Számítástechnika 2007. május 8.

PIAC ÉS INNOVÁCIÓ

Termékenyebb talajt az innovációnak!

Egy technológiai cég akkor érhet el sikereket, ha nyitott az új megoldásokra, és időben felismeri, hogy melyek lesznek azok a területek, amelyek bevételeket hozhatnak. Ám ennél is fontosabb, hogy jól időzítse a piacra lépést. [Írta: Barabás Balázs]

Kiemelt elismerésben részesült a XV. Magyar Innovációs Nagydíj Pályázaton a MonDoc System, a Montana Zrt. saját fejlesztésű elektronikus irat- és dokumentumkezelő rendszere. Ennek kapcsán a vállalat elnök-vezérigazgatóját, *Vadász Pált* kérdeztük a hazai innováció helyzetéről, lehetőségeiről.

Vadász Pál elnök-vezérigazgató Montana Zrt.

Vadász Pál: A Montanánál a cég megalapítása óta arra törekedtünk, hogy az innováció hullám élén álljunk és mindig újabb és újabb lehetőségeket fedezzünk fel a piacon. A 90-es évek elején elsők között voltunk, akik civil adatvédelemmel, majd műholdas adatkommunikációval is foglalkoztunk. Az azóta önálló céggé alakult, 100 százalékban Montana-tulajdonú Noreg Kft. ma az ország egyik vezető információvédelmi cége, a Montana Telekom Kft. pedig 1993 ban sikeresen értékesítettük, ebből lett az akkori GTS. 1991-ben a számítógépek beszállítása, rendszerek építése volt az IT piac cégeinek egyik legfontosabb feladata. A gépek eladásából ki is tudtuk termelni a szükséges profitot. 2000-re már látható volt, hogy itt az ideje új irányba indulni. Úgy döntöttünk, hogy a szoftverek és a szolgáltatás irányába lépünk tovább. Stratégiát váltottunk, és elindultunk a saját termékek fejlesztésének irányába. Eddigi legsikeresebb termékünk a MonDoc System lett.

Computerworld-Számítástechnika: *Milyen szempontok alapján döntöttek a szoftverfejlesztés mellett?*

V. P.: Azt, hogy mire lesz kereslet, gyakran lehet látni előre, ha az ember odafigyel. Ez olyan, mint amikor a rádiót hangoljuk: ha az ember a megfelelő frekvencián van, akkor észleveszi a jeleket és azt, hogy azon a frekvencián értelmes adás van. Amit nem könnyű mindig megmondani, az az, hogy mikor érik be egy ötlet.

Például az informatikai piacot Amerikában a sajtó hihetetlen mértékben befolyásolja – pontosabban a sajtón keresztül a gyártók. Nem magától értetődő, hogy mi lesz valóban sikeres, és mi az, amit felfújnak, hogy felvigyék egyes cégek tőzsdei értékét.

A MonDoc System történetében egy kicsit a véletlen is közrejátszott. Egyik ügyfelünk dokumentummenedzsment rendszert rendelt tőlünk. Megvettünk hozzá egy terméket, ami azonban alkalmatlannak bizonyult a feladat megoldására. Ekkor úgy döntöttünk, nem hagyjuk annyiban, és egyre intenzívebben kezdtünk foglalkozni a témával. Az eredmény minket igazolt, és az új, már saját megoldás megérett a siker re.

A MonDoc System az elmúlt évek során a hazai vállalatok és intézmények piacvezető integrált irat- és dokumentumkezelő megoldása lett, ma már közel 15 000 felhasználó mindennapi munkavégzését könnyíti meg. A dokumentumkezelés teljes életciklusán át, a beérkezéstől az irattárba helyezésig a rendszer minden egyes ügyletet nyomon követ és dokumentál, jelzi a késedelmet, fennakadást, illetve hatékonyan teszi lehetővé a tartalmi visszakeresést.

A MonDoc System egy minden részletre kiterjedő, a mindenkori törvényi előírásoknak maximálisan megfelelő ügyiratkezelő megoldássá vált, amelynek elégedett felhasználói közé tartozik például a T-Mobile Magyarország Zrt., a Magyar Nemzeti Bank, a Nemzeti Kulturális Örökség Minisztériuma, a Külügyminisztérium, a Főtáv Zrt., a Vám- és Pénzügyőrség Országos Parancsnoksága, valamint egyes rendészeti és minősített felhasználók.

Sajnos kevés cégnek van lehetősége ma Magyarországon saját tőkéből belekezdeni egy fejlesztésbe. A költségek szempontjából a fejlesztés és a piacra vitel közötti arány egy a tízhez, nem beszélve arról, hogy kicsi a hazai piac. Mi büszkék vagyunk arra, hogy sikeres volt a stratégia, és már a saját fejlesztésű termékeinkből is komoly profitot realizáltunk.

CW-SZT: *Kelet-Európát inkább outsourcing-célpontnak tekintik a nyugati cégek – ez valóban így van, vagy jelentős innovációs potenciált is találunk itt?*

V. P.: Mindegyik állítás igaz. A magyar és általában a kelet-európai találékonyság messze átlag fölötti. Évszázadok óta a kelet-európaiaknak mindig résen kellett lenniük. Egy svájci vagy egy norvég él a maga több száz éve ugyanúgy működő társadalmában, tudja, hogy ami hétfőn úgy volt, az pénteken is úgy lesz. Kelet-Európában az embernek mindig résen kell lennie, mert sosem lehet tudni, hogy mi lesz, folyton figyelni kell a lehetőségeket. A kelet-európaiak és azon belül a magyarok is bizonyították már az innovációs képességüket, a baj csak az, hogy zsebben külföldön.

Az outsourcing kérdésben Kelet-Európa nem egyformán célpontterület. Bizonyos országok azok lettek, elsősorban Románia. Mi már a 80-as években is többször javasoltuk, hogy érdemes lenne bizonyos kormányzati lépéseket tenni azért, hogy a nyugat-európai szoftveripar ide települjön, de eddig egyetlen kormány sem tette meg ezeket a lépéseket. Románia megtette: adókedvezmények, telekföldhöz juttatás, exporttámogatások (amit egyébként India és Izrael is megtett), és mindezek eredményeként Románia szoftverhatalom lett. Magyarország egyelőre nem. A termékfejlesztés terén van potenciál az innovációra. Nagyon sok fejlesztést látunk csakhogy – bibliai hasonlattal szólva – a talaj nem túl termékeny itthon. Ahhoz, hogy egy innovációs folyamat sikeres legyen, nagyon bonyolult lárcon kell végigmennie. A terméket ki kell fejleszteni, le kell védeni, meg kell szervezni nagyobb volumenű előállítását és a termék támogatását, végül pedig ott a marketing és a kereskedelem. A fejlesztést ki kell vinni a piacra, és ez hatalmas menedzsmentet igényel, óriási logisztikát és rengeteg pénzt. Amerikában iparágak foglalkoznak azzal, hogy a jó ötleteket megtalálják, és ezüsttálcán hordozzák az ötletadót. Tíz ötletből hét be ön, kettő nem nagyon, egy meg elbukik. A hétből pedig egy annyira bejön, hogy mindenki meggazdagodik rajta. Itthon ilyet nem látunk. Sem a jogi feltételek, sem az adófeltételek nem adottak, és kevés a kockázati tőke. Itthon még nincs meg a kultúrája annak, hogy a befektetők odafigyeljenek az innovációs alapokra. Tehát nem azért ritka itthon az elég látványos informatikai fejlesztés, mert nincs erre potenciál, hanem mert a talaj nem elég termékeny. Őszintén reméljük, hogy ez az Innovációs Díj nem lesz elszigetelt kezdeményezés, hanem az első fontos lépés azon az úton, amely az újat építők megbecsülése és támogatása felé vezet. Hogy a magyar lelemény végre itthon is termékeny talajra lelhessen.

GYAKORLAT — Sok forma

Dean Kamen, a Segway villamos roller feltalálója öt pontban osztotta meg gondolatait az innovációval kapcsolatban.

Dean Kamen alapító DEKA R&D

• Alapvető fontosságú a kockázatvállalás. Kamen akkor hagyta abba a tanulást és indította el garázsvállalkozását, amikor ez még nem volt szokás. Azóta is inkább választja a kockázatos projekteket, mint „a középszerűség lassú halálát".

• A jövő az ötletek világa. Az innováció és a kreativitás lesz a gazdaság motorja, és az informatikai vezetők óriási szerepet játszanak majd ennek katalizálásában.

• A hype az innováció ellensége. Annak idején nevetséges volt a felhajtás a Segway körül. Ez oda vezetett, hogy az emberek túl sokat várlak el a villamos rollertől. Senki nem lenne képes létrehozni egy olyan terméket, amely mindent „tudna", ami csak a Segwayjel kapcsolatban elhangzott.

• Az outsourcing haszros és szükséges. A kihelyezéstől nem félni kell, hanem kihasználni az előnyeit.

• Az innovációnak sok formája van. Kamen kutatóvállalata, a DEKA két csoportba osztja a projekteket: az egyik a nagyon kockázatosaké, vagyis azok, amelyekről senki sem tudja, hogy megvalósíthatók-e. A másik a jól definiált problémák csoportja, amelyekre van jó megoldás. A kettő között kell megtalálni a megfelelő egyensúlyt.