

Mladi Šentjoštčan v svetovni špici IT

Devetindvajsetletni Jure Leskovec bo jeseni začel predavati na prestižni ameriški univerzi Stanford. V Yahooju in Microsoftu, s katerima sodeluje, bi ga takoj vzeli v svoj razvoj. S Facebookom bo reševal probleme, s katerimi se to priljubljeno omrežje spopada. O njegovem delu se je Washington Post razpisal celo na naslovnici.

m Bojana Humar

Jure Leskovec nenehno izstopa. Že kot srednješolec na bežigrasjski gimnaziji je sodeloval z Inštitutom Jožef Stefan v laboratoriju za inteligentne sisteme, tedaj pri projektih strojnega učenja, podatkovnega rudarjenja in sinteze govora. Za Govorca, program, ki slepim naglas bere besedilo na monitorju, je leta 2000 tudi prejel nagrado slovenskega vladnega urada za invalide in bolnike za najboljšo inovacijo. Prav na Inštitutu je dobil nasvet in spodbudo, naj poleti poišče delo v tujih visokotehnoloških podjetjih. Z inštitutovimi priporočili je že kot dodiplomski študent sodeloval pri projektih v Microsoftu in nekaterih drugih manjših podjetjih v Silicijevi dolini. Redno se je udeleževal domačih tekmovanj s področja informatike in računalništva in mednarodnih olimpijad ter pogosto zmagoval.

Z nagradami do prvih izkušenj v tujini

Tudi na tak način je že zgodaj začel nabirati izkušnje v tujih korporacijah in raziskovalnih centrih, saj so bile nagrade pogosto prakse v tujini. Tako je na primer kot drugi najboljši na tekmovanju mladih raziskovalcev EU v Grčiji leta 1999 poleg denarne nagrade dobil tudi povabilo za sodelovanje pri raziskavah v Raziskovalnem centru

EU v Italiji. Leto prej je podjetje Hermes Softlab kot glavni sponzor na festivalu računalništva trem najboljšim na državnem prvenstvu v računalništvu, med njimi je bil tudi Jure, omogočil dvomesečno prakso v Hewlett-Packardu, Trimble Navigation in Lionhearth Technologies. Tudi na tak način je Hermes Softlab, poudarja Leskovec, veliko naredil za razvoj računalništva v Sloveniji in mladih talentov. V industriji je v poletnih mesecih delal ves čas študija, ne le dodiplomskega na ljubljanski fakulteti za računalništvo in informacijsko znanost, temveč tudi pozneje na doktorskem študiju na univerzi Carnegie Mellon. Tedaj je denimo delal v Hewlett-Packardu, Yahoo Researchu in Microsoft Researchu pri projektih, povezanih s svojim študijem. »Začel sem z majhnimi koraki, izkušnje in reference so mi odpirale nova in nova vrata,« pove. Mladim svetuje, naj si upajo, začnejo z majhnimi in premišljenimi koraki. Gibljejo naj se okoli dobrih profesorjev, pri katerih se veliko dogaja in imajo dobra znanstva v tujini. Meni, da izkušnja v tujini zelo razširi obzorja in da bolj izostreno sliko, kaj je doma dobro in kaj bi bilo treba popraviti. Bil je tudi Microsoftov

» Mladi naj si upajo poiskati poletno delo v tujih korporacijah in naj začnejo s premišljenimi majhnimi koraki.

štipendist, na leto je prejel okoli 100 tisoč dolarjev za šolnino in nekaj študijskih potovanj. Zanimivo je, da mu družba pri tem ni postavljala nikakršnih pogojev. Danes proučuje področje velikih omrežij, ki je po zaslugi Facebooka, Twitterja in podobnih trenutno tudi sicer zelo vroče.

Na naslovnici Washington Posta

Jure Leskovec je junija 2006 skupaj s kolegom Ericom Horvitzem naredil analizo pogovorov v omrežju Microsoft Instant Messenger. Dnevno sta med 240 milijoni aktivnih uporabnikov zabeležila več kot milijardo pogovorov. Gre za doslej največjo analizo svetovnega socialnega omrež-

Friday, November 11, 2011

WASHINGTON, D.C.

Jobless Rate Hits a High, Dims Hope For Recovery

Four-Year Peak Signals Deeper Economic Trench

Scientist Set to Discuss Plea Bargain In Deadly Attacks Commits Suicide



Lethal Powder Was Traced to Office Where He Worked

Defiant Chinese Harassed, Jailed Before Olympics

China's Foreign Ministry Defies U.S. Efforts to Probe Human Rights

Cruiser-Top Cameras Make Police Work a Snap

Instant-Messengers Really Are About Six Degrees from Kevin Bacon

Microsoft Study Supports Small World Theory

INSIDE: How the Obama-Biden Campaign Did It

INSIDE: How the Obama-Biden Campaign Did It

INSIDE: How the Obama-Biden Campaign Did It

INSIDE: How the Obama-Biden Campaign Did It

INSIDE: How the Obama-Biden Campaign Did It

INSIDE: How the Obama-Biden Campaign Did It

INSIDE: How the Obama-Biden Campaign Did It

INSIDE: How the Obama-Biden Campaign Did It

INSIDE: How the Obama-Biden Campaign Did It

INSIDE: How the Obama-Biden Campaign Did It

INSIDE: How the Obama-Biden Campaign Did It

INSIDE: How the Obama-Biden Campaign Did It

INSIDE: How the Obama-Biden Campaign Did It

INSIDE: How the Obama-Biden Campaign Did It

INSIDE: How the Obama-Biden Campaign Did It

INSIDE: How the Obama-Biden Campaign Did It

INSIDE: How the Obama-Biden Campaign Did It

INSIDE: How the Obama-Biden Campaign Did It

INSIDE: How the Obama-Biden Campaign Did It

INSIDE: How the Obama-Biden Campaign Did It

INSIDE: How the Obama-Biden Campaign Did It

INSIDE: How the Obama-Biden Campaign Did It

INSIDE: How the Obama-Biden Campaign Did It

INSIDE: How the Obama-Biden Campaign Did It

INSIDE: How the Obama-Biden Campaign Did It

INSIDE: How the Obama-Biden Campaign Did It

INSIDE: How the Obama-Biden Campaign Did It

INSIDE: How the Obama-Biden Campaign Did It

INSIDE: How the Obama-Biden Campaign Did It

INSIDE: How the Obama-Biden Campaign Did It

INSIDE: How the Obama-Biden Campaign Did It

INSIDE: How the Obama-Biden Campaign Did It

INSIDE: How the Obama-Biden Campaign Did It

INSIDE: How the Obama-Biden Campaign Did It

INSIDE: How the Obama-Biden Campaign Did It

INSIDE: How the Obama-Biden Campaign Did It

INSIDE: How the Obama-Biden Campaign Did It

INSIDE: How the Obama-Biden Campaign Did It

INSIDE: How the Obama-Biden Campaign Did It

INSIDE: How the Obama-Biden Campaign Did It

INSIDE: How the Obama-Biden Campaign Did It

INSIDE: How the Obama-Biden Campaign Did It

INSIDE: How the Obama-Biden Campaign Did It

INSIDE: How the Obama-Biden Campaign Did It

INSIDE: How the Obama-Biden Campaign Did It

INSIDE: How the Obama-Biden Campaign Did It

INSIDE: How the Obama-Biden Campaign Did It

INSIDE: How the Obama-Biden Campaign Did It

INSIDE: How the Obama-Biden Campaign Did It

INSIDE: How the Obama-Biden Campaign Did It

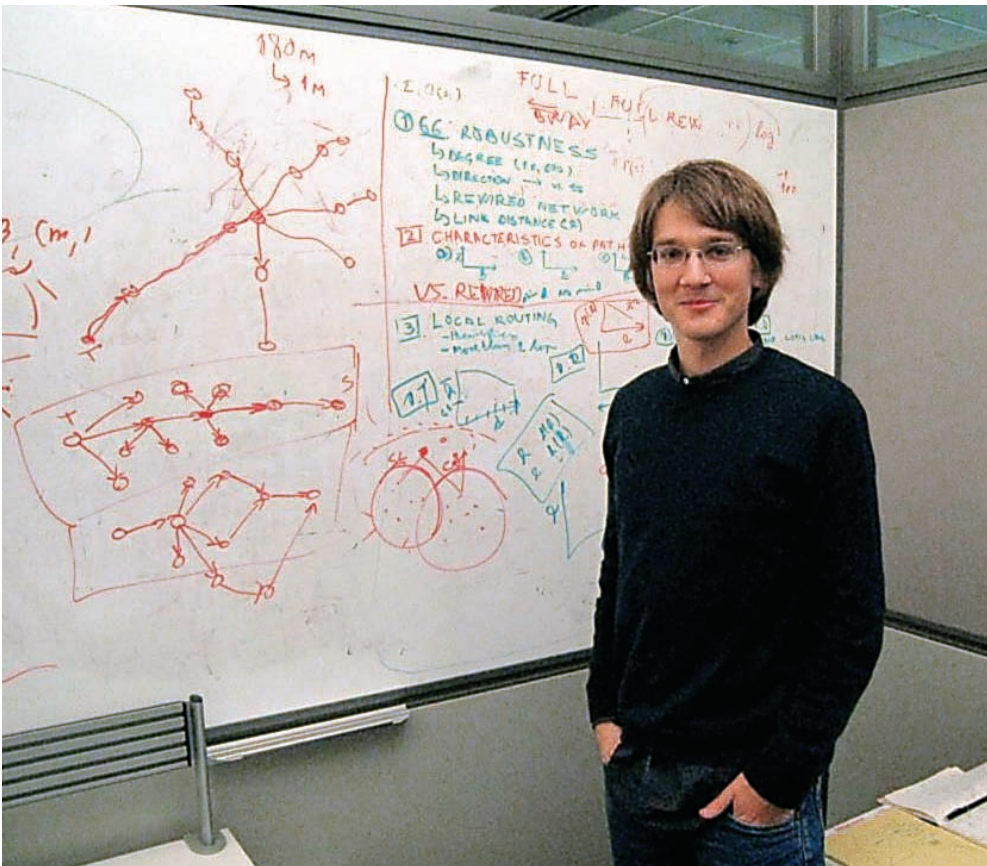


foto: Eric Horvitz

Jure Leskovec je znanstveni raziskovalec velikih omrežij, ki pri devetindvajsetih dela z najboljšimi na svojem področju na svetu, tako v industriji kot v znanstveni sferi.

ja, o kateri so poročali največji svetovni mediji, med njimi BBC in Der Spiegel, Washington Post se je o tem razpisal celo na naslovnici. Ugotovila sta, da sta dva popolna tujca na svetu šest prijateljstev (socialnih povezav) narazen na spletu. To je bila dotlej zgolj »mala svetovna teorija«, kot so se izrazili v časniku, ki je doslej edini sesul kakega ameriškega predsednika, ki sta jo Leskovec in Horvitz z obsežno analizo potrdila.

Docent na Stanfordu

Jeseni bo Jure kot docent začel predavati na ugledni stanfordski univerzi. Za ta položaj se je potegovalo 300 ljudi z vsega sveta. Kako mu je uspelo? »Okoli novega leta se študenti, ki imajo namen do poletja doktorirati, prijavijo n univerze, ki iščejo mlade profesorje. Prijava, gre za standarden postopek v ZDA za pridobitev akademske službe, vsebuje dva kratka dokumenta, eno stran dolg teaching statement, kjer sem opisal, katere predmete bi učil in na kakšen način. Nato pa na štirih straneh research statement,

kjer sem opisal in umestil svoje dosedanje raziskovalno delo in vizijo za naprej.« Priložil je svoj življenjepis in priporočila in vse skupaj poslal na pet najboljših univerz s svojega področja.« Želel je na najboljše, če mu ne bi uspelo, je imel v žepu ponudbi za delo iz Yahooja in Microsofta. Deset so jih spomladi povabili na pogovor, ki je trajal dva dni. S številnimi profesorji je imel okoli polurne sestanke, razprave so bile od zelo tehničnih do širših družbenih, odvisno od ozadja profesorja. Imel je tudi enourno predavanje, ki mora biti dovolj poljudno, da je razumljivo širšemu občinstvu, hkrati pa na mestih dovolj podrobno, da strokovnjaki v njej vidijo globino in potencial. Takšen kader na univerzi izbirajo vsako leto, vendar pogosto, kot pravi, ne izberejo nikogar. »Če te izberejo, ti dajo dva tedna, da se odločiš, ali bi prišel k njim ali ne.« Odločil se je za Stanford, čeprav je dobil ponudbe tudi z nekaterih drugih univerz. Najprej je vljudno prosil za enoletni odlog, sicer bi lahko začel predavati že lani, saj se je želel posvetiti še

O njegovem velikem projektu v Microsoft Research, s katerim sta s kolegom Ericom Horvitzem dokazala, da dva popolna tujca na spletu loči le šest socialnih povezav, so se razpisali mnogi svetovni mediji, Washington Post celo na naslovnici.

postdoktorskem študiju, nato pa podpisal sedemletno pogodbo. Po tem obdobju bo lahko kandidiral za redno profesorsko mesto. Kar ga je presenetilo, je, kako hitro in dokaj enostavno je prišel na zelo odgovoren položaj.

Trd profesorski kruh

Od njega se pričakuje, da bo zgradil dobro raziskovalno skupino in delal odmevne raziskave. Hkrati bo še naprej sodeloval s podjetji, na primer Microsoft Research, saj so njegove znanstvene raziskave pomembne tudi za industrijo. V ZDA so še zlasti velika podjetja, pojasnjuje, ki imajo svoje raziskovalne laboratorije, zelo povezana z univerzami. Njegova izkušnja je dokaj drugačna, kot je to urejeno v Sloveniji, saj bo imel povsem proste roke pri izbiri tem za predavanja in raziskave. Predmeti, ki jih bo učil, bodo predvsem za doktorske študente.

Zanimivo je, da bo na Stanfordu plačo prejemal le devet mesecev. Tri poletne mesece si mora plačevati sam prek raziskovalnih projektov, ki jih mora prej tudi pridobiti. Na tak način profesorske vrste prisilijo, da »migajo«. Bolj kot na učenju je poudarek na raziskavah, kar je precej drugače kot v Sloveniji in po njegovem mnenju kaže na raziskovalno odličnost univerz. Poleg tega univerza njegove študente štipendira zgolj prvo leto, nato pa mora denar za štipendije priskrbeti sam, v realnem sektorju ali pri različnih raziskovalnih agencijah, kar je značilno za doktorski študij. »Če ni projektov, ni denarja, če ni denarja, ni študentov, če ni študentov, ni raziskav,« pojasni. Čeprav se docentsko mesto na tako ugledni univerzi lepo sliši, je od predavatelja odvisno, kako hitro bo napredoval ali nazadaval. Po sedmih letih ga redni profesorji ocenijo in »takrat je trenutek resnice«.

Reševal bo Facebookove težave

Jure je eden tistih, ki jih visokotehnološka podjetja iščejo. »Vnaprej poveš, kaj te zanima, da se podjetja zavedajo, kakšne šanse imajo,« pojasni. »Facebook se morda lahko sliši dobro, vendar je to predvsem inženirska firma, ki predvsem skrbi za svoj produkt. P drugi strani pa ima pomembne, zelo zanimive in zahtevne probleme, ki jih bomo reševali na univerzi.« Bolj ga intrigira uporabna znanost. Z vodstvom Facebooka, ki je tako rekoč čez cesto od stanfordske univerze, pa tudi LinkedInom in Amazonom se pogovarja o sodelovanju pri reševanju vprašanj, ki jih mučijo. S Facebookom, denimo, kako nove uporabnike narediti redne, kako narediti čim boljši news feed, kako služiti z omrežjem, kako v trženjske namene uporabiti številne informacije o prijateljskih, značilnostih posameznikov ... Bolj so oglašili, ki so edini vir financiranja, zanimivi za uporabnika, bolj bo ta klikal nanje. Širša vprašanja pa zadevajo razvoj socialnih omrežij, na primer, kako se struktura omrežja posameznika spreminja z njegovim staranjem.

Velika omrežja – konec zasebnosti?

Ali uporaba tovrstnih podatkov uporabnikov, čeprav se prostovoljno vključujejo v ta spletna omrežja, pomeni konec koncepta zasebnosti? »Vsak klik na spletu je nekje zabeležen, zaradi tega je pri analizah na voljo res veliko kakovostnih podatkov. Vprašanje je, koliko nam zasebnost pomeni. V The New Yorkerju

sem videl karikaturu, ki vleče vzporednico Facebooka v realnem življenju. To je tako, kot če bi nekdo pred svojo hišo postavil album svojih zadnjih počitnic ali na vrata nalepil listek Danes se počutim zelo dobro. Vsem bi se nam zdelo to malo čudno, ampak nekaj podobnega počnemo na spletu. Zakaj to počnemo? Facebook daje svojevrstno dodano vrednost našemu življenju, je nadomestek za medčloveške odnose, je enostaven način, da izvemo, kaj se dogaja z drugimi,« razlaga Leskovec. Pri tesnih prijateljstvih se komunikacija, torej osebni stiki, po njegovem ni bistveno spremenila, precej pa se je pri znanstvih.

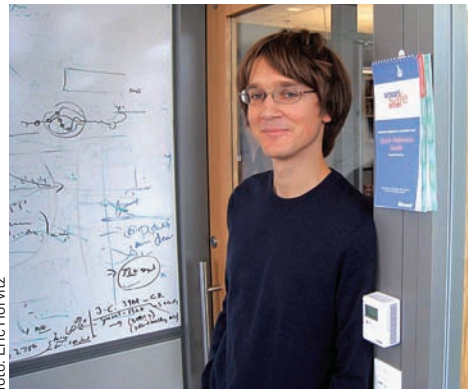


foto: Eric Horvitz

V službi na stanfordski univerzi bo plačo prejemal le devet mesecev. Za preostale tri si mora, kot je običajno, plačilo poiskati sam.

Izjemne reference Juretu niso stopile prav nič v glavo. Zelo rad se vrača domov in njegova želja je, »da ne bi obtičal v Ameriki«, temveč delal tudi v Sloveniji ali vsaj blizu nje. Ohranja strokovne stike, rad bi pomagal še kakemu Slovcu na Stanford. Slovenijo, natančneje potico, žgance in štruklje ter svoj rodni kraj, »reklamira« tudi na svoji spletni strani. Rad igra nogomet, smuča in jadra. V tej starosti želi tuji no čim bolj izkoristiti. Je simpatičen sogovornik, mestoma duhovit: »Počutim se kot nogometiš, h kateremu pride Real Madrid k njemu in ga povabi v svoje moštvo. Če si resen fuzbaler, ne moreš reči: 'Ne, jaz bom raje igral doma in prvi slovenski ligi.'«

Enkrat trgo

Novi šef Petrola Aleksander Svetelšek vsekakor ni »politični« manager, kar pa ne pomeni, da ne ve, kako se stvarjem streže.

Vita Cajnko Javornik

Če o kom, o Aleksandru Svetelšku ni mogoče reči, da si je zgradil kariero s političnimi poznanstvi. Leta 2001 ga je Mirko Tuš, ki je dotlej sam vodil svoje hitro rastoče trgovsko podjetje Engrotuš, postavil za svojega direktorja. Našel ga je, tedaj 38-letnega, v mariborskem trgovskem podjetju Horizont, ki se je med drugim ukvarjalo tudi s trgovino z naftnimi derivati. Še pred tem je Svetelšek, po osnovni izobrazbi kmetijski inženir, delal v celjskem Hmezadu.

Prav kot šef Engrotuša je Svetelšek postal »ime«. Za prvi blesteč nastop je imel prilžnost že v prvem letu svojega direktorovanja, ko je bil Engrotuš razglašen za slovensko zlato gazelo. V nasprotju z lastnikom Mirkom Tušem, ki se je nelagodno izmikal novinarjem, Svetelšek ni imel težav z nastopanjem v javnosti. Njegovi nastopi pa so bili strogo »tehnični«, povezani s poslovanjem trgovske družbe, ki jo je vodil. Ni se izpostavljal z modrovanjem o splošnih gospodarskih razmerah in gospodarski politiki, nismo ga našli v organih pomembnih gospodarskih in managerskih združenj. Tušev trgovski imperij je vodil več kot zgleddno. Tudi pod njegovim vodstvom je postal

vec, vedno trgovec



fotograf: Aleš Beno

poskočen, presenečal z novimi podvigi. Že na začetku je Svetelšek izpeljal skok trgovca v novo dejavnost, odprli so prvi Tušev kinematografski center, ki so ga spretno povezali s trgovino. Leta 2005 je Engrotuš, takrat že precej večji, že drugič postal zlata gazela. Danes je skoraj štirikrat tolikšen, kot je bil ob Svetelškovem prihodu, iz Slovenije se je razširil še v druge države na območju nekdanje Jugoslavije in se po velikosti prebil že na drugo mesto med slovenskimi trgovci.

O Svetelšku kot managerju pravijo, da je delal veliko, da je zahteval veliko od sebe, hkrati pa bil enako neizprosno tudi do drugih. Pravijo, da se ni dosti obotavljal predstaviti koga, ki ni izpolnjeval pričakovanj na svojem delovnem mestu. Trd pogajalec je bil menda tudi nasproti delavcem; Engrotuš je znan po precej bornih plačah trgovcev.

Zadnja velika ideja Mirka Tuša pa Svetelšku ni sedla v srce: preskok v telekomunikacije. Trgovcu po duši ta dejavnost ni bila tako blizu, pravijo tisti, ki ga poznajo. Na začetku sicer kot manager v ta Tušev podvig ni bil vpleten, saj so bile telekomunikacije organizacijsko ločene od trgovine. Lani pa so vse skupaj združili

li v Tuš Holding in Aleksander Svetelšek kot njegov šef je bil hočeš nočeš resneje vpleten tudi v telekomunikacijski del, ki v začetnem obdobju srca ogromno denarja za naložbe. Prav to naj bi bilo glavni razlog, da je Svetelšek začel razmišljati o novih izzivih.

Mirko Tuš, tako pravijo, njegove odločitve za odhod ni sprejel preveč prisrčno; najbogatejši Slovenec zna menda precej zameriti nezvestobo. Pred tem sta se s Svetelškom dobro ujela, pravijo, da sta se včasih družila tudi v prostem času, na primer pri obema ljubemu kolesarjenju.

Če smo rekli, da si Svetelšek kariere ni zgradil s pomočjo političnih vzvodov, to ne pomeni, da ne ve, kako se stvarjem streže, če hočeš priti na vrh kake velike družbe, kjer ima politika velik vpliv. Danes se zdi, da svoje prihodnosti po avgustu, ko se mu izteče mandat na vrhu Skupine Tuš, ni prepustil naključju. Svetelšek, ki ga prej nikoli nismo videli na pomembnih funkcijah zunaj Engrotuša, se je konec lanskega leta pustil izvoliti v skupščino Kapitalske družbe (Kada), postal je celo njen predsednik. Lani se je aktivno vključil tudi v Združenje nadzornikov Slovenije (prej Združenje članov nadzornih svetov)

Kot po naključju doslej strogo na Engrotuš osredotočenega direktorja v zadnjem letu najdemo tudi na »družbeno pomembnih« funkcijah.

in postal celo podpredsednik upravnega odbora. Nedavno so ga omenjali celo kot možnega kandidata za člana nadzornega sveta Nove Ljubljanske banke, podpirala naj bi ga Slovenska odškodninska družba. To seveda ne pomeni, da Svetelšek za Petrol ni bil dober izbor. Nasprotno, od prekaljenega managerja v družbi, ki je po velikosti že med dvajsetimi ali celo petnajstimi največjimi v Sloveniji, lahko pričakujemo, da bo kos tudi vrhovni funkciji v štirikrat večjem Petrolu. Kljub vsemu bo vodenje Petrola zanj skok v precej drugačen svet. Pri vodenju Tuševega imperija so bile smernice jasne, lastnik je natančno vedel, kaj hoče: rastočo dejavnost, ki bo prinašala denar. V Petrolu se bo Svetelšek srečal z nasprotujočimi si silnicami lastnikov, kakšen od njih se utegne tudi zamenjati - kot vemo, skupina lastnikov prav zdaj ponuja petino Petrola naprodaj. Soočiti se bo moral tudi z vprašanjem, kaj narediti z zajetnim deležem Petrola v prezadolženem Istrabenzu, katerega nakup je bil eden od močnih argumentov za zamenjavo njegovega predhodnika. Pri vsem mu bo prišlo zelo prav, če se bo predvsem držal smernic, ki se jih je navadil pri Tušu: misliti na posel, delati denar.