

HA CSŐDBE MEGY EGY CÉG, MI JÖVÜNK

A tréner és a pránanadi-tanító megcsinálta: használt szoftverek kereskedéséből szárnyal egy rétegpiacon a magyar LicencePro.



ÍRTA: HERMANN IRÉN
IT-s gyorstalpalón voltam.

HÉTFŐN REGGEL fél kilenckor a szoftverek jogtisztaságáért küzdő nemzetközi szervezet, a BSA Magyarország akkori alelnöke állt Arató Árpád cégének ajtajában. A szervezet nem várt sokat a látogatással, a LicencPro indulását előző pénteken jelentették be egy sajtótájékoztatón, a Gerlóczy kávéházban, Budapesten. „Önnek két lánya van, gondoljon a családjára” – így kezdte beszélgetést a BSA-vezető. Csakhogy Arató Árpád már egy éve készítette elő a terepet az indulásra, tudta, minden jogszerű, amit csinál. De hogy mi is az? Használt szoftvereket vesz és ad el. Ez a szoftverremarketing.

Az első két szűk esztendő óta minden évben megduplázták a forgalmukat, Magyarországon nincs konkurensük, Nyugat-Európában van néhány, de a régióban inkább ők terjeszkednek. Szlovákiában, Csehországban és Ausztriában már vannak irodáik, idén akár plusz négyet is nyithatnak.

PAPÍR, CERUZA

Most is a Belyárosban ülünk, a Sas utcában. A lakást Árpád a rendszerváltás után vette, amikor 56-os szülei után ő is úgy döntött, vissza-, illetve ideköltözik. 1959-ben, Németországban született, Kölnben nőtt fel. Apja váltig állította, a szovjet uralomnak vége lesz és hazaköltöznék. „Jelentős magyar kolónia



Arató Árpád és Kovács Péter a Sas utcai irodában

FOTÓ: ORBITAL STRANGERS

élt Kölnben akkoriban. Sose felejttem el, ahogy vasárnaponként a templomban a kinti magyar férfiak ökölbe szorított kézzel énekelték a magyar himnuszot.” A szülei az első lehetőségénél hazajöttek, Árpád akkor közgazdászdiplomájával tanácsadó és tréner volt kint, de 32 évesen épp válaszüthöz érkezett ő is, így 1991-ben hazajött, egy magyar lány pedig végképp maradásra bírta.

Könnyen elhelyezkedett egy osztrák-magyar HR-cégnél, személyzetfejlesztési menedzser lett. „Órák alatt jól fizető állásom lett, magyar viszonyok között. Jó döntés volt ideköltözni.” Később tanácsadó céget alapított. Épp egy ügyféltől autózott Győrből Budapestre, amikor német egyetemi barátja hívta, hogy bár rég nem beszéltek, ő most egy szoftverremarketing cégnél salesvezető, és kéne neki 13 000 darab Office 2003.

ÍGY KERÜL GIZIKE GÉPÉRE A LEGÚJABB OFFICE, PEDIG CSAK SZÖVEGSZERKESZT, LEVELT ÍR ÉS TÁBLÁZATOT KEZEL.

„Összehoztam egy ügyfelemmel, akinek licenzálási nehézségei akadtak, mert nekem gőzöm sem volt a témáról. A végén ügyfelem 36 százalékkal csökkentette a szoftverköltegeit a haverom segítségével. Akkor kapcsolódott fel bennem egy villany” – mondta Árpád, aki szerethető német akcentussal és a magyar nyelvbe átültetett kifejezésekkel beszél. 48 évesen úgy gondolta, most még valami újba belevághat, most 56 éves, nem látszik annyinak. Ülünk a Sas utcai irodában, az asztalon papír, ceruza. „Na,



most elmagyarázom neked a használt szoftverpiacot. Ne aggódj, semmivel sem tudsz többet, mint egy átlagos IT-vezető, megígérhetem.”

Jó tudni, hogy a licenc a szerződés, a szoftver a termék. Nem közismert tény, hogy a számítógépekhez használt szoftverek értékesíthetők. A felhasználók többsége azt tudja, kellenek szoftverek, hogy használni tudja a gépét, szerencsés, ha azok jogtiszták, viszont drágák. „Az IT-osztály általában azt mondja, kell nekik x db a legújabb valamiből, mire a válasz többnyire: oké, és keresnek egy hivatalos viszonteladót. Senki sem firtatja, biztos, hogy annyi és olyan szoftver kell-e, megveszik, mert a jogtisztaságról már hallottak, a többihez meg nem értenek.”

Így kerül Gizike gépére a legújabb Office, még akkor is, ha ő, titkárnő lévén, csak szövegszerkeszt, levelet ír és táblázatot kezel. Ha Árpádék tudnak beszélni a példában szereplő céggel, meggyőzik, bízzák rájuk a beszerzést, és harminc-negyven százalékot spórolnak nekik, majd leveszik a jutalékukat. A másik forrás az értékesítés. „Tízért veszem, tizenötért eladom – ennyi az ötlet. – Az ügyfelek tíz perc után általában azt mondják, ez miért nem nekik jutott eszükbe.”

De mit ér egy régebbi szoftver? És miért nem romlik meg? Természetesen mindig jönnek ki újabb és újabb verziók, de gyakran a szoftverek egygyel, kettővel korábbi verziója is tudja azt, ami az ügyfélnek kell, sőt néha a kompatibilitás miatt még előnyösebb is. Nem beszélve a költségekről. Piaci szereplők úgy saccolják, harminc-negyven százalékkal olcsóbban be lehet szerezni egy régebbi verziót, míg egy viszonteladónál a legnagyobb kedvezményt kijárva is maximum öt-tíz százalék engedményt lehet elérni.

Árpád nem teljesen egyedül vágott bele a bizniszbe, kellett valaki, aki érti is, amit a szoftverekről mondanak. Egy üzleti kapcsolaton keresztül ismerte meg a nála húsz évvel fiatalabb Kovács Pétert, aki a Microsoft egyik gold partnerénél dolgozott, licenceket értékesített. Rávette, hogy vágjanak bele együtt a buliba. Péter a munkáját, Árpád két év alatt a tanácsadó cégéért kapott pénzt és a megtakarítását, mintegy harmincmillió forintot tett az ötletre. „Nappal ezen dolgoztam, esténként próbáltam valami pénzt is keresni” – mondta Péter.

Amikor az irodában már minden közművet kikapcsoltak, egy pillanatra meginogtak, de felszívták magukat. „Kicsit spirituálisan vezetjük ezt a céget is” – mondta Péter, aki munkája

