

KIS ÜZLETHELYISÉGBŐL INDULTAK A NEMZETKÖZI SIKER FELÉ

Hatszáz alkalmazottal is családias vállalat maradunk

Egy kis üzlethelyiségből indult a nemzetközi siker felé a győri Attrecto, ahol a következő fejlesztési lépcsőt a korábbi operatív és pénzügyi vezetőre bízzák az alapítók. A web- és mobilfejlesztésekkel foglalkozó cég több száz alkalmazottal is családias, értékeit és elveit szem előtt tartó szervezet szeretne lenni. *Kiss Gergely* leköszönő, és *Zséger Ádám* új vezérigazgatóval beszélgettünk.

– Kezdjük rögtön az aktualitással, Kiss Gergely eddigi vezérigazgató helyett Zséger Ádám volt operatív igazgató vezető a céget. Miért van szükség a váltásra?

Kiss Gergely: A cég alapítása óta eltelt tizenkét év alatt elvittük a céget egy olyan szintre, hogy Közép-Európából is jól látható vállalattá váltunk. Az idáig vezető út nagyon érdekes volt, nagyon szerettük. Úgy gondoljuk, hogy ahhoz, hogy az Attrecto a következő fejlődési szintet is elérje, egy nemzetközi szoftverfejlesztő céggé váljon, sokkal strukturáltabb szemléletre és egy szakmaibb menedzsmentre van szükség.

Zséger Ádám: Nyolc évvel ezelőtt egy pénzügyi befektető képviselőjeként kezdtem el foglalkozni az Attrectoval, majd teljesen organikusan a szervezet mindennapjaim részévé vált. A vezetőváltás a nagyszágrendi fejlődéshez szükséges. Gergely a mindennapi cégvezetés problémáitól az utóbbi időben a mesterséges intelligencia és a vele kapcsolatos fejlesztések felé fordult, ami fontos területe lett a cégnek. Úgy éreztük, az lesz a jó, ha én a szervezet fejlesztésére és a mindennapi menedzsmentre, Gergely pedig az MI-re összpontosít.

Kiss Gergely: Indulásunkat tekintve egyébként tipikus garázscég vagyunk. Alapító társaimmal naponta ingáztunk Budapestre Győrből, egy közismert német szoftverfejlesztő cégnek dolgoztunk. A Győr-Budapest távolság naponta megterhelő tud lenni, így az autópályán azon gondolkodtunk, hogy szűkebb környezetünkben kellene saját vállalkozást indítani. A magas minőségű, vállalati ügyfeleket célzó szoftverfejlesztési tudásunkat előbb egy kis üzlethelyiségben működő, volt fodrászszalonból tudtuk társainknak átadni, majd folyamatosan fejlődve lettünk egyre jobbakk és nagyobbakk.

Zséger Ádám: Innen szeretném tovább vinni és fejleszteni a céget, megtartva értékeinket: magas szakmaiságot képviselő, minőségi szoftverbeszállítók maradunk, főként nemzetközi ügyfelekkel, nemzetközi piacokon tevékenykedve. Komoly, elveinknek megfelelő projekteken fogunk dolgozni, ahol az összes kollégánk fejlődhet és a szakma csúcsát képviselheti. Még ha 600 főre is duzzad a cég, akkor is szeretnénk családias vállalat

maradni, amely Győrt tartja otthonának. Ez egy olyan alapelve a cégnek, amelyből nem adunk.

– Mit jelent az, hogy a vállalat Közép-Európából is jól látható?

Zséger Ádám: Jelenleg 70-en vagyunk a cégben és tavaly nagyszágrendileg 900 millió forintos árbevételünk volt. A vállalati frontend-fejlesztések területe a core területünk, iparágtól függetlenül rengeteg cégnek dolgozunk. Láthatóságunkat



KISS GERGELY, ATTRECTO

FORRÁS: ITB



ZSÉGER ÁDÁM, ATTRECTO

FORRÁS: ITB

az támasztja alá, hogy nemzetközi piacokon komoly sikereket értünk el. Rendkívül büszke vagyok a norvég Telenorak fejlesztett mobilalkalmazásra, de sok éve dolgoztunk az Amerikai Egyesült Államokban. Felkerültünk a Financial Times 1000 leggyorsabban növekvő cég listájára, a Deloitte 500 leggyorsabban növekvő európai technológiai cég listáján, és a Deloitte 50 leggyorsabban növekvő közép-európai cég listáján is szerepeltünk. Az utóbbi 1-2 évben a nemzetközi piac fontossága visszaszorult, de idén szerencsére ez megváltozott. Nemrég írtunk alá egy szerződés egy New York-i tőzsdén jegyzett céggel.

– A cég weboldalán első helyen szerepel a dizájn, és csak második helyen a szoftverfejlesztés. Ennyire fontos?

Zséger Ádám: Igen, nagyon fontos. Érdemes elkülöníteni a design, a felhasználói élmény (UX, azaz user experience) és az ügyfélmény (CX, customer experience) területeket. Az ügyfélmény rendkívül összetett kérdés, a teljes vállalati működést meghatározza, talán nem túlzás ma már azt mondani, hogy szinte minden iparágban az ügyfélmény terén élenjáró vállalatok lesznek a győztesek.

Mi a vállalatok digitális felületeivel foglalkozunk, amelyek egyre meghatározóbb részei a teljes vállalati ügyfélménynek is. Ezeken a területeken pedig a megfelelő felhasználói élmény (UX) és design kialakítása mára egy önálló szakterületté vált az informatikában. Ez érthető is, hiszen olyan korban élünk, ahol a megfelelően átgondolt és megtervezett felületek a siker felét jelentik. A háttérben lehet valaki a legjobb vállalat, de ha azon a felületen, amelyen keresztül ügyfeivel kommunikál, erről nem győzi meg őket, akkor veszített. Vannak vállalatok, akik megértik ennek fontosságát, és vannak, akik még kevésbé fókuszálnak erre.

A nemzetközi piacokon egyébként ebben kicsit talán előttünk járnak, ott más befogadókészség a felhasználói élménnyel és dizájnnal kapcsolatban, mint itthon. A hazai vállalatoknak pedig kiemelkedően hasznos lehet, hogy ezek a nemzetközi vállalatok hogyan közelítenek ehhez a kérdéshez, mert kis késéssel a magyar piacon is követik ezeket a trendeket.

Kiss Gergely: Az ügyfélmény, vagyis, ha az adott vállalat ügyfele elégedett és boldog, az egy nagy gombóc. Ennek egy része a felhasználói felület, amely nélkül a mai modern vállalat nem tud érvényesülni. Érdekes, hogy az ügyfélmény és a technológia közötti jó kapcsolat is nagyon fontos. Hiába van jó dizájnrünk, hiába készítünk kiváló tervet, ha a motorháztető alatt régi rendszerek működtetik a vállalatot, és mondjuk ezek lassúak, akkor az ügyfélmény elvész. Sok vállalatnál találkozunk 10-20 éve működő legacy rendszerekkel, amelyeket már rég le kellett volna cserélni, de nem lépték meg. Megfelelő technológiai háttér nélkül ügyfélményről sem beszélhetünk.

– Olvastam, hogy korábban elutasítottak egy felvásárlási javaslatot, mert az ellenkezett elveikkel.

Kiss Gergely: Jelenleg nincs napirenden nálunk a cég eladása, de ha erre kerül a sor, akkor szeretnénk olyan partnerrel együtt dolgozni, akivel közös az értékrendünk. Politikának, pornóiparnak és a fegyver iparnak nem dolgozunk.

– Miért összpontosít egy frontend-fejlesztésekkel is foglalkozó vállalat a mesterséges intelligenciára?

Kiss Gergely: Az Attrecto továbbra is egy kiszervezett szoftverfejlesztő cég marad, aki más vállalatok igényeire fejleszt felhasználóbarát és minőségi szoftvert. Azonban munkánk során egyre több vállalat jelezte, hogy a mesterséges intelligenciát is bevetné az üzleti folyamataiban. Azt látjuk, hogy az MI nagyon vállalatra szabott, nagyon egyedi technológia, nem lehet egy dobozba préselni. Meg kell érteni a vállalatok működését, hogy

Az ügyfélmény a teljes vállalati működést meghatározza, szinte minden iparágban az élenjáró vállalatok a győztesek

milyen adatokat generálnak, hogyan lehet azokat felhasználni. Fontos látni, hogyan tudjuk rendszerbe szervezni az adatok összeépítését, tárolását és előkészítését, hogy modelljeinket lefuttassuk.

Tapasztalatunk szerint a vállalatoknál az a legnagyobb kérdés, hogy mi is a kérdés? A neurális hálózatok és hasonló technológiák segítségével meg tudjuk válaszolni a kérdéseket, azonban a vállalatnak kell eldöntenie és megfogalmaznia, hogy pontosan mi is a kérdés. Az MI technológia berobbant a vállalatok mindennapjaiba, kiemelten foglalkozunk vele, és kutatjuk a területet. Így a mobilos és webes fejlesztéseket MI-fejlesztésekkel kiegészítve vagy külön is kínálhatjuk ügyfeleinknek. ■