

# „Tudósból sok van, üzletemberből kevés”

## Interjú Bojár Gáborral, a Graphisoft Rt. társtulajdonosával

NAGY BEATRIX HAVASKA

*nbh@mailbox.hu*

*Gábor Dénes és Széchenyi-díjas. Fizikus, aki a relativitáselmélet és kvantumelmélet ellentmondásait akarta feloldani. 1982-től saját céget alapított, amely az építészeti-tervező szoftvergyártók közül hamarosan a világ egyik piacvezető cégévé nőtte ki magát. Az ArchiCAD, a világon az első háromdimenziós modellezést használó program egyik fejlesztője. Mi készítette arra, hogy a tudományos pályát maga mögött hagyva inkább az üzleti életben érjen el világraszóló sikereket? Hogy ma is egy 300 főt foglalkoztató cég irányítója és tulajdonosa ahelyett, hogy Nobel-díj tulajdonos legyen? Erről kérdeztük rövid interjúnkban Bojár Gábort.*



*Mint tudjuk nincsenek szelektív zsenik. Az Ön pályafutása is elsősorban azzal a problémával kezdődött, hogy számos tehetségének megfelelő továbbtanulási lehetőségek közül melyiket válassza. Mint kiemelkedően jó fizikus és matematikus az ELTE-re iratkozott be, ahol a relativitáselmélet és a kvantummechanika problémáival foglalkozott. Időközben olyan karriert futott be, hogy minden paszsiójának eleget tehet. Nem lenne kedve a köznapi halandók számára nehezen érthető tudományokat közérthetően megírni, problémákat felvetni? Gondol-e még arra, hogy újra a fizikával foglalkozzon és azt népszerűsítse?*

Természetesen érzek nosztalgiát a fizikusi múltam iránt, hiszen annak készültem, bár nem fizikus lett belőlem. Nem maradhattam az egyetemen, ahol tudományos tevékenységet folytathattam volna. Egy tudós munkájának természetesen mindig része az előadás, a tudományos anyagok írása. Voltak tanárain, akiket nagyon tiszteltem, például Marx György, aki sokszor írt fizikai problémákról hétköznapi nyelven. Egyetem után a Geofizikai Kutatóintézetben kutatóként dolgoztam, de nem olyan kvalifikált munkát csináltam, amire addig tanítottak. Aztán elkezdtem élvezni a munkám azon részét is, hogy használják az alkotásaimat, és egyben még jó üzlet is. Tulajdonképpen üzletemberként lettem sikeres. Vannak a programnak ma is olyan részei, amit magam írtam és erre nagyon büszke vagyok.

Nem hiszem, hogy az átlagembert érdekelné, hogy egy háromdimenziós rajzon a háttér vonalak miért nem látszanak, és ezt miként oldottuk meg. Pedig ez mind saját fejlesztés. Az üzlet vonatkozásaival csak tudományos ismeretterjesztő szinten foglalkoztam: mi az üzlet, mitől jó egy-egy műszaki újonság, mitől nem jó, mitől lesz üzleti sikere, vagy mitől nem? Ha úgy adódna és lenne rá időm, szívesen írnék is róla.

Időközben eltávolodtam a tudományos problémáktól. Nem hiszem, hogy az elmúlt 30 év fejlődését be tudnám hozni. A tudományos élet – nagy fájdalomra –, már nem lesz az életem része. Bár érdekes, hogy amikor Széchenyi-díjat kaptam, azt mint tudományos elismerést kaptam. Úgy éreztem azért, mert a Magyar-

országon kifejlesztett és elért műszaki eredmények külföldi sikerében én is közre tudtam működni üzletemberként. A hivatalos indoklásban ugyan az állt, mintha felfedeztem volna valami tudományosat, pedig semmi ilyesmiről nincs szó. Az életem nagy felfedezése, hogy rájöttem: tudósból sok van, üzletemberből kevés.

*Első sikereit matematika tudásának köszönhetette. Az elméleti képzettségét összekötötte a számítógép alkalmazásával és ezzel ért el eredményeket. Vane még ma is lehetőségük a fiatal tehetségeknek olyan újonságokat kialakítani, amellyel nemzetközi tudományos vagy anyagi sikerre is szert tehetnek?*

Úgy érzem a Graphisoft olyan cég, ahová egy fiatal azért jön dolgozni, mert úgy érzi, hogy tehetséges, és itt tud olyat csinálni, amit máshol nem. Ettől vagyunk sikeresek. A 80-as években a nemzetközi vásárokon magunkkal vittük a fejlesztőinket is. A nyugati üzletemberek mindig megkérdezték tőlünk, hogy a fiatalok, akik részt vesznek a program bemutatásában, azok a fejlesztőink-e? Mondtuk, hogy igen. Erre azt mondták; ez érdekes, ők biztos nem engednék a vevők közelébe, hanem inkább eldugnák őket, nehogy valaki más elcsábítsa a cégtől. Hiszen ők a legértékesebbek egy vállalatnál.

Szerintem ez egy hibás gondolkodás, mert pont ez adja egy fejlesztőnek a legnagyobb motivációt. Ilyenkor találkozhat a felhasználókkal, megismerheti az igényeiket, és ez mindennél jobban fejleszti az alkotókészségét. Ha egy fejlesztő egy cégnél sokat, de főleg jókat alkot, akkor nem megy el onnan. Nem igaz, hogy félni kell, mert itt nem elég magasak a jövedelmek és elcsábítják őket. Egy tehetséges embernek százszor fontosabb az amit alkot. Egy főnöknek pedig az egyetlen és legfontosabb dolga, hogy az emberei minél több sikert érjenek el és a fiataloknak legyenek lehetőségeik.

Az első motivációm, ami arra készítetett, hogy saját céget alapítsak, az az első és egyetlen állami munkahelyem volt. Ott szembesültem azzal a sokkoló élménnyel, hogy a főnökök nem örülnek a beosztottjuk sikerének, nem érzik sajátjuknak. Az egyetemen a tanáraink mindig saját sikerüknek is érezték azt, ha valaki valami újat alkotott. Az előző rendszer működésének egyik

hibája a tulajdonosi érdek hiánya volt. Ezért vált természetessé a kontraszelekció. A piacgazdaságban ennek van egy kontrollja. Úgy hívják, hogy tulajdonos. Nekem az az érdekem, hogy a legjobb mindig felszínre kerüljön. Ha azt látom, hogy egy főnök a beosztottját nem engedi érvényesülni, akkor leváltom.

Amikor találtam magamnál jobb programozót, azt mondtam; többet nem programozok, ő jobban csinálja. Addig foglalkoztam az üzlettel, míg nem találtam valakit, aki jobban adott el, mint én. Üzleteljen ezután ő. Így inkább az általános menedzsmenttel foglalkoztam. Amikor aztán olyan embert is találtam, aki ebben is jobb volt, akkor nekem maradt a tulajdonosi irányítás. Ezzel is még sok munka jár. Nekem, mint tulajdonosnak az a dolgom, hogy a fiataloknak lehetőséget adjak, figyeljem a főnököket, engedik-e alkotni a fiatalokat.

*Mi a véleménye arról, hogy a számítógép és a szoftvertudomány urai nem a felhasználók igényeit nézik, hanem minden erővel új termékeket igyekeznek eladni, ezért tehetségüket nem eredeti szakmájukban hasznosítják, hanem elsősorban reklám és propaganda tevékenységben jeleskednek? Fenntartható-e ez az irányzat és nem ez rejlik-e az elmúlt évek recessziójának hátterében?*

A reklám és a propaganda célja, hogy azon keresztül érezzük el a felhasználókat. Ha egy szoftverfejlesztő azzal is foglalkozik, hogyan tudja a termékét eladni, azt nagyon jól teszi. Ugyanis ekkor kénytelen megfontolni mi jó a felhasználónak, és hogyan győzi meg a vevőt arról, hogy az tényleg jó. Erről szól a reklám, – találkozni az igényekkel. A fejlesztő is észreveheti, hogy valóban arra van-e szükség, amit kitalált. Ennek a biztosítéka ha megtanulom megfogalmazni, hogy a termék miért jó.

A reklám egy üzenet eljuttatása a piachoz. Arról szól, hogy a termék tud valamit, és a fejlesztők megismerhetik eredményeik hasznát. Meg is kell néha magyarázni a felhasználónak, hogy miért jó ez neki, nemcsak azt, hogy hogyan kell használni.

Cégünknel hónapok óta a fejlesztők is foglalkoznak azzal, hogyan rajzoljuk meg az új logónkat. Rájöttünk, hogy a régi logónk – a toll, amit sokan ismernek – rossz, mivel nevünkkel együtt azt közvetíti, hogy grafikus szoftvert fejlesztünk. Pedig már 10-15 éve nem csinálunk olyan szoftvert, amivel rajzolni lehet.

Itt nem arról van szó, hogy a kézimunkát kell automatizálni. Arról az ipari forradalom szólt. Az információs forradalom az információ kontrollja. A megtérülés előfeltétele nem a termék gyors elkészítése, hanem a jó döntések sorozata. Ezt kell tudatni a vevőkkel. Ha mi azt az üzenetet akarjuk közvetíteni, hogy információkontrollról és nem kézimunka-automatizálásról van szó, akkor nem jó a logónk. Mert egy kép százszor többet mond, mint tíz teleírt oldal. Ezért nem árt, ha a fejlesztőink is elgondolkoznak arról, hogy amit csinálunk az mire való, és ez el is jusson a felhasználóig. Ne maradjanak egy elefántcsonttoronyban, ahol elképzelik, hogy jó helyen vannak, de semmiféle kontrollja nincs a munkájuknak.

*Az előző kérdéssel egyáltalán nem gondoltunk az ArchiCAD-re. Itt az építészek ötleteinek műszakilag*

*helyes megoldásai folyamatos fejlesztést igényelnek. A cég további fejlődésénél felmerült-e az, hogy folyamatosan illeszkedjenek az új technológiákhoz, anyagokhoz és a művészek újszerű megoldásaihoz?*

Egyre gyakrabban vetődik fel, hogy az ArchiCAD-ben a görbe felületek kezelése nehézkes. Olyan eszközök, melyekkel görbe felületeket lehet készíteni, viszonylag kevés van a szoftverben. Mi azt mondtuk: miért nehezsítsük meg a program használatát azzal, hogy ilyen felületek kezelését beépítjük? Úgyis csak az építészek töredéke használja ezeket. Inkább szolgáljuk ki a maradék 98%-ot, mint az 1-2%-ot. Nemrég aztán felhívták a figyelmünket arra, hogy abból az 1-2%-ból egyre több lesz. Az építészeti technikák fejlődnek, egyre könnyebb lesz görbe felületeket építeni, és terjednek azok a módszerek is, amivel ezeket a felületeket létre lehet hozni. Eddig ezek ritka kivételek voltak, de már egyre többen várják el, hogy ennek is megfeleljünk. Amint érezzük, hogy a vevőink tényleg akarnak ilyet, vagy a piac megköveteli, természetesen azonnal lépünk.

*Szeretnénk néhány szót hallani a „virtuális épület” gondolatáról is...*

A virtuális épület lényege, hogy az építész szakma alapvető célját szeretnénk megváltoztatni: a gyakorlati megjelenést. Az építészek nekiállnak rajzolni, és azt tekintik eszköznek, amit a rajzoláshoz használnak. Az informatika korában azonban már nem erről van szó. Az építész célja az épületről szóló információhalmaz megértése, melynek nem biztos, hogy a rajz a legjobb formája. A rajzba a papír kétdimenziós korlátai miatt nem lehet minden információt besűríteni. Ez a rendszer nem az építész helyett tervez, de segíti a munkáját. És ha helyesek a bevitt adatok, akkor hozzásegíti a tervezőt ahhoz, hogy a munkáját gyorsabban, hatékonyabban és lehetőleg hiba nélkül készítse el. Az információk kontrollja, és ennek alapján a döntéseink helyessége nagyságrendekkel jobb lesz.

*Ha most lenne 18 éves, milyen szakmát választana, és el tudná-e képzelni, ha fizikusnak erőltetik, akkor is világsikereket elérő üzletember lesz Önből?*

Valószínűleg elmennék egy MBA-re, tehát egy menedzsment iskolába, ahol azt tanítanák, amit nekem magamnak kellett megtapasztalnom. Nem bántam meg hogy fizikusnak mentem. Szerettem, ráadásul sok mindenre megtanított; összetetten gondolkodni, dolgokat összefüggésükben látni. De az üzlethez sokkal nagyobb a személyes vonzalmam. A mai eszemmel, mai világismeretemmel valószínűleg nem fizikusnak mennék.

*Végül mit gondol, a jövőben mint fizikus, mint mérnök, mint üzletember, mint pedagógus, és mint filozófus mit szeretne csinálni? Netán egészen más tervei vannak?*

Fizikusként a jövőről már lekéstem. Szeretném elmondani, továbbadni azt, amit a Graphisoft húszegynéhány éve alatt tanultam, azért, hogy az újabb vállalkozók és üzletemberek is sikeresek legyenek. Jó lenne előadni. Nagyon szívesen beszélnék vagy írnék a tapasztalataimról. És természetesen üzletemberként is van mit csinálnom...