

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 énekeltek a magyar himnuszt.” 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 Győről 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, LEVELLET 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 szoftverköltekeit 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 egygel, 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

mellett pránanadi-tanító, egy keleti filozófián alapuló gyógyító tevékenységet végez. A következő héten bejött egy 160 milliós üzlet, amivel többet kerestek, mint az addigi két év alatt összesen. Hogy mi történt? „Végre meghallották, amit mondtunk, és a válság se jött rosszszul, a költségcsökkentés jó termék” – mosolygott Árpád.

A SZOFTVER KÖNYV

Probléma ott van, hogy a szoftvergyártók folyamatos harcban állnak velük, hiszen veszélyeztetik a piacukat. Interjúalanyaink szeretett és visszatérő példája az autópiacon volt. Senki sem kérdőjelezi meg, hogy el lehet adni egy használt autót valaki másnak, sőt az autógyártók sem ágálnak ellene. Ha ugyanis bevesznek egy régi modellt, megnyitják a lehetőséget az új eladására.

Itt kell egy kis jogi kitérőt tennünk. A szoftver ugyanis nem autó, viszont egy 2012-es uniós, a jogkimerülésről szóló per után kimondható, hogy éppen olyan, mint egy könyv. A vásárló ott nem veszi meg a címet, az ötletet, a szavakat, csak a borítót és a papírt. Éppen ilyen a szoftver, mondta ki az Európai Bíróság, és mint ilyen, adható és vehető. A döntés az Oracle és a UsedSoft vitájában született. A jogkimerülés azt jelenti, hogy a szoftver egyes példányainak első eladását követően az eladott példány vonatkozásában a szoftver jogosultja nem gyakorolhatja többé a terjesztéshez fűződő jogát. „Ezen az alapon lehet eladni például megunt könyvet, lemezt, CD-t anélkül, hogy az eredeti szerző engedélyét újra és újra be kellene szerezni. A különbség az adott esetben abban állt, hogy a «példány» nem létezett fizikailag, csak virtuálisan. Az Európai Bíróság megállapította, hogy a virtuális példányokra pontosan ugyanúgy vonatkozik a jog, mint a fizikai példányokra” – mondta a Forbesnak Holló Dóra ügyvéd. Ez előtt a döntés előtt a szoftvergyártók kitartottak amellett, hogy egy szoftvernél nem a termék, hanem a licenc számít, tehát azt csak az használhatja, akinek ők engedélyt adnak.

CÉGNÉV:
LICENCE Professional Kft.

TULAJDONOSOK:
Arató Árpád **(37,5%)**
Kovács Péter **(22,5%)**

BEFEKTETETT ÖSSZEG:
30 millió forint

ÁRBEVÉTEL:
277 millió forint (2013)
450 millió forint (2014)

ADÓZOTT EREDMÉNY:
3,5 millió forint (2013)

ALKALMAZOTTAK SZÁMA:
8 fő

Forrás: Bisnode, cégközlés

Mára, legalábbis Magyarországon, ez konkurenciaharccá szelődött. (Amerikában a bírói gyakorlat némiképp máshogy értelmezi a jogkimerülés fogalmát, ott egyéneknek könnyebb, vállalatoknak nehezebb használt szoftverekkel kereskedniük.)

„Az üzlet maga mindenhol hasonlóan zajlik. Megveszünk vagy bizonyos mértékig átveszünk szoftverlicencket, és vevőt keresünk rájuk. A licenckel jogszerű transzferprotokolljának végigkísérése is természetesen a folyamat része. A licenckel legalitásának kérdése egy olyan kiforrott piacon, mint Németországban, már fel sem merül” – mondta a Forbesnak Gunnar Dreher, a német Back In Use cégvezetője. Elmondása szerint Európában velük együtt 10 nagyobb és számos kisebb cég utazik ebben.

KÖNNYŰ BELEFUTNI

Zsoldos Sándor egy tanácsadó céget vezet, nagyvállalatoknak segít eligazodni a szoftverlicenclés területén. Azt mondja, könnyű belefutni az illegális használatba, ha nem ismerik a vállalatok a legapróbb részleteket is. Egy többbezes gépparkkal működő cégnél több száz olyan esemény lehet

egy nap, ami megváltoztatja a licenccigényt, ennyi esély van a jogtalanságra, ha nem figyelnek.

„Mi segítünk abban, hogyan használják a szoftvereket, honnan és mit vegyenek, hogy mindent a törvényeknek megfelelően csináljanak, és az adott keretek között a lehető legkevesebbet költsék. És a piacon egyedül mi vagyunk függetlenek, a többi cég szerződött partnere valamelyik gyártónak” – világította meg az összefonódásokat az IPR-Insights vezetője, aki ismeri Árpádék cégét, hiszen ők az egyetlenek, akiktől a cégek Magyarországon használt szoftvert vehetnek.

„Az egyik legnagyobb gyártó például nemrég megváltoztatta az egyik szoftver licenclési feltételeit, ugyanazon rendszer lefedéséhez kétszer annyit kellett belőle venni, mint a régebbi verzióból. Abban a pillanatban megugrott a kereslet a korábbi verzióra, amit a gyártónál már nem lehetett kapni. Rögtön hívtam Árpádot, még épp jókor, mert aznap előttem már húszan telefonáltak ugyanezért.”

Magyarországon a szoftverpiacot egyértelműen a Microsoft uralja, a LicencePro forgalmának 99 százaléka is ennek a gyártónak a termékei adják. Arató Árpád elmondása szerint a kezdeti fújások után ma már egészséges verseny alakult ki közöttük. (A Microsoft Magyarországot kerestük, de nem akartak nyilatkozni.)

Egy szemléltetés: a Microsoft Magyarország 2013-as árbevétele 11 milliárd forint, a LicencePro ugyanazon évi 270 milliójával szemben.

De honnan terem a használt szoftver? Az egyik beszerzési forrás az ügyfél. „Ha jelentkezik, hogy segítsünk neki, áttekintjük, miből mire van szüksége, és akár fel is vásároljuk a feleslegét. Ha pedig tőlünk vesz, felajánljuk, hogy később visszavesszük, ha már nem kell neki” – mondta Árpád. Emellett folyamatosan pásztázzák a céges történeteket, így esett, hogy a Malév felszámolásakor ők vették meg a légitársaság összes régi licencét.

„Túlzás nélkül mondhatom, hogy gyakran egy felszámolás után, vagy ha már nincs szükség rá, a kukában kötnek ki a szoftverek, nem is tudják, hogy értékesek. Ezért ha tönkremegy egy cég, mi azonnal megyünk.” A LicencePro

ELMAGYARÁZOM NEKED A HASZNÁLT SZOFTVERPIACOT.

rádásul jó kapcsolatot ápol más hasonló európai cégekkel, tulajdonképpen egy informális tőzsdét működtetnek, ahol vezetik a keresletet és a kínálatot. A Forbes által megkeresett egyik nagy magyar cég IT-vezetője úgy nyilatkozott, hogy hallott a lehetőségről, de tart a jogi buktatóktól, és szerinte így is elég nagy kedvezményt tud elérni a gyártóknál. A LicencePro egyik korábbi ügyfele viszont kiemelkedőnek tartja,

hogy a segítségükkel negyven százalékot tudott a költségeken csökkenteni, ráadásul utána egy sikeres auditon is átestek, vagyis a gyártócég mindent jogilag tisztának talált náluk.

Merthogy a BSA tevékenysége az évek során visszaszorult, Magyarországon mindenképp, itt már irodája sincs. A szoftverek jogtisztaságát a gyártók auditorai ellenőrizhetik, és meg is teszik. Vannak országok, ahol ez a tevékenység már külön üzletág, és akár az új értékesítésből származó bevétel felét is tudják belőle hozni. (Ha egy cégnél kiderül, hogy nincs megfelelő számú licenc, a különbözetet a cég megveteti, és az arát behajtja.)

„Az Európai Bíróság 2012-es döntése egy nagyon szűk és igen szabályozott rést hagy a szoftverek újraértékesítésére. A felhasználónak például törölnie vagy használhatatlanná kell tennie az eredeti szoftvert, és ha eladja

a licenct, bizonyítania kell eredetét. A BSA-hoz többször érkezik olyan panasz, hogy egy használt szoftverről kiderül, nem legálisan vásárolták, ezért külön figyelmeztetjük a vásárlókat, járjanak utána a termék eredetének” – áll a BSA hozzánk elküldött írásos válaszában. Árpádék örülnek ennek az állásfoglalásnak, ők pont így járnak el, náluk az eladónak éppen ezért bizonyítania kell, hogy ő a tulajdonos, írásban nyilatkoznia az eladásról, hogy jogtiszt szoftvert adjanak tovább.

Árpád és Péter exitre hajtanak. „Kelet-Közép-Európa kimondatlanul a miénk, ezt szeretnénk külföldi irodákkal is megerősíteni.” A célszágokban partnereket keresnek, akikkel közös céget alapítanak, a magyarok adják a know-how-t és a kapcsolatokat, a salet a helyiek csinálják. 2018-ra talán behúzzhatják a komoly érdeklődőt. Árpád újabb üzletben nem gondolkodik, festeni és zenélni fog. **F**

