



Ha nem tanulunk meg csapatban gondolkodni, ki vagyunk ütve – dr. Kürti Sándor-interjú

[Féjja Zsolt](#) 2014. január 25. szombat

Nem ő fújja a passzátselet, de a világ legsikeresebb cégeivel példálózva állítja, nem a legjobb embereket kell alkalmazni. A félig patyolatként működő első üzletében a budapestiek hiába kerestek sörétet, egy éjszaka megoldották viszont az FBI négy éve megoldhatatlannak tűnő problémáját. 640 ezer dollárért tanulta meg, hol a helyük, forintmilliárdokat kaszált viszont egy őt lehülyéző kanadai embernek hála, miközben még mindig nincs meg a tudása, hogy százfősnél nagyobb céget vezessen. Dr. Kürti Sándorral, a KÜRT Információbiztonsági és Adatmentő Zrt. igazgatótanácsának elnökével beszélgettünk az útvonalukról, párkapcsolati csapatról, primadonnákról, vízholdókról, szeptember 11-éről, pikáns adatok licitjéről, semmit

nem érő ötletekről, olthatatlan vágyról, saját magunk kiszorításáról és ingyenes nyelvoktatási programjokról.

– Hányadikak vagyunk az évben?

– Körülbelül hetente nyolc megjelenés van előírva nekem, de tudok pontokat gyűjteni: ha nagyon le vagyok maradva, szerveznek nekem újságíró-találkozókat, egy ilyen negyvenötven megjelenést hoz, és akkor pótolni tudom a lemaradást. Ha gondolja, meg tudom nézni, hányadikak.

– Csak azért kérdeztem, mert olvastam erről a rendszerről egy korábbi interjújában, és érdekesnek találtam, hogy egy tulajdonos-cégvezetőnek az alkalmazottja ír elő valamit.

– Én ennek a cégnek nem a partizánja vagyok, hanem az arca. Vannak professzionális dolgozóink, akik azzal törődnek, hogy a KÜRT marketingje a helyén legyen, ilyen értelemben a beosztottjuk vagyok, és ez teljesen normális. Nem én fújom a passzátselet, nem szeretem az olyan jellegű főnökösködést, hogy majd én megmondom. Erre vannak a marketingesek.

– Az utóbbi időben viszont nem annyira egy informatikai cég vezetőjeként szólal meg, hanem mint példakép, mint sikeres vállalkozó, cégépítő.

– Ez nem „jajistenem, hogy történhetett ez” típusú eset. Így terveztük. A cégnek az első generációja mi vagyunk János testvéremmel, de az operatív feladatokat már nem mi végezzük. Ez legalább tízéves folyamat volt, a cég ezt nem nagyon érezte meg, mert felnőtt mellettem Kmetty József és Kürti Tamás (*Kürti Sándor fia – a szerk.*), akik folyamatosan vették át a cégvezetést, hogy nagyon nagy lengések ne legyenek. Igen, visszafogtam magam, nehogy beleszóljak, hogy legyen alkalmuk gyakorolni a saját tapasztalataik alapján, vagy akár veszteség árán is. Ma már 99,9 százalékban nem követek el olyan hibákat, hogy beleszólnék bármilyen operatív feladatba a cég életében.

– A veszteség hogy értendő? Nyilván nem csak anyagi veszteségre gondol.

– Is. Piacvesztés például. Az egyik legnagyobb álmunk az elmúlt 25 év alatt az volt, hogy '99-ben egy világszabadalmat akartunk eladni Japánba. Sikerült is, nagyon élvezetes volt az egész, hogy hogyan lehet a magyar gazdasági kultúrával a japán gazdasági kultúrát megszólítani. A Sharp megvásárolta az ötletünket – egy filléres csipbe préselt webszervert –, és 2000-ben kötöttünk egy szerződést, hogy 2002-től minden Sharp termékbe bekerül majd, ez évi tízmillió darabot jelent.

Megbuktunk. Nem a szellemi tulajdonnal, hanem mert arról álmodoztam, hogy mi a Sharppal folyamatosan együtt is fejlesztünk, hogy ez egy hosszú távú együttműködés legyen. Nem tudtam felmérni, hogy egy száguldó vonat után akarunk menni lovas kocsival. Menet közben rájöttem, de akkor már aláírtam a szerződést. Évi tízmillió dolláros nyereségünk lett volna, helyette sikerült az egész ügyet lezárnom úgy 640 ezer dolláros veszteséggel. Nem volt hiábavaló ez sem, megtudtuk, hol van a helyünk.



– **Hol van?**

– Egy nagyon érdekes területen küszködünk. Az informatika borzalmasan gyorsan fejlődik, nekünk követni kell. Azért is jó szó a követés, mert mi azzal foglalkozunk, amit valaki már kitalált. Mondjuk öt cég van a világon, akik hatalmas profitra tesznek szert adattároló-gyártással, akik persze ezeket az információkat nem akarják kiadni. Ezt kell nekünk megint kitalálni. De mindig is ezt csináltuk, a KÜRT nem a nulláról alakult 1989-ben, a KÜRT akkori csapata harminc vagy annál több ipari szabadalommal rendelkezett a mágneses adattárolás témájában.

– **Hogyan élték meg a rendszerváltást? Értették, érezték, hogy ez mekkora lehetőség?**

– Én nem. Az világos volt, hogy műszaki dolgokkal foglalkozzak. Vegyipari automatizálást tanultam, 1966-tól a Dunai Kőolajipari Vállalat szerződésese lettem, szerettem is, azt hittem, onnan megyek nyugdíjba. Aztán 1985. április 5-én reggel bementem dolgozni, és délben már az utcán voltam. Egy fél évig nem találtam munkát, miközben családom volt, tartalékaim pedig nem, ezért a testvérem, János mondta, aki már vállalkozgató, és volt egy szabadalma meghibásodott adattárolók javítására, hogy ha vegyész vagyok, biztos értek a vegyszerekhez, jól tudok mosogatni, és mosogassam a műanyag dobozokat, amelyekben az adattárolók voltak. Közben pedig kijártam még egy egyetemem.

A testvérem viszont megérezte, hogy vannak óriási lehetőségek, ugyanakkor Magyarország be volt zárva a szocialista világrendszerbe, a nyugati, fejlett világ nagyon szigorúan leszabályozta, hogy milyen és mennyi csúcstechnológiai eszköz kerülhet szocialista országokba, ezt hívták COCOM-listának. Amilyen szerencsém volt, én '71-ben a három hely egyikére kerültem, ahol IBM 360/40-es gépek voltak (a százhalombattai finomító mellett a Központi Statisztikai Hivatalban és a Győri Vagon- és Gépgyárban működtek még ilyenek), akkor azok voltak a világ csúcsai. A testvérem pedig az Elektronikus Mérőkészülékek Gyárában dolgozott villamosmérőkként, és mivel öt nyelven beszélt, oroszul és franciául is, ő utazta körbe a világot, amikor számítógép-honosítást végeztek, vagyis a magyar állam által vásárolt francia számítógépből elkészítették a szocialista országok számára a saját változatukat. Kitanították a franciák és a világ legjobb mágneses adattárolással foglalkozó cégei, hiszen Magyarország felkészült arra, hogy gyártson.

Tehát a rendszerváltás úgy ért minket, hogy volt egy cégecskénk, a Kazetta Gmk., megtanultunk kvázi gazdálkodni. Egyébként szerintem a rendszerváltás sem azért volt '89-ben, mert a politikusok így akarták, hanem mert a politikában dolgozó gazdasági szakemberek azt mondták, hogy 1989. január elsején új gazdasági törvény lesz, ezzel pedig vége lett annak, hogy nagy magyar állami vállalatok működnek, jószerevel megvalósultak a kapitalista gazdálkodás alaptörvényei. Kiderült, hogy az áfának kellene az állam fő bevételeinek lenni, hatalmas vállalatok omlottak össze, elkezdődött a privatizáció. Ez nagyon sok embert sokkolt, sokaknak hirtelen nem lett munkájuk, de akik tudtak kapcsolni, hogy mit kell csinálni, azok végigmentek egy útvonalon.



– **Mi volt az önök útvonala?**

– Magunkban ezt úgy fogalmaztuk meg, hogy nem akarjuk kidobni a szemétkébe azt a tudást, amit megszereztünk. Mi volt ez? A mágneses adattárolók javítása. A szakemberek, akik nagy magyar vállalatoktól jöttek hozzánk, mind a mágneses adathordozók gyártásával foglalkoztak. A MOM-ban (*Magyar Optikai Művek – a szerk.*) gyártották ezeket, a KFKI (*Központi Fizikai Kutatóintézet*) teljes egészében felkészült a winchestergyártásra, hatalmas tisztaterek épültek – hál’ istennek, mivel így a KÜRT-nek azonnal volt hova mennie: a gyártási tervek nem valósultak meg, mi viszont hirtelen bekerültünk a világ legkorszerűbb tisztaterébe, ahol dolgozhattak a szakembereink, és még örültek is nekünk, hogy legalább nem lopják szét ezeket a csúcstechnológiájú, hatalmas pénzért épített objektumokat.

Mi tehát éltük a mindennapjainkat, és mindennap azt néztük, mit lehetne jobban csinálni. Örültünk, hogy jóban voltunk a KFKI embereivel, hogy együtt tudtunk működni velük. Örültünk, hogy tönkrement a Patyolat vállalat, mert tudtunk bérelni egy Patyolat-fiókot a Fehérvári úton, hogy legyen egy ügyfélszolgálatunk, ahová behozhatják a rossz adattárolókat. Két ajtaja volt az üzletnek, az egyik a koszos gatyát hozták be, a másikon a rossz winchestereket, de bent ugyanaz a hölgy fogadta az ügyfeleket. Emlékszem, egyszer jött egy újságíró, de nagyon kicsi volt a helyiség, ezért a bolt előtt, egy téren beszélgettünk. A csúcstechnológiáról akartam beszélni, de jött valaki, hogy elromlott a puskáján a távcső, megcsináljuk-e. Olvasta a kirakaton, hogy winchester. Nem, mi nem azzal foglalkozunk,

mondtam, és folytattam volna, hogy csúcstechnológia... aztán megint jött valaki, hogy milyen kiszerezésben lehet sörétet kapni. Nem mi nem árulunk sörétet. Erre az újságíró megkérdezte: ne haragudjon, már a második ügyfelet küldi el, egyáltalán miből élnek maguk?

– Furcsa körülmények.

– Ezek akkor, ott nem voltak olyan furcsák. Aztán ugyanerre a helyre egyszer csak megérkezett az Interpol a magyar rendőrséggel és vagy húsz rendőrautóval: Angliából hoztak számítógépes eszközöket, amelyeket szándékosan rongáltak meg, hogy eltüntessék egy 400 millió fontos sikkasztás nyomait. Négy éve járták a világot, de senki nem tudott segíteni. A mi szakembereink számára viszont ez a feladat nem volt különleges: ők a MOM-ban olyan berendezéseket gyártottak korábban, amelyek nem voltak a világ legjobbjai, és maga a berendezés tette tönkre a médiát, amin az adatok voltak – ez semmiben nem különbözött attól, amit az angolok szándékosan tettek tönkre. Egy éjszaka alatt megoldottuk a problémát, és egyértelmű bizonyítást nyert, hogy igenis megtörtént a csalás, és meg tudtuk mondani, mennyi hamis értékpapír került a piacra. Egyébként az amerikai vetélytársaink küldték őket hozzánk, akikkel egészen jóban voltunk, nem csak versenyeztünk, együtt is működünk, a pénzt pedig megfizettük. Mindez 2001. szeptember 11-éig tartott, vagy utána még egy-két hónapig.

– A terroristák átvitt értelemben a KÜRT-re is csapást mértek?

– Ilyen az élet, nincs nagyon jó, nincs nagyon rossz: szeptember 11-e nekünk olyan volt, mint üveges tótnak a hanyatt esés, és a mennybemenetel egyidejűleg. Fantasztikusan jó reklámunk volt: egy kis magyar cég segít az amerikaiaknak szeptember 11-ével kapcsolatban – két héten belül itt volt a CNN. A másik oldalról hatalmas veszteség. Mi addigra tizenhat európai országban adtuk el az adatmentésünket European Data Recovery Service néven: szerződést kötöttünk az országok legjobb szervizeivel. Ők hirdették, hogy adatot mentenek, de nem tudtak, csak összegyűjtötték, elküldték nekünk, mi megoldottuk a problémát, aztán visszaküldtük, ők pedig visszaadták az ügyfélnek. Mi fix áron dolgoztunk, ők bármennyit kérhettek.

Szeptember 11-e után viszont az említett amerikai partnerünket felvásárolta az FBI, mert rájöttek, hogy az adatmentés állambiztonsági ügy, és tízszeresére növelték a cég kapacitását, hogy hasonló esetben ne kelljen máshoz fordulni megoldásért. A tízszeres kapacitásnövekedést viszont el is kell adni; ránéztek az internetre, megtalálták a hálózatunkat, és két hónap alatt felvásárolták. Összeomlott az egész üzlet. Beszéltünk korábban a veszteségekről – hát tessék, ennél nagyobb bukást... Adatmentéshez Magyarország kicsi piac, nekünk sokkal nagyobb kapacitásunk van.

De túléltek, 2002-ben pedig saját céget alapítottunk Németországban, a Kuert Datenrettung Deutschland GmbH-t. Nagyon büszkék vagyunk rá, mert olyan jó nevű, hogy több multicégnek elő van írva, hogy a kötelező menteni valójukat oda hordják be. Multik Magyarországon is vannak, ezért előfordul, hogy a magyar leányvállalat kiküldi az adatokat, de nekünk ott csak sales-ünk van, ezért visszaküldik ide, megoldjuk, aztán visszaküldjük, aztán visszaküldik ide. Érthető?



Következő

KÜRT-telephely 1989-ben a budapesti Fehérvári úton (Forrás: KÜRT Zrt.)

– **Tehát ebbe az épületbe küld mindenki mindent továbbra is?**

– Igen, kezdetben nem így volt, de volt egy negatív tapasztalatunk, a technológiánkat el akarták lopni, és azt mondtuk, nekünk túl sokban lenne, ha meglopnának, és a technológiai csapatunkat hazahoztunk. Külföldön csak kereskedőink és marketingsapataink vannak.

– **És ha valaki itthon akarná ellopni?**

– Nincs teljes védelem arra sem. Persze nagyon alaposan megnézzük, kit „veszünk” meg, de nem tudjuk megakadályozni. Volt olyan emberünk, aki Hollandiába ment el adatot menteni, úgy, hogy a mi technológiánkat vitte. Ezzel nem tudunk mit kezdeni, nem lőhetjük le. Egy dolgot tudunk tenni, hogy gyorsabban futunk, mint más. A jelen tudás ellopható, de jövőre ez már nem érvényes, évente teljesen lecserélődik minden. Persze a KÜRT adatmentési technológiája az elmúlt harminc–negyven évre az összes eszközre vonatkozik – ez kb. tízezerfajta különböző gyártmány –, ennek itt megvan minden tudása és eszköze ebben az épületben, de a holnapiaknak nincs meg, arra viszont itt a fejlesztésünk.

Nagyon sok adatmentő cég van, amely egy adott szegmenst meg tud oldani, olyan van kevés, amely olyan, mint egy baleseti kórház, ahol nem kérdezik, hogy a kulcsesontod törött vagy a szemed sérült meg. A KÜRT is nagyjából ilyen, nem specializálódott arra, hogy csak a fületet tudjuk visszavarni, és ha más problémád van, akkor inkább dobd fel a talpadat, mert mi nem tudunk mit kezdeni vele. Ilyen cég három–négy van a világon.

– Érezhető, hogy a cégek komolyabban veszik az adatok biztonságos tárolásának fontosságát, a megelőzést?

– A cégek racionálisan működnek, értékarányosan gondolkoznak. Ha volt egy adatvesztése, felméri, mennyit veszített, és össze tudja hasonlítani, hogy ha a védekezésre fordít, megéri-e neki. Érdekes dilemma volt, amikor felvetődött, hogy az adatmentés mellé bevegyük-e az ellentettjét, az adatvédelmet. Sokan azt mondták, hülyék vagytok, kevesebb lesz az adatmentés. De nekünk a kanadai állam nagyon nagy jótevőnk.

Megmagyarázom: 1989-ben a kanadai állam tanácsadókat küldött ide, akiket ingyen igénybe lehetett venni, mi is kaptunk egyet. Akkor volt annyi idős, mint most én, néztem rá, hogy egy öregember mit keres itt. Nagyon értelmes, egyszerű kérdéseket tett fel. Hányan vagytok? Tízen voltunk, mondtam, hogy tizenöten, hogy kicsit azért nagyobbnak lásson. Hány kompetenciátok van? Hát rendszerintegrációval foglalkoztunk, winchestereladással, számítógép-szereléssel és még vagy tíz egyéb témával... Azt mondta a kanadai, ez nem jó, mert nem vagytok hitelesek. Egy ekkora csapat mondjon egyet. Egyet? Hogyhogy egyet? Te sose éltél itt, éhen fogunk döglenni... De csak hajtogatta. Hát mondom: adatmentés. Aztán elment, mi meg visszaírtuk az összest. Egy év múlva visszajött, elém állt, hogy nem hiszi el, hogy a kanadai állam ilyen hülyéknek nyújt segítséget, mint ti vagytok.

Ez megfogott. Milliárdokat tett az az ember a zsebünkbe azzal, amit mondott: építs brandet! Egy dologgal tudsz brandet építeni, már kettővel se. 2000-ben még élt, és akkor megkérdeztem, lehetne-e egy kapcsolt vállalkozás az adatbiztonság. Egész jól hangzik – felelte, mert ahogy egy naponta tüdőt operáló orvosnak elhiszik, hogy a dohányzás káros, úgy nekünk is elhiszik, hogy tudjuk, mitől omlik össze egy rendszer, hogyan lehetne megelőzni. Valójában ez teljesen más technológia, két külön világ a cégen belül, de a vevő szempontjából ezek összefüggenek.



– **A vevők szempontjából, akiknek az inkognitójára önök nagyon ügyelnek. Ez rendben van, de mi a helyzet, ha a megmentett adat bűncselekményre utal?**

– Mi nem vagyunk rendőrség, de próbálunk tisztességesek maradni. Egyszer kell csak egy ilyen cégnek megbuknia, hogy valamit kiloptunk a zsebéből, kész, vége lenne a KÜRT-nek, ide soha többet nem jönne senki. Eddig olyan harminc–negyven ezer adatmentést végeztünk, az esetek legnagyobb részében nem látunk bele az adatokba. Mi fizikai oldalon megoldjuk a problémát, és nem érdekel a logikai oldal, mert akkor az is működni fog. Ez azt jelenti, hogy mi azokat a törvényszerűségeket ismerjük, ahogy az adattárolás történik, de hogy ezek a tárolt adatok hogy kapcsolódnak egymáshoz, kinek mi a jelszava, mi nem ismerjük. Ez olyan, mint egy puzzle, rosszul nem lehet összerakni: vagy jól, vagy sehogy.

Természetesen, ha most konkrétan megbízna azzal, és megfizeti a megfelelő pénzt, hogy ezt feltörjük, akkor természetesen rááll egy csapatunk, de az esetek 99,5 százalékában nem ez a történet. Van a fél százalék, amikor ilyet, vagy valami pikáns dolgot kérnek. Például valaki behoz egy adattárolót, és azt kéri, hogy mentsük le róla az adatokat, aztán megjelenik egy másik fél, aki abban érdekelt, hogy ne mentsük le az adatokat. Ilyenkor mi van? Ha piacszerűen nézzük, akkor az, hogy ki fizet többet azért, hogy azt csináljuk, amit ő mond. Ha csak gazdasági verseny van, ezt tesszük. Ha ez törvényekbe ütközik, akkor pedig általában azt tesszük, amit az adott nemzetnek, például Magyarországnak az adóhatósága előír. Lehet, hogy

többet fizetne érte a másik fél, de ezek normális játékszabályok, egyszerűen az vezérel minket, hogy szeretnénk ennek a piacnak hosszútávon békés szereplői lenni.

– **Egyszer azt nyilatkozta, hogy csapatot tud építeni igazán.**

– Hát szeretek, azt nem tudom, hogy tudok-e.

– **A jelek szerint jól megy a dolog. Nyilván furcsa a kérdés, hogy hogyan kell csapatot építeni...**

– ...nem az, ez tán a legkomolyabb kérdés, ami mindenkit nagyon kéne, hogy érdekeljen. Mert ezt a csapatot nyugodtan lehet úgy is érteni, hogy a kedvesemmel egy csapatot. Hogy a családommal egy csapatot. Meggyőződésem, hogy nagyon sokan úgy éljük az életet, hogy ez magától értetődő. Nem magától értetődő. Hogy viszek-e a kedvesemnek virágot, mert szereti? Hogy ha a verseket szereti, én is ráfanyalodom-e, és nem kiröhögöm, hogy de ódivatú vagy, hanem mondjuk meglepem, hogy megtanulok egyet. És ezek nagyon ritkák. Pedig ez a csapatépítés, hogy otthon tudok-e olyan körülményeket teremteni, ami élvezetes, hogy tudok-e hosszútávon gondolkozni.

Egy-egy dolgot elcsípve abból, amit Kemény Dénes mondott, hogy milyen nagy problémát jelent a válogatottat összeszedni. Mert mindenki, a játékosok és a játékosok környezete is úgy gondolja, hogy a legjobb tizenháromnak kell lennie a magyar vízilabda-válogatottnak. De Kemény Dénes nem így gondolta. A legjobb négynek ott kell lennie, a többinek meg a legjobb vízihordónak kell lennie, akik elviselik ennek a négynek a zsenialitását, és a legjobbak abban, ahogy kiszolgálják a legjobb négyet. De ezzel senki nem akar egyetérteni, mert azt mondja, hogy én az ötödik vagyok, akkor miért nem vagyok benne a legjobb 13-ban.

– **Hogyan találja meg a legjobbakat és a vízihordóikat?**

– Az én fejlődésem, amit megpróbálok követni: a világ kitanulta, hogy kik a legjobb csapatépítők, hol tanítják ezt a legjobban, rá kell csak nézni a rankingben: Harvard, Stanford, MIT. Ezek a legjobb egyetemek, akik ott tanulnak csapatépítést, vagyis menedzsmentet, azok tutira évi 200 ezer dolláros fizetéssel kezdik, ami négyszerese az Egyesült Államokban az átlagfizetéseknek. Ha ez így van, akkor nem kell más: ott, azon a polcon ezeknek az egyetemeknek a tankönyvei vannak. A professzort nem tudom megvenni, de azért valamelyest ezekből a könyvekből el tudom sajátítani ezt a gondolkodást, vagy megpróbálhatom, amit ezektől a professzoroktól előszóban is megkaphattam volna, ha a Stanfordon végeztem volna vagy a Harvardon.

Én Veszprémbe jártam, nagyon jó tanáraink voltak, de ez más. Ha azt látjuk, hogy az a csapatépítési módszertan, amit a Harvardon dolgoztak ki, aztán bevezették az Egyesült Államok teljes államgépezetére, és a [Fortune 500](#)-ban szereplő cégek több mint háromnegyede ugyanezzel a módszertannal építi a csapatát, akkor ez olyan nagyon rossz nem lehet.



– **Mi az, amit mi általában nem, vagy rosszul értünk?**

– A mi kultúránktól ez nagyon messze van, ezért nagyon nehéz megérteni, akik mégis megpróbálják, mindig csapdába esnek, mert ők a hármassugrásból csak a harmadik ugrást akarják megtanulni, azt, amivel a célba lehet érn. De hogy hol kezdődik az egész... az alapokat olyan nehéz megtanulni, és nálunk ez teljesen hiányzik. Azt például, hogy bizalom vagy olthatatlan vágy, kimondani sem szeretjük. A szerelemben el tudjuk képzelni, hogy valakit ágyba kéne vinni, de ennyi. Pedig az olthatatlan vágy a gazdasági életben is működik. Vagy hogy tudunk-e kontribúciós együttműködést kialakítani valakivel. A KÜRT huszonöt éve van Magyarországon, még nem sikerült egy céggel sem kontribúcióba kerülni, és együttműködni a legapróbb részletekig, hogy olthatatlan vágyat érezzünk, hogy intellektuális élmény legyen nekünk együttműködni. Amikor Németországba kimentünk, egy hónapon belül kontribúciós szerződést ajánlottak nekünk, hogy gyerünk; fogalmunk sincs arról, hogy ti mit tudtok, de felajánlunk pénzt, és aztán évente majd mindig megnézzük, hogy tényleg teljesítettetek-e. Ez egyébként egy állambiztonsági szervezet, és tizenegy éve működik a dolog.

Itthon pedig nem tudjuk elérni, hogy az egészségügyben legyen valamilyen kassza, ami arra szolgál, hogy ha megjelenik nálunk bármely intézmény az ajtóban, hogy azonnal kell a segítség, életbevágóan fontos, de nincs pénzük, akkor ezt valahogy megoldjuk. Terrorizálva vagyunk, mert nem merünk nemet mondani, ezért mindig azt kérem, hogy írjanak valami

szépet, ezzel van kitapétázva a folyosó. De ez nem az egészségügyi intézmény problémája kellene legyen, ahogy a KÜRT-é sem.

Fontos lenne, hogy felelősségteljesen gondolkodó embereket kaphassunk. Nem kapunk, az egyetemeinken végzetek nem ilyenek, nem is tudják, milyen csapatban dolgozni. Mindenkinek kreditje van, ő önmaga küzd azért, hogy végigvigye. De ma, legalábbis a mi iparágunkban primadonnák nem élnek meg. Itt olyan cégek élnek meg, mint például a Microsoft. Elöl van Bill Gates, mögötte 140 ezer ember, és egy irányba húznak. Hát hol tudunk mi ilyet építeni? Pedig milyen jó lenne!

Egyszer egy tévéinterjúban egy riporternőnek az volt a gondolata, hogy Gates megosztó személyiség, a világ egyik fele szereti, a másik utálja. Szerintem nem így van: az Egyesült Államokban szinte mindenki szereti, racionális okból, mert rengeteg pénzt tud csinálni, azt leadózza, így közvetve minden amerikai állampolgár részese annak, hogy ő a világ leggazdagabbja. És ezt értik. Nálunk az ilyen gondolatok nem mennek végig. Aki gazdag, az biztos túl sokat lopott.

– A KÜRT-nél hogy érik el, hogy ha nem is 140 ezer, de mondjuk száz ember egy irányba húzzon?

– Mi azért vagyunk ennyien, mert nincs meg a tudásunk, hogy többen legyünk. Ha tudnánk, akkor nagyobbak lennénk. Nagyon egyszerű a gazdasági egyszeregy: ki lehet menni versenyezni egy pályára. A fociban egyszerre tizenegy embert tud kiküldeni az edző, a gazdaságban valaki tizenegyet, valaki százhetvenet. Az ember azt gondolja, aki többet tud kiküldeni, az nyerni szokott. Mi nem tudunk száznál többet kiküldeni, és ez is óriási dolog mondjuk egy kézilabda-válogatott vagy egy vízilabda-válogatott létszámához képest, és ott is mekkora verseny van azért, hogy ki lesz az olimpiai bajnok. A gazdaságban általában az a bajnok, aki nagyobb csapatot tud építeni.

Az emberiség azért vált az evolúció győztesévé, mert megjelent a kultúra nevű csomaggal, ilyet pedig egyetlen más élőlény sem tudott. Ha meg így van, akkor miért van az, hogy a népek nagy része – és a miénk is sajnos beletartozik – sokkal jobban tudja értékelni az evolúciós élményeket, a haragot, a dühöt, mint a kulturális élményeket? Miért van az, hogy nem tudjuk a kultúrelemeket összerakni? Ha mi meg akarunk állni, és a KÜRT szeretne nemzetközi területen megállni, meg kéne tanulni a többi kultúrában való gondolkodást.

Azok az attitűdök, amiket a média önt a nyakunkba, mind ellene vannak ennek, ezek nem globális gondolkodások, hanem partíciónálisak. Egy picit kiragad a valóságból, azt felnagyítja, és úgy csinál, mintha csak az lenne. Ebből adódóan magunkat szorítjuk ki a terepről, hiszen nem akarjuk megérteni a másik gondolkodását, és még a saját racionális gondolkodásunkat is lebutítjuk, mert azt mondjuk, hogy a háromszázalékos hiány az az igazi gazdasági cél. Az száz célból egy, és ha azt teljesítjük, az nagyon jó. Csak a kilencvenkilencet is még oda kell tolni, mert azok az országok, akik az elsők között vannak, kilencvennyolcat teljesítenek a százból, és nem egyet.



– **Értené ezt a magyar társadalom?**

– Nem tudom, de hogy ebbe az irányba kellene elmenni, az egészen biztos. Ha bezárkózunk, akkor egész biztos magunkat szorítjuk ki a terepről. A világ nem kíváncsi a mi unikális világ-megközelítésünkre. A világ arra kíváncsi, hogy mit mond a Harvard, mit mond a Stanford, mit mond az MIT. Akinek van egy kis sütnivalója, a gyerekeit ebbe az irányba akarja terelni, és nagyon nem érdekli a világot az unortodox gondolkodás. Egy példa szeptember 11-e kapcsán: a támadás után az FBI utánajárt, hogy hány szabadalom van a repülőgépek belső ajtajára vonatkozóan. 14 ezer. Hány szabadalmat valósítottak meg ezek után? Piaci helyzet volt, lepottyant egy csomó gép, mert a terroristák egyszerűen átsétáltak a pilótafülke ajtaján. Mindegy, mit mond, példáulu tizennyet. Nem hiszem el, de legyen. Akkor mi történik? Minden ezrediket megvásárolták és alkalmazzák. Tehát minden ezredik feltaláló kapott valami üveggyöngyöt, de erre az egyre jut 999 elkeseredett feltaláló, akinek nem vették meg a találmányát, pedig itt volt a piaci helyzet.

Magyarán a világ tele van ötletekkel, de az még semmi. Akkor valami, ha van egy csapatod, ami azt az ötletet előrenyomja, hogy megelőzzön ezer másik ugyanilyen ötletet. Ha nem így akarunk tanulni, viselkedni, gondolkodni, csapatot építeni, akkor ki vagyunk ütve. Senkit nem érdekel a történelem, minden népnek van történelme, nem kell abba belegabalyodni, a gazdaságban a jövő érdekes egyedül, hogy hova juthatnánk el, meg azért még a jelen. Ha nem tudunk jó célokat kitűzni, nem tudunk értelmesen beszélni, inkább dogmákat mondunk, totemoszlopokat akarunk tisztelni, megtehetjük, szabad ország vagyunk, csak nem jutunk sehova.

– **Az imént elmondottak miatt támogatják az oktatást?**

– Részben. Az anyukám tanító néni volt, nagyon rossz pénzügyi helyzetben növekedtünk fel, és Anyu nem élte meg, hogy mi már vállalkozók lettünk. Ez az egyik, hogy jó lenne Anyura emlékezni, és az oktatásba betenni. De van másik is: el kell érni ilyen kort, amilyen nekem van, amikor az ember fiatal, nem gondolkodik nagyon szociális felelősségtudatban, vagy nem gyakran. De azért az ember találkozik megdöbbentő adatokkal, és vannak, akik próbálnak valamit tenni, akár cseppet vinni a tengerbe.

1989-ben alakult a KÜRT, '91-ben, tehát az első éves eredményünket betettük egy középiskolába, megalapítottuk a KÜRT Gimnáziumot. '96-ban kaptam egy sikerdíjas állami megbízatást, hogy a meg nem valósuló expó területén legyen egy innovációs park. Sikerült, apukájának érzem magam. 12 milliót kaptam, ez rengeteg pénz volt '96-ban; azt mondtam a gimnáziumunk igazgatójának, hogy a következő öt évben minden osztályban szeretnék két cigány gyereket látni, cserébe kifizetem a tandíjuk kétszeresét. Nem tudta az iskola megoldani, nem azért, mert rossz, hanem mert a szülők és az ott lévő gyerekek együttese tiltakozott. A magyar közösség ezt nem tudta elviselni.

Az egykori veszprémi egyetemi szobatársam is egy cigány gyerek volt, aki ott maradt az egyetemen oktatni. Csináltunk egy alapítványt, a H2O-t, a Hátrányos Helyzetűek Oktatása programot, és kitaláltuk, hogyan lehet a hátrányos helyzetű cigány gyerekekből olyan tudással felszerelt gyerekeket nevelni, akit az állam elismer, tehát érettségije, diplomája, nyelvvizsgálója legyen. Azt mondtuk: mentorok jelentkeztek, ha tudtok gondoskodni egy cigány gyerekről, hogy eljusson a diplomáig, ötmillió forint fogja ütni a markotokat, ha érettségit tudtok adni, egymillió forintot kaptok, egy nyelvvizsgáért félmilliót. És működik, 61 diplomásunk van.

2008-ban aztán jött egy nagyszerű teremtés, dr. K. Nagy Emese, a hejőkeresztúri általános iskola igazgatója, hogy ő az iskoláját ki tudta szabadítani a hátrányos helyzetéből. Arra gondoltam, hogy jó, ez sokkal hatékonyabb módszer, mint amit mi csináltunk. Mert egy iskolába jár kétszáz–kétszázötven gyerek, mi meg nem tudom hány év alatt 61-et tanítottunk, és rengeteg pénzbe került. Egy iskolának meg, kiszámoltam gyorsan, negyvenmillióba kerül a végleges átalakítása, és öt év munkát kell belerakni. Összeálltunk, még egy európai díjat is kaptunk, de most már mondhatom, belebuktunk.



– Hogy lehet negyvenmillióból megoldani egy ilyen összetett problémát?

– Egy stanfordi módszerhez hozzacsaptunk három magyar innovációt. Az volt a gondolatunk, hogy ha van egy iskola, ami kihámozta magát a szemétből, és hátrányos helyzetű számaikat leküzdve az átlag magyar iskolák fölé keveredett (a hiányzások megszűntek, a kriminalizáció megszűnt, és a gyerekek továbbtanulása nem tíz százalék alatti, hanem kilencven százalék fölötti lett), ami fantasztikus, akkor ezt franchise-módszerré kell alakítani, ez pedig menedzserként megoldható. Írjunk le mindent, akkreditáltassuk az egész rendszert, minden jogot szerezzünk meg, és kezdjük el az oktatók felkészítését. Itt van egy iskola, csináljunk tízet. Az elmúlt öt évben ez megtörtént. Akkor azt mondtam, a következő öt évben csináljunk a tíz iskolából százat, a harmadik öt évben akkor a százból lehetne csinálni ezret, és akkor ez körülbelül ki is fűjna. Ezt a tizenöt évet még az életkoromban be is tudom vállalni, és ez egy jó életcél, ezt örömmel tudom csinálni.

Egy iskola negyvenmillió forint, de ez végleges, onnan nincs visszalépés, mert az iskolába bemenő nem verbális gyerek verbális gyerekként jön ki, és ez jó a tanárnak és a szülőnek is. Ma a beszélni nem tudó gyerek ugyan így jön ki az iskolából, mert nem tudnak mit kezdeni vele, mert nincs meg ma az általános iskolákban az a képesség, gondolkodás, technológia, lehetőség, hogy egy olyan gyerekkel megszerettesse az iskolát, aki utál bejárni. Az egész rendszer egyik alapja, egy magyar innováció, hogy nem a gyereket kell először bevinni az

iskolába, hanem a szülőt. Ha a szülő megszereti az iskolát, akkor reggelente ő fogja betolni a gyereket az iskolába. Fantasztikus, és működik.

– **Min bukik el a dolog? A pénzen? A hozzáálláson?**

– Főleg a hozzáálláson. A magyar állam a hozzáállását se tette hozzá, eljöttek, megveregették a vállunkat, hogy nagyon ügyesek vagytok, és soha többet nem jöttek. Nagyon nagyszámú önkéntes volt, de nem lehet önkéntesekkel megoldani ezt a rengeteg feladatot, ehhez pénz kell. Tíz iskolánál tartunk, ehhez 400 millió forint kellett volna, az állam egy fillért se adott, vállalkozóktól összejött közel százmillió.

De hogy pozitívan zárjuk a beszélgetést: említettem a három magyar innovációt, abból az egyik megint János testvéremé. [Kitalált egy nyelvtanító rendszert](#), szakemberek kimérték, hogy mindez hatalmas változást okozott a gyerekekben, imádnak nyelvet tanulni, naponta ezer cigány gyerek van fenn a neten ebben a tíz iskolában, ahol ott vannak a számítógépek. Arra gondoltunk, hogy a nyelvtanítást önmagunk is meg tudjuk oldani, nem kell külső segítség, csak az igény felmérése és kielégítése. A KÜRT-nek olyan óriási az informatikai infrastruktúrája, hogy nem ezer gyereket tud folyamatosan kiszolgálni, hanem tízezret is, tehát nem tíz iskolát, hanem százat, ha pedig ez megvan, akkor a következő lépést is vidáman kikövhögné a rendszerünk, akár minden hátrányos helyzetű iskolát kiszolgálhatnánk.

Persze ehhez tanári közreműködés is szükséges, ezt pedig nem lehet pénz nélkül megoldani, de a KÜRT képes rá, hogy a Tabetto-rendszert ingyen adjuk. Pillanatnyilag tizennyolc iskolánk van, ebből három romániai magyar iskola, ahol lehet angolul tanulni. A következő tanévre plusz négy nyelvünk lesz, a német, a francia, a spanyol és az orosz, és talán be tudjuk venni egy-két környező ország nyelvét, mint a román vagy a szlovák. Bármelyik nyelvről lehet bármelyiket tanulni, akár tanár jelenléte nélkül is, megfelelő informatikai támogatással. Egy gyerek nagyon gyorsan bele tud szeretni, a beszédet és az írást is tudja gyakorolni, a rendszer ellenőrzi, hogy a gyerek kiejtése mennyire hasonlít az eredeti kiejtéshez. A cigány gyerekek szinte mindegyikének csodálatos a zenei érzéke, azonnal ráéreznek, és sikerélményük van.

Ezt tudjuk saját erőből megoldani: ha egy jóérezésű tanár ír nekünk, akkor segítünk, ez a magyar iskolákban felhasználható, akkreditált tananyag.

Dr. Kürti Sándor és a KÜRT Zrt.

Kürti Sándor 1947-ben született, 1971-ben vegyészmérnöki, 1975-ben rendszermérnöki diplomát szerzett. 1971-től 1985-ig a Dunai Kőolajipari Vállalatnál, majd testvére – többek között – mágneses adattárolók javításával foglalkozó cégénél, a Kazetta Gmk.-nál dolgozott, a KÜRT Kft.-t együtt, 1989-ben alapították. 1998 óta a KÜRT Rt. – ma már KÜRT Zrt. – elnöke.

2000-ben az Informatikai Vállalkozások Szövetsége alelnöke lett, 2001 óta a Veszprémi Egyetem Tanácsadó Testületének, 2004-től a Magyar Mérnökakadémiának tagja, még az évben elnökségi tagjává választotta az Informatikai Vállalkozások Szövetsége. 2006-ban a Közép-Európai Egyetem (CEU) elnökségébe és a Veszprémi Egyetem Gazdasági Tanácsának elnökévé választották.

1995-ben Kalmár László díjat, 1997-ben és '98-ban az Év informatikai menedzsere díjat kapott, szintén '98-ban Gábor Dénes-díjjal, 2003-ban Széchenyi-díjjal tüntették ki. 2004-ben az Év üzletembere, 2005-ben Budapest XI. kerületének díszpolgára lett, 2007-ben az Informatikai Vállalkozások Szövetségének különdíját kapta meg.

A KÜRT Zrt. megalakulása óta évente körülbelül négyezer adatmentési-helyreállítási feladatot old meg sikerrel, a kilencvenes évek óta foglalkoznak az átfogó Informatikai Biztonsági Technológia (IBiT) keretrendszerének kidolgozásával, fejlesztésével; a cég az adatmentési szolgáltatás mellett a technológiai know-how-t is értékesíti. Mára az adatmentési világpiac meghatározó szereplőjévé váltak, 2002-ben Németországban, 2004-ben Ausztriában, 2007-ben Dubajban és az USA-ban alapítottak leányvállalatot.

A KÜRT munkakörnyezetét számos különböző családbarát, egészséges, fogyatékos-barát cégeknek járó elismeréssel jutalmazták. A KÜRT elnyerte a Business Superbrands és a MagyarBrands címet, ISO- és NATO-beszállítói minősítéssel rendelkezik, adatmentési módszerük bekerült a Magyar Értéktárba.

A társadalmi felelősségvállalási programjaik az oktatás területére koncentrálnak: a KÜRT Gimnáziumot 1991-ben, alapítványukat a hátrányos helyzetű, elsősorban cigány származású gyerekek oktatására (H2O) 1996-ban alapították, a hejőkeresztúri általános iskolával közösen kialakított, a Stanfordi Egyetem Komplex Instrukciós Programján alapuló módszerükkel tíz hátrányos helyzetű iskolában érték el jelentős tanulmányiátlag-javulást. A Tabello nyelvoktató programban jelenleg tizennyolc iskola vesz részt. A felnőttoktatásban a 2009-ben alapított KÜRT Akadémia révén vesznek részt, ahol üzleti és informatikai képzéseket tartanak.

(Interjúképek: Tóth István)