

Sikeremberek

Interjú Dr. Kürti Sándorral, Dr. Mlinarics Józseffel és Dr. Prószéky Gáborral

NAGY BEATRIX HAVASKA

nbh@mailbox.hu

Mikor jutott eszükbe, hogy szükség lenne azokra az ötletekre, amelyek azóta széles körben elterjedtek?

Dr. Kürti Sándor: A műszaki problémát (mágneses adattárolók meghibásodásának javítása) testvérem, Kürti János a világon elsőként ismerte fel 1978-ban, majd megkezdte a feladat megoldásának kidolgozását. A műszaki eljárás köré épített üzleti vállalkozásban is gondolkodott, de ebben az időben a magánvállalatok alapítása még igen korlátozott mértékben valósulhatott meg, országunk akkori politikai és gazdasági berendezkedése miatt.

Dr. Mlinarics József: Diákkoromban egy utcai standon szabadidőmben újságot árultam, akkor kezdtem érdeklődni a széleskörű információ (tartalom) terjesztés és felhasználás iránt. Utána az Agroinform fejlesztési igazgatójaként folytattam. A témával teljes egészében a Magyar Televízió teletext szolgáltatás fejlesztésének (TV+Sincler Z-80 számítógép-processzor) irányítása során kerültem kapcsolatba.

Dr. Prószéky Gábor: Ösztöndíjjal olyan országokban jártam, ahol beleláthattam a nyelvtechnológia lehetőségeibe, és több mesterséges intelligencia projektben is dolgozhattam. Majd itthon több fórumon is hallhattam egy kis csoport előadását arról, hogy létre akarnak hozni egy magyar helyesírás-ellenőrző programot. Mivel a program nem jött létre, kibújt belőlem a kisördög. Mi megcsináltuk. Ennek első beépítése a 100%-ig magyarított programba, az Írokba került be.

Miért gondolták, hogy ezzel nemcsak tudományos elismertséget, hanem az országhatárokon túl nyúló üzleti eredményeket is elérnek?

Dr. Kürti Sándor: Mi nem gondoltunk ilyen gyors, átütő sikerre. Az üzleti világból váratlanul jelentkezett - az 1990-es évek elején - az igény az adatmentés iránt (aminek alapfeltétele a mágneses adattárolók javítási technológiájának ismerete, de ezen túl még jó néhány műszaki probléma megoldására is szükség volt a probléma teljes megoldásához). Az igényt nem mi gerjesztettük, hiszen mi magunktól semmilyen kereskedelmi tevékenységet nem generáltunk 1997 előtt. Az igények nemcsak Magyarországról jelentkeztek. A lényeg talán éppen az, hogy nekünk nem kellett egyebet tennünk, mint a műszaki-tudományos problémák együttes megoldásával a jelentkező piaci igényt megfelelő műszaki színvonalon, megfelelő szállítási feltételekkel, megfelelő áron kielégíteni.

Dr. Prószéky Gábor: Induláskor sem tudományos elismertségről, sem üzletről nem volt szó. Ezek minket

nem motiváltak. Szerencsénk volt. 1991-ben, amikor megalakultunk éppen akkor nyitott a világ kelet felé, megszűntek az embargók. Fontosak lettek a keleti piacok, a keleti nyelvek érthetősége.

Mikor gondolt először arra, hogy sikeres vállalkozás lehet, ha a tönkrement adatbázisokból vissza tudja nyerni az abban raktározott és mások számára nem hozzáférhető információt?

Dr. Kürti Sándor: 1991-ben a Fővárosi Főügyészség fordult hozzánk azzal a kéréssel, hogy a leejtett adattárolójuknak úgy kérik a javítását, hogy az adataik feltétlenül maradjanak épségben. Ez a kérés akkor teljesen abszurdnak számított, a világon szinte kizárólag csak mi foglalkoztunk adattároló javítással (gazdasági körülményeink miatt ez nálunk jövedelmező vállalkozás volt, de sehol máshol nem), de a technológia „csak” arra volt alkalmas, hogy a hibás mágneses felület helyére egy hibátlanat helyezzünk be. De ha nem cserélhetjük ki a hibásat hibátlanra, akkor mitől lesz megoldva a probléma? Végül is a gordiuszi csomó elvágását esetünkben azt jelentette, hogy az eredeti adattárolót nem kívántuk megjavítani, „csak” a rajta tárolt adatokat elolvasni és átmásolni egy hibátlan tárolóra.

Mikor gondolt először arra, hogy a tartalomszolgáltatás kulcsfontosságú lesz, amikor nagymértékben elterjednek a szélessávú átviteli utak, és azokat csak jó tartalommal kihasználni?

Dr. Mlinarics József: Nem hiszem, hogy amit idáig tettem az tudományos eredmény, én „csak a havat söpröm a járdán”, hogy az emberek információhoz, tartalomhoz könnyebben hozzájussanak.

Mikor gondolt először arra, hogy a számítógépeket el lehetne látni helyesírási programmal, sőt zölddel aláhúzva nyelv és mondattani hibákra is fel lehet hívni a figyelmet?

Dr. Prószéky Gábor: A zöld aláhúzás a Microsoft Word részeként angolul már működött. Így lehetőségünk volt átvenni. A magyar nyelv ezzel a hatodik olyan nyelv volt, amelyre működött az aláhúzás. Tehát a körülmények és a lehetőségek adták ezt a megoldást.

Hogyan vezetett el a szakmai tudományos műszaki eredményektől az út ennek üzleti alkalmazásáig?

Dr. Mlinarics József: Magyarországon hiába állít valaki valamit, a meggyőző csak az, ha be is mutatja. Bár még ekkor sem biztos az anyagi siker. Munkatársaim-

mal az MTV Teletext szolgáltatás kiváló információ tartalma és a Nyugat-Európai fejlődést hat hónappal követő eredményei demonstrálták elképzeléseinket. Ezzel a szolgáltatással közel évi 300 millió Ft reklámbevételt is elértünk. Az EU támogatással alapított ir vegyes vállalat (Teletext+Internet kevert technológiával) tőzsdei információs szolgáltatása újabb 300 millió árbevételt és 20-30%-os osztalékot hozott az MTV-nek. Ez is igazolta vállalatunk tevékenységét. Ma az MTV éves reklámbevétele csupán 900 millió Ft, semmilyen fejlesztés nem folyik, a kormány évente 10 milliárd Ft támogatást nyújt az MTV-nek. Pedig a digitális tévétechnológia itt van, az ismeretek átadása másképpen is történhetne, mint ahogy ez most történik. (A szerk. megj.: Berlinben már csak digitális TV műsorszórás van. Másutt is éveken belül megoldják a teljes átállást.)

Dr. Kürti Sándor: Szinte a kezdetektől zárt volt ez a lánc. Éppen a várható gazdasági eredmények generálták a kutatás-fejlesztést és ezeknek az eredményeknek a mielőbbi üzleti célú bevezetését. Ez jelentős üzleti sikerrel kecsegtetett. Igen nagy szerencsénk volt abban a tekintetben, hogy e teljes folyamatot magunk tudunk irányítani, lényegében semmilyen külső erőforrást nem kellett bevonnunk. Így a leggyakoribb hátráltató tényezők (erőforráshiány, időkésés, tulajdonlasi problémák, együttműködési zavarok stb.), műszaki, tudományos és üzleti modellünket nem fenyegették.

Most, mint sikeres vállalkozók foglalkoznak-e korábbi kutatási eredményeik továbbfejlesztésével, vagy esetleg új területen igyekeznek eredményeket elérni?

Dr. Mlinarics József: Most még (a mai politikai-gazdasági időszakban) nem tartom magam sikeres vállalkozónak. Mert az utóbbi 13 évben a sikeresnek kikiáltott vállalkozókról más derült ki. Tisztelet a kivételeknek.

Dr. Kürti Sándor: Nekünk két, egymástól jól elkülöníthető szolgáltatás típusú termékünk van (az egyik az adatmentés, mely már a bekövetkezett informatikai károk enyhítését célozza, a másik az adatvédelem, mely a károk bekövetkezésének megelőzésére összpontosít). Kutatásfejlesztéseinkkel a továbbiakban is kizárólag e két területre fókuszálunk, és ennek megfelelően az üzleti területeken is ez a fő profilunk. Természetesen az iparág jellegéből adódóan ezen területek hihetetlen gyors változásai miatt fejlesztéseinknek e változásokat követniük kell. Más szavakkal csak addig tudjuk megőrizni piacvezető helyzetünket, amíg a technológiai változásokat a fejlesztéseink követni tudják.

Dr. Prószéky Gábor: Mindig sikerül további célokat kitűzni magunk elé. Az motivál, hogy nagy kihívásokra jobb válaszokat adjunk. Új területek mindig lesznek, ahol eredményeinket továbbfejleszhetjük.

Sejtették-e, hogy kiinduló ötletük ekkora hatással lesz a következő években a szakmai közösségre és mindenkire, aki bármilyen kapcsolatban van számítógéppel, vagy Internettel ismeri nevüket és használja eredményeiket?

Dr. Prószéky Gábor: Nem sejtettük, hogy ilyen sikereket érünk el. Magyarországon a legnagyobb példányban eladott és használt program a helyesírás-ellenőrző. Minden számítógép használóhoz eljutunk ily módon. Mert már nincs olyan gép, amit ne szövegszerkesztésre használnának, és azon ne lenne helyesírás-ellenőrző.

Dr. Kürti Sándor: Nem. Mi csak az életképesnek hitt ötletünkől kívántunk megélni.

Dr. Mlinarics József: Nem tartom nagyra az ötleteket, inkább azokat becslöm, melyek megvalósultak, de leginkább azokat, melyeket a munkatársaim továbbvittek.

Külföldön mennyire ismertek azok a munkák, amelyeket idehaza bevezettek?

Dr. Kürti Sándor: Nem vagyunk közismertek abban az értelemben, hogy nem tud minden informatikát használó rólunk. Ennek elsősorban pénzügyi okai vannak (PR, marketing). Ugyanakkor a nagyobb informatikai szolgáltató cégek tudnak rólunk és a náluk felmerülő, és az általuk nem megoldható problémákat elküldik hozzánk. Tehát nem vagyunk a piac számára elérhetetlenek. Ebből a szempontból Németország kivételnek számít, hiszen ott 100%-ban saját tulajdonú cégünk van (www.datenambulanz.de) és ennek a cégnek van (noha erősen limitált) marketing kerete is.

Dr. Prószéky Gábor: Sok helyen fordulunk meg és ismernek is minket. Konferenciákon, találkozókon mindig tájékoztatást adunk az elért eredményeinkről. Az Unió csatlakozás előtt konferenciákat is szponzorálunk, hogy hírnevünket öregbítsük.

Dr. Mlinarics József: A 90-es években az iskolatelevízió a hazai távoktatásnak jó reputációja volt, most már ez kicsit más.

Végül szeretném kérni, hogy néhány mondatban vázolja, mit tervez csinálni a elkövetkező években? Mindenki számára tanulságos, ha csatlakozhat valamilyen módon az ötletgazdag elmék közeli, vagy távoli jövőben várható elképzeléseihez.

Dr. Kürti Sándor: A mi feladatunk a következő bármekkora időtávra az adatmentés és az adatvédelem területén jelentkező üzleti igények folyamatos kielégítése a kutatási-fejlesztési feladatok megoldásához.

Dr. Prószéky Gábor: Mindig adódnak feladatok, nem tudom, mit tervezek csinálni. Minden szövegen és nyelven van még sok tisztázandó probléma, ezért bőven akad majd feladatunk.

Bár e három kiemelkedő tudós, fejlesztő és üzletember eltérő válaszokat adott, de a tanulság azonos: Jó gondolatból szívós munkával használható termék készíthető. Ezután már szinte automatikusan jön az elismertség, melyre támaszkodva üzleti sikereket lehet elérni. Így leegyszerűsítve a recept adva van, ám az, hogy valaki a folyamat minden fázisához magas színvonalon értsen, nem mindennapi. Aki mégis képes erre, azt hívják zseninek.