

Kafka György

1985-ben, szoftverfejlesztőként kerültem a Graphisofthoz. Hét évig dolgoztam ott, a hősorszakban, kemény évek voltak, rengeteg munkával, nagy sikerekkel. Amikor az Adobe cég magyarországi partnert keresett, először a Kontakt Design stúdióval együtt kezdtünk el disztribúcióval foglalkozni, majd '95 elején jobbnak láttam saját vállalkozást, független céget létrehozni. Ez a cég a Trans-Europe Kft.

Grafikai, vizuális, multimédiás és Internetes szoftvereket forgalmazunk viszonteladóinknak. Hagyományosan olyan cégeket képviselünk, amelyek egytől egyig a Macintosh-világból indultak. Elsősorban az Adobe-t kell megemlítenem, talán sokan tudják, hogy annak idején, 1985 körül az Apple, az Adobe és az Aldus hozta létre a Desktop Publishing fogalmát: az Apple a számítógéppel és a lézernyomtatóval, az Aldus a PageMaker programmal, az Adobe pedig a PostScript lepleíró nyelvvel. Ma ez az egyik legkomolyabb üzleti ág, az Apple hagyományos piaca. Időközben, körülbelül három-négy éve, az Adobe felvásárolta az Aldust, és a PostScript technológiára alapulva számtalan alkalmazói szoftvert fejlesztett ki, ezek közül kétségtelenül az univerzális Photoshop, az Illustrator, az Acrobat, a Premier, illetve az utóbbi időben a honlapos PageMill szoftverek váltak a legismertebbekké.

Az Adobe mellett a Metacreationt, az Extensist és a Cantót, valamint a több cég egyesüléséből létrejött, és többek között a FreeHand programmal fémjelezhető Macromediát képviseljük.

Miért az Adobe a legerősebb a piacon?

Talán azért, mert övék a technológia lelke, a PostScript - illetve most már a pdf leíró nyelv -, és erre építették az alkalmazói szoftvereiket. Ma már dollár milliárdokat forgalmazó cég. Úgy tudom, hogy az Adobe vezetője az Apple igazgatótanácsának is tagja, sőt valamikor, a nyolcvanas évek vége felé, az Apple-nek is volt körülbelül tíz százalékos tulajdonrészesedése az Adobe-ban.

De a többi, általunk képviselt cég is hagyományosan Macintoshos vállalat, mindannyian a Macintosh-plattformra fejlesztettek először. A Macintosh-világban mindig nagyon jó szoftverek jelentek meg. Szerintem az is mutatja, hogy a Macintosh-világ magasabb szintű, erősebb, jobb, hogy a legtöbb olyan programnak, ami a Mac-plattformon sikert ért el, jó esélye volt arra, hogy a Windows felhasználóknál is megállja a helyét. Érdekes, hogy fordítva nem igaz az állítás: nem nagyon tudok olyan szoftverről, ami előbb PC-n volt sikeres, és később a Macintosh-os változatát is keresték volna. Ez nem csak a kiadványszerkesztő, hanem a CAD-es tervező programokra is igaz.

A kilencvenes évek legelején a Graphisoft amerikai irodáját vezettem, és volt alkalmam az ottani piacot figyelni: például az AutoCad Macintosh-verziója azért nem lehetett sikeres, mert az Apple filozófiáját, a felhasználóbarát interfészt, a legördülő menüvel, az ablakokkal, az alma menüvel, nem tudták adaptálni. Az a szoftver, ami erre nem figyelt eléggé, nem is válhatott sikeressé.

És a válság idején?

Az Apple mindig ciklikus cég volt, egyszer fönt, egyszer lent. Én nagyon régóta követem a Macintosh történetét: 1983-ban, még egyetemistaként - az ELTE TTK programtervező matematika szakán tanultam -, kimentem Franciaországba, és sikerült egy néhány hetes, amolyan nyári munkát kapnom egy Apple-viszonteladónál. Lisákat árultunk. Akkoriban Magyarországon még nem nagyon hallottuk az Apple nevét.

Itthon a Graphisoftnál kezdtek először Apple Lisára programokat fejleszteni. Én szoftveresnek mentem oda, de elég hamar átkerültem a kereskedelemmel foglalkozó csapatba, nagyjából én építettem ki a disztributori hálózatot. Mindig jobban érdekelt a kereskedelem és az üzletépítés, mint a programozás. Sok olyan kisebb céget, partnert sikerült a Graphisoftnak szerezni, ami mára viszonylag nagyra nőtt.

Csak érdekességképpen említem meg, hogy azt hiszem, én hoztam be az első lézernyomtatót és az első HyperDrive-t Magyarországra. Sikerült kidolgozni egy kereskedelmi megállapodást, hogy a CAD-es szoftverekért cserébe, kapunk Franciaországban egy lézernyomtatót, meg egy Macintosh Plus-t. Addig, 1986-ig nálunk nem létezett lézernyomtató, a Cocom-listán szerepelt. Valószínűleg ennek köszönhető, hogy Franciaországban figyelt a titkosrendőrség, talán nem nagyon tudták, hogy pontosan mit is csinál náluk ez a magyar fiatalember. Hallottam a partnereimtől, hogy érdeklődtek utánam, állítólag azt is tudták, hogy mikor utaztam be Franciaországba, és mikor jövök vissza. De nem történt semmi. A nyomtatót és a gépet egyszerre, két, jó nagy dobozban hoztam. Ez föltűnhetett a párizsi Orly repülőtéren, azt is biztosan tudom, hogy figyeltek, de hozzám soha nem szóltak.

Az Apple Lisá-ra hogyan emlékszik?

Nagyon jó, komoly számítógép volt, viszonylag nagy képernyővel. Erősebb, nagyobb tudású volt, mint az első Macintosh. Lehet, hogy meglepőnek tűnik, de talán korábban jött ki, mint kellett volna, mert megelőzte a korát. Ugyanis amikor ezek a gépek megjelentek, nem nagyon létezett rájuk írt szoftver. Azt hiszem, Bojár Gáborék Németországba mentek ki egy kiállításra, hogy "eladják" munkaerejüket és programozói tudásukat. A német Apple-lal sikerült olyan megállapodást kötniük, hogy kaptak gépeket, meg valamennyi pénzt, hogy kifejleszthessenek egy háromdimenziós programot - ez volt a Radar, az ArchiCad előde.

Magyarországon hol lehetett szervizelni a Lisákat?

Ezeket a gépeket nem kellett szervizelni, ezek nem romlottak el. Nagy kár, hogy a magyarországi Apple-jelenlét

nem akkor kezdődhetett el. A Graphisoft 1989-ben kapta meg a disztribúciós jogot, de már két évvel korábban megkezdte a tárgyalásokat. Ezt a kapcsolatot én hoztam össze, mert amikor az ArchiCadet árultam Franciaországban, megismerkedtem Gilles Mouchenet-vel. Akkoriban hozzá tartozott számos ország ellátása, ő felelt a mi régióért is. '87-ben fölmerült a gondolat, hogy jó lenne az Apple gépeit Magyarországon értékesíteni, el is kezdődtek a tárgyalások Párizsban a Graphisoft és Mouchenet úr között. Úgy nézett ki, hogy megkapjuk a disztribúciót, de a számítástechnikai embargó miatt az amerikai Apple attól félt, hogy elveszítené az ottani kormányzati megrendeléseket. Leállították a tárgyalást. Pedig, ha mindez sikerül, és '87-ben el tudtuk volna kezdeni az eladásokat, a Macintosh-nak olyan piaci részesedése lenne Magyarországon, mint Nyugat-Európában; így, mire '89-ben felújítottuk a tárgyalásokat, és létrejött a megállapodás, az óriási vámkedvezmények miatt már nagyon elterjedtek a PC-k.

Én ebben a második tárgyalási menetben már nem vettem részt, a Graphisoft amerikai cégét vezettem. Szigeti András lett a disztribúciós leányvállalat vezetője. Csak halkan mondom, hogy nem sokat költöttek reklámra, nem ismertették meg kellően az emberekkel a Macintosh előnyeit, talán nem is volt rá pénzük, de úgy-ahogy elindult az Apple magyarországi története.

Milyen piacra számíthattak volna 1987-ben?

Rengeteget utaztunk külföldre, én Graphisoftosként gyakorlatilag minden második héten Franciaországban, Belgiumban vagy Svédországban voltam. Nagyon jó rálátásunk volt arra, hogy mi mindenre használják a gépet. Franciaországban ma is iszonyú erős az Apple, akkoriban tizenöt százalék körüli volt a piaci részesedése, de Svédországban, Belgiumban, Olaszországban is magas volt az arányuk. Érdekes, hogy például Németországban nem annyira, a németek vonalasabbak. A Macintosh dizájnját, filozófiáját, a rendszer grafikusabb, előre mutatóbb, talán művészebb voltát a "könnyedebb" országokban kedvelik jobban. Nagyon sok építészeti irodában, amikor az ArchiCadet árultam, már ott volt az asztalokon a Macintosh, mert a vizuális munkákra, a rajzolásra, tervezésre sokkal inkább azt használták.

Mivel az ArchiCadet Macintoshra fejlesztettük, és Franciaországban is el tudtuk adni, bíztunk abban, hogy a szoftver Magyarországon is keresett lenne. Jöttek a változások, sejteni lehetett, hogy a Macintosh előnyeit sok területen használnák, persze elsősorban a kiadványszerkesztésben - mint ahogy be is igazolódott, hogy a nyomdák, a szerkesztőségek alkotják a felhasználók legnagyobb részét.

Mennyi ideig volt Amerikában?

Két évig; 91 közepén jöttem haza. Elsősorban azokkal az Apple-menedzserekkel kerültem kapcsolatba, akik az építészeti területért feleltek. Az amerikaiak jó tárgyalók, nyitott üzletemberek. Ők is látták az ArchiCad előnyeit. Pár hónapi, nagyon kemény munka után tartós és jelentős forgalmat sikerült elérnünk. Volt még egy Maces tervező program, a francia ArchiTrion, az volt a közvetlen vetélytársunk, ezt később sikerült kiütnünk a piacról.

Hogy emlékszik: érdekelte az amerikai Apple-t Magyarország?

'89-től egyre jobban odafigyeltek a térségre. Érdeklükben állt, hogy Magyarországon is legyen egy szervezet, megfelelő létszámmal, megfelelő emberanyaggal. Később a Graphisoft eladta az érdekeltségeit egy libanoni üzletembernek, Nabil Boustrossnak, és létrejött az Apple IMC.

A mi cégünk pedig mára a magyarországi Macintosh-os szoftver piac legnagyobb forgalmazója lett, és a legtöbb Apple-viszonteladó a partnerünk. Igaz, hogy ma a PC-s változatok jelentik a forgalom nagyobb részét, viszont a bevételt, az üzleti hasznot tekintve jobb a Macintosh-ok aránya. Egyébként itt, a Trans-Europe-nál, az irodai adminisztrációtól a marketingen át a bemutatókig, szintén elkötelezett Macintosh-felhasználók vagyunk. Ennek főleg érzelmi okai vannak, másrészt én, mint cégvezető, jobbnak is tartom a Macintosht.

Bácskai Sándor