

# FURCSA LESZ, HOGY LÁTOM MAGAMAT A FORBES CÍMLAPJÁN

Varázsoltak a város közepére egy szeletet a szép új világból, hogy aztán megváltoztassanak egy egész országot. Árvai mégis azt mondja, elrontotta, mert nem volt teljesen őszinte. Halácsy csipkelődik, Somlai-Fischer kilépett a menedzsmentből, de így is boldog. Több mint két órát beszélgettünk a Prezi alapítóival. Végre.

KÉRDEZETT: ZSIBORÁS GERGŐ  
BELEKÉRDEZETT: GALAMBOS MÁRTON  
FOTÓK: SEBESTYÉN LÁSZLÓ



Halácsy Péter (HP),  
Árvai Péter és  
Somlai-Fischer  
Ádám



**Magyar szemmel fanatikusan hisztek a változásban, mintha amerikaiak lennétek. Mikor éltétek át először azt, hogy valóban meg tudtok valamit változtatni?**

**Árvai Péter:** Nálam ez összefonódik a példaképekkel, akik egyértelműen a szüleim. Ők 68-ban a teljes bizonytalanságot választották, és elhagyták az országot. A papám a jugoszláv–olasz határon, a hegyek között menekült el. Ha belegondolok, ez hihetetlen rizikó volt akkor. Szóval nálunk szokásos volt, hogy az ember hajlandó feladni mindent egy ügyért.

**De emlékszel az első olyan pillanatra az életedből, amikor képes voltál valamit megváltoztatni?**

**Árvai:** Ez nekem természetes volt. A legfontosabb „aha”-élményem viszont az volt, amikor mindenki tanácsa ellenére Svédországban létrehoztam egy honlapot, amin az egészségügyi szolgáltatásokat lehetett összehasonlítani. Nagyon provokatív kezdeményezésnek számított, ügyvédek hívogattak, hogy mit gondolkodok magamról, perrel fenyegettek. Egy éven belül Svédország legjobb honlapjának választották. Megváltozott az elvárás: a leggyakoribb felhasználóink az orvosok lettek.

**Somlai-Fischer Ádám:** Ha rosszul éreztem magam, sohasem hagytam szó nélkül. Mindig lázadtam, a középiskolában, az építészkaron is. Rájöttem, hogy az egyetemen nem azt tanuljuk, amit kellene, mozgalmakban vettem részt, tüntetéseken, szakkollégiumot szerveztünk. És ezeknek mindig volt valami hatásuk. Nálam ez odáig futott ki, hogy elhittem, bármit meg tudok tanulni. Ha akarok, létre tudok hozni egy olyan világot, ami nekem tetszik. Amikor hazaköltöztem Svédországból a diploma után, Halácsy Péterrel megalapítottuk a Kitchen Budapestet (Kibu). A megnyitón bejöttek a fiatalok, és azt mondták, nahát, ez az, amiről azt hittük, hogy csak Amerikában lehetséges. Hihetetlenül gyors kultúraváltást hajtottunk végre.

**Halácsy Péter (HP):** A változásba vetett hit mindenkinél a családban gyökerezik. Az anyukám eléggé aktív, ultrapragmatikus ember, nálunk mindig az volt, hogy ha valamit akarunk, akkor azt meg tudjuk csinálni. És ha valamit nem tudsz, azt még nem tudod. Amikor véletlenül tudománnyal kezdtem foglalkozni, emlékszem, az első kutatás-fejlesztés projektünkre azt mondták, ezt úgysem lehet egy év alatt megcsinálni. Ez azóta sporttá vált számomra. Ha valaki azt mondja, „úgysem lehet”, onnantól kezd izgalmas lenni a dolog. Ha mindenki azt gondolja, hogy valamit nem lehet, akkor azzal valószínűleg foglalkozni kell.

**Somlai-Fischer:** Én is Magyarországon nőttem fel, és amikor először eljutottam más, sikeresebb országokba, akkor volt bennem egy komplexus, hogy ott minden jobban működik. Amikor én is elismertebb lettem a szakmámban, akkor jöttem rá, hogy a változásokat mindenhol egy kisszámú, de nagyon aktív embercsoport indítja el. És ezt nagyon könnyű reprodukálni, mert nem kell hozzá más, csak nagyon sok munka.

## BELEVÁGNI

**Sok volt a veszténivalótok azzal, hogy belevágtatok a Prezibe?**

**Árvai:** Lehet, hogy én fogtam bele ebbe a legvadabbul. Otthagytam a svéd céget, amit épp építettem. Apám hirtelen halála nagyon megfogott, 28 évesen persze nem azon gondolkodik az ember, mikor fog hirtelen véget érni az élete, de én elég sokat gondolkodtam ezen akkor. Apám a nyugdíjas éveit tervezgette, hogy találkozik majd a barátokkal, többet jön Magyarországra. Rájöttem, nem biztos, hogy várni kell a dolgokat, hanem csinálni, mert ki tudja, mit hoz a jövő.

A másik dolog a családi háttérből is adódik, abból a kettősségből, ami az életünket jellemezte. A szüleim mindig arról beszéltek, milyen csodálatos emberekkel van tele Magyarország, amit mégis otthagytak. Miért? Nekem is ilyen érzéseim voltak, barátaim, rokonaim vannak itt, ennek ellenére úgy voltam vele, hogy valamiért jobb, hogy nem Magyarországon élek. A Preziben megláttam azt is, hogy talán képes lehet áthidalni az áthidalhatatlant: hogy mit kezdjek én a magyar háttérrel? Esélyt láttam benne.

**Ha jól értjük, a motivációid között fontos volt az is, amit tulajdonképpen a szüleid hagytak rád: a magyar identitásodhoz való viszonyod.**

**Árvai:** Sokszor elmeséltem már: amikor idejöttem, a nagybátyám hozott el a reptérről, és panaszkodott. Ez az attitűd volt az első, amivel találkoztam. De az én problémám ennél mélyebb volt: hogyan tudok büszke lenni a magyar

Ha valaki azt mondja, „úgysem lehet”, onnantól kezd izgalmas lenni a dolog. Ha mindenki azt gondolja, hogy valamit nem lehet, akkor azzal valószínűleg foglalkozni kell.

hátteremre azzal együtt, hogy mindenki azt mondja körülem, hogy nem jó itt lenni? Bárhol körülnéztem itthon vagy külföldön, a környezetemben mindenki arról beszélt, hogy milyen szar Magyarországon lenni. Nem bírtam feldolgozni ezt, inkább tenni akartam ellene, hogy ne így legyen. **Ha nem jön össze, lett volna visszaút a saját cégedbe, nem?**

**HP:** Ha belegondoltok, az életünk összes rizikós húzása ilyen roppant egyszerű. Főleg utólag, meg ha más hozza meg a döntést. Ha téged innen kirúgnak, mész másik újsághoz, nem? Belülről ez egyáltalán nem ilyen egyszerű.

**Árvai:** Hatalmas döntés volt. Egy karácsonyi vásárban sétáltam az egyik barátommal, és emlékszem, hogy



Interjú a Prezi templomában

egyszer csak odafordultam hozzá: „Figyelj, el akarok költözni egy másik országba. Nem látjuk egymást majd sokáig, mert nagyon keményen fogok dolgozni.” És ez volt a búcsú, el is tűntem az életéből. Új szakasz kezdődött, még ha nem is gondoltam vízválasztónak, tudtam, hogy fontos dologba kezdek bele.

**HP:** Nekem is sokan mondták, hogy ne csináljam. Anyukám például: miért adnék fel egy közalkalmazotti állást? De eldöntöttük, hogy ez kerül a fókuszba. Veszténivalót talán nem is éreztem ekkor. Amikor 2010-ben kiköltöztünk Amerikába a hat hónapos terhes feleségemmel, és nem volt semmink, még a cégben sem volt sok pénz, és rájöttünk, hogy nem is olyan egyszerű lakást kivenni, és különben is, minden jóval drágább, meg hogy a lakásokban nincs is bútor, na, akkor volt egy komolyabb krízis az életünkben. Akkor többen mondták, hogy hülyék vagyunk, hogy így nekiindulunk. Addig talán fel sem fogtuk. Utólag azt mondom, kemény volt. Nagy kultúrsokk volt, és komoly önismereti folyamat is. Ráadásul kint lettünk szülők.

**Árvai Péter ideköltözött, és neki kellett rábeszélnie titeket, hogy teljes időben csak a Prezivel foglalkozzatok. Miért?**

**Somlai-Fischer:** Egyrészt kellett Péter világlátása, hogy hosszú távon, dedikált munkával lehet nagy dolgokat csinálni. Félállásban tudunk trendi startupot csinálni,

konferenciákon megtapsolnak minket, tök jó, de ahhoz, hogy ezen túljuss, rengeteg meló kell. A másik: belülről kezdtem érezni. Az első szerződéseim szerint még mehettem kiállítani, mert „ne zárjuk be a Ádámot”. São Paulóban voltam egy konferencián, még volt négy napom, de előbbre hoztam a jegyem, és hazajöttem. Vágytam az itthoni kihívásokra, amik a Preziben megjelentek. Úgy éreztem, hogy nagyon sok embernek tudunk segíteni, a sok levél, amit kaptunk, nagyon sok motivációt adott.

**HP:** Péter azt mondta, tegyünk fel most mindent egy lapra. Otthagytuk a Kibut, én a Műegyetemem, és elkezdtünk csak egyvalamivel foglalkozni. Lehet, hogy ez kulturális különbség. Engem addig az izgatott, hogy több dologgal is foglalkoztam. A nagy döntés az volt, hogy azt mondtuk, mindezt, de tényleg mindent beleteszünk a Prezibe.

## PÉNZ, BARÁTSÁG

**A pénz számított?**

**Árvai:** (Kis szünet után.) Persze, hogy számított. Ez hatalmas rizikó volt.

**A nagy pénz, amit az egésztől reméltetek, az fontos volt?**

**Somlai-Fischer:** Nézd, volt egy papír, amire írtunk valami hatalmas számot, ez biztos. De tényleg nem ez számított. Önmagában terméket csinálni is nagyon izgalmasnak tűnt.



**Árva:** Bárkihez fordultunk, azt mondta, hülyék vagyunk. Egy: versenyezni akartok a Microsofttal, a Google-lal? Kettő: azt mondjátok, hogy mindezt Magyarországról? Három: mindezt az utóbbi idők legnagyobb válságának kellős közepén? Én úgy gondoltam, hogy elmegyek befektetőt keresni, ahogy ilyenkor kell, ne éljünk vízen és kenyéren. Annak ellenére, hogy már ismertem befektetőket, egy embert sem tudtam meggyőzni, hogy ez jó. Akkor döntöttünk úgy, hogy ebbe beletesszünk egy évet, ez volt az első road-mapünk. Elhatároztuk, hogy kirakjuk az első változatot 2009 elején, és ha megy, szerzünk befektetőt, ha nem, ennyi volt.

**HP:** Azok az évfolyamtársaim, akik rólam másoltak, már előtte is többet kerestek nálam, de én akkor is azt gondoltam, hogy az egyetemen, kutatóként valami érdekeset, jobbat tudok csinálni. Főleg az első években a várható fizetésünk jóval elmaradt attól, mint amit bármelyik nagy cégtől megkaptunk volna. Ez elég sokáig így volt.

**Somlai-Fischer:** Viszont boldogok voltunk, és ez nagyon sokat számít.

**Oké, hogy az elején nem volt fontos a pénz, de most sok van, gazdag emberek lettetek.**

**Somlai-Fischer:** Nagyon jó dolog, szabadságot ad, szabadidőt lehet vele venni, de nem ezért kezdtünk bele. Sokat aggódom, hogy el fogom-e veszíteni a barátaimat.

**Nem lehet úgy gazdagnak lenni, hogy az ember ne veszítse el a barátait?**

**Somlai-Fischer:** Dehogynem, ne érts félre!

**Árva:** Más az, amit a kívülálló emberek erről gondolnak. Csupán azért, mert mi itt a Forbesban szerepelünk, mi fog történni? Az emberek képet alkotnak rólunk, mi nem ismerjük őket, ők megismernek majd minket. Mi keressük az autentikus kapcsolatot az emberekkel, és ez nekünk sokkal fontosabb, mint a pénz. A gazdagságnak ára van. Vajon milyen árat fizetnének azért, hogy pénzünk van, de nem tudunk autentikus kapcsolatokat kialakítani másokkal?

**Somlai-Fischer:** Elsősorban boldogok akarunk lenni. Most boldogok vagyunk, akkor is azok voltunk, amikor kisebb volt a Prezi, és ezért van mit veszítenünk.

**Miért bíztatok ennyire egymásban?**

**HP:** Mondjátok meg, ha szerintetek ez erős, de azt éltük át, amit egy párkapcsolat elején szokott az ember, hogy – húha! – alapértékekben megegyezünk. Hasonlóan állunk a világhoz vagy a pénzhez. Mit csinálnál, ha most hirtelen gazdag lennél? Hát, lehet, hogy azt nem akarnám annyira, mert csak problémát okoz.

**Somlai-Fischer:** Erre a korunkra eljutottunk az emberismeretnek arra a szintjére, hogy tudtunk jól kérdezni, és azt is tudtuk, milyen értékek mellett szeretnénk élni.

**HP-t mikor értettétek meg? Kicsit az az érzésünk, mintha mindig bosszankodna magában.**

**HP:** Igen? *(Nevetnek.)*

**Somlai-Fischer:** Sosem éreztem ilyet.

**HP:** Ez nagyon jó kezdő mondat lenne egy pszichológus-

nál, amúgy. Fontos, hogy elég sokat foglalkozunk tudatosan azzal, hogy barátok maradjunk. Időt adunk magunknak. Leülünk és beszélünk, otthagyjuk a mindennapokat.

**Árva:** Ez az interjú is ilyen nekem!

**Somlai-Fischer:** Én ezt kurkászásnak hívom. Egyszerűen időt töltünk együtt. Rengeteget használom ezeket az emlékeket.

**Árva:** Amikor belevágtunk, konkrétan két napot töltöttünk az Alibi kávézóban, és akkor azt mondtam nekik, hogy mielőtt visszamegyek Svédországba, döntsük el, mi legyen. Ez alatt a két nap alatt nem a táblázatokat néztük át, meg hogy mennyi legyen a fizetés. Családról, filozófiáról, életfoglásról beszélgettünk.

**Somlai-Fischer:** Arról a jövőről, amit csinálni szerettünk volna.

**Mikor jelent meg előttemek, hogy ez valami nagy dolog is lehet?**

**Somlai-Fischer:** Az első egymillió júzer hihetetlen volt. Én inkább azt mondanám, hogy folyamatosan nagyobbát álmodtunk.

**HP:** Az első egymillióra emlékszem én is. Amerikában voltunk, Péter lakásában, ott volt Linda, a feleségem. Valahogy szóba került, hogy elértük az egymilliót, és Linda rám



szólt: „Sohasem mondd el nekem, ha történik valami!” *(Nevetnek.)* Bekapcsoltam egyszer a tévét, a BBC Click ment, éppen a Prezről beszéltek brit akcentussal.

**És ez neked fura volt?**

**HP:** Hát, elég fura.

**Globális céget akartatok csinálni, és kiderült, hogy ez egy globális cég.**

**HP:** Az is furcsa lesz, hogy ott látom majd magamat a Forbes címlapján.

## COMING OUT

**Péter, te egy külföldi konferencián nemrég beszéltél a melegségről. Miért tartottad fontosnak, hogy az alapítótársaid már a legelején is tudjanak erről?**

**Árva:** Van egy történet, amit még nem meséltem el. 2008-ban, amikor két napot végigdumáltunk a kávézóban az életről, az én stratégiám az volt, hogy mindent elmondok, de egy dolgot kihagytam. Amikor a páromról beszéltem, akkor mindig ezt a szót használtam, hogy „a párom”. Ezt amúgy viszonylag kevés nyelvben lehet úgy megtenni, hogy semmi sem derül ki. *(Nevet.)* Az első nap után nem tudtam elaludni.

Svédország sem tökéletes, ott is van homofóbia, de aztán végképp nem tudtam, hogy mit kezdjek ezzel Magyarországon. Felhívtam a barátomat, Matthew-t, hogy mit csináljak? „Péter, te nem szoktál félni. Mi történt?” – ezt kérdezte. 1990-ben coming outoltam, és megesküdtem, hogy nem fogom elrejtani. A második nap végén kezdtem beszarni, már mentünk ki a kávézóból, azt éreztem, most vagy soha. Döcögős hangon kijött, hogy „fontos, hogy tudjátok, hogy meleg vagyok”.

**De miért volt ez neked fontos?**

**Árva:** Azt gondoltam, hogy nem tudok olyan emberekkel céget alapítani, akik nem fogadnak el száz százalékban olyannak, amilyen vagyok. Nem tudtam elképzelni, hogy eljártsszak egy szerepet munkaidőben, meg egyet azon kívül. Képzeld el, hogy bejössz a munkába, és le kell vened a jegygyűrűd, és ha megkérdezik, mi volt a hétvégén, akkor meg nekiállsz hazudni valamit. A filozófiánk része, hogy érezd magad itt biztonságban, mutasd meg bátran, ki vagy valójában. Hogyan tudsz éjjel-nappal teljesíteni úgy, ha azon gondolkodsz, lehet, hogy nem fogadnának el az emberek? Ezt így nem lehet. Ha hiszel egy küldetésben, ha része vagy egy közösségnek, akkor nem titkolhatod el az egyik oldaladat, és ez nem csak a melegségről szól.

**És miért volt fontos, hogy most erről velünk is beszélj?**

**Árva:** Azért döntöttem úgy, hogy beszéljek erről a magyar sajtóban, mert sokszor óva intettek, nehogy majd én legyek a „buzi CEO Magyarországon”. Rájöttem, hogy itt a cégben arról beszéltek, hogy állj ki az ötleteidért és azért, aki vagy. Itt bent sokat beszéltek Matthew-ról, de erről kifelé is mondanom kell valamit. Hogyan tudnám képviselni így az értékeinket? Ezt eddig egyszerűen elszúrtam.

**Nincs az előírva, hogy cégalapítás után kell erről a nyilvánosságban beszélni.**

**Árva:** Lehet, de nekem elérkezett ez a pont, amikor így gondoltam.

**Úgy érzed, hogy eddig nem voltál őszinte?**

**Árva:** Igen.

**Mert féltél?**

**Árva:** Igen. Ezt azért mondom, mert ha minden optimális lett volna a világban, akkor beszéltem volna róla.

**Valahogy nem érezzük őszintétlenségnek, hogy eddig nem beszéltél erről. Ádám, szerinted jogos, hogy Péter szemrehányást tesz magának ezért?**

**Somlai-Fischer:** Igen, abszolút. És ezt nem csak a cég érdekei miatt mondom.

**Vársz attól valamit, hogy beszélj erről a témáról?**

**Árva:** Néhány embernek biztosan kongruensebb leszek, remélem. Néhány embert meg biztosan idegesíteni fogok. Ez a téma ma még mindig provokatívnak számít, nem?

**HP:** És néhány embernek meg példakép leszel.

**Árva:** Ez egy jó oldala lehet. A kisvárosban ahol felnőttem, a 80-as évek Svédországában, a média háromfajta meleget jelenített meg: volt egy transzszexuális, egy komikus és egy, aki AIDS-ben halt meg. Sokat gondoltam arra, hogy nekem akkor most valamelyiknek lennem kell? Nem volt előttem olyan történet, hogy van egy értéket teremtő vállalkozó, aki amúgy meleg. Ilyen egyszerűen nem létezett akkoriban.

**Fogsz ezzel a továbbiakban is foglalkozni a nyilvánosság előtt?**

Döcögős hangon kijött, hogy „fontos, hogy tudjátok, hogy meleg vagyok”.

**Árva:** A mamám példáját szoktam elővenni. Őt arra szoktatták, hogy jobb kézzel írjon, ami ma tök furának tűnik, mert ma már ezzel nem foglalkozik senki. Szerintem így lesz a melegséggel is. Amíg odáig eljutunk, addig érdemes arról beszélni, hogy vannak balkezesek, és melegek is. Meggyőződésem, hogy eljutunk odáig.

**Ma miről beszélgetsz a nagybátyáddal?**

**Árva:** Múlt karácsonykor volt egy nagyon jó beszélgetésünk. Először hoztunk össze itt egy nagy családi rendezvényt, itt volt a mamán is Svédországból, és Matthew is eljött. Elkezdett tanulni magyarul, és arról beszélgetett a nagybátyámmal, milyen kutatásban van most benne. Mire a nagybátyám azt mondta, hogy ez milyen érdekes,

érdemes volna rá egy céget alapítani, nem? Akkor azt éreztem, hogy bejártam egy hatalmas kört, ami pont karácsony napján zárult be. Nagyon fura élmény volt.

**A HIT**  
**És hogy látjátok, a világjobbításnak, az ország megváltoztatásának van valami eredménye? Azt azért ti sem gondoltátok, hogy egyszer majd közleményt kell kiadnotok, hogy ne adóztassák meg az internetet.**

**HP:** Olyan keveset éltünk az életben még, öt év alatt változott-e az ország? Netadó meg autópálya-matrica, én tudom, hogy most rengeteg ember ideges emiatt, de ötven év múlva nem ezek a dolgok fogják meghatározni az országot. Most van egy momentum, néha lent, néha fent vagyunk. Még ha úgy tűnik is, hogy minden sokkal rosszabb, valójában nem rosszabb ma Magyarországon, mint húsz éve.

Határozottan látunk egy trendet, látjuk, hogy merre kell mennünk. Nem látok rá okot, miért szomorkodjunk hosszútávon. Vannak idegesítő dolgok, persze, ebben a cégben is vannak idegesítő dolgok, de ez csak rövidtávon igaz. Egyre több a vállalkozó, és nézd meg, mennyit fejlődött Budapest az elmúlt öt évben. Lehet kapni IPA sör! Berlinben ezt betiltják, érted? Van fejlődés. Lehetne jobb? Lehetne. Dolgozunk rajta? Dolgozunk.

**Tényleg nincs benned semmi skizofrénia?**

**HP:** Hogy?

**Ezek jól hangzó mondatok. De mégiscsak azt gondoltuk, már nem kérdés, hogy Magyarország a Nyugathoz tartozik-e, és most úgy tűnik, mégis kérdés. Ez is hozzátartozik ma ehhez az országhoz.**

**Árvai:** Megint visszajutunk oda, hogy mit kezdünk a problémáinkkal. Olyat már láttunk, és nem ritkán, a médiában, hogy a kritizálásnál megáll az emberek tudománya. Mit tesz hozzá a frusztráltság és az idegesség egy szituáció megoldásához?

**HP:** Ha hiszel abban, hogy tudsz változni, és hogy



Láttuk működni az embert, magunkat is, a környezetünkben is, hogy lehet így fejlődni. Így elég könnyű.

mások is képesek erre, akkor hinned kell abban is, hogy a dolgok is megváltoznak, nem?

**Somlai-Fischer:** Teszünk azért, hogy problémákat oldjunk meg. Tök jó lenne, ha több gyerek tanulna programozni az iskolákban? Tök jó lenne! Csinálunk kurzusokat? Hát persze hogy csinálunk. Az emberek és a kultúra szintjén fog eldőlni, hogy sikeres ország leszünk-e. **El tudjátok képzelni, hogy a három alapítóból valaki feláll?**

**Árvai:** Lehetséges? Persze, előfordulhat, nem látok rá nagy esélyt, de lehetséges.

**Somlai-Fischer:** Én egy évvel ezelőttig a menedzser tagja voltam, de úgy éreztem, máshol értékesebb munkát is végezhetek a cégen belül. Rájöttem, hogy más jobban érdekel. Létrehoztunk egy kis innovációs műhelyt. A mi kultúránk, a mi közösségünk és a mi barátságunk ettől még ugyanúgy megvan. Ez arról szól, hogy nem a vagyonért és a hatalomért csináltuk, hanem azért, hogy boldogok legyünk, és éppen ezért nekem ez a váltás nem volt nehéz.

**Nem először hozod szóba, hogy boldogok vagytok. Lehet folyamatosan boldognak lenni?**

**Somlai-Fischer:** Nem. A melankólia és a szomorúság is tök fontos. Éppen azért, mert az az érdekes, hogy mihez kezdesz velük. Lehet úgy hozzáállni a dolgokhoz, hogy építkezel belőlük.

**Sok ember beszélget veletek így, hogy megpróbál titeket valahogy kikezdeni? Olyan veletek beszélni, mintha hívőkkel beszélénk.**

**Árvai:** Miért mondd ezt?

**Valószínűleg azért, mert azok vagytok. Olyan meggyőződéssel beszéltek.**

**Somlai-Fischer:** Láttuk működni az embert, magunkat is, a környezetünkben is, hogy lehet így fejlődni. Így elég könnyű. Persze lehet, hogy ez hit, de lehet, hogy inkább tapasztalat. **F**

# MENNYIT ÉR A PREZI?

Az alapítók nem szívesen beszélnek számokról, ha pénzről van szó. Kik kerestek eddig a Prezi, és mennyit ér a vállalat?

ÍRTA: ZSIBORÁS GERGŐ

# H

ét évvel ezelőtt New Yorkban Árvai azt látta meg, hogy a Prezi globálisan elterjedt platform lehet, az ötletelés, a gondolatok megosztásának platformja. Ma már minden kezdő startup ilyen szerepre hajt, de ez a törekvés hét éve még nem volt magától értetődő. A Prezi ma már a vizuális storytelling platformja akar lenni – mert ha ezt mondja, még jobban kinyitja a potenciális jüzerek körét.

Miközben a cég ügyesen építette fel magát a hazai és nemzetközi médiában, inspirál másokat – és valószínűleg azért teszi mindezt nagyon hatékonyan, mert a világ megváltoztatásába vetett hit erősen él mind a három alapítóban –, keveset beszélnek a számokról. A Prezi csak a jüzerek számát kommunikálja, illetve a befektetések összegét hozta eddig nyilvánosságra. Kilóg a lóláb? Ha ilyen sikeres a cég, és 2009 óta nyereséget termel, minek titkolózni?

„Kiváltságos helyzetben vagyunk – mondja Árvai –, megtehetjük, hogy csak a jüzereinkre koncentráljunk, és a misszióval foglalkozzunk, hogy segítsünk nekik jobban elmesélni a történeteiket. Ennek ellenére rengeteg befektető jelentkezett, hogy együtt dolgozva velünk. Jönnek maguktól, tényleg kevés időt töltök azzal, hogy velük tárgyalok. Ez nekünk tök jó, és meg akarjuk ezt tartani.” Állítása szerint ötven és száz között lehet az eddig befutott befektetési ajánlatok száma. Eddig hármat vettek komolyan, a Sunstone, az Accel Partners és a Spectrum Equity kapott részt a magyar startuptól. A Prezi eddig több mint hetvenmillió dollár

befektetést szerzett. A cég értékelésében nem sokat számít, hogy nyereséges-e vagy sem, láttunk már milliárd dolláros IPO-t veszteséges startuptól is (a 2006 óta veszteséges londoni Shazamot épp most értékelték egymilliárd dollárra). A befektetőket a potenciál, a pénztermelő képesség és az elérés érdekli leginkább. A Prezi érdekes és szexi sztori, de egyelőre nincs ott a legnagyobbak között a Szilícium-völgyben.

**NEM KAPKODNAK**

A növekedés üteme, ha azt nézzük, hogy az elmúlt tizenkét hónapban duplázni tudtak, gyorsnak mondható, és ne felejtjük el, nem párkereső apról, hanem prezentációs szoftverről van szó, így az ötvenmilliós regisztrált jüzerszám öt év alatt nem is számít rossznak. Ami gyanakvásra adhat okot, az a tőkebevonások üteme. A Prezi három évet várt egy újabb körre, tavaly novemberben jelentettek be egy 57 milliós befektetést.

A kérdés csupán az, milyen stratégiába illik ez a tőkebevonás. A teljes képhez ugyanis nem árt tudni, hogy a Prezi egyetlen dollárt sem költött el az eddigi befektetésekből. Értsd: hetvenmillió dollárt parkoltatnak a cég számláján. Nem egyértelmű, hogy miért teszik. Árvai válasza erre: „Fontos lenne többet beszélnünk arról, hogyan tudjuk a jövőképet úgy kezelni, hogy a befektetések lényege a hosszú távú értékek építése. Azért, mert most nincs meg az egyértelmű válasz, az nem jelenti azt, hogy nem fontos, hogy a lehetőség a válaszra meglegyen. És fontos az önbizalom is. Ha ez nem lenne, más döntéseket kellene hoznunk.”

A Prezi valóban nem kapkodja el a befektetéseket. Mint Árvai elmondta, 2011-ben majdnem egyéves tárgyalás után egyeztek meg az Accel (a Rovio, a Facebook és a Dropbox korai fázisú befektetőjével) egy 14 millió dolláros tőkebevonásról. „Úgy voltunk vele, hogy dolgozzunk egy kicsit együtt, mielőtt megegyeznénk” – mondja erről Árvai.



# EGÉSZEN OLYAN, MINTHA

Kívülről egy kis Amerika, de belülről... Nos, belülről is, de azért alaposan elmerültünk a céges prosztatavizsgálatokban és az ingyenreggeliben.

ÍRTA: PÁL ZSOMBOR



Pál Zsombor és Pécsi Juli a Preziben

A Forbesnak nyilatkozó, a nemzetközi tőkebevonások gyakorlatára rálátó források szerint a befektetők exitet, vagyis megtérülést akarnak. Az pedig könnyen elképzelhető, hogy a Prezi miért nem nyúlt a pénzhez. Egy tőkebevonásra nem csak akkor kerülhet sor, ha a cégnek szüksége van pénzre. Üzenet lehet a piacoknak is, a cég így validálja magát, megmutatja, hogy van benne potenciál, hiszen a befektetők fantáziát látnak benne.

„Nincs nagy szükségünk rá, hogy befektetést kapjunk. Tudom, ez furán hangzik. Ez olyan, mint amikor elmész bulizni, és ha nagyon össze akarsz valakit szedni, tuti, hogy nem leszel olyan sikeres, mint amikor nem foglalkozol vele” – mondja Árvai. Victor E. Parkert, a Spectrum Equity partnerét azonban mégis elhívta vacsorázni. „Beszélgettünk

Információink szerint a Prezi egy teljesen új terméken dolgozik, ami heteken belül nyilvános lesz.

az életről, honnan jött, mit csinált, mik az álmai – mondja Árvai. – Egy befektetőben nekünk az a fontos, hogy támogatni tudja-e a cég vízióját.” Parker azt mondja, lenyűgözte őket a Preziben az alapítók szenvedélye és hite, hogy hatással lehetnek arra, az emberek hogyan osszák meg összetett gondolataikat minél könnyebben, legyen szó az üzleti vagy oktatási célú felhasználásról.

A Spectrum 2011-ben figyelt fel a Prezire, rá egy évre felvették a kapcsolatot a céggel. Parker elárulta a Forbesnak, hogy a legutóbbi körben ők voltak a lead investor, vagyis az 57 millió dollár nagy részét ők adták, és nem zárkoznak el egy újabb befektetési körtől a jövőben. Nem kívánta kommentálni a cég értékét firtató kérdésünket, mondván, hosszútávon hisznek a cégben, nincs értelme

most rövid távú értékelést adni. A Spectrum a megosztott és ingyenesen elérhető prezik dinamikusan növekvő számában is nagy potenciált lát (a szoftverrel eddig 160 millió prezentáció készült).

## NEM CSAK AZ ALAPÍTÓK LETTEK GAZDAGOK

Arról a Prezi nem árul el többet, hogy miért nem vontak be ebben a körben több befektetőt a korábbiak, az Accel, és a Spectrum mellett. A csupasz tények, miszerint rég kapott befektetést a cég, és a korábbi befektetők mellett csupán egy új investor van, inkább lefele húzzák a cég értékét. A Forbes becslése szerint – figyelembe véve a Spectrum korábbi befektetéseit – tíz-tizenöt százalékos tulajdonszerzés mellett történhetett a tőkebevonás, ami azt jelenti, hogy a fent említett faktorok figyelembe vételével a cég értéke nagyjából 300–350 millió dollár lehet.

Persze olyat is láttunk már, hogy egy startup felvásárlási tárgyalás közben vont be tőkét, hogy feljebb srófolja a kivásárlási árat. A cégérték egy dolog, hogy mennyit ad érte egy felvásárlásra törekvő cég, az meg egy másik (az Instagram is hasonló módon tudta egymilliárd dollárra felvinni az árát). Egyelőre nem tudunk róla, hogy lenne ilyen tárgyalás, Árvai minden ezzel kapcsolatos kérdésünkre hűvös szakmaisággal felel: „Nincs semmi a háttérben, lehet, hogy maradunk privát cég, lehet, hogy felvásárolnak, vagy IPO-ig megyünk, ezt most nem tudjuk megmondani. Nekünk az a legfontosabb, hogy azokkal, akikkel együtt dolgozunk, minél közelebb kerüljünk a céljainkhoz, lehetőleg minél gyorsabban.”

Szakértők szerint a Prezi nem sokáig engedheti meg magának, hogy egytermékes cég legyen, diverzifikálnia kell, ha azt akarja, hogy szexi maradjon a sztori. „Valamit villantaniuk kell lassan abból, hogyan fogják tudni elérni a kétmilliárd felhasználót” – mondja Simó György. Talán nem véletlen, hogy cég titkos innovációs laborjában gőzerővel folyik a munka. Információink szerint a Prezi egy teljesen új terméken dolgozik, ami heteken belül nyilvános lesz. El kell hitetniük a világgal, hogy képesek elérni céljaikat, hogy a vízió nemcsak bullshit. Az ötletgazda Somlai-Fischer kreativitása ebből a szempontból kulcsfontosságú. A Prezi egyre ismertebb Amerikában, de a százmillió felhasználótábor elérésével szintet lépne. Ma naponta 55 ezer új felhasználó van az oldalon.

Nem titok, az alapítók gazdaggá tette a cég, de nem csak őket. Sok alkalmazott keresett már a Preziben a cég részvényesi programjával. Árvai a Forbes kérdésére elárulta, valóban működik egy belső program, egy év után mindenki tulajdonos lehet. A munkavállalók nevéhez hozzárendelnek egy adott mennyiségű részvényopciót, egy év után vásárolhatnak belőle, és minél több időt töltenek a cégnél, annál több részvényük lehet. A Prezi a legutóbbi tőkebevonáskor felajánlotta a dolgozói részvények visszavásárlását, ezen néhányan igencsak jól kerestek.

## A TÍZ LEGÉRTÉKESEBB STARTUP ÉS A PREZI

Kockázati tőke Cégérték  
millió dollár

●●●●●	UBER	1 600	18 000
●●●●●	AIRBNB	800	10 000
●●●●	XIAOMI	347	10 000
●●●●	DROPBOX	507	10 000
●●●	SNAPCHAT	150	10 000
●●●●●	PALANTIR	900	9 300
●●●●●	SQUARE	495	6 000
●●●●●	PINTEREST	800	5 000
●●●●	SPACE X	115	4 800
●●●●●	SPOTIFY	521	4 000
●●●	PREZI	72,5	300

Forrás: Forbes-gyűjtés

● Befektetési körök száma



Belépéskor egy bárskéken üldögél a recepciós, és nyilván egy iPad Minin kell belogolni rácsos füzet helyett, de azért lazaság ide vagy oda, pont olyan határozottan érdeklődik, mit szeretnék, akárhányszor belépek, mint bármelyik irodaházban. Egyből a fogadótér fölött kezdődik a Prezi nagy hallja egy térbe süllyesztett nézőterű házi amfiteátrummal, a House of Ideasszal, mellette snackelős bisztróval, egy ajtóval arrébb pingpongasztalal és játékgépekkel. De amikor azt a heti céges meetinget nézném meg az amfiteátrumban, amin az egész cég jelen van, pár órával korábban lemondják az aznapi vizitemet, mert üzleti szempontból érzékeny témák bukkannak fel.

### VISZONTHALÁLRA, GYEREKKOR

A cég nemcsak ebben változott sokat, ahogy négy év alatt negyvenfösből a hatszorosára duzzadt, de belülről is tapintható a különbség. A Prezi hőskori fekete pénteken épp akkor állt le a szolgáltatás, amikor szó szerint a teljes cég a síófoki parton merült nyakig a csapatépítőbe. „A borfaluból kértünk áramot az egyetlen laptopnak, ami véletlenül nálunk volt, miután valaki kiszúrta a mobilján, hogy rólunk van szó Twitteren” – idézi fel Pécsi Juli, a Prezi egyik marketingese, aki a kezdet óta a céggel van. Ő még simán emlékszik arra az időszakra, amikor a folyékony magyar nyelvvel való ismerkedés kezdetén járó Árvai Péter olyanokat mondott a telefonba újságíróktól elköszönve, hogy „viszonthalálra”. És Juli volt az első lány a Preziben.

A korabeli, máig a céggel tartó prezisek egyike sem siratja a boldog gyermekéveket. Azt mondják, egy csomó mindent sikerült megtartani a kultúrából, a profi változásokért pedig nem kár. A kutató Vályi Gábor és kétfős csapata például egy próbamelóval kezdtek, amin lemérték, volna-e haszna a munkájuknak, de utána azonnal létrehozták az osztályukat, és mostanra mindenki megértette, hogy a vízióalapú fejlesztés helyét végleg átvette a nagyon alapos, tudatos vizsgálódás. És egyre ritkább jelenség, hogy valakit azért nem sikerül odacsábítani, mert attól fél, hogy túl kicsi a cég, és X vagy Y biztonságos multihoz képest akármi történhet vele.

A HR-esek szerint igyekeznek befelé is transzparenssé kezelni azt, hogy változik a cég, nőnek az elvárások és a várakozások. „Nincs nálunk a bölcsök köve, de rengeteget gondolkodunk rajta – mondja egyikük, Csarnó Nelli. – És az biztos, hogy egyre okosabb embereket kell felvennünk.” Magyarországot már nagyjából feltérképezték, most már inkább külföldieket keresnek, a környező országok startupjaitól és konferencialátogatóitól

a Google-tól levadászott embereikig. Általában a juniorokat könnyebb: Krakkóval például a város coolfaktorában, Berlinnel meg már a fizetésben nehéz versenyezni, ha sokat látott emberekről van szó.

„Általában aki idejön, az első fél évében keresztülmegy egy csomó változáson, lényegesen nyitottabb lesz, a környezet is ezt kívánja meg” – magyarázza egy másik veterán egy bőséges céges reggeli (mindjárt mesélek még) romjai fölött. „Azt viszont érzem, hogy eléggé burokban vagyunk itt, kicsit távolodunk a mindennapi magyarországi környezettől. Alapvetésnek gondolok olyan dolgokat társadalmi kérdésekben, mondjuk, nemi vagy etnikai kisebbségekről, amikről később az utcán, szórakozóhelyeken vagy akár a baráti körömben rádöbbenek, hogy mások mennyire máshogy vannak vele.”

A multikulti, pontosabban az Amerika-kulti, az angol, az alap. „Tegnap, amikor ebédeltünk, de a spanyol kollégám elment kajáért, pár percig csak magyarok maradtunk. Eszünkbe sem jutott visszaváltani magyarra, mármint tényleg konkrétan nem jutott eszünkbe” – mondja egy fejlesztő. „Van egy olyan atmoszféra, hogy ha nem tudom valakinek a nevét, akkor is el tudunk beszélgetni kaja fölött, és majd egyszer bemutatkozunk” – teszi hozzá a társa. „Kicsit olyan, mint az amerikai gimis filmekben. Amikor jössz a menzán a tálcával, azt érzed, hogy ciki lesz egyedül leülni, mert az azt jelenti, hogy nem vagy elég szociális” – közelíti meg másik irányból a marketinges Juli.

### USZÁLYOKKAL DRIFTELNEK

Amikor elmondom a barátaimnak, hogy egy hétig a Preziben fogok sertepertélni, egyetlen jellemző reakciót kapok: „Hú, hát akkor a héten nem sokat költesz majd kajára!” A cég egészen nagyvilági módon sokat költ a dolgozók etetésére. A vállalati reggeli kezdettől fontos intézmény. Az ebéd meg a Prezivel nőtt. Eleinte volt egy srác, aki heti háromszor főzött, őt később elcserélték egy nagymamára. Amióta a mostani helyre költöztek, már saját konyhát akartak, de az épület aljában pont volt egy étterem (az Apacuka), inkább leszerződtek velük, ők azóta a legtöbb szállodát kenterbe verő, bőkezű reggelitől a jó értelemben vett menzás Prezi-ebéd végéig zárva tartanak, csak négykor nyitnak ki a nagyközönségnek. Win-win.

„Ha kiszámolod, hogy egy csillios fizetésű programozó másfél órája mennyibe kerül, bőven megéri a cégnek, ha csak ide, az udvarba jön le ebédelni” – világítja meg a népjóléti intézkedéseket egy ebédelő. „Ha Erzsébet-kártyát osztogatnánk, kéne egy plusz ember, aki adminisztrálja, pluszteher volna a pénzügynek, hogy kiössza, ráadásul az emberek silány cuccokat ennének délben” – magyarázza Juli is. A minőségért külön kétfős csapat felel a külsős étteremmel karöltve, akik nemcsak arra figyelnek, hogy minden jól legyen feliratozva az összes nemzetnek, de arra is, hogy legyen délutánonként elég szárított málna a köz-



ponti épület minden szintjén kialakított snackállomásokon. Persze nemcsak arról van szó, hogy ne kelljen a sztárprogramozóknak elmászkálniuk, de arról is, hogy az együtt kajálás értéket teremt. „Lehet, hogy nem írnl egy e-mailt valamilyen ötlettel, de ha a kávégéphez együtt álltok sorban, úgylis felhozod.”

Nem minden népboldogító intézkedés ennyire direkt. A legtöbb vállalatnál megtúrt-megoldott megfejtés a bringatároló, itt a cég egyharmadának elfér a bringája, a parkoló mellett olyan zuhanyzóval, ahova nem csak otthoni papucsban lennék hajlandó bemenni. Minden szinten dezodorok és fogkrém vannak a fürdőben, nem az a téma, hogy kifogyott-e a szappan. „Nem azért mondom, mert én vezettem be, de ha kell, házhoz jön a bringaszerelő, és a cég fizeti” – mondja Sárdi Dani, a reggelizős-ebédelő bisztró apukája az ebédünk romjai fölött. Ugyanitt derül ki, hogy a céges jutalomnapokon van, aki sárkányrepülőzni tanulhat, és van, aki uszályokkal farolgat a Dunán két budapesti híd között.

Az, hogy hova szóljon a céges kondibérlés, úgy dőlt el, hogy kiszórtak párat az összes környékbelihez, aztán az érdeklődők megszavazták. Ahogy a menükben segédkező dietetikus is rendelkezésére áll minden munkatársnak, de amikor valaki tartott a kötelező prosztatavizsgálatától, és inkább megszervezte, hogy az orvos kiszálljon a céghez, de más kolléga is jöjjön, ha akar, azt a vidám kezdeményezést is keblükre ölelték.

### A MAJMOK ÉS JEANNE D'ARC

Az egész épület azt szolgálja, hogy jól érezd magad, amíg a céget szolgálod. Egy hetet töltök a Prezinél, és arra nagyon vigyáznak, hogy miközben minden munkatárs minden fontos számot lát, én ne hogy közel kerüljek hozzájuk – a belső levelezőlistán előre körbeküldik a fotómat, plusz, hogy miért vagyok ott, és minden egyes beszélgetésnél társam valaki, aki figyel –, de amikor az kerül szóba, hogy ki milyen sokat dolgozik, senki sem lép közbe.

„Azon veszi észre magát az ember, hogy kilenctől hatig dolgozik, aztán hazamegy, lefekteti a gyerekeket, és dolgozik tovább” – mondja az egyik programozó reggeli fölött. „Work/life balance?” – kérdezte a felettesét egy másikuk, amire azt a választ kapta: „Abszolút van egyensúly, te döntöd el, melyiket szeretnéd.” A programozóknál van olyan csapat, amelyik arról híres, hogy éjjel is ketyeg, de csak harmadszorra értem meg, hogy nem arról van szó, hogy másik műszakban dolgoznak, hanem hogy alig állnak le – se éjjel, se nappal. „Csak annyi változik, hogy egy idő után otthon nyitom ki a laptopot” – mondja egyikük, de azt is hozzáteszi: ezt viszont a Fülöp-szigeteken is tehetné, ha akarná.

A kultúrának ez a része sem véletlen. „HP maga mondta, hogy az egyetlen dolog, amit tehetünk, az, hogy gyorsabbak vagyunk a többieknel. Beszélgetem vele arról, hogy tervezzünk, gondoljuk át. Mondta, hogy persze, az atomerőműveket át kell. Attól tart, ha valami most nem történik meg, akkor fél év múlva nincsen Prezi” – tartja egy olyan prezis, aki időközben besokallt.

A Prezinél mood managernek hívják a népjóléti ügyosztályt. Dashával beszélgetek, aki a MacBookok kiosztásától a kondibérletekig mindenért felel, beleértve olyan figyelmes apróságokat, hogy – mondjuk – ugyanaz legyen a wifi jelszó

## Kilenctől hatig dolgozik, aztán hazamegy, lefekteti a gyerekeket, és dolgozik tovább.

Budapesten és San Franciscóban. Sok jó dologról tehet – mint mondja, elég időt töltött egy ügyvédi irodában, hogy tudja, hogyan néz ki a rossz munkahely. Miután elköszönök tőle, kilépek a kivezető folyosóra. Egyből az ajtaja után pislog a falon az a furcsa szerencsekerék, amely talán az ironia első jele az egész épületben.

Három kör forog egymás mellett, mindegyiken szavak, és az angol nyelv logikája szerint teljesen eltérő mondatokat adnak ki, aszerint, ki mit pörget. A kiindulópont a „mi”. A Prezi magára ölt nyelvet az egészszel. Juli fordít egyet rajta, és egyből kijön például az, hogy „mi bátorítjuk, hogy őszintén tanuljunk a hibákból, és sohase másokat hibáztassunk”. Micsoda remek corporate-mondat! Szerencsére forgatunk rajta még egyet, aztán még párat.

„Mi hallgatunk a szépségre.” „Mi vagyunk az ígéreteink.” „Mi hallgatunk a majmokra, Jeanne d'Arcra és Jean-Luc Picard-ra” – mondják az újabb kombinációk. És ahogy Juli ismét megpörgeti, leesik a középső tárcsa, amin a „mi” szó szerepel, a lábunk elé. Egy lelkes kollégájuk rakta össze az egészet.

„Majd később rendbe rakjuk” – mondják, miután nem sikerül a helyére tuszkolni, aztán kikísérnek.