



A Számlázz.hu csapata:
Regász Imre, Stygár László
és Stygár János – és
a Klippan-kanapé



FOTÓ: ORBITAL STRANGERS

A Google tehet mindenről

Az online számlázóprogramok a szá márfüles számlatömbökkel vívnak csatát, és lehet, hogy a mobilapp viszi el a pálmát.

ÍRTA: HERMANN IRÉN

„El tudsz képzelni unalmasabb dolgot első hallásra, mint a számlázószoftver? Majdnem olyan, mint a könyvelés, nem?” – kezdi a beszélgetésünket az idén tízéves számlázóprogramcég, a Számlázz.hu egyik alapítója és tulajdonosa óbudai irodájukban. Stygár László bevallja, bármilyen perverz, őket ez régóta érdekli.

Könyvelni, számlázni mindig kellett, de a rendszerváltás nyomán elszaporodó vállalkozások új igényeket is teremtettek. Kezdetben a múltból itt maradt mamutcégeknél lehetett újragondolni, elektronikussá, majd internetessé tenni a háttér folyamatokat, később már a piacon is elkelt ez a fajta tudás.

A Számlázz.hu alapítója a rendszerváltás környékén kezdtek dolgozni, amikor a fej-

lesztő még egy ritka madár volt. Hamar alvállalkozói lettek fontos cégeknek, főleg ügyviteli szoftvert, számlázószoftvert fejlesztettek. Egyszer egy Mikulás-akció keretében pár hét alatt hatvanezer mobiltelefont értékesítettek a programjukkal, pedig összesen volt vagy nyolcvanezer ügyfél.

2005-ben a saját dolguk megkönnyítésére fejlesztettek már egy online, azaz felhőalapú szoftvert is, majd gondoltak egyet, és ingyenessé tették az internet népének. „Mindig sok szabad szoftvert használtunk, gondoltuk, visszaadunk valamit a közösségnek ebből.” A freemium modell, amelyben a szolgáltatás egy része ingyenes, azóta elterjedt a piacon.

Azt állítják, az első online számlát rajtuk keresztül adták ki, ezáltal piacteremtő-

ek voltak. Ebben nehéz igazságot tenni, de egy versenytársuk szerint ez nem is olyan fontos, mert olyan, mintha azon vitatkoznánk, ki készítette az első számítógépet. Ami utána jött, az a fontos.

A maszek melő 2010-re lett már annyira megterhelő, hogy dönteniük kellett, becsukják vagy felvirágoztatják. Öt év alatt bevételt alig, felhasználót keveset hozott (főleg a mai számokhoz képest), munkát viszont annál többet kért. A Szekorg (Szövetség az Elektronikus Kereskedelemért) akkori elnökéhez, az ugyancsak e-kereskedelemben utazó üzletemberhez, Kiss Ervin Egonhoz fordultak tanácsért.

A brief döntött. „Számítalan megkeresést kapok, de az övék olyan tömör és egyértelmű, pontos volt másfél oldalon, hogy igent mondtam” – mondta a Forbesnak a tanácsadó, akit nyár végi szabadsága alatt értünk el. Egy pontos üzleti terv és négy hónap kemény munka következett. „Nem sokat hittünk el Egon számaiból, de bízunk benne, ezért mindent pontról pontra végrehajtottunk” – mondta Stygár János, a testvérpár másik tagja. Félretették erre az időre a projektjeiket, a tartalékból éltek, kockáztattak, és bejött.

A regisztrációs szám növekedni kezdett (az első öt évben ezerig mentek, a hatodikban már háromezer volt, ma 22 ezer van), de újabb három és fél évnek kellett eltelnie, mire kimondhatták, bejött, érdemes volt, termel pénzt a Számlázz.hu. 2014-ben 79 milliós árbevétellel, 6,5 milliós adózott eredménnyel zártak, aminek többsége a Számlázz.hu-nak köszönhető, kisebb részben egyéb projekteknek. Ja, és a tíz év alatt alig tettek bele pénzt, munkát annál inkább. Még nem mondtam? A Google tehet mindenről. Miatta bíznak meg a felhasználók abban, hogy a felhőben is biztonsággal tárolhatnak adatokat, és általa szokták meg azt is, hogy egy programot, ami jó, nem kell magyarázni, eladja az magát.

„Másfél évembe telt, mire elértem, hogy Laci ne vegye fel az ügyfélszolgálatos telefonokat. Felhívja bárki a Google-t, ha nem tud elküldeni egy mailt? Na, ugye!” – így summázható a Számlázz.hu-ról alkotott víziója Kiss Ervin Egonnak. Ha már

EGY KENYÉRPÍRÍTÓRA IS FELINSTALLÁLJA A LINUXOT.

beszélniük kell az ügyféllel, baj van. A programnak magát kell eladnia, az ügyfél meg jön a felhőből. Az e-kereskedelmi szakértő, a számlázócég tanácsadója, régi motoros a szakmában. Öt éve segít a három fejlesztőből alakult csapatnak, amelynek tagjai dolgoztak óriás cégeknek, fejlesztettek nagy látogatottságú portált, míg rájöttek, a hobbiprojektjükre kell ráfeküdniük. Így lett az öt évig elpötyögő Számlázz.hu-ból újabb öt év alatt meghatározó piaci tényező, regnáló üzleti vállalkozás. Főleg kis és közepes vállalkozások használják a terméküket, és sales nélkül.

A harmadik társ, Regász Imre szinte végig szerényen hallgat. A Westel450-nél ismerkedett meg a „Stygárokkal”, utána hívták, hogy menjen velük a kormányzati portált csinálni, és bevették a Számlázz.hu-ba is. Fejlesztő, de az évek során többet foglalkozott az üzemeltetéssel, és ez most a legszerencsésebb kombó. „Egy kenyérpíróra is felinstallálja a Linuxot” – ad László lényegre törő leírást társáról.

A Számlázz.hu-nak 2013-ban már növekednie, cégszinten újraszerveződnie is kellett. „Ez talán még nehezebb volt, nehezen léptünk egyet hátra, nehezen adtuk ki a kezünk-ből az ügyfélszolgálatot, a fejlesztés egy részét” – mondta János. A két testvér közül ő a fiatalabb, mindössze 15 hónappal. A negyvenes éveik derekán járhatnak, de mindig együtt

dolgoztak. Laciból lett a kommunikátor, a konferencia-előadó, ő néha még ma is fejleszt. János a cégvezető, az interjúján ő beszél többet.

Egonban nagyon bíznak, még coachot is fogadtak, hogy fejlesztőkből üzletemberek legyenek, a cég pedig céggé váljon, és húsz év otthoni munka után összeköltözzenek egy irodába végre. Most összesen tízen vannak. Tudják, hogy sokan léptek be a piacra, de nem aggódnak, nekik nem a számlázóprogramok, hanem a számlatömbök jelentik a konkurenciát.

„A számlatömb a mai napig versenytárs, de globális értelemben. Amikor valaki számláz, el kell döntenie, hogy kézzel, salátapapírra vagy modern eszközzel teszi, utána telepíti vagy online használja. Most úgy tűnik, van elég úszni tudó ember, nem kell az úszást népszerűsíteni” – mondja Kiss Ervin Egon. Legutóbbi fejlesztésük a program mobilos változata, a Mostszámlázz.hu.

DRÁGA A KULCSSZÓ

Magyarországon számtalan, kisebb-nagyobb cég foglalkozik valamilyen ügyviteli szoftver fejlesztésével, számuk ötven és száz közé tehető, a piac hozzávetőleg öt-hatmilliárdos. Mindenesetre rossz biznissz nem lehet, mert a témához kapcsolódó Google Adwords-szavak igencsak drágák. A NAV tavaly óta nyilatkoztatja a cégeket a számlázóprogramok használatáról. Többet is lehet egyszerre használni, és év közben is lehet váltani. Úgy tudjuk, a legutóbbi, tavaly év végi adatok szerint mintegy kétszázezer cég használ számlázóprogramot, de csupán a tízedük, 25 ezren, online verziót.

A régebbieknak, nagyobbaknak megoldásban (telepítős, online, mobilos) és profilban (könyvelő, számlázó, pénztár) is többféle termékük van. A gombamód szaporodó kisebbek jellemzően online megol-



Malaczkó Péter, az Énszámlázóm tulajdonosa és Horváth László vezérigazgató

FOTÓ: ORBITAL STRANGERS

dást kínálnak, elterjedt a freemium modell (az alapszolgáltatás ingyenes, az extráért fizetni kell), és többségük nem csak ebből él.

Ilyen például a családi vállalkozásban, apa és két fia által működtetett VivaSoft. Tombor Lászlóék húsz éve foglalkoznak számlázóprogramokkal, hét éve kínálnak online is, de nem ez hozza a nagy bevételt, mellette online könyveléssel, bankkártyás fizetési megoldásokkal és internetes fejlesztésekkel foglalkoznak.

Hozzáadott értéként kezdte fejleszteni termékét az InnVoice is. Horváth Szabolcs ügyvezető a Forbesnak elmondta, hogy eredetileg kiskereskedelmi szoftvereket fejlesztettek, vonalkódmegoldásokat, 2012 óta adnak online számlázót is, körülbelül kétezer ügyfélnek. Ő a többtermékes modellben hisz, így lehet jobban kialakítani a cég iránti elköteleződést.

A szakma nagy öregjének szá-

mító Kulcs-Soft alapító-tulajdonosa szerint a mobilappé a jövő, szerinte a webes szoftver hamar elhal, helyét az okostelefonra telepített program veszi át, ami szerinte egy központi számítógéppel fog majd kommunikálni. Kulcsár Tibor ebben bíz, ezzel a formá-

A SZÁMLATÖMB A MAI NAPIG VERSENYTÁRS.

tummal próbál nemzetközileg is nyitni.

Cége 26 éve foglalkozik ügyviteli szoftverekkel (fejleszt és forgalmaz), eleinte telepített verziókkal, 2005 óta online formátumokkal is, közel harminc termékük és másfél milliárd forintos árbevételük van. Online szoftverükre, ami nem a fő termékük, 5700-an regisztráltak a tíz év alatt, ez ugyan még nem jelent rendszeres használatot, de azt látják, ügyfeleik öt-tíz százaléka ebből a szegmensből jön. Angol nyelvű szoftverüket kül-

földön is sikerrel értékesítik, nagyjából húszezer letöltő van, főleg Amerikában, Indiában, Ausztráliában.

HÁT MI!

Malaczkó Péter, az Énszámlázóm.hu és a Számlázz.könnyen.hu márkák tulajdonosa 2006 óta fejleszt online számlázóprogramokat, és a bizniszt épp az ellenkező oldaláról fogta meg, mint a Számlázz.hu. „Azt láttuk, hogy márkát nagyon nehéz volt építeni a piacon, ezért megpróbáltuk a befogadói oldalról megfogni a dolgot” – mondta a Forbesnak az alapító.

„Ha egy vállalkozás elektronikus, illetve online állítja ki a számláit, attól még a másik oldal sokszor offline fogadja be. A jövő az lesz, ha a rendszerek kommunikálni tudnak egymással, és az fog nyerni, aki az élére áll ennek a folyamatban. A Google előtt is voltak keresők, de ő kiállt a csúcsra, aztán mindenki hozzá igazodott.”

Hogy ki lesz a számlázóprogram-

ok Google-je? „Hát mi” – vágja rá hihetetlen magabiztossággal Péter, aki nem is a magyart, a világpiacot szemelte ki magának. A majdnem tíz év alatt sok pénzt tett a vállalkozásba, és nemrég magánszemélyek is beszálltak mellé összesen több tízmillió forinttal. Az új cég, a Partner Hub Zrt. 2014-ben tisztán ebből a szolgáltatásból 37 millió forintos árbevételt ért el, még 3,7 milliós veszteséggel; idén 60 milliót várnak, két-hárommilliósi eredménnyel.

Ő bizony saleseli a termékét, mert az az elve, hogy a befogadói oldalt, azaz például a nagyvállalatokat győzi meg arról, hogy az ő rendszerét ne csak használják, de – mondjuk, sajátmárkásítva – adják oda a felhasználóiknak is. Így egyszerre több felhasználót tud szerezni a saját megoldásának. Legnagyobb fogása a Magyar Telekom volt. Közös együttműködésben dobták piacra a white label terméket, mindkét fél

megfelelő részt vállalt a piaci bevezetésben.

Péter egyébként nem hisz a piacon megtalálható freemium modellben. „A cégek jobban bíznak abban, amiért fizetnek, a számlák megör-

HOGY KI LESZ A SZÁMLÁZÓPROGRAMOK GOOGLE-JE? HÁT MI!

zése meg törvényi kötelezettségük.” Belátja, a Google abban is úttörő volt, hogy az emberek bízni kezdtek abban, hogy fontos adataik nem a gépükön, hanem a felhőben csücsülnek, ők azért mégis inkább csak fizetős csomagokat kínálnak. Mert a számla nem vicc.

A Nemzeti Adó- és Vámhivatal (NAV) nyolc évig bármikor követelhet egy számlát, és ha a felhasználó a gépén nem találja, elég a számlázóját szolgáltató céget megkérnie,

hívja le a felhőből. A Számlázz.hu büszke ingyenes alapsomagjára, de azzal csak egy évig lehet az adatokhoz hozzáférni. Ha az ügyfél régebbi infót kér, fizetnie kell, csomagot kell váltania.

A szolgáltatók általában különböző csomagokat kínálnak, attól függően, melyik cégnek mire van szüksége. De az olcsóbb verzió is sokra képes, Malaczkó Péternek például van olyan tizenkétféle forintos forgalmú ügyfele, amelyik havi hétezer forintos csomaggal dolgozik. **F**

PR

12. TOKAJI ŐSZ

Neves borászok és Michelin-csillagok az év borgasztrónómiai eseményén

A 12. Tokaji Ősz idén szeptember 18-20-án, Mád történelmi dűlőibe várja a prémium borok és a fine dining kedvelőit.

Tokaj aranykorát éljük. Aki ezt megéli, az történelmet ír – vallja a nemzetközi hírnevű Szent Tamás Szőlőbirtok és Pincészet főborásza, ifj. Szepsy István, aki 2015-ben a Tokaji Ősz szakmai vezetőjeként kalauzolja az exkluzív borgasztrónómia rajongóit.

A Tokaji Ősz egy Szepsy apa-fia borvacsorával indít. A válogatott tokaji borokat a Michelin-csillagos Costes, Onyx,

Borkonyha séfjeinek és Pesti István, valamint a Gusteau fogásai kísérik. A rendezvény világpremierrel is hívogatja a résztvevőket: Georg Riedel itt mutatja be a tokaji furmint poharat.

A vendégek unikális gasztrónómiai és könnyűzenei élményekkel feltöltődve térhetnek haza. További részletek és foglalás: www.tokajiosz.hu. (X)

TERMŐHELYE: MÁD
2015

TOKAJI ŐSZ

