



A NAGYSÁG ÁLMA

## A tudásmegosztás adhat újabb lendületet a hazai startup- ökoszisztémának

## Pénzből és ötletből sincs hiány, de még több értékesítési és marketingtudásra, illetve intenzívebb tudásmegosztásra van szükség, hogy nagyobb számban jöjjenek létre a nemzetközi porondon is sikeres magyar startupok – állítják az ITBUSINESS által megkérdezett szakértők.

Hosszú évekig a Prezi, LogMeIn, Ustream hármast sorolta fel mindenki, ha Magyarországról indult, nemzetközi szinten is eredményes startuptot kellett említeni, és a szakértőkön kívül valószínűleg még most is alaposan el kellene gondolkodnia mindenkinek, ha további sikertörténeteket várnának tőle. Az ITBUSINESS által megkérdezett, a hazai startup-ökoszisztémában tevékenykedő szakértők szerint ugyanakkor akad jó néhány már most is bizonyított vállalkozás, és adottak a körülmények ahhoz, hogy ezek száma a következő években jelentős mértékben bővüljön. Igaz vannak még olyan „korlátok”, amelyeket át kellene ugrani.

### Rohamtempójú fejlődés

„Azt látom, hogy pénz már van elég a piacon, részben uniós és állami forrásoknak köszönhetően, ugyanakkor tapasztalatból és tudásból még kevés van, de a startup szektorba érkező pénz hatására ebben is van előrelépés. Azt lehet mondani, hogy rohamtempóban fejlődik a hazai



BALOGH PÉTER, BACONSULT

FORRÁS: BACONSULT

### Kiemelkedő eredmények

Az összeállításunkhoz megkeresett szakértőket megkérdeztük arról is, hogy melyek azok a startupok, amelyekben benne van a potenciál, hogy nemzetközi szinten is komoly sikereket érjenek el. Számos céget említettek, de volt néhány közöttük, amelyek szinte mindegyiküknél szóba kerültek. Ezek közé tartozik a Bitrise, ami a mobilalkalmazás-fejlesztést könnyebbé és hatékonyabbá tevő szoftvert fejleszt. A társaság tavaly kapott 20 millió dolláros befektetést és 2019-ben egy akvizíciót is megvalósított, a brit Outlyer nevű startuptot vette meg, ezzel Londonban és San Francisco-ban is lett főhadiszállásuk. A másik társaság, amelyet a hazai startup-ökoszisztéma ismert szereplői közül mindenki említett, az Almotive. Az önvezető autós startupt legutóbb idén júniusban húzott be egy 20 millió dolláros befektetést, amivel egyébként már 75 millió dollárnál jár. A cégnek Budapesten van a fejlesztési központja, de Mountain Viewban és Yokohamában is van irodájuk.

startup-ökoszisztéma minden része, legyen szó akár a finanszírozási, akár a vállalkozás-építési, jogi, pénzügyi, marketing tudásról. Közép- és hosszútávon azonban még problémát jelenthet, hogy túl nagy az állami, uniós forrás részesedése a finanszírozásban, és még viszonylag kicsi a magántőke szerepe. A következő néhány év nagy kihívása szerintem az lehet, hogy megtaláljuk annak módját, hogy az állami tőke ne versenyezni akarjon a magántőkével, hanem kiegészítse azt. Most inkább versenyhelyzet van, de meg kell találni a legjobb kooperációt, amiben együtt tudnak működni”, mondta el *Balogh Péter*, a Baconsult angyalbefektető cég társalapítója és vezetője. Szerinte ma már a magyar piacon a nagyon korai fázistól egészen a viszonylag késői fejlettségi szintig szerezhetnek helyben finanszírozást a startuptok, vagyis szinte önerő nélkül el lehet indulni, és akár igen messzire is eljuthatnak. Ötletből nincs hiány, annál inkább értékesítési és marketingtudásból, ebből ugyanis koránt sincs annyi, amennyire szükség lenne a piacon. Nagyon nehéz jó, nemzetközi tapasztalattal rendelkező szakembert találni, pedig a nemzetközi sikerhez ez nagyon fontos lenne. „Nagyon hiszek a tudásátadás erejében, ami az egyik kulcsa annak, hogy minél gyorsabban tudjunk tanulni. Valahol a startuptok sikere arról szól, hogy olyan csapatokat hozzunk létre, amelyek a lehető leggyorsabban térképeznek fel egy piacot és tudják kamatoztatni ezt a tudást. Ez pedig a tanulási sebességről szól. Hosszabb távon az az ökoszisztéma lesz sikeres, ahol nagy a tudásátadás. Azt gondolom, hogy Magyarország ebből a szempontból is sokat fejlődött, de azért lehetne még több minőségi konferencia, meetup”, tette hozzá *Balogh Péter*.

### Vándorló rocksztárok

„Az első generációs, sikeres startuptokból akár közvetlenül, akár közvetve elkezdtek átvándorolni a tehetségek, az igazi »rocksztárok« az újgenerációs, de nagyon ígéretes vállalkozásokhoz. Ez a fajta körforgás meghatározó volt a Szilícium-völgyben is, a Suntól, az Inteltől, vagy napjainkban Facebooktól folyamatosan áramlik tovább a tapasztalat és a legjobb szakemberek az új generációs cégekbe. Odakint »PayPal-maffiának« hívták azt az alapítói kört, amely annak a cégnek a sikereiből építkezve hozott létre új vállalatokat – köztük *Reid Hoffman*, a LinkedIn társalapítója, *Peter Thiel*, a Palantir Technologies társalapítója, vagy *Elon Musk* –, és azt látom,

ha kicsiben is, de itthon is elkezdődött ez a körforgás, ami szerintem nagyon nagy lökést adhat a hazai startup világnak”, jelezte érdeklődésünkre **Biás Csongor**, a Startup Hungary Alapítvány igazgatója.

A szakértő szerint ugyanakkor még sokat kell fejlődni a tapasztalat visszaadásában, hogy a már komoly sikereket elért alapítók, vagyis a leghitelesebb szereplők tudjanak iránymutatást adni. „Azt érezzük, hogy az utóbbi években forró lett a startup-téma, nagyon sok szereplő száll be aktívan, nagyvállalatok, állami szereplők, különböző háttérű inkubátorok indulnak. Ez a sokszínű befektetői és támogatói kör nagyon értékes és fontos része a startup-ökoszisztémának, de szerintem a fejlődés vezérei azok kell, hogy legyenek, akik már építettek fel sikeres innovatív cégeket. Azt gondolom, hogy a startup-világ itthon nagyon sokat fejlődött az elmúlt időszakban, az első generációs vállalkozók, illetve az olyan kezdeményezések, mint a Bridge Budapest elérték, hogy bekerüljön a köztudatba a startup fogalma, elhiszik az emberek, hogy Magyarországról is lehet globális relevanciájú techcégeket építeni, nő a vállalkozó kedv”, fűzte hozzá.

A Startup Hungary Alapítvány igazgatója úgy látja, hogy túl sok pénz van a piacon, és kezd az lenni a sztenderd, hogy a befektetést is sikernek éljük meg. „Ezen változtatni kellene, hiszen a befektetés csak az üzemanyag a sikerhez vezető úton. Nem azért gratulálnak a Le Mans 24-en, mert valaki tankolt, hanem azért, mert befutott

A startupoknak inkább a saját képességeikben, illetve a sok munkával elérhető sikerben kellene bízniuk, mint a pénzben

a célba. Amire még nagyon szükség lenne, az a »smart money«, amelyet például a nemzetközi szinten is meghatározó kockázati tőkealapok tudnak kínálni. Ez nemcsak pénzt jelent, de tudást, tapasztalatokat, hozzáférést partnerekhez, piacokhoz, megnyíló ajtókat. Jelenleg a magyar piacon nagyon kevés az olyan alap, ahol ez a



BIÁS CSONGOR,  
STARTUP HUNGARY ALAPÍTVÁNY

FORRÁS: BBLI.HU



GYÖRKŐ ZOLTÁN,  
STARTUP HUNGARY ALAPÍTVÁNY

FORRÁS: KREATIV.HU

mentális jelen van. Nagyon jó lenne, ha több magán tőkealap lenne a magyar piacon, amelyeket nem korlátoznak az uniós, vagy állami pénzzel dolgozó alapokra jellemző bürokratikus megkötések. Az ilyen háttérű pénzek ugyanis gyakran megkötik a startupok kezét, piacidegen feltételeket szabnak a vállalkozóknak, és ez később nehezíti, vagy ellehetetleníti, hogy piaci alapokon nyugat-európai, amerikai befektetők szálljanak be egy-egy cégbe”, mutatott rá Biás Csongor.

## Fejlődnie kell a gondolkodásmódnak

„Sokat változott itthon pozitív irányba a tőkeerő, sok új befektetői csoport jött létre, amihez az állami is hozzájárult. Ez nyilván segíti a startup típusú vállalkozások indulását, hiszen a kezdeti, tőkeigényes, magas kockázatú időszakban tudnak forráshoz jutni. A másik nagy pozitívum, hogy volt már néhány olyan sikersztori, amelyek résztvevő a tapasztalatukkal, tudásukkal segíthetnek az újabb, hasonló sztorik elindulásának, így másoknak már nem kell végigmenni azokon a bukatókon, amelyeket ők feltérképeztek”, közölte érdeklődésünkre **Vinnai Balázs**, a W.UP befektetője és elnöke, a Codecool alapítója. Szerinte ma a piacon adottak a tárgyi feltételek itthon és nemzetközi szinten is, vagyis viszonylag jól hozzá lehet férni mind a vállalkozói inkubációhoz, mind a nemzetközi akcelerator programokhoz. „Amiben fejlődni kell, az a gondolkodásmód, el kell szakadni attól, hogy csak a magyar piacra koncentráljanak a hazai startupperok, a kezdetektől érteni kell a nemzetközi trendeket, hogy igazán nagy céget hozhassanak létre. Le kell vetközni azt a rossz sztereotípiát is, hogy csak huszoneves fiatalok vállalkozási formája a startup, hozzá kell szokni, hogy bizony az ősz hajszálnak is meg kell jelennie ezekben a történetekben – olyan tapasztalt menedzserekre is szükség van, akik már részt vettek nagy cégek irányításában, és át tudják adni ezt a tudásukat az induló vállalkozásoknak is. Nagyon jó példának tartom az ész »startupmaffiát«, ahol egy-egy nagyon sikeres cégből nemcsak az elsőszámú alapítók, hanem a körülöttük lévő menedzserek is számos sikersztoriban tudtak résztvenni. Nagyon jó lenne, ha ez nálunk is erősödne”, tette hozzá Vinnai Balázs. Az üzletember szerint a magyar startupperekre jellemző, hogy túlságosan hisznek az ötleteik különlegességében, de ma már elképesztően





MÁLNAV BARNABÁS, SMARTWARE.TECH

FORRÁS: SMARTWARE.TECH



PISTYUR VERONIKA, OKTOGON VENTURES

FORRÁS: ITB



VINNAI BALÁZS, W.UP

FORRÁS: W.UP

egyedi ötletek nem igazán vannak a világon, ezért sokkal inkább a saját képességeikben kellene bízniuk, illetve a sok munkával elérhető sikerben.

## Adottak a feltételek

„Érdeemes két szinten vizsgálni a kérdést, az egyik, hogy mennyi és mekkora potenciállal bíró startup sikertörténet indul el itthoni gyökerekkel, a másik, hogy mennyi és mekkora potenciállal bíró startupot nevel ki, vagyis juttat előre a sikerhez vezető út egy jelentősebb szakaszán maga a hazai ökoszisztéma. Ha az első típusú

A befektetés nem siker,  
csak az üzemanyag az  
ahhoz vezető úton

startupokat is beleszámoljuk, vagyis azokat, amelyek magyar alapítókkal ugyan, de a hazai ökoszisztémára kevésbé vagy egyáltalán nem támaszkodva értek el nemzetközi viszonylatban

is kiemelkedő eredményeket, akkor egész biztos, hogy lenyűgözőbb lesz a kép, viszont kérdéses, hogy ezekben az esetekben milyen mértékben arathatja le a babérokat a hazai környezet”, mutatott rá *Málnay Barnabás*, a SmartWare.tech partnere, az EIT Digital üzletfejlesztője. „Erre a kategóriára példa a gyógyszerek személyre szabásában élen járó bostoni Scipher Medicine, a munkahelyi és kórházi öltözőket, illetve ruhatárakat hatékonyabbá tevő svájci Zippsafe, vagy a Splice által nemrég felvásárolt hangtechnológiai startup, az austini Superpowered. A másik véglet, amikor viszonylag hosszú úton végigkísér egy-egy sikertörténetet a hazai támogató közeg, erre példa (más-más fejlődési szakaszokban járva) a Banzai Cloud, a Bitrise, a Barion és a Balabit, és mellettük a szívemhez különösen közel álló 3D tervező iPad alkalmazás, a Shapr3D. Úgy gondolom, hogy már elegendő hazai sikertörténet van ahhoz, hogy pozitívan értékeljük a hazai ökoszisztéma teljesítményét, még ha nem is mondanám, hogy nemzetközi összehasonlításban kiemelkedünk a velünk ésszerűen összehasonlítható országok mezőnyéből”, értékelte a példákat Málnay Barnabás.

A szakértő úgy látja, hogy adottak a feltételek ahhoz, hogy Magyarországról indulva komoly nemzetközi sikereket érjenek el innovatív vállalkozások, ahogyan azt az említett példák is mutatják.

„A köztudatban jól ismert sikertörténetek mellett legalább két tucat olyan, itthonról indult startup céget tudnék említeni, amelyek hazai befektetői segítséggel, vagy akár anélkül nemzetközi hódító útra indultak, és elismerésre méltó módon állják a sarat. Egy további példa a környezetemből a REscan, amely kereskedelmi ingatlanok páratlan pontosságú és gondosságú digitalizációja által lehetővé teszi az ingatlanok iparági sztenderdeknek megfelelő minőségű, fizikai jelenlétet nem igénylő megtekintését, elemzését, szerkesztését, illetve virtuális és kiterjesztett valóság-alkalmazások számára való hozzáférhetőségét. Felismerve, hogy a termékfejlesztés és a piacszerzés szempontjából is az Egyesült Államokban van a cég a legjobb helyen, az alapítók fogták magukat és kiköltöztek a Szilícium-völgybe, és az eddig bevont mintegy 5,5 millió dollárnyi kockázati tőke befektetőinek többségét is ott találták meg”, fűzte hozzá Málnay Barnabás.

Kalocsai Zoltán