



← HOST: JARED SCHRIEBER // LITKAI GERGELY // SZAKACSHITS SZABOLCS

GROWTH

THE SECRET LIFE OF STARTUPS

v2023 Q2

LIGHTYEAR

MAGYARORSZÁGON IS
TERJESZKEDIK A NÉPSZERŰ
BEFEKTETÉSI PLATFORM



ONE-PAGER A MAGAZINBAN

BEFEKTETÉST
SZERETNÉL?
MUTATJUK A
TITKOS RECEPTE

A TERMÉK-
VALIDÁCIÓT
NEM FOGOD
MEGÚSZNI



SALARIFY

RADÁK BENCE:
MINDEN NAP
FIZETÉSNAP

Ára: 3490 Ft



SHROOLY

GOMBATERMESZTÉS BŐL MILLIÁRDOS ÜZLET

DUPLA CÍMLAP



COLLISION[®]

TORONTO, 2023 June 26-29,

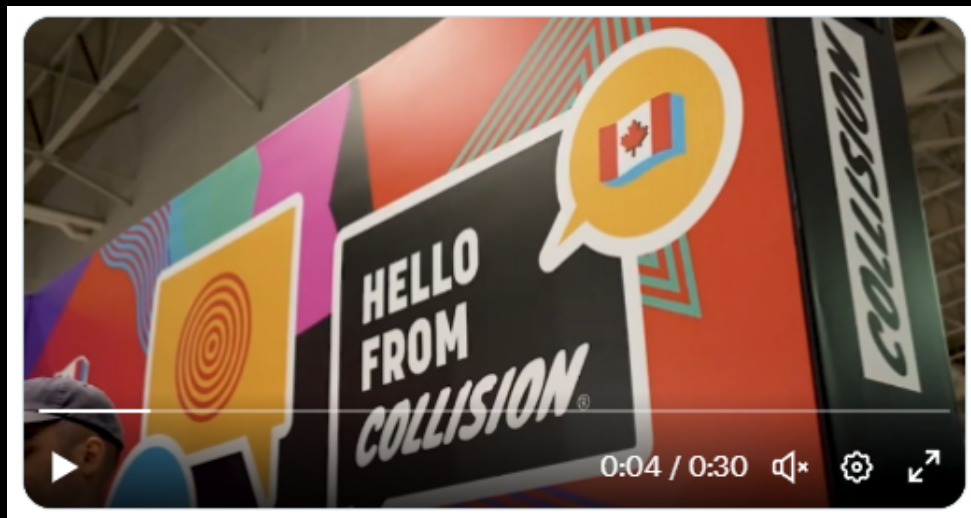
950+
Investors

2000+
Startups

40 000+
Attendees

1 200+
Journalists

250+
Partners



SCAN THE QR CODE AND
WATCH THE AUGMENTED
REALITY TRAILER



[COLLISIONCONF.COM](https://collisionconf.com)



GROWTH

THE SECRET LIFE OF STARTUPS



**LITKAI
GERGELY**
STREAMELIK
A HUMORT

SZAKACSHITS SZABOLCS

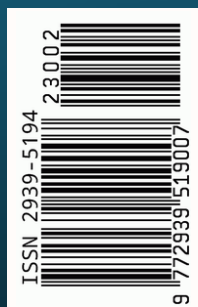
HAZAI STARTUPOKBA
SZÁLL BE A SIKERES
ALAPÍTÓ

MINDENT A VESTING-RŐL

DR. BÓNÉ LÁSZLÓ



**GYÖRKŐ ZOLTÁN
MENNYIT ÉR 18 ÉV
TAPASZTALATA?**





INVITE ONLY | ALL INCLUSIVE | ONE WEEK | IN THE MIDDLE OF THE ALPS

**DEFINITELY BETTER
THAN BURNOUT**

CAMP ALPHA

FOR STARTUPS

PAGE 22

"GIVE FIRST"

Az egyik startup rendezvényen odajött hozzám egy színes - mintás inges roppant kedves résztvevő. Korábról nem ismertük egymást, de a kezemben tartott magazinból ő tudta, hogy mi készítjük azt. Előnyel indult ugyan a beszélgetésnél, viszont abból, ami abban a pár percben zajlott le, igazán inspiráló történet kerekedett ki. A magazinra mutatott és így szólt:

- **Szeretném megvenni ezt a számot** - mondta.

Volt már rá példa, hogy valaki meg akarja vásárolni a rendezvényen megjelenő ingyenes számot, de ez inkább a külföldi rendezvényeken fordul elő. A világ másik felén már többször tapasztaltam ezt a gesztust.

- **Tessék, ne fizess érte, szívesen adjuk a résztvevőknek** - mondtam reflexből.

Több száz órát fektetünk egy magazin előállításába, hogy a minősége minden kétséget kizáróan megkérdőjelezhetetlen legyen. Ára is van, értéke is. De ezen a rendezvényen ingyen adtuk, úgyhogy bármennyire is ragaszkodott ahhoz, hogy fizessen érte, nem engedtem neki:

- **Nem, ma nem.** - Megköszöntem még egyszer, majd bemutatkoztunk egymásnak.

Szakacsits Szabolcs volt az. Megköszönte és elment a panelbeszélgetésére. Nem telt el öt nap se, gondoltam LinkedIn-en bejelölöm. Percek múltán kaptam is egy üzenetet tőle és amit olvastam teljesen letaglózott:

- **Jó tett helyébe jót várj! A rendezvényen nem engedted kifizetni a magazint, így arra gondoltam vásárolnék száz előfizetést, hogy eljuttasd még több helyre. Fontos dolgokat feszegettek és ezt másnak is látnia kell.** - írta nekem.

Így történt, hogy megismertem Szakát, azaz Szakacsits Szabolcsot, a Tuxera elnökét, aki aktívan fektet igéretes hazai startupokba, támogatja hazánk sakktehetségeit is és nemrég Nagykanizsa diszpolgári címét is átvehette. A Tuxera pedig dolgozik a NASA-tól kezdve az összes komolyabb BigTech cégnek is, de Szaka a komoly sikerek ellenére is képes volt megmaradni embernek a mai kifordult világban.

Give First gondolkodásmód a startup szubkultúra része. Ha adsz, azzal befektetsz. Nem biztos, hogy pénzt, meglehet, hogy csak a figyelmedet, vagy az idődet fekteted egy másik történetbe. Aztán egyszer beérik. Vagy van, hogy nem...

Jared Schriber is kiemelkedő befektetési portfólióval rendelkezik, aki épített már unikornis méretű céget is, és a hazai piac szuperangyala. Amikor először hallottam őt egy kerekasztal-beszélgetésen, azonnal látszott, hogy rengeteg tapasztalat van a mondandója mögött. Nemrég leültünk egy kávéra, majd egy hirtelen ötlettől vezérelve feltettem neki a kérdést:

- **Mi lenne, ha kivételesen Te készítenél interjút a startupokkal és nem állandóan téged kérdeznének mások?** - gondolkodás nélkül rábólintott és azt mondta:

- **Szívesen készítenék interjút azokkal az alapítókkal, akikbe befektettem. Itt van az egyik kedvenc csapatom a Shrooly. Eszméletlen ügyesek.** Micsoda hozzáállás, - gondoltam magamban, így legalább fény derül egy Angyal/Alapító kapcsolatára is. Aztán belecsaptunk az interjúba és az eredmény elképesztő lett. Külön javaslom, hogy eredeti hanggal hallgasd meg, mert ilyet máshol nem találsz!

Ezzel ismét újítottunk, de hisz már ismertek minket, mindig csavarunk egyet a történeten.

u.i: Előfizetésért örök hála, és ne legyen büntudatod a papír miatt. Dupla annyi fát ültetünk, mint amennyit elhasználunk.

Tudtad?



A Growth Magazin szerkesztősége úgy döntött, hogy a fenntarthatóság érdekében a nyomtatás során felhasznált papír előállításához szükséges fa kétszeresét ülteti el minden egyes megjelenéskor, így amikor megveszed a magazint, azzal hozzájárulsz a faültetéshez.



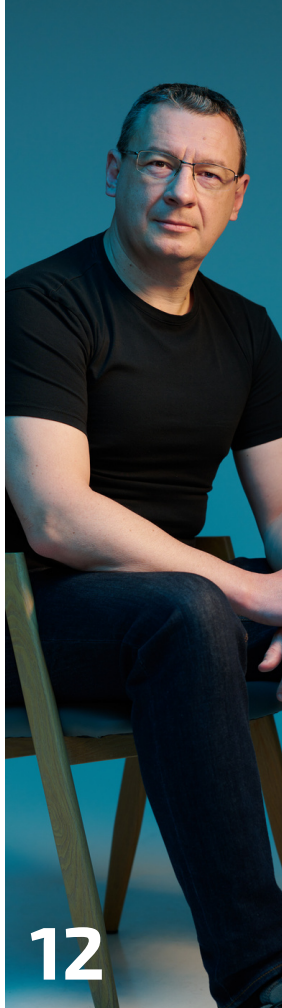
SÁRKÖZI ANDRÁS
TÁRSALAPÍTÓ,
FŐSZERKESZTŐ



06

SZAKACSITS SZABOLCS

A LEGAKTÍVABB HAZAI ANGYALBEFEKTETŐ TÚL VAN A TIZENHETEDIK BEFEKTETÉSÉN.



12

GYÖRKŐ ZOLTÁN

"LEVÁGTUK A FUNKCIÓK 80%-ÁT ÉS MEGSZOROZTUK AZ ÁRAT TÍZZEL"



22

CAMP ALPHA

24

MINDENT A VESTING-RŐL

Tudj meg mindent, amit a vestingről érdemes

38

METRIKÁK, AMIKET A BEFEKTETŐK IMÁDNAK



46

SALARIFY

Kellően naiv voltam, hogy elkezdjem



32

PETWISECARE

Az egyetemi startup programtól a nemzetközi befektetőig



Jared Schriber
angyalbefektető
kérdés



TARTALOM



26

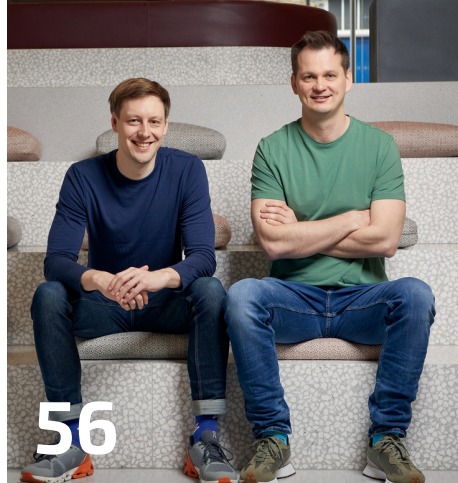
EXKLUZÍV INTERJÚ A SHROOLY ALAPÍTÓIVAL



50

MOLIN.AI

Három hónap alatt
10 000 felhasználó



56

LIGHTYEAR EXKLÜZÍV

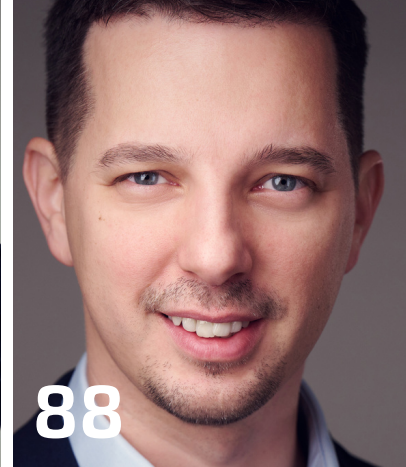
AZ ILYEN STARTUPOKBÓL LESZNEK AZ UNIKORNISOK

Bejelzett az unikornis radarunk.
Szokatlanul erősen indul a Lightyear,
ezért meghívtuk őket ebédelni.



82

INSTACAR:
CSAK EGY
RENDSZÁM KELL ÉS
JÖNNEK AZ ADATOK



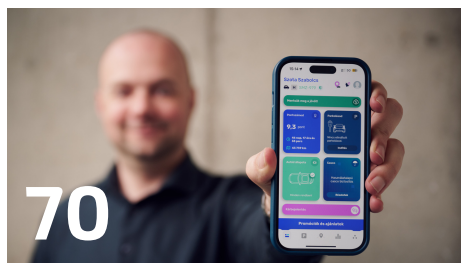
88

TALK-A-BOT

"HÁROMNEGYED ÓRA VOLT,
MIRE A GYÁRIGAZGATÓNAK
LEESETT, HOGY ÉN
TÉNYLEG
A FIZIKAI DOLGOZÓKKAL
AKAROK BESZÉLNI"

66

Havi 1300 eurós
támogatás a
mentor-program
mellé, hogy
megalapítsd a
startupod.
Bécs komolyan
veszi az
innovációt.



70

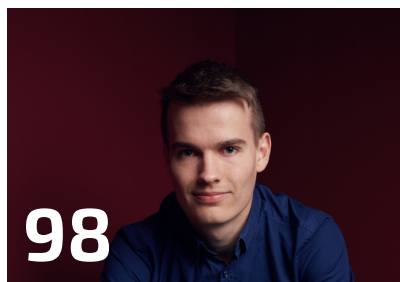
CRISTO

Szörnyű volt azzal szembesülnünk, hogy
a célcsoportunk semmiképp sem kötne
idő alapú CASCO szerződést

94

**A VALIDÁCIÓT
NEM FOGOD
MEGÚSZNI**

Érdekes módon a startup
érettségi szintjétől vagy
iparágától függetlenül a
termék-piac
illeszkedéssel (product-
market fit) kapcsolatos
kihívások, és az ezen
problémák megoldására
irányuló strukturált
folyamatok
változatlanok.



98

HYDROBOT

AKKOR IS MEGMUTATOM,
HA CSAK A
RAGASZTÓSZALAG
TARTJA ÖSSZE



76

**LITKAI GERGELY:
STREAMELJÜK
A HUMORT**

A Growth Magazin örömmel fogadta
Litkai Gergely, Karinthy-gyűrés
humoristát.

TÉMA: A NÖVEKEDÉS HATÁRAI

104

**SENZOROK,
DRÓN ÉS ROBOTOK
A GAZDÁLKODÁS
MINDENNAPJAIBAN**

MI AZ A ONE-PAGER?

A one-pager egy olyan
egyoldalas dokumentum,
amely tömören felvázolja a
küldetést, az értékeket, a
célokat, a stratégiákat és
egyéb kulcsfontosságú
információkat a startupról. Ezt
a dokumentumtípust
általában arra használják,
hogy a potenciális befektetők,
partnerek vagy ügyfelek
számára ismertessék a
startup történetét.

A FILANTRÓP



SZAKACSITS SZABOLCS

Interjú: Gosztola Beatrix
Fotó: Tóth Balázs

SZAKACSITS SZABOLCS

A LEGAKTÍVABB HAZAI ANGYALBEFEKTETŐ TÚL VAN A TIZENHETEDIK BEFEKTETÉSÉN.



Hallgasd meg!

A Tuxera alapító elnöke, Szakacsits Szabolcs túl van a tizenhetedik befektetésén és fejébe vette, hogy aktív részese lesz a fejlődő magyar startup ökoszisztémának. A magazinban megtalálható Cristo és Hydrobot mellett, Balogh Petya legújabb formációjába, az STRT Holding angyalbefektetői csapatába is investált. A 22 évig Finnországban és most megint Magyarországon élő filantróp mindamellett, hogy kiérdemelte Nagykanizsa díszpolgára címét, a cége egyedülálló módon a világ TOP20 BigTech vállalata közül 17-tel dolgozik, vagy partneri viszonyban van. Sőt a NASA és a Tesla is használja a termékeit.

Ha beszélhetnél a nyolcéves önmagaddal, mit mondanál neki arról, hogy hogyan fog alakulni az élete?

A gyermekeim pont ebben a korban vannak, így a téma aktuális. Arra a következtetésre jutottam, hogy igazán az a fontos, hogyan neveljük őket önállóságra, hogy egyedül is boldogulni tudjanak a világban. Engem mindig is frusztrált, ha fiatalon nem kaptam válaszokat a kérdéseimre. A gyermeket minél előbb ösztönözni kell arra, hogy merjenek kérdezni, legyenek nyitottak és érdeklődőek.

Rubik Ernővel és Mérő Lászlóval is dolgoztál együtt. Hogyan jutottál be hozzájuk?

Bárhol is járunk a világban, Rubik Ernő nevét szinte mindenhol ismerik. Fiatalon viszont a személyes hősöm Mérő László volt. Írt egy könyvet Észjárások, avagy a racionális gondolkodás korlátai címmel, nekem ez volt az egyik kedvenc olvasmányom. Madarat tolláról, embert barátjáról - tartja a mondás. A hasonló emberek mindig megtalálják egymást. Az egyik legjobb barátomon keresztül ismerkedtünk meg, hatalmas megtiszteltetésként ért, hogy együtt dolgozhattunk.

Mi volt a feladatod?

Szoftveres játékokat készítettünk, de elsősorban nem fejlesztést csináltam, hanem az infrastruktúra kialakításában vettem részt. Azt tudni kell rólam, hogy akkoriban nagyon nagy Linuxos voltam. Maga a játék Windowsra készült,

de átvittem az egészet Linuxra is. A történet másik érdekessége, hogy ott kerültem először kapcsolatba a fájlrendszerekkel és az adatkezeléssel. Hatalmas médiafájljaink voltak, felmerült a probléma, hogy ezeknek a fájloknak a sebessége túl lassú. Ekkor jutott eszembe, hogy biztosan van rá mód, hogy javítsunk ezen.

Mi volt a legnagyobb tanulság, amit tőlük, kettejüktől tanultál?

Ez volt az első startup, ahol dolgoztam. Korábban is építettem már startupot, de nem ment túl jól, így nagyszerű tapasztalatot jelentett számomra, hogy láthattam, hogyan csinálják mások, követhettem a fejlődésüket. Továbbá, mivel nemzetközi projekt volt, olyan nagy cégekkel is együtt dolgozhattam, mint a Hasbro. Nekik fejlesztettük le a Rubik Games nevű játékot, ami világszinten nagy ismertségre tett szert.

Mondhatjuk, hogy a Tuxera története valójában egy északi sarkkörtúrával indult? Ha jól tudom, első körben elutasítottak azok a befektetők, akiket megkerestél, de egy északi sarkkörtúrának köszönhetően mégis megvalósult a befektetés. Mi hozta el valójában a fordulatot a cég életében?

Az első ilyen momentum az volt, amikor 2002-ben elvesztettem a nagymamámat, akihez nagyon közel álltam. Hatalmas sokként éltem meg, ezért elkezdtem egy olyan projekten dolgozni, ami teljes mértékben lekötötte az elmém. Addig kutakodtam a témában, amíg találtam egy csapatot, akik open-source forráskódban dolgoztak ezen a területen. Csatlakoztam hozzájuk, azonban ez egy hobbiprojektnek bizonyult. Nagy hatással volt rám még Elon Musk is.

Olvastam egy cikket a SpaceX projektről, hogy folyamatosan lövik fel a rakétákat, a mérnökök pedig panaszkodnak miatta, mert ezek felrobbannak, de akkor is indítják a következőt. Teljesen át tudtam érezni, hiszen eredeti szakmámat tekintve én is mérnök vagyok. Elon Musk azt mondta nekik, hogy akkor sem állunk meg, indítjuk a következőt. Érdekes módon nem óvatoskodott, hanem dinamikus ment előre.

Ekkor jött az elhatározás: cégalapítás, már nem csupán kedvtelésből.

“Az északi sarkköri út valójában kockázatos túra, hiszen nincs rá semmi garancia, hogy visszatérsz a végén. Ezen a gondolatmeneten haladva úgy döntöttem, hogy az egész forráskódot feltöltöttem az internetre, mert még volt rajta mit javítani. Ezt megírtam egy blogon, hogyha valami történik velem, akkor ne vesszen kárba a munka, amit beleöttem a fejlesztésbe. Ez a hír kiszivárgott a fejlesztőcsoportból és elkezdett terjedni. Ekkor már Lappföldön jártam, és elkezdtek hívogatni az ismerőseim, hogy gratuláljanak, mert benne vagyok a hírekben. Azt hittem, hogy viccelnek.”

Felhívtam a szüleimet, akik megerősítették, hogy igaz a hír. Majd sorba jöttek a cégek, hogy dolgozzunk nekik. Megkötöttük a megállapodásokat, így már volt elég tőke a cégalapításhoz, valamint arra, hogy felvegyük hivatalosan is az első csapattagokat. Az erős indulás után beütött 2008-ban a nagy gazdasági világválság, aminek köszönhetően megcsappant a bevételünk. Nem adtuk fel, átlendültünk a nehéz időszakon. Most is hasonló helyzet van a világban, ahol kitarásra és állhatatosságra van szükségük a cégeknek ahhoz, hogy életben tudjanak maradni. Mindig vannak hullámvölgyek. Persze most nagyon mélyen van a gazdaság, de eljön egy fordulópon, amikor újra elkezdődik egy felfelé ívelő szakasz. A Tuxera így is 30%-ot tudott növekedni, de általánosságban nem túl jó a helyzet. Látjuk az ügyfeleken, terveken, leépítéseken, projekt halasztásokon - erősen próbáljuk elkerülni, vállalati szinten, hogy hozzánk is begyűrűzzön. Az első befektetéseknél olyan ajánlatokat kaptunk, hogy tízezer euró 10%-ért, én viszont százezer eurót kértem 1%-ért. Most már angyalként is jelen vagyok a piacon, de nem is hallottam még olyan felállásról, hogy ilyen kicsi összegért cserébe ilyen nagy részesedést kér valaki. Ekkor már bőven voltak érdeklődőink és úgy éreztük ez egyáltalán nem éri meg számunkra, mert úgy voltunk vele, ha behúzzunk, önerőből is el tudjuk érni ezt a bevételi szintet.

Persze akkor még nem értettem, hogy nem csupán pénzt adtak volna, hanem tudást, aminek a megszerzése sokkal hosszabb időbe telt. Ez nem bizonyult racionális döntésnek. Ha akkor beszálltak volna az én feltételeimmel, akkor jelenteg a százszorosát kapták volna vissza a befektetett összegnek.

Sokszor nem mesélik el a startupok ezeket a történeteket üzleti titkokra hivatkozva, pedig fontosak lennének. Én is sokat szenvedtem, hogy milyen részesedésért és hogyan szerezzek tőkét. Ezek nagyon nem egyszerű fázisok, ezért beszélni kell róluk, különösen a korai szakaszban. Ha visszautasítást kapunk, nem szabad megsértődni, hanem meg kell keresni az okát, hogy miért történt. Tanulni kell belőle, majd korrigálni azokat a dolgokat, amelyek félrementek. Amikor valaki nemet mond, az nem feltétlenül végleges nemet jelent.


Mi volt az a pillanat, ami miatt mégis csatlakoztak hozzátok? Mit mondtál nekik, amitől megtörtént az áttörés?

Értéket kellett felmutatni. Előfordult olyan befektető is, aki épített már korábban unikornis méretű céget és azt mondta, hogy ez a termék sohasem fog kétféle dollárnál többet érni. Még ez sem szegte a kedvünket. A visszajelzések alapján folyamatosan korrigáltuk az üzleti tervet, fejlesztettük a projektet, így finomhangoltuk és tökéletesítettük az ajánlatunkat. Nagyon ritka, hogy egy ötlet hirtelen sikertörténeté váljon. Van rá példa, de általában ilyenkor megvannak a megfelelő kapcsolatok a háttérben.

Milyen főbb kihívásokkal szembesült a cég az indulás óta, és hogyan kezeltétek ezeket?

Három évig próbáltam üzletet kötni a Microsofttal, de mindig nagyon kedvesen parkoló pályára tettek. A kliensek jöttek, de nem tudtunk üzletet kötni, mert a szellemi javak nem voltak letisztázva. Szükségünk lett volna a Microsoft jóváhagyására. Ezen a ponton viszont sikerült bevonnom egy olyan személyt a cégbe, aki nagyon tapasztalt volt jogi területeken. Hasonló utat jártunk be, hiszen mindkettőnknek bebukott az első cége, így alakult ki a tökéletes párosítás. Mindketten bíztunk abban, hogy a következő projektünk már sikeres lesz. Bonyolult jogi procedúrának néztünk elébe. Európában teljesen tiszta, hogy amit csinálunk, az engedélyezett. Amerikában már nem annyira. Előfordult, hogy valaki megoldott egy problémát, meghívták Amerikába, ott meg lecsukták.

A Microsoft meghívott bennünket, hogy rendezzük ezeket a kérdéseket. Sok embert megkérdeztem, akik dolgoztak velük korábban, hogy ez mit jelent, hogy esetleg engem is le fognak-e csukni. Megosztottak a vélemények. Az bátorított, hogy az új vezérigazgató profi jogász volt. Azonban roppant kellemes csalódtunk. Több napnyi aktív tárgyalás után végül megkaptuk, amit akartunk.



**ARE YOU
EXHAUSTED,
BUT THE
KPI'S WON'T
WAIT?**

CAMP ALPHA

ON PAGE 22.

Impresszum

Kiadja a Growth Masters Kft.

adószám: 29041075-2-02

székhely: 7632 Pécs, Maléter Pál u. 44.

ISSN: 2939-5194

Felelős Szerkesztő: Sárközi András

Társ szerkesztő: Gosztola Beatrix

Koordinátor: Love Akpan

Host: Jared Schrieber

Design: Gede Emese

Korrektor: Szántai Viktória

Az audio platformot a **LISN.hu** biztosítja

Nyomás és Kötészet:

Emolino.hu

Domini Kereskedelmi BT.

9021 Győr, Kisfaludy u. 11

Címlapfotó: Tóth Balázs tb-photo.hu

Illusztrációk: Shutterstock

Szerkesztőség elérhetősége:

info@growthmagazin.hu

+3670/510-2272

Szerzői jog:

A Growth Magazinban megjelenő cikkek, a hozzá tartozó hanganyagokat, minden megjelent képet, grafikai elemet szerzői jog védi. Bármilyen módon történő másodlagos terjesztésük, nyilvános vagy üzleti felhasználásuk kizárólag a Growth Masters Kft. előzetes engedélyével történhet. Sajtóhibákért a kiadó nem vállal felelősséget.

GROWTHMAGAZIN.HU

WE F#CKED UP

Igen, jól olvasod.
Elb@sztuk,
mert erre az oldalra már
nem lett hirdetőnk.

Pedig egy egész startup
ökoszisztéma olvas minket. VC-k,
angyalok, startupperek, sőt
még bankok is.

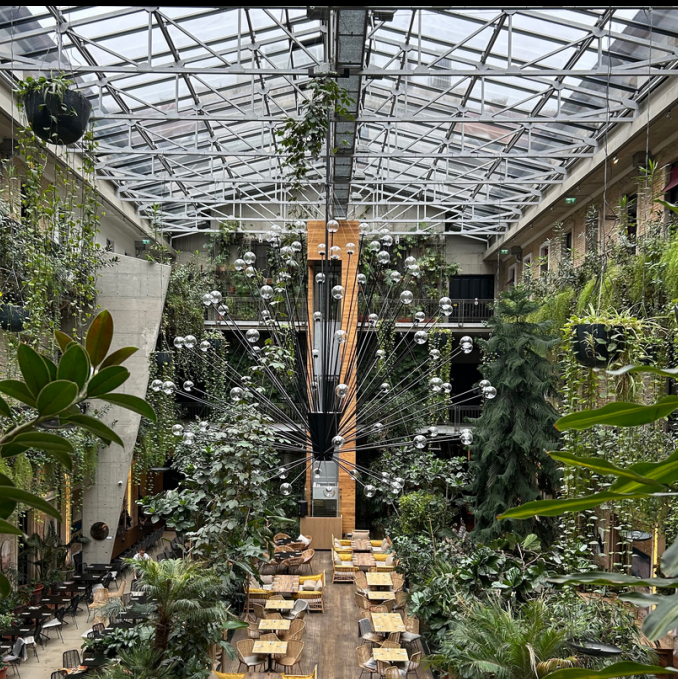
Egyértelműen mi rontottuk el.

Szóval most keressük azt a
SALES KOLLÉGÁT,
aki sosem hagyja hirdető
nélkül az oldalainkat.

Jelentkezz: info@growthmagazin.hu

Hirdetnél? Nézd meg a médiaajánlatot!





CO-WORKING
STARTUPS
BOOTCAMPS
TRAININGS
WORKSHOPS
OFFICES
STARTUP EVENTS
FIRST MONDAY
INVESTOR'S MEETUPS
PODCAST STUDIO
VENTURE CAPITALS
MARKETING AGENCIES
STARTUP HUNGARY
CO-WORKING SPACE
MEDIA COMPANIES
STARTUPS
PITCH NIGHTS
BOOTCAMPS
TRAININGS
WORKSHOPS
OFFICES
STARTUP EVENTS
FIRST MONDAY
INVESTOR'S MEETUPS

"LITERALLY THE
BEST PLACE
FOR STARTUPS"

Growth Magazine



BUDAPEST,
KIRÁLY U. 26

PODCAST STUDIO
VENTURE CAPITALS
MARKETING AGENCIES
STARTUP HUNGARY
CO-WORKING SPACE
MEDIA COMPANIES
CO-WORKING SPACE
STARTUPS
BOOTCAMPS
TRAININGS
WORKSHOPS
OFFICES
STARTUP EVENTS
FIRST MONDAY
INVESTOR'S MEETUPS
PODCAST STUDIO
VENTURE CAPITALS
MARKETING AGENCIES
STARTUP HUNGARY
CO-WORKING SPACE
MEDIA COMPANIES
CO-WORKING SPACE
STARTUPS
BOOTCAMPS
TRAININGS
WORKSHOPS
OFFICES
STARTUP EVENTS
FIRST MONDAY
INVESTOR'S MEETUPS
PODCAST STUDIO

