

Hobbija lett a munkája

KULCS-SOFT NYRT. A szoftvercég az iparági trendek naprakész követésének köszönhetően a válság alatt is növekedni tudott.



Kulcsár Tibor anyagbeszerző, adatrögzítő és sofőr is volt, mielőtt elkötelezte magát a szoftverfejlesztés mellett. A gimnáziumban ugyan a lyukkártyás gépeken már kitanulta a programírás fortélyait, de a tudását csak a PC-k 1985-ös magyarországi megjelenése után tudta igazán próbára tenni. Eleinte mindez hobbinak indult, de amikor a Lampart Vegyipari Gépgyárnak elkészített egy bérbruttósító programot, amely a 2-3 hónapos munkát tíz perc alatt végezte el, meggyőződhetett róla, hogy tudása aranyat ér.

Mivel az újszerű megoldás hírére a kis-

KULCSÁR TIBOR

- 51 éves, a Pénzügyi Számviteli Főiskolán, valamint a Budapesti Corvinus Egyetemen végzett.
- A Kulcs-Soft Nyrt. alapítója és elnök-vezérigazgatója, szabadidejében szívesen golfozik és vitorlázik.
- Nős, három fia van.

vállalkozások valósággal megrohmozták megbízásaikkal, 1989-ben úgy döntött, hogy hitelből megveszi első saját számítógépét, és Kulcs-Soft Kft. név alatt főállásban fejleszt szoftvert. A kínálat gyorsan szélesedett: az indulás után pár hónappal már számlakivonat-kezeléssel, valamint készlet- és útnyilvántartással foglalkozó programokat is írt. Az ügyfélkör nagysága azonban 1992-re elérte azt a kritikus szintet, amelynél már problémát jelentett a rendelések kiszolgálása. „Ekkor úgy döntöttem, hogy az egyedi helyett dobozos, vagyis egységesített szoftvereket adok el a cégeknek, amelyek olcsóbbak, azonnal elérhetőek, és könnyebb teríteni őket a piacon” – meséli a cégalapító. A döntésnek köszönhetően a 20-30 fős partneri kör több ezerre nőtt, a kon-

SIKERTÉNYEZŐK

Szabados Richárd,
a CIB Bank kkv-üzletága
értékesítési igazgatójának
szemével



- Szakértelem és kiváló helyzetfelismeréssel párosuló cégindítás
- Rugalmas reagálás a változó piaci igényekre
- Új piacok szerzése technológiai innovációval
- Tudatos imázsépítés bel- és külföldön egyaránt

kurens vállalkozásokat pedig szinte eltörölték a piacról.

De hogy a pozíciójukat meg tudják tartani, folyamatosan követni kellett a trendeket: amikor a versenytársak még a régi DOS operációs rendszerre készítették a megoldásaikat, ők 1995-ben már a Windowst használták. Hasonlóan gyorsan ugrottak rá az online értékesítésre tíz évvel később, részben ennek köszönhetően a közel száz főt foglalkoztató társaságnak itthon ma már több mint 40 ezer ügyfele van.

A piac meghódításában a tőzsdére lépés is segített, amit 2009-ben főleg reklámcélből léptek meg. Jellemző a cég jó pozíciójára, hogy még a válság is felpörgette a forgalmát. A kisebb versenytársak az utóbbi években ugyanis visszafogták a marketingjüket, és lassan elsorvadtak, miközben a vásárlók – már csak a költséghatékonyság miatt is – a nagy társaságok megoldásait kezdték keresni, ami az időközben nyrt.-vé vált Kulcs-Soft malmára hajtotta a vizet. Mivel Magyarországon már nem tudnak hova fejlődni, a hosszú távú tervek főleg a külföldi terjeszkedésről szólnak. Jelenleg is van már néhány száz ügyfelük az országhatáron túl, de pár év múlva ezt a többszörösére szeretnék növelni nemcsak Európában, de az ázsiai piacokon is.●

A Kulcs-Soft Nyrt. főbb mutatói

