tehát érdekel-e az ő problémájuk, meg akarjuk-e ezt oldani, és ezt nagyon gyakran látom olyan ismerőseimnél, akiknek van valami jól menő vállalkozás, ugyan nem szeretik az ügyfeleiket, és azt mondják, hogy hát én sem úgy kelek föl, hogy nem ilyen jó lenne még egy call center szoftvert eladni egy biztosítónak.

És nyilvánvalóan egy vállalkozás ennél komplexebb, tehát hogy a hétköznapi tevékenység, amit csinálsz, az befelé is szól, és akkor lehet, hogy te bent HR-rel foglalkozol, vagy stratégiával foglalkozol, vagy nem a customers supporton dolgozol, vagy nem konkrétan, tehát lehet a vállalkozást, így vállalkozásépítést is szeretni, és azt mondani, hogy egyébként mindegy, hogy kiknek csináljuk, mert azokkal az emberekkel úgysem én foglalkozom. De azért az első tíz évben, vagy az első sok évben szerintem ez, ott nagyon sokat vagyunk mi is, akik a vállalkozást elkezdjük kapcsolatban azok, akiknek az életében valami változást hozunk létre a vállalkozásoknak a segítségével. Szóval szerintem az egyik nézőpont mindenképpen az, hogy szeretjük-e azokat, akiknek csináljuk, szívesen foglalkozunk ezzel a problémakörrel. Nyilvánvalóan ennek egy ilyen gazdasági vonatkozása is van, hogy bizonyos csoportokra lehet jól fizető vállalkozást létrehozni, és bizonyos csoportokra pedig sokkal nehezebb. Tehát ugyanúgy napi nyolc órát kell dolgozni egy állatmenhely csináláson, ahol a gazdasági modell, tehát abból senki nem lesz milliomos, 100 milliomos milliárdos, és ugyanúgy napi nyolc órát kell dolgozni egy, nem tudom, egy befektetési bankban milyen olyan szerepkörökbe, és az meg gazdaságilag egy teljesen máshová, másik helyre visz el, és azt hiszem, hogy ebből a szempontból is kell valamilyen szembenézés. És ebből a szempontból nagyon nehéz mondjuk a tanári pálya például klasszikusan ilyen Magyarországon jelen pillanatban, ahol bár a célcsoport nagyon jó, és az ő életükben tényleg nagyon jó változásokat lehet létrehozni, és lehet őket felemelni, de az anyagi megbecsültsége annyira alacsony jelen pillanatban, hogy nehéz valakinek, aki azt mondja, hogy én egyébként családot szeretnék alapítani, én egyébként szeretném, hogy szeretném, hogy gazdasági stabilitás vegyen körbe. Úgyhogy azt hiszem, hogy egy ilyenfajta szembenézés is kell, tehát ez a fajta ilyen projekt. Minden egyes ilyen projektválasztásnál ezek a kérdések azért elő kell, hogy jöjjenek, hogy ebből hova fog ez az egész kifutni, ebből egy. És azt hiszem, hogy ennek a megfelelő kérdése a vállalkozás alapítás környékén, azaz hogy ez egy sarki fűszeres lesz, tehát ez egy egyéni vállalkozás lesz, én eladom a munkaóráimat, ez egy sarki fűszeres lesz, tehát ez egy kicsi vállalkozás lesz, amiből egy van, vagy ez valami nagyobb sztori lesz, ez egy hamburgerező lánc lesz, vagy ez egy nyelviskola lesz, aminek több irodája lesz több helyen, vagy ez egy online dolog lesz, és akkor ezt még jobban tud skálázódni. Tehát hogy ezekről a dolgokról az

elején érdemes gondolkozni egy kicsit, meg valószínűleg a cégtársakkal is beszélgetni, hogy kinek milyen ambíciója van, mert ez is szerintem egy nagyon gyakori ilyen konfliktus szokott lenni, hogyha valaki egy nagyon nagy céget akar építeni, de a cégtársa meg nem ugyanazokkal az ambíciókkal rendelkezik, nem ugyanazokkal az ambíciókkal jön, és akkor ebből sok feszülés lesz a későbbiekben.

Nagyon szépen köszönöm, hogy elfogadtad a meghívást és itt voltál, beszélgettél velem.

- Nagyon köszönöm, hogy itt lehettem. Nagyon szuperek voltak a kérdések.

OUTRO