

## üzleti megoldások kis cégeknek

Szerkesztette: Izsák Norbert



Apró vállalkozások nagy dobásai

## Ötletgazdálkodás

A vállalkozói szellemet bátorítja és a hazai újítások értékesítését igyekszik megolajozni a nemzetközi piacon a startup filozófia, amelyet egyre több befektetői társaság karol fel.

**H**A VAN VALAKINEK pénzügyileg is jól kamatoztatható újítása vagy ötlete, és megnyer egy startupversenyt, akkor a hozzánk hasonló inkubátorszerű vállalkozás az ötletgazdáknak a prototípus és az üzleti terv elkészítéséig fizetést ad, kreatív közösséget biztosít, és néhány százalék részesedésért segít a cég struktúrájának kialakításában” – magyarázza a többnyire technológiai újításokra alapított friss vállalkozásokat (angolul startupokat) felkaroló közösségszervező-üzletember Miskolczi Csaba, hogyan tehetik meg az első lépéseket az újításaik elterjesztéséért

dolgozó ötletgazdák. Miskolczi eddig sikeresen támogatta a számos díjat elnyert Ivanka luxusbetongyártót és Szentirmai-Joly Zsuzsanna Laokoon mozgószóvet-újítását.

Volna igény további ilyesféle felkarolásokra. A bankok többnyire nem adnak ugyanis hitelt szencziációs elképzelésekre – legfeljebb csak akkor, ha fedezetül megterhelhetnek valamilyen értékes ingatlant. Ezért aztán az egyetemről kikerülő ifjú titánok többnyire inkább egy-egy multihoz szegődnek el, és lemondanak a saját vállalkozás alapításával együtt járó gondokról – és az esetleges világhírnévről. Nem így tett Halácsy

Péter villamosmérnök, aki néhány társával együtt – miután a Magyar Telekom innovációs laborjában, a Kitchen Budapestben is eltöltött némi időt – megalapította a prezi.com-ot, amely roppant rugalmas, zoomolható prezentációs eszköz. Egyik lépés a másikat követte, előbb kisebb, később nagyobb befektetésekhez jutottak, olyanmire, hogy három évvel a cég megalapítása után, 2011 végén 14 millió dolláros tőkeinjekciót kaptak, és ma már 50 embernek adnak munkát. Halácsy a HVG-nek úgy becsülte, az övékéhez hasonló, innovatív ötletekre alapított cégek összesen legalább annyi munkahelyet teremt-

## A zöld krumpli ereje

Magyarországon legendásan kevés kkv hirdeti magát az interneten. De még azok a cégek is, amelyek megjelennek a neten, többnyire elégedetlenek a látogatók számával, pontosabban azzal, mennyi bevételt sikerül lehalászni a világhálóról. Vannak, akik sok pénzt fizetnek a keresőprogramoknak – például a Google-nak –, hogy hozzájuk tereljék a potenciális ügyfeleket. Ám ez még kevés: az igazi művészet



a neten kattintgatókat rávenni, hogy az adott cég fizetős ügyfeleivé váljanak.

Bármennyire sok pénzt költ is a kkv az internetes megjelenésére, mindig adódhatnak olyan kérdések, amelyekre az érdeklődő nem kap néhány kattintás után választ, ezért aztán elnavigál a honlapról – és másutt költi el a pénzt. Erre a problémára igyekszik megoldást nyújtani a magyar fejlesztésű szoftver segítségével megalkotott ingyenhivo.hu rendszere. (Az ötletgazdák, Benedek Balázs és Farago Péter tavaly az IngyenHívóval megnyerték a Budapest Bank startupversenyét.) A rendszer lényege, hogy ha egy vállalkozás kiteszi a honlapjára az IngyenHívó „logóját”, egy zöld krumplit, akkor arra kattintva az érdeklődő ügyfél abban

a pillanatban – számára ingyen – összekapcsolódhat telefonon a cég egyik munkatársával, és felteheti a kérdéseit. Ezáltal – mondják a szakértők – minimalizálni lehet azok számát, akik információhiány miatt lemorzsolódnak, és a konkurens cég szolgáltatását veszik igénybe.

Az öt éves fejlesztés után megalkotott rendszer annyival tud többet a skype-nál, hogy a felhasználónak nem kell külön telepítenie, ráadásul fejhallgató nélkül is működik, mert a saját telefonszám megadása esetén azonnal összekapcsolja az ügyfél telefonját a cég munkatársának számítógépével vagy telefonjával. Ami azt jelenti, hogy az érdeklődő a számára lehető legkényelmesebben, leggyorsabban és legolcsóbban léphet kapcsolatba a vállalkozással. Arról már nem is beszélve, hogy a skype-on mindenkinek személyes hívóneve van, vagyis egy hatvanfős call centernél akár tucatnyi embert is végig kell hívni, ha az éppen „társázott” ügyfélszolgálati

foglalt, míg az IngyenHívó esetén elég a zöld ikonra kattintani – a többit elvégzi a szoftver.

A weboldal tulajdonosának havi 650–1250 forintjába kerül ez a szolgáltatás, illetve a hívásonkénti percdíjért 5–16 forintot kell fizetnie. Mivel a fejlesztők mögött egy telekommunikációs cég áll, olcsón meg tudják venni a nemzetközi hívásokat is. Ebből az következik, hogy ha mondjuk az alföldi panzió legújabb akcióit látva a tengerentúlon kattintanak a zöld krumplira, a panziósnak az ilyen hívás is csak percenként néhány forintjába kerül. Erre a szolgáltatásra eddig néhány száz magyarországi kkv már előfizetett, a tulajdonosok jelenleg a határon túli és a hollandiai bevezetésen dolgoznak.

irányát is képes meghatározni. A tervek szerint további fejlesztések után akár mobiltelefonokba is beépíthető lesz az eszköz. A közönségdíjat a magyar cidert, azaz almabort (vagy -sört) piacositani tervező három lány hozta el.

A Corvin moziban megtartott konferencián számos befektető is megjelent. Ott volt például Straub Elek, a Matáv-csoport korábbi elnök-vezérigazgatója, aki jelenleg a Day One Capital elnöke, ügyvezető partnere. A Day One Magyarország első bejegyzett angyalbefektetői tőkealapja, ami azt jelenti, hogy – ellentétben a nagyobb

kockázati tőke-alapokkal – már a vállalkozás életének legkorábbi szakaszában is hajlandó pénzt fektetni a cégbe, ha fantáziát lát benne, és valószínűsíthető, hogy néhány éven belül képes óriási növekedést elérni.

Az induló startupok nem csak a pénzért versengnek. A régióban a legjobb ötletgazda megnyerheti a Singularity Egyetem ösztöndíját, és részt vehet a NASA kaliforniai campusában található intézmény 10 hetes – amúgy 25 ezer dollárt kóstáló – kurzusán. Az intézmény nemcsak azért egyedülálló, mert egyetemnek hívják, miközben sehol sem akkreditálták, hanem azért is, mert a Google által alapított szilíciumvölgyi intézmény célja a jövő vezetőit és tudósait arra inspirálni, hogy választ találjanak az emberiség előtt álló legnagyobb kihívásokra. Az ezernyi jelentkező közül kiválasztott néhány tucat szerencsés tíz specializáció közül választhat (például futurologia, politika, pénzügy vagy nanotechnológia, esetleg robotika), és a világ legkiválóbb tudósainak előadásait hallgathatja, ahol arra biztatják, hogy ne apróságokkal, hanem sok milliárd ember életét megnehezítő problémákkal foglalkozzanak, azokra igyekezzenek megoldást találni. A Startup Underground rendezvényén az egyetem fiatal vezérigazgatója, a robotikával foglalkozó Rob Nail elmondta, hogy az intézményben végzett hallgatók közel kétharmada egy-két éven belül saját céget alapít.

**M**AGYARORSZÁGON TALÁN ÁLOMNAK tűnik, de az USA-ban nem nagytóval kell keresni a hasonló sikertörténeteket. Matt Meeker tíz évvel ezelőtt arra hozott létre Meetup néven online közösségeket, hogy az oda feliratkozó emberek érdeklődési körüknek megfelelő csoportokban személyesen találkozzanak. Eleinte 250 téma köré szerveződtek, ma már több ezer különböző tárgykör alapján jönnek össze a tagok mintegy 100 országban. Meeker a HVG-nek elmondta, az igazi áttörés akkor következett be, amikor 2003-ban Howard Dean demokrata elnökjelölt-aspiráns igénybe vette saját támogatói hatékonyabb szervezéséhez a Meetup-platformot, amiért cserébe minden kampánybeszéde végén bejelentette, hogy hívei keressék egymás társaságát a Meetupon. A politikusok többsége azóta leszokott a Meetupról,

miután a cég elzárkózott attól, hogy kiadja a kampánystábnak az érdeklődők e-mail címeit. A Meetup a legutóbbi értékbecsléskor, négy évvel ezelőtt 75 millió dollárt ért, és eddig nagyjából 19 millió dollárt fektettek bele kisebb-nagyobb cégek, magánszemélyek. A kifejezetten unortodox milliomos kinézetű, valóban erősen használt farmert és gyűrött kockás inget viselő Meekernek egyébként a Meetup már a hatodik cége, és jelenleg azon dolgozik, hogy New Yorkban kiépítse a második Szilícium-völgyet, amit viccesen Silicon Alley-nek hívnak a bennfentesek.

**AZT SZERETNÉNK**, ha magyar szellemi atókéből, magyar gyártással és magyar munkaerővel, de rögtön a nemzetközi piacra tudnánk termelni” – így foglalja össze üzleti hitvallását a már idézett Miskolczi. Ehhez nemcsak pénz kellene, de vállalkozói szellem is, ami a hazai befektetők szerint nem mindig van meg a gyakorta önbizalomhiányos kisvállalkozásokban. De még ez sem mindig elég. A sikert nagyban elősegítheti ugyanis, ha – szaknyelven – olyan ökoszisztéma alakul ki, amely támogatja az innovátorokat, a vállalkozói szellemet. Georges Noël, az Európai Kockázati- és Magántőke-egyesület (EVCA), a legnagyobb európai szakmai szervezet senior tanácsadója a HVG-nek úgy nyilatkozott, hogy a kormányok is sokat tehetnek az ökoszisztéma megváltoztatásáért: a kutatás-fejlesztés támogatásával, adókedvezményekkel, az egyetemek gazdasági potenciáljának növelésével vállalkozás- és innovációbarát környezet teremthető. A londoni Imperial College például az Imperial Innovations nevű vállalkozásán keresztül évente 8 millió fontot fektet be általa felfedezett, az egyetemhez kötődő ötletekbe, minicégekbe. A belga Leuveni Egyetem pedig szabad kezet kapott arra, hogy saját hatáskörben ötleteket támogasson – a haszon 80 százalékát ráadásul az adott tanszék használhatja fel fejlesztésekre. Amivel idővel akár a kockázati tőke-társaságok konkurense is lehet az oktatási szféra, igaz, előbbiek nagy előnnyel indulnak: 700 európai befektető évente 4,4 milliárd eurót pumpál nagyjából 3 ezer hasonló vállalkozásba, melyek legjobbjai 8-10-szeres hasznot fialnak, miközben az utóbbi években 1 millió új munkahelyet teremtettek. ■

IZSÁK NORBERT

