

## Legifjabb startup ügyfelünk sikertörténete



**Uzoni Dávid** irodánk legfiatalabb startup vállalkozó ügyfele 2014-ben, 15 évesen kezdett bele néhány barátjával az első vállalkozásába, és akkor még szülei közvetítésével jutott el hozzánk, hogy az induló befektetés jogi kérdéseit megbeszéljük. Azóta már számos jogi kérdésben egyeztetett velünk. Dáviddal az Ecovis Hungary Legal senior partnere, **Dr. Zalavári György** beszélgetett.

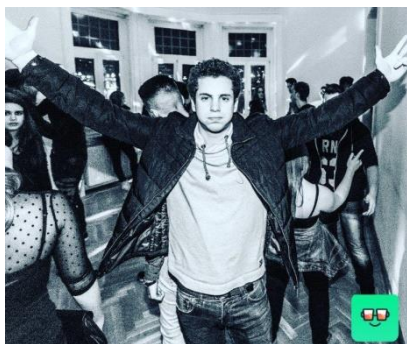
2019. február 13.

---

*Hogyan született az első ötlet, amiből még középiskolásként elindítottátok az első közös üzleti projekteteket?*

Először az egyik barátommal, Burián Bálinttal, egy házibuli-megosztó mobil alkalmazás fejlesztésébe kezdtünk bele. Az ötlet úgy jött, hogy akkoriban hétfőgenként szinte mindig házibuliba szerettünk volna menni, viszont házibulik maximum havonta egyszer szerveződtek, és általában ugyanazokat az embereket hívták meg az ismeretségi körünkből. Ezért már kezdett elveszni ezeknek az estéknek a varázsa is. Az egyik ilyen unalmasabb házibuliban ültünk Bálinttal, amikor kitaláltuk a Jumpin-t. A Jumpin egy olyan applikáció, amelyben bárki megoszthatja hol, mikor rendez házibulit, és a közelben tartózkodó felhasználók pedig visszajelezhetnek a szervezőnek, ha menni szeretnének. Ezután a szervező eldöntheti, hogy meghívja-e ezeket a jelentkezőket vagy sem. Az ötlet megszületése után már csak a programozók kellettek a projekthez, ezért bevettünk két srácot a középiskolánkból, akik ehhez értettek, és elkezdtük a megvalósítást.

*Ez a projekt milyen ismertséget és külső támogatókat hozott nektek?*



Mivel még nagyon fiatalok voltunk, ezért egy-két médium hamar felkapta a történetünket. Kétszer megjelentünk az **Indexen**, cikket írt rólunk a **Forbes**, beszélhettünk a Forbes Flow-n, illetve Bálinttal felkerültünk a „Forbes 30-Under 30” listájára. Ezek a sajtómegjelenések a későbbiekben nagy hasznunkra váltak.

Felfigyelt a projektünkre Magyarország egyik legismertebb inkubátorháza, a Kitchen Budapest. Ezen kívül pedig rengeteg vállalkozni vágyó fiatal keresett meg bennünket akkoriban. Nagyon sok új embert ismertem meg, és van, akikkel a mai napig tartom a kapcsolatot.

*Hol tart most a Jumpin?*

Jelenleg még mindig fejlesztjük az applikációt. Körülöttem a csapat már többször teljesen kicserélődött. Eddig nem igazán volt szerencsénk, viszont nyáron kaptunk egy kisebb összegű angyalbefektetést. Most úgy tűnik, hogy találtunk egy megbízható fejlesztőt is. Bizakodó vagyok az alkalmazás jövőjét illetően.

### *Elindult azóta más vállalkozásod is?*

Igen, jelenleg a Jumpin-on kívül két másik cégem is van. Nyáron, az egyik legjobb barátommal, Chrobák Adriánnal megalapítottuk az [EcoHills](#)-t. Ez a cég lebomló szívószálakat, és más környezetbarát termékeket árul Kelet-Európában és Amerikában. Kilenc hónap alatt Magyarország legnagyobb lebomló szívószálakat árusító cégévé nőttük ki magunkat. Erre nagyon büszke vagyok. Ezen kívül pedig Péter Ádám barátommal egy éve megalapítottam a DP Innovations-t is, amely egy orvostechnikai eszközök kutatásával és fejlesztésével foglalkozó cég, és egy éve pre-seed befektetést kapott a Hiventurestől. Jelenleg négyen vagyunk a csapatban, de idén szeretnénk egy újabb befektetési kört bevonni, és tovább növekedni, valószínűleg Amerikából érkező forrásokból. Erről a projektről egyelőre sajnos nem mondhatok többet.

### *A vállalkozáson túl mi a fontos még számodra a hétköznapiakban? Mi volt meghatározó élmény az elmúlt években?*

Ha röviden kell válaszolnom: család, barátok, tanulás, foci. Családommal két éve Kuvaitba költöttünk, és ott nagyon egymásra voltunk utalva. Most viszont én már egy másik kontinensen tanulok az egyetemen, és nagyon nehéz nélkülük. Viszont ilyen messziről is szinte minden nap beszélünk, és bármit csinállok, tudom, hogy ők mindenben támogatnak. Bármikor számíthatok rájuk. Ezen kívül a barátaim is nagyon fontosak. Egy kivétellel az összes legközelebbi barátom mind üzlettársam is. Sokan mondják, hogy nem szerencsés a barátságot az üzlettel keverni, de én pont fordítva gondolom. Mivel az év nagy részét külföldön töltöm, ezért csak olyan emberekkel tudok együtt dolgozni, akikről tudom, hogy teljes mértékben megbízhatóak, és az én fizikai jelenlétem nélkül is el tudják vinni az üzlet operatív részét. Ez pedig nálam csak baráti alapon működik. Mindemmellett, folyamatosan tanulok is.



Szeptemberben kezdtem Amerikában az egyetemi tanulmányaimat a Bentley University-n. A tanulás mindig is az első volt számomra. Van egy mondás, miszerint az élet három részre bontható: „learn, earn, give back”. Én még a „learn” fázisban vagyok, és ezért bármennyire is szeretnék ráállni az üzleteimre napi 12 órában, ezt most még nem tudom, és nem is szabad megtennem.

### *Miben gazdagodott a vállalkozói szemléleted a külföldön eltöltött évek során?*

Rengeteget adott nekem mind Kuvait, mind Amerika. Kuvaitban inkább a kulturális különbségek voltak kirívóak. Ott minden nagyon más, viszont ha ezt elfogadod, akkor viszonylag könnyen boldogulsz. Ám annak ellenére, hogy bármikor szívesen visszamegyek Kuvaitba, nem kezdenék bele ott semmilyen vállalkozásba. Megpróbáltam többször is az ottaniakkal üzletelni, de minden nagyon lassú, és a megfelelő kapcsolatok nélkül szinte lehetetlen elindítani egy vállalkozást. Amerikában viszont sokkal több lehetőség van. Most például az EcoHills-szel kezdtünk el ott terjeszkedni, és azt látom, hogy mivel óriási a fizetőképes kereslet, ezért sokkal több a lehetőség is. De Magyarországhoz képest még így is neheztelt terepnek számít. Ha valamit viszont tanultam abból, hogy elköltöztem otthonról, az az, hogy nem szabad beleragadni egy komfortos állapotba. Mindig új kihívásokat kell keresni, mert annak lesz meg az eredménye.

### *Volt már jogi nehézséged, találkoztál már jogi buktatókkal valamelyik ügyedben?*

Persze, számtalan volt. A Jumpin-nál történt már olyan, hogy lelépett a fejlesztő az előleggel, és jogi úton kellett visszaszerezniünk a pénzt. Ezen kívül a cégalapítások és a befektetések során rengeteg szerződést kellett átnézni, kielemezni, aláírni. Ezek mind olyan dolgok voltak, amiben semmi tapasztalatom nem volt, ráadásul én könnyen átsiklok a részletek felett. Egyszer például az Ecovis jogászhai olyan dolgot találtak a szerződésben, ami a jövőben teljesen ellehetetlenítette volna a céget. Ma már szerencsére az alap jogi dolgok Magyarországon rutinosan mennek, viszont Amerikában ezt mind újra kellett tanulnom. Teljesen máshogy működik a cégalapítás és a könyvelés is. De ettől izgalmas itt lenni.

### *Hogy látod 19 évesen a startupok világa és a jog közötti kapcsolatot?*

A legtöbb startupnál a fókusz a termékfejlesztésen és a marketingen van. Átlagosan erre a két tevékenységre megy el az amúgy is szűkös költségvetés 90%-a. Így a jogi ügyekre nem igazán marad pénz. Emiatt sokszor egy-egy váratlan esemény a cég teljes sorsát megpecsételheti. Ezért is javaslom azt mindenkinek, aki most kezdi első vállalkozását, hogy keressen egy olyan ügyvédi irodát, ahol kedvezményes árakkal támogatják a fiatal vállalkozókat. A jó jogi háttér nélkül nagyon nehéz hosszú távra tervezni. Az [Ecovis](#) a kezdetektől támogatott a startupok létrehozásának és működtetésének jogi lépéseiben, és ez nekem fiatal vállalkozóként biztonságot jelentett és fontos segítség volt.

---