

Ha csak ezért hívtak, pipa lesznek

A Distinction alapítói egy Gellért-hegyi lakásban kezdték, ma az Astoria mellett egy egész irodaházat bérelnek. A 30 fős magyar startupot októberben felvásárolta a SkyScanner - a teljes sztorit először a Forbesnak mesélték el.

ÍRTA: ZSIBORÁS GERGŐ, FOTÓ: ORBITAL STRANGERS

Kapui Ákos,
Orosz Bálint és
Weiszbart Zsolt



ALAKI EGY HATALMAS

üvegkockát rakott Edinburgh központjába, a Lauristonon szemben egy kis park nyújtózkodik, körbe jópár kastélyszerű épület, ahogy az ember Skóciát elképzei. A Skyscanner irodája kilóg a képből. Ez Skócia egyik leghíresebb startupja, a Szilícium-völgy legkeményebb befektetői, a Sequoia Capital fenegyerekei történetük egyik legnagyobb befektetését rakták ebbe a cégbe, és Michael Moritz nem kezdő, a korai Google-ban, LinkedInben és a PayPalben is meglátta a lehetőséget. A skót cég több mint 10 éve foglalkozik utazásszervezéssel.

Két fiatal magyar srác áll az egyik legnagyobb tárgyaló előtt, itt tartják az igazgatótanács üléseket. Most más lesz a téma, csak sejtik, hogy mi. Orosz Bálintnak és Kapui Ákosnak a szituáció nem ismeretlen. Álltak már így egy Jeremie-alapkezelő befektetési igazgatójának irodája előtt is, pár nap múlva egy több százmilliós szerződés várta volna őket, ha bementek volna. De végül abba az irodába nem léptek be. És állt így már egyszer Bálint San Francisco felett, egy befektető luxuslakásában, a festői panoráma előtt. És most beléptek egy újabb ajtón. A briteknek azonban van egy rossz szokásuk: mindenhez 10 perces intrót rittyentenek. Addig nézzük csak meg, hogy csinált szépen csendben 600 milliós céget három budapesti srác a város közepén.

20 ÉS 50 EZER KÖZÖTT BÁRMIT

A Distinctionról éppen egy éve írtunk. Közösségi irodában béreltek 250 négyzetmétert, egy év alatt triplázták a létszámot, mégis valahogy elfedte őket az egyre erősödő startupzaj. A történetük a Műszaki Egyetemen kezdődött, még a Nagy Budapesti Startopláz előtt. Adott három srác, akik már a gimnáziumban is dolgoztak, leprogramoztak szinte bármit, amit a megrendelők kértek: Zöld László, Kapui Ákos és Orosz Bálint. A BME német nyelvű műszaki informatika szakán ismerkedtek össze, és hamar összecuccoltak egy Gellért-hegyi lakásirodában. Baromi jó volt a hangulat, rengeteget nevettek, de külön projekteket vittek. „Tulajdonképpen 20 és 50 ezer forint között bármit elvállaltam” – mondja nevetve Bálint, aki a leginkább flashjátékokat gyártott sorozatban. „50 és 100 forintos söröket ittunk,

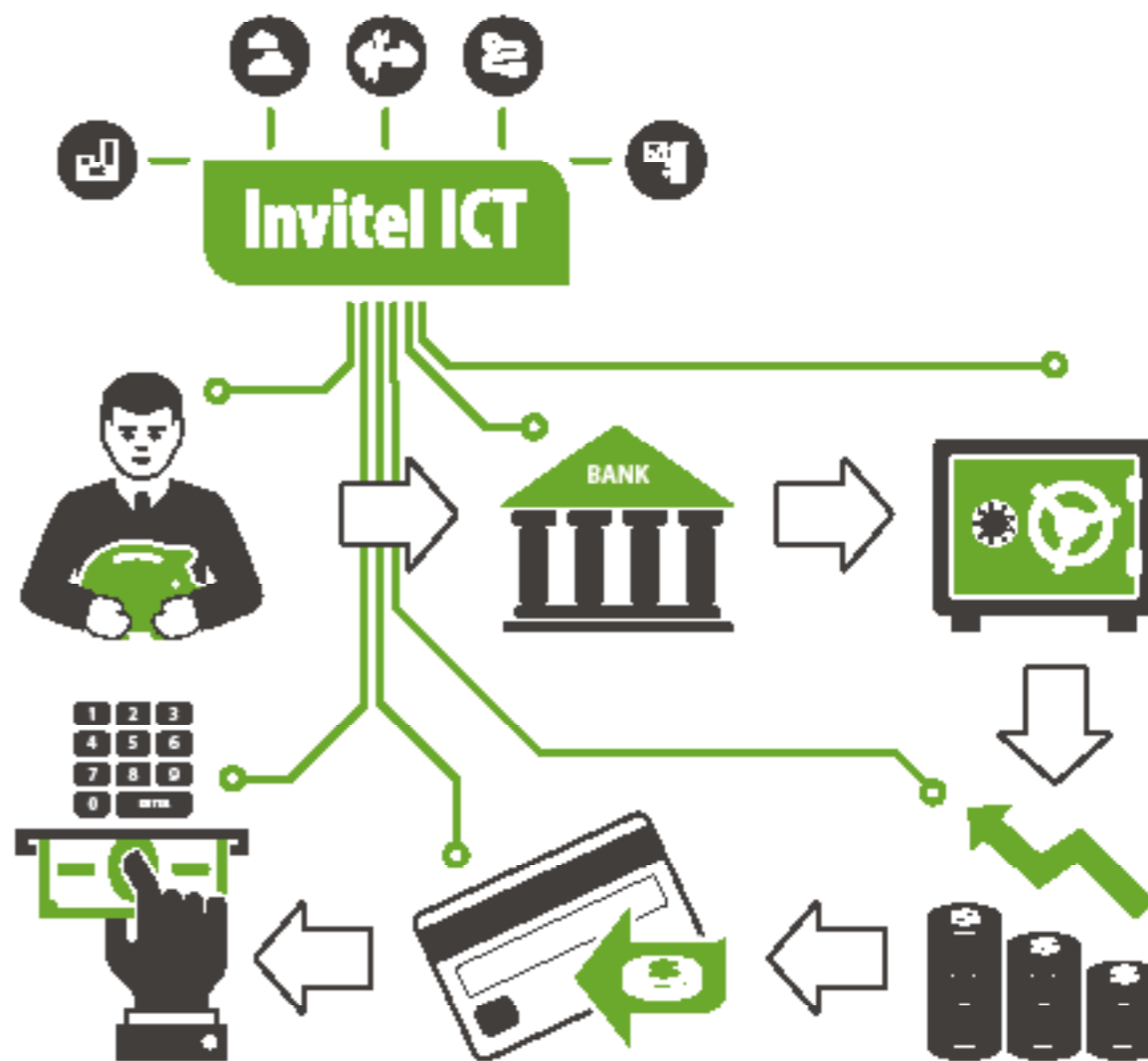
gazdag ember voltam!” A pénz, ahogy jött, úgy ment, és a jó buli mellett a srácok egyre inkább előrettekintettek. „Megjelent egyfajta jövőkép előttünk” – mondja Ákos. A pénzüik fogyott, mi legyen a megoldás? Huszonhárom évesen úgy döntöttek, céget alapítanak. „Tulajdonképpen semmink sem volt, azt pedig igazságosan el lehetett osztani” – mondja Bálint. Innentől csapatként dolgoztak.

Volt már történelmük, 2008-ban a Microsoft globális startupversenyére álltak össze, az Imagine Cupon harmadikok lettek egy intelligens öntözőrendszer tervével. „Diákok voltunk, de letettünk valamit az asztalra, ami globálisan értékelhető volt” – mondja Bálint. Azt is pontosan látták, hogy semmivel sem hülyébbek, mint akik az MIT-n végeztek, maximum többet kell majd dolgozniuk, ha ugyanazt akarják elérni. A verseny után, 2009-ben egy hetet tölthettek a Szilícium-völgyben, ami sokkoló élmény volt. Sok startup vágyik ma erre. Ákosék mégis azt mondják, nem sok hasznosíthatót tudtak hazahozni. „Igen, pitcheltünk amerikai befektetők előtt. Hazajöttünk, és itthon nem volt kinek pitchelni” – mondja Bálint. A hazai startupszcénának nagy lökést adó Jeremie-program csak rá egy évre indul majd el. A Distinction csapata így sem tétlenkedett. 2010-ben úgy döntöttek, meglovagolják, hogy kijöttek a Windows Phone-ok – ebben még az sem zavarja őket, hogy akkor még nem volt az országban windowsos telefon. Ekkor született meg a Cocktail Flow, Bálinték egy korábbi projektjét vitték telefonra. A cél az volt, hogy az

„Szeretjük, amit csináltok, szeretnénk veletek szorosabban együtt dolgozni. Mit szölk hozzá? Azt akarjuk, hogy dolgozzátok ki a Skyscanner mobilstratégiáját.”

akkor rajtoló windowsos applikációk közé elsőként kerüljenek be. Pontosan tudták, hogy az első szakítanak nagyot, az új mobilplatform kiváló lehetőség volt az elrugaszkodásra. „Megbeszéltek a magyar Microsofttal, és egy gyorsítottan találkoztunk, ahol kipróbálhattuk az appot az első országban lévő eszközön. Tesztelnünk kellett még, így a következő alkalommal Szegedre mentünk, egy német cégen keresztül ott is volt egy telefon. Fél napot babráltunk vele, →

2014. ELEJE A SkyScanner a hotel appjának fejlesztését a csapatra bízta.	2014. MÁRCIUS Zöld László kiválik a csapatból.	2014. MÁJUS Az első személyes találkozó Gareth-szel. A srácok legdurvább telefonszámlája (Zsolt Budapesten, de folyamatosan informálják.)	2014. JÚNIUS Pénzügyileg átvilágítják a Distinctiont.	2014. AUGUSZTUS Az ügyvédek egyeztetnek, Bálint Skóciába repül.	2014. OKTÓBER 17. Aláírják a szerződést, a Distinctiont felvásárolta a skót óriás.
--	--	---	---	---	--



Mindenhol ott vagyunk

Invitel üzleti ICT megoldások

Ismerjük és értjük a különböző iparágak vállalatának működését, informatikai igényeit, és hatékonyan támogatjuk üzletmenetüket testre szabott infokommunikációs megoldásainkkal.

- DataCenter** – Adatok biztos helyen, Magyarország egyik legmodernebb adatközpontjában
- Felhőszolgáltatás** – Bérelt hely a felhőben, virtuális szerverszolgáltatás bárholonnan, bármikor
- IT-kiszervezés** – Üzletmenet támogatása az IT-rendszer professzionális működtetésével
- IT infrastruktúra szolgáltatások** – Testre szabott IT-környezet, tervezéstől a megvalósításig
- Call és Contact Center megoldások** – Innovatív technológia, teljes körű ügyfélszolgálat

További részletek üzleti megoldásainkról és referenciáinkról: www.invitel.hu/uzleti

1444
invitel.hu

invitel
Tévtöket nyitunk

és este már fent is volt a store-ban” – emlékszik vissza Ákos. A koktéleverő appot nemcsak a felhasználók, hanem Steve Ballmer akkori Microsoft-vezér is imádta. Innentől kezdve megvolt a fókusz is: mobilapplikációkat fognak fejleszteni.

Egy A5-ös gurult be a Distinction Gellért-hegyi főhadiszállása elé. Miskolczy Csaba és Weiszbart Zsolt, a Val-

Egyszer felemeltem a hangom, és akkor azt mondta, na látod, most már végre beszélgetünk.

ley Connect alapítói érkeztek. Weiszbart egy évet töltött a Stanford Business School Executive Masters programján, és hazatérve úgy döntött, hogy az ott szerzett tudást felhasználja. Így lett üzleti angyal. Bálinték ekkor csak egy dolgot tudtak: kösz, pénz nem kell. Zsolték becsengettek. „Egy kis kanapéra ültettek minket, alig fértünk el – emlékszik vissza Zsolt. – „Azt gondoltam, nahát ez tényleg egy fiatal srác, azt hittem, egy idősebb pasas érkezik majd, aki mindent jobban akar tudni nálunk” – mondja Bálint. Így kezdődött egy gyümölcsöző üzleti kapcsolat. „Nekem beteges rohamaim voltak azoktól az emberektől, akik mindent tudtak, hogy így lesz majd fasza, ez meg az. A startupközösség 2010 és 2012 között ugyanabból a 30 emberből állt, mindenki nagy mellénnyel mondta a mantrát, és jellemzően ugyanott álltak 2 év után is. Mi ezt kicsit messzebből szemléltük” – így Bálint. Zsolt viszont őszinte volt, elmondta, hogy ő is most tanulja, hogy kell ezt csinálni, de sok mindent látott a Stanfordon, és itthon már felépített egy 30 fős IT-céget. Bálintéknak ez azonnal szimpatikus lett, de az első órában még nem volt meg a kémia.

KÖSZ, CARLOS!

A májusi napfény elárasztotta a Skyscanner üvegkockáját. Bálinték már túl voltak egy fejtágításon, ami arról szólt, hogy milyen cool a céges kultúra a szigetország legnagyobb startupjánál. És már bent is voltak a másik tárgyalóban, velük szemben Gareth Williams ült. Ő a Skyscanner alapítója. Egyórás megbeszélésre készültek, prezentáltak, lendületesen magyaráztak. A skót startuppall három éve dolgoztak együtt, fél éve nagyon intenzíven, amióta a „Hotels” mobilapp fejlesztése is hozzájuk került. De most találkoztak személyesen először. „Arra gondoltam, hogy ha csak tény-

leg emiatt hívtak ide, hogy lássuk egymást, akkor nagyon pipa leszek” – mondja Bálint. „Úgy láttam, ugyanazok az ösztönök hajtják őket, mint engem. Azonnal mély benyomást tettek rám” – mondta az első személyes találkozásukról a Forbesnak a Skyscanner alapítója. Az egy órából 55 perc eltelt. És a velük szemben ülő Gareth beszélni kezdett. „Szeretjük, amit csináltok, szeretnénk veletek szorosabban együtt dolgozni. Mit szóltok hozzá? Azt akarjuk, hogy dolgozzátok ki a Skyscanner mobilstratégiáját.”

A Skyscannerre 2013-ban szakadt rá az amerikai tőke, és máris felvásárolták a Fogg nevű, barcelonai appot. A cég ügyvezetője, Carlos González azóta bekerült a skótok igazgatótanácsába is, és a Skyscanner megnyitotta hatodik irodáját, az elsőt Spanyolországban. „Carlos hozzám hasonlóan temperamentumos természet” – mondja Bálint. „Egyszer felemeltem a hangom, és akkor azt mondta, na látod, most már végre beszélgetünk. Tetszett neki, hogy ügynökségeként is ennyire a termékre fókuszálunk”. A Fogg hasonló utat járt be, mint ami a Distinction előtt állt. Ákos és Bálint úgy döntött, hogy itt lenne az ideje egy fenékkal egy lovon ülni. Gareth felvetésére egyetlen logikus és értelmes válasz létezett: „Vegyetek meg minket!” De ilyet nem mondhattak. „Azt válaszoltuk, hogy mivel ők a jártasabbak ebben a sztoriban, mondják el, mire gondolnak” – meséli Ákos. Bálint beszélt Carlosszal, aki azt mondta, a felvásárlás járható út lehet. Ezt követően pedig fogták magukat, és hazautaztak. „Tele voltunk megrendelésekkel, úgy voltunk vele, hogy ha nem muszáj, nem adjuk el a céget” – mondja Bálint. És valóban így volt, hiszen a Distinction azért tudott nagyra nőni, mert a globális piacra dolgozott a kezdetektől, a külföldi partnerek pedig szerették a magyar csapatot. „A Distinction csapata nagyon emlékeztetett a Skyscannerre: számukra is legalább annyira fontos a csapat közös sikere, mint az egyéni motivációk” – mondja Gareth arról, hogy miért is vetett szemet a magyar cégre.

EL KELLENE KÖLTENI PÁR SZÁZMILLIÓT

„Aadtam nekik pénzt, hogy komolyan vegyenek” – így kezdtek együtt dolgozni a srácok 2011-ben Weiszbart Zsolttal. 2,5 millió forinttal szállt be, és abban állapodtak meg, hogy üzleti tanácsokkal segíti a csapatot, illetve kapcsolatai révén elsődlegesen a Szilícium-völgyből próbálnak tőkét bevonni. A cég tovább dolgozott, kiadták az applikációkereső AppFlow alkalmazásukat is, ami szintén nagy siker lett. A saját appok mellett a Distinction szorgosan szállított megoldásokat az ügyfeleinek is. A fiúkat azonban megcsap-



Gareth Williams

FOTÓ: SKYSCANNER

ta a startupvilág szele, és az, hogy olcsón hozzáférhető források szabadultak fel a válság után. Zsolt Amerikában kilincselte egy újabb saját fejlesztésükkel. „Mi is eljutottunk oda, hogy csináljunk egy buliappot. A Balaton Soundon be kellett látnunk, hogy halott az elképzelés” – meséli nevetve Bálint. Hiába, a Distinctionnek sem jött be egyből minden. Zsolt üres kézzel jött ugyan haza, de az akkor startoló Jeremie-alapok alig várták, hogy befektessenek. A piac tele volt forró pénzzel – a Distinctionnek csak arra kellett vigyázni, meg ne égesse megát. Az akkori alapok 1,5 millió eurós befektetéseket helyeztek ki, a fiúk gyorsan összedobták, hogyan kellene elkölteniük ennyi pénzt. Ennyit eltapcsolni a közhiedelemmel ellentétben nem olyan könnyű, de a papír sok mindent elbír. Az egyik alappal nagyon közel került a megegyezés. 2011-ben telefonáltak először a Skyscannertől, egy jó mobilappfejlesztő csapatot kerestek. „Igazi európai partneri és anyagi megbecsülésről álmodoztunk. És ezt a Skyscannertől megkaptuk!” – teszi hozzá Bálint. A Distinctionben ekkortól minden ilyen nagyobb megkeresés komoly dilemma volt. A fiúk imádtak együtt dolgozni a saját ötleteiken, de ezt meg kellett finanszírozni, a külföldi szerződések pedig stabil bevételt jelentettek. Arra is vigyázniuk kellett, nehogy digitális ügynökséggé alakuljanak, amely futószalagon gyártja a mobilapplikációkat.

Az AppFlow volt az a saját termékük ekkor, amiben fantáziát láttak. Úgy tűnt, külön piaca lesz annak, hogy a különböző okostelefon-plattformokon hogyan tudnak a jüzerek applikációkat felfedezni. Ákosék megint ott akartak lenni az elsők között. A Jeremie-kör után úgy döntöttek, külföldről hoznak be pénzt, így Bálint 2012-ben elindult Zsolttal, megint Amerika volt a cél.

Úgy tűnt, az appkereső appok piaca még szűz, az amerikai befektetők tudni akarták, van-e benne potenciál. Gyorsan dűlőre akarták vinni a dolgot: azt mondták Bálintéknak, hogy költsenek el fél-1 millió dollárt akár fél év alatt. Ha fél év után még működnek, életképes lehet a dolog, jöhet a következő kör, ha nem, akkor meg bukjanak, amilyen hamar csak lehet. A srácok inkább itthonról fejlesztettek tovább. A befektetésre megint nemet mondtak. „Mindenesetesen ilyen megállapodás valamilyen kényszerpályát eredményezett volna” – mondja erről Ákos. A Nokia közbeszólt – már megint. Az AppFlow-t akarták, de white label együttműködést ajánlottak, vagyis a Distinction fejlesztett, az alkalmazás pedig innentől a Nokia-logó alatt futott. És akkor telefonált a Red Bull is, hogy tetszik nekik az AppFlow, akarnak valami hasonlót. „Két hét alatt összehoztunk egy szerződést Salzburgban” – biccent Zsolt. A fiúk több lábón akartak állni, és ekkor már felröppentek olyan hírek, hogy a Microsoft vinné a Nokiat, újabb lábat kellett hát növesz-

JEREMIE

„A magyar kockázati tőke-alap elég sok százalékot kért, 50 felett (ez 2011-ben egyáltalán nem volt ritka – A szerk.). Mérföldkövekhez kötötték a folyósítást. Dilemmában voltunk, mert azon agyaltunk, hogy ha megnövünk, a nekünk megmaradó rész is többet fog érni. Az ajánlatot vonzóan tartottuk, és elismerés volt számunkra, hogy eljutottunk idáig. Egy kis cégnek akartak rengeteg pénzt adni. Törtük a fejünket. Közel voltunk a megegyezéshez. Zsolttal a Nokia Worldön voltunk akkor, előadást tartottunk, tőkő buli volt. Közben Ákosék itthon tárgyaltak, a befektető kissé váratlanul újabb módosításokkal állt elő. Mi mondtuk, hogy nem írjuk alá, a befektető engedett, de azt mondta, ha pénteken nem, akkor szombaton írjuk alá, amikor hazaérkeztünk. Csak hogy közben a Nokia is beszélni akart velünk. Azt mondták, hogy nekik tetszik ez az AppFlow, esetleg megvennék. Ez volt péntek este 7-kor. Azonnal írtam a befektetőnek, hogy nem megyünk. Valami halloweeni buliban voltak, és nem vették észre a mailt emiatt. Reggel viszont hívtak is, hogy hol vagyunk? Papírok kinyomtatva, és várták, mikor jelenünk meg. Senki sem volt ott. Sorry, ez most nem lesz meg. Kicsit ciki volt, végül nem sértődtek meg annyira, mint gondoltuk, még ebédelni is meghívtak minket. A Nokival elkezdünk tárgyalni, de végül abból sem lett semmi. De legalább szabadon tudtunk velük tárgyalni, egy befektetővel a nyakunkon ez nem ment volna.”

6.00

Megszólok a telefonon ébresztőt. Átfutom az e-maileket – ez segít felébredni.

6.40

Indulás az irodába. Ilyenkor még szinte alszik a város, alig van forgalom.

07.00

Érkezés az irodába, útközben veszek egy finom péksütit.

07.15

Kávé, reggeli letudva. A nap megtervezése, e-mailek megválaszolása.

09.00

Napi status meetingek, ad-hoc egyeztetések.

11.00

Vissza az e-mailekhez.

12.00–13.00

Ebéd, ping-pong, egy kis beszélgetés a csapattagokkal.

13.00–15.00

Projektet átnézés, aktuális kérdések megválaszolása.

15.00–18.00

Delutáni meeting-kavalkád.

18.00

Vacsorarendelés, kezdnek lenyugodni a dolgok.

20.30

Lassan el kellene indulni haza, mert „kilencre ígertem magam”.

20.59

Elindultam – sms, hogy „kések 20 perct”.

21.20

Otthon.

A VÖLGYBEN

„Nagyon tanulságos volt, és iszonyat nehéz, mert a csapatból egyedül voltam, Zsolt rengeteget segített. Amikor a befektető nem hívott vissza, én nem akartam telefonálni. Hívd fel, mondta. De nem hívom, ha nem keres, minek hívjam? „Jó, akkor felhívom én!” És akkor ő tárcsázott, és másnapra le is szervezett egy meetinget. És prezentáltak. Többek között a Sequioának vagy épp a Google Venturesnek.

forrást szerezni kompromisszumok nélkül. A Distinction úgy jutott el erre a szintre, hogy csupán egy angyalbefektetője volt, Zsolt végig aktívan segítette főleg üzleti és szervezetfejlesztési kérdésekben az alapítókat, 2013 így is egy vad rohanás volt. „Megbeszéltek, hogy csak a Google-nak vagy a Facebooknak vesszük fel a telefont ezentúl” – mondja Bálint. És akkor a Skyscanner bejelentkezett, hogy lenne egy nagyobb meló. A budapesti csapatra akarták bízni a Hotels alkalmazásuk tervezését és fejlesztését. Ekkora melót addig még nem vállaltak be: iOS-re, Androidra és Windows Phone-re is kellett fejleszteni. Végül bólintottak, bár a teljesítményük határán voltak, a két évre kivett irodában pedig másfél év után egymás nyakában ültek a fejlesztők. „Teljesen szürreális, hogy ezek után befutott egy hívás a Google-tól is” – mosolyog Bálint.

Gareth három hét múlva írt e-mailt. Megbeszélésre invitálta Bálintékat: a téma pedig az ajánlat volt. Idén júliusban a Skyscanner pénzügyi igazgatója átnézte a Distinction

Mennyibe kerülhetett a Distinction?

A felek nem beszélnek a vételárról, annyit lehet csak tudni, hogy létszám tekintetében ez volt a Skyscanner legnagyobb befektetése. A skótok pénzt és Skyscanner-részvényeket adtak, vagyis a végső vételár több milliárd forint is lehet – ez persze függ Bálinték teljesítményétől is. A Distinctiont már 2012-ben közel egymilliárd forintra értékelték a Völgyben.

teni. „Innentől viszont reggel 4-től hajnal 2-ig dolgoztunk, jött a pénz, de rengeteg munka is volt. Hat és fél alkalmazottunk volt” – mindez 2012 végén. Itt volt az ideje, hogy költözzenek. A Loffice Salétrom utcai egységébe települtek át. „El sem tudtuk képzelni, hogy lakunk majd be heten 250 négyzetmétert” – mondja Bálint. 2013-ban látványosan növekedett a cég, engedve az ügyféligényeknek, a létszám megháromszorozódott, a bevétel elérte a 260 millió forintot. A cég három nagy globális márkának szállított be folyamatosan, rengeteg munkájuk volt, de úgy voltak vele, hogy a saját ötletekre csak így tudnak

könyveit. „Talán meg is lepődtek, hogy semmibe sem tudtak belekötni” – mondja Zsolt. A srácok kimentek Skóciába, a tárgyalóban öten várták őket. Tíz perc után Gareth végre váltott a legfontosabb diára, amin már számok is voltak. „Nem álltak messze egymástól az értékek, nem volt nehéz megegyezni” – mondja Bálint. Innentől pedig elindult a felvásárlás legrázósabb része, a szerződés formába öntése és a jogi egyeztetések. Bálintékat a White Summers ügyvédi iroda képviselte, míg a Skyscanner a világ egyik legnagyobb ügyvédi irodájának hazai képviselőjét kérte fel.

Megbeszéltek, hogy csak a Google-nak vagy a Facebooknak vesszük fel a telefont.

„Szinte elvesztünk a különféle paragrafusok és jogi útvesztők részleteiben – mondja Bálint. – Ekkor felültem a repülőre, találkoztam Garethékkel személyesen, és egy pillanat alatt sikerült minden kérdést tisztáznunk, majd gyorsan formába öntenünk.” „Nagyon fontos volt, hogy a cég ügyei átláthatók voltak, nem volt takargatnivalónk, nem kellett kozmetikázni utólag semmit” – mondja Zsolt. Ez nagyban meggyorsította a felvásárlás előkészítését.

40 MILLIÓ FELHASZNÁLÓ - CSÁBÍTÓ AJÁNLAT

„Bármennyire is voltak nehézségek, a lehetőség meggyőzött minket. 40 millió jüzerrel sáfárkodhatunk, ezt saját erőből csak nagyokokára értük volna el” – mondja Ákos. A szerződés aláírásakor már csak Bálint, Ákos és Zsolt vettek részt a tárgyalásokon. Zöld László márciusban új vizekre evezett „eltérő emberi és szakmai megfontolások miatt”, húszszázalékos részét kivásárolták, tíz százalék maradt Lacinál, hogy ha összejön valami „nagy buli”, ő is részesülhessen belőle. Azóta Londonban él és dolgozik. Október 17-én este 10-kor kezdték aláírni a 600 oldalas szerződést. A céget eladták, de sok minden nem változik. Az új irodában 30 munkatárssal az Astoria mellett található a Skyscanner új központja, a fiúk álmodják meg és irányítják a mobilüzletéget, a cég nemzetközi vezetőtestületében is helyet kapnak. Egyelőre tart az integráció. Zsolt első befektetésével megcsinálta élete eddigi legjobb üzletét. A tízszázalékos tulajdonért a cash mellett Skyscanner-részvényeket is kapott, ezzel ő lett az első külsős, aki ilyen papírokat tulajdonolhat. „Bízom a srácokban” – mondja mosolyogva.

Cégadatok**TULAJDONOSI ARÁNY A FELVÁSÁRLÁS ELŐTT**

30% OROSZ BÁLINT
30% KAPUI ÁKOS
10% ZÖLD LÁSZLÓ
20% DISTINCTION KFT. (Zöld felvásárolt részesedése)
10% WEISZBART ZSOLT (2,5 milliós befektetésért)
Forrás: cégadatok (IM-adatbázis)

PÉNZÜGYI EREDMÉNYEK: árbevétel/ adózott eredmény (millió forint):

2010 **0,8/0,2**
2011 **9,2/0,05**
2012 **101/30,9**
2013 **263/98**
2014 **600*/300***

Forrás: Bisnode, *prognózis, a Distinction közlése alapján

LÉTSZÁM:

2010 **3 fő**
2011 **4 fő**
2012 **6 fő**
2013 **14 fő**
2014 **28 fő**
Forrás: Bisnode

Ki tudja, jövő héten esetleg megint bedobhatna a magyar srácokkal egy sört. Nem egy megközelíthetetlen pofa. **F**

A három jó barát 23 évesen azért döntött a cégalapítás mellett, hogy ne legyen főnökük, a maguk urai lehessenek. Most, 27 évesen mégis örülnek, hogy „alkalmazottként” folytatják, hiszen rendkívül sok felelősség lekerül a vállukról. „Mégiscsak mérnökök vagyunk, és a jó hangulatú fejlesztés miatt kezdtünk ebbe bele. De az utóbbi években szinte csak a céges dolgokat intéztük, most megint azzal foglalkozhatunk, amivel szeretünk” – mondja Ákos. Azt mondják, az egyetlen dolog, amit vesztenek a deallel, a nevük. „Így viszont hihetetlen lehetőségeink vannak. A Sequoia bármelyik portfóliócégéhez – Dropbox, Evernote – odamehetünk, hogy kérdezzünk, tanuljunk – mondja Bálint, és lendületesen folytatja. – A Skyscanner jövője a mobil, egyelőre PC-felületről jön a sok pénz, de ez meg fog változni, és ha egy 1 milliárdos cégből tudunk csinálni egy 10 milliárdosat, ennek a részesei lehetünk, ez hihetetlen löket mindannyiunk karrierjében, bármivel is foglalkozunk majd később.”

Ha a Distinction csapata megállja a helyét, nem túlzás, az ott dolgozók életbiztosítást váltanak, és a világ bármely részére mehetnek dolgozni később. A fiúk nem szokták megünnepelni a mérföldköveket, ha egyet elérnek, már a következőre figyelnek. Most csapat tagjai is jól jártak, a számukra elkülönített opciók immár Skyscanner-részvényeket takarnak, és a karrierjük is új szintre lépett.

Gareth pedig talán épp most hagyja el a Skyscanner üvegkockáját. Kicsit talán mosolyog, hiszen ő is átélt hasonlót, mint most Bálinték.

buddha-bar

RESTAURANT · BAR · LOUNGE

BEMUTATJA

PEZSGŐK VILÁGA
DECEMBER 11.
A VinCE Magazin által legkiválóbbnak választott, közel 30 fajta pezsgő Buddha-Bar falatok · Élőzene
A PEZSGŐ KÓSTOLÓ ÁRA: 6.900 Ft (lefogyasztható pezsgőre és Buddha-Bar falatokra)

SZILVESZTER
BUDDHA-BAR STÍLUSBAN
A VÁROS LEGSTÍLUSOSABB JÉGBÁRJA
Egyedi izvilágú koktéltreációk
GÁLAVACSORA
Osztriga & kaviár & Taittinger Champagne állófogadás
5 fogásos ünnepi menü
59.000 Ft/fő
BARRIO LATINO STYLE PARTY
SZAMBA SHOW-TÁNCOSOK
ÉLŐZENE · BUDDHA-BAR REZIDENS DJ MADA
LOUNGE VIP BELEPŐJEGY 2 FŐ RÉSZÉRE: 45.000 Ft/főszal (1 üveg premium röviditalt vagy champagne-t, sushi vélogatást és Buddha-Bar falatokat tartalmaz)
LOUNGE SÉTALÓJEGY 10.000 Ft/fő (4 long drinket tartalmaz)
*Az árak nem tartalmazzák a 12% szóróanyagot

INFORMÁCIÓ ÉS ASZTALFOGLALÁS
restaurantreservation@buddhabarhotel.hu · Tel: +36 1 799 7302
H-1052 Budapest · Váci utca 34. · www.buddhabarhotel.hu
A Buddha-Bar a Mellow Mood Hotels tagja

6.00 Először szólal meg az ébresztő.	TED videót. 7.30 Reggeli a közeli kávézóban: hírek/blogok olvasása.	meetingek a budapesti csapatokkal (kihasználva az időeltolódást).	satlan e-mailek átnézése. 9.00-10.00 A „fontosnak” megjelölt levelek megválaszolása.	10.00-12.00 Rohanás, meetingek 12.00-13.00 Ad-hoc megbeszélések, amiket	korábban nem sikerült sehozá sem beütemezni. 13.00 Ebéd = a reggeli kapcsán megvásárolt „biz-
--------------------------------------	---	---	--	---	---

tonsági három-szögszendvics” elfogyasztása.	16.00-19.00 Felkészülés a következő napra 19.30-22.00 Vacsora kollé-	gákkal a közeli kocsmában. 22.30 Skype a feleséggel. 23.00 - Aktuális kedvenc so-	rozatom előző este félbehagyott epizódjának folytatása.
---	--	---	---