

# Runway Budapest

2.0.2.0

A STARTUP CREDO



# Runway Budapest

## 2.0.2.0

### A Startup Credo

#### Új vállalkozói lendület Magyarországon

Ma már tagadhatatlan: valami új vette kezdetét a magyar vállalkozások világában. Tucatnyi fiatal technológiai vállalkozás hódította meg a globális piacokat, sorra szaporodnak a kockázati tőketársaságok, és szinte nincs olyan hét, hogy Budapesten ne lenne valamilyen verseny, amelyen új ötletek, technológia újdonságok, és ami ennél is fontosabb, vállalkozni és **a globális piacot megnyerni vágyó fiatalok tűnnének fel**. Új nyelvet tanulunk, és új fogalmakat ízelgetünk, amelyeknek még nincs magyar megfelelője, mint: startup, pitching session, bootcamp, vagy hackathon.

*„The fundamental impulse that sets and keeps the capitalist engine in motion comes from the new consumers, goods, the new methods of production or transportation, the new markets, the new forms of industrial organization that capitalist enterprise creates.”*

(Joseph A. Schumpeter, Capitalism, Socialism and Democracy, (1975/1942), Harper, New York, pp. 82-85).

#### Áttörés vagy elszalasztott lehetőség?

A szólás szerint a történelmet hátrafelé nézve írjuk, de előre tekintve alakítjuk. Hasonlóképpen, csak egy évtized múlva tudhatjuk meg, hogy mindaz, ami napjainkban az induló és gyors növekedésre képes technológiai vállalkozások, a **startupok** világában lejátszódik, egy valódi áttörés kezdete, vagy csupán egyike az elszalasztott lehetőségeknek. Ezért a startupok világában tevékenykedő valamennyi szereplő **közös felelőssége és kihívása**, hogy egy évtized múlva miként tekinthetünk majd vissza a mai időszakra.

#### Budapesten egyszer már sikerült

Budapest egyszer - a XIX. század utolsó negyedében - már megmutatta, hogy a vállalkozók dinamizmusa miként tehet egy nagyvárost európai léptékű ipari, vállalkozói és innovációs központtá. A XIX. és XX. század fordulóján a magyar főváros gyors növekedését vállalkozóinak és polgárainak dinamizmusa hajtotta előre. Azok a vállalkozók tették nagygyá Budapestet, akik – akárcsak a mai startup vállalkozók – egyszerre voltak felfedezők, újtítók, menedzserek, és marketingesek.

## Budapest még nincs a startup központok globális térképén

A történelem azonban - köztudottan - sohasem ismétli önmagát változatlan formában. Ráadásul mindaz, ami ma Budapesten a startupok világában lejátszódik, cseppet sem egyedi hazai jelenség. Sőt, legalább **egy-másfél évtizedes lemaradásban vagyunk** a világ nagy, dinamikus startup és innovációs központjaitól. Magyarország és Budapest pedig még nincs ott a világ startup központjainak térképén.



Infografika: Column Five 2013, források: Startup Genome/Telefonica, Inc.com, intuit

## Ambiciózus jövőkép: 2020-ra Budapest legyen a régió startup-fővárosa

Ennek ellenére **megfogalmazható a jövőkép, hogy a magyar főváros egy évtizeden belül Kelet-Közép-Európa startup központjává váljon.** Megfogalmazható ez a vízió, mert a globális gazdaságban a hátrányok és az előnyök, a vezető és a sereghajtó pozíciók rendkívül gyorsan változnak. Különösen akkor, ha azt a modern technológia mozgatja. Megfogalmazható ez a vízió, mert adottságaink, - kezdve a műszaki oktatástól Budapest változatos kulturális kínálatáig - megvannak. És megfogalmazható ez a vízió, mert – Tel Aviv-tól Sidney-n át Santiago de Chile-ig – példák sokasága mutatja: okos és következetes szakpolitikával, a vállalkozói szektorral partnerségben, egy-egy nagyváros akár egyetlen évtizeden belül is az innovációs verseny élbolyába kerülhet.

*„Sheer size is no measure for the efficiency of a company. What is decisive is that it is fast, productive, effective. (...) The big don't eat the little, the fast eat the slow.”*

(Ferdinand Protzman (1989) BMW Gives Daimler-Benz a Race, The New York Times, 30th May, quotation by Eberhard von Kuenheim, chairman of BMW).

Ez a jövőkép természetesen **mérhető adatokkal is kifejezhető**, például az újonnan alapított startup vállalkozások számával, a hazai startupok globális piaci eredményeivel, vagy a kockázati tőkealapok által piacra vitt vállalkozások számával és az "exitek" nagyságával. A jövőkép eléréséhez vezető program részletes kidolgozásánál, a program konkrét mérföldköveinél mindez kitüntetett szerepet kap majd, hiszen ami mérhető, az egyúttal jobban is menedzselhető. Hasonlóképpen fontos a jövőkép megvalósításánál a kelet-közép-európai versenytársak folyamatos elemzése is.

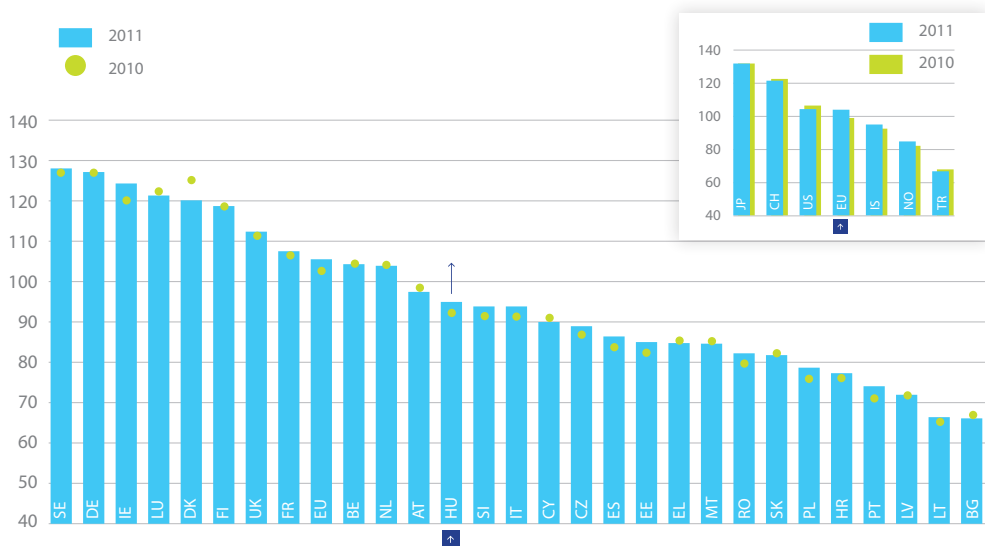
## Kritikus tömeg és komparatív előnyök

Budapest csakis akkor lehet nyertes a Kelet-Közép-Európa startup központjéért zajló versenyben:

- ha nálunk minél többen választják az innovatív vállalkozói életformát, és minél előbb létrejön a startup vállalkozások **kritikus tömege**,
- ha Budapest, mint startup-központ megtalálja azokat a **komparatív előnyöket**, és a technológiákon belül azokat a súlypontokat, amelyekkel a versenytársak nem (vagy csak kevésbé) rendelkeznek,
- ha a sajátos és **egyedi arculata** lesz.

## Kritikus tömeg nélkül nem lehet Budapest régiós startup főváros

Magyarországon még nagyon szűk a startupok világa, számuk – attól függően mennyire szigorúan vesszük a fogalmat - alig néhány százra tehető. Napjainkban a startup vállalkozások - noha egyre többet beszélünk róluk – még inkább csak **ígéretes kivételnek számítanak**, mintsem a főáramnak. A kritikus tömeg azonban - Krakkótól Ljubjanáig, Prágától Bukarestig, - versenytársainknál is hiányzik. Ezért ezt a versenyt Budapest úgy nyerheti meg, ha a magyar fővárosban gyorsabban és hamarabb jelennek meg olyan nagy számban a startup vállalkozások és a befektetők, amelyek már a kelet-közép-európai térség startupjait is Budapestre vonzzák. Ehhez jó alapot ad, hogy Magyarország innovációs teljesítményével, - a kutatás-fejlesztés és az innováció gazdaságban betöltött szerepe alapján - ugyan az európai középmezőnyben helyezkedik el, ám egyúttal messze megelőzi a régiós vetélytársakat.



Innovációs kibocsátás mutató (Innovation output scores: 2010-2011), forrás: Európai Bizottság

## Komparatív előnyökre építve

A globális gazdaságban ma már a világ startup központjai is versenyeznek egymással a befektetőkért. Önmagában azonban a startupok nagy száma, a jó finanszírozási lehetőség, vagy a jó képzés, még nem elegendő ahhoz, hogy egy-egy startup központot megkülönböztessen a többitől, hogy a befektetőknek olyat is kínáljon, amit máshol nem találhatnak meg. Az eddigi hazai sikertörténetek és az adottságok azt mutatják: **komparatív előnyeink a matematikai és számítástechnikai képzettségre alapozódó, egyben sajátos látásmódot igénylő és kínáló területeken találhatóak** (pl. Rubik kocka, NNG, Prezi, Leonar3Do). De Magyarországon a startupok lehetőségei jóval tágabbak, mint az infokommunikációs ágazat, így a **biotechnológia** vagy az **orvosi műszerek fejlesztése** terén is komoly komparatív előnyökkel rendelkezünk. (Ugyanakkor az infokommunikációs technológiák kétségtelen előnye, az alacsony tőkeigény mellett az, hogy ebben az ágazatban egy-egy startup gyorsan, szinte azonnal kijuthat termékével a globális piacra, a startupokat pedig köztudottan a globális piac elérésének vágya hajtja.)

## Szakpolitikák versenye

Napjainkban természetesen nemcsak a startup-központok, hanem a **startup szakpolitikák is versenyeznek** egymással. Egy-egy sikeres modell (például a finn Vigo accelerator, vagy Startup Chile program) gyorsan elterjed a világban. Ám a modellek átvétele önmagában még nem elegendő. Ezt a szakpolitikai versenyt nem azok az országok és városok nyerik meg, amelyek hamarabb és gyorsabban veszik át a jó modelleket (noha ez is lényeges), hanem azok, amelyek képesek a modelleket a **sajátos helyi viszonyok közé beilleszteni**, és ami ennél is fontosabb, képesek azokat a többi elemmel és adottsággal is összhangba hozni.

*„The new holy trinity of regional economics (...) involves (...): technologies, organizations, territories”.*

(Michael Storper (1997) The regional world, Guilford Press, New York, p. 26)

## Csak egy pesties startup-központ lehet sikeres

Végül, Budapest csakis akkor lehet sikeres startup-központ, ha messzemenően épít jellegzetes helyi adottságaira. A nemzetközi jó példák átvétele és alkalmazása nyilvánvalóan nélkülözhetetlen alapfeltétel. Ám az elmúlt két évtized azt mutatja, hogy például a megismételhetetlen Szilícium-völgyi sikertörténet minden áron való követése eddig sehol sem vezetett eredményre. Budapest is csak akkor lehet sikeres, ha a magyar fővárosban – a nemzetközi jó példákat alkalmazva – egy sajátosan helyi startup világ jön létre. Más szóval, ha **„pesties”** lesz.

*„Virtually every government seems to want to create its own Silicon Valley (...). Their easiest step is to adopt the word Silicon – hence Bog (Ireland), Glen (Scotland), Fen (England), Beach (Vietnam), Wadi (Israel), and scores of others. But taking on an a name, and perhaps establishing some business incubators or building a few semiconductor firms, PC factories, or software houses, is not enough. (...) The Silicon Valley story is predominantly one of the development of technology and its market applications by firms – especially by start-ups.”*

(Lee, C.M. - Miller, F.W. – Hancock, M.G.- Rowen, H.S. 2000. The Silicon Valley Edge. Stanford University Press, Stanford, Cal., p. 3.)

## Jó oktatás és a verseny még nem elegendő

Európában az innovációs politika az elmúlt évszázad utolsó harmadában gyakorlatilag arra az elvre épült, hogy az innovációhoz elegendő csupán egy jó iskolarendszer és a verseny, - a többit majd megoldják a vállalkozások. Kétségtelen, hogy a jó (felső)oktatás, különösen a **STEM** területeken (Science, Technology, Engineering, and Mathematics), - amelyekben a magyar tudományos kiválóság hagyományosan erős, - valamint a verseny, elengedhetetlen alapfeltétel az innovatív vállalkozásokhoz.

*„Innovation was left to look after itself. What were seen to matter were lower regulations, lower taxes and reduced worker entitlements – not using the state to build the ecosystem in which innovation, experimentation and investment flourish as had been done through the early part of the 20th century, even until the free market revolution.”*

(Will Hutton, Don't be blinded by the web. The world is actually stagnating, The Observer, Sunday, 13th February 2011)

Szükséges feltételek ezek, ám Európa látványos lemaradása az innovációs versenyben a XX. század utolsó harmadában pontosan azt mutatja, hogy önmagukban még nem elégségesek. A világ vezető startup és innovációs központjaiban éppen azt ismerték fel, hogy ha csupán erre a két tényezőre épül egy ország innovációs rendszere, akkor az ötletekből és újításokból nem, hogy termék nem lesz, de még a termék kifejlesztésén dolgozó vállalkozás sem, mert az újítások már a kezdeti ötlet-szakaszban elhalnak. Ez pedig az emberi tehetség és motiváció pazarlása. Olyan környezetet, ökoszisztémát kell létrehozni, amelyben az ötlet és az újítás termék formájában eljut a piacra, ahol az ötlet megtalálja útját a fogyasztó igényeihez.

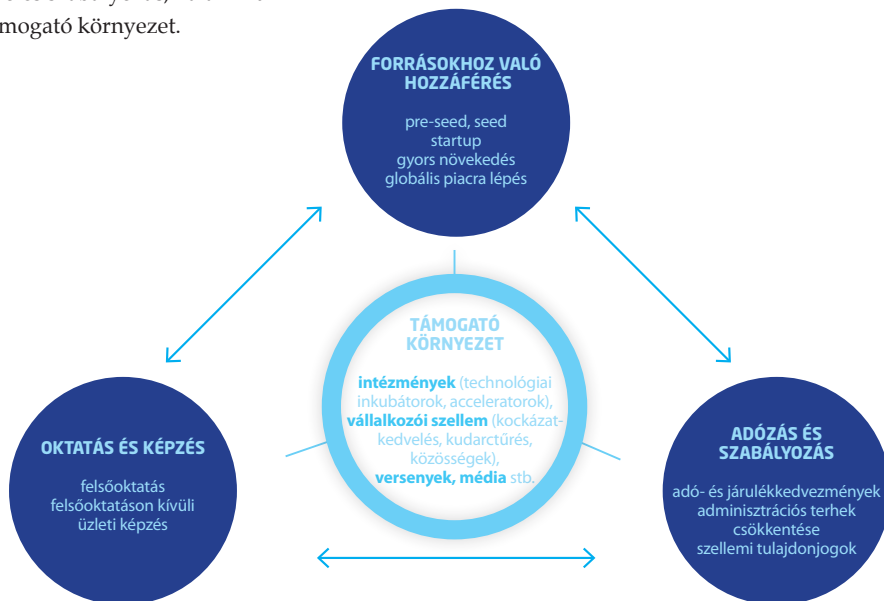
## Ökoszisztéma

A biológiai hasonlat – ökoszisztéma – egyáltalán nem véletlen. Ahogyan a biológiai életközösség is sok faj együttese, ahol mindegyik kölcsönösen egymásra utalt, és csak együtt képesek fennmaradni, egy startup ökoszisztéma is csak akkor képes tartósan működni, ha valamennyi eleme jelen van, és ami ennél is fontosabb, ha valamennyi eleme egymást segíti és erősíti. A hasonlat másik vonása pedig, hogy amiként a biológiai ökoszisztéma **organikusan, szervesen fejlődik**, ugyanígy a startup ökoszisztéma is javarészt alulról építkezően (“grassroots”) alakul ki. (Ami természetesen nem jelenti azt, hogy a startup ökoszisztéma fejlődésében – nem közvetlen szereplőként, hanem **katalizátorként** – ne játszana szerepet az állam.)

## A startup ökoszisztéma főbb elemei

A nemzetközi tapasztalatok szerint egy versenyképes startup és innovációs ökoszisztéma alapvetően négy elemre és kölcsönhatásaikra épül:

- oktatás és képzés,
- forrásokhoz való hozzáférés,
- adó és szabályozás, valamint
- támogató környezet.



## A startup ökoszisztéma építése organikus fejlődéssel és állami rásegítéssel

A nemzetközi tapasztalatokból továbbá az is leszűrhető, hogy a sikeres startup és innovációs ökoszisztémákat alapvetően a piaci folyamatok mozgatják és a piaci szereplők hozzák létre. A világban egyre több helyütt ismétlődik az **önmagát erősítő és önfenntartó folyamat**: egy-egy globálisan is sikeres startup nemcsak példát mutat és motivációt ad a többi induló technológiai vállalkozásnak, hanem idővel az **egykori startup sikerek vállalkozói maguk is befektetőkké válnak**, így forgatva vissza mind a tudást, mind pedig a tőkét az adott ország innovációs ökoszisztémájába. (Jó példa erre Észtországban a Skype szerepe az ország startup világának fellendítésében.) Hasonlóképpen önfenntartó modell alakulhat ki a felsőoktatásban is, amennyiben a szabadalmak az egyetemekhez kötődő kutatók és vállalkozásaik révén jutnak el termékként a piacra, és így a szabadalmak hozamai visszaforgathatóvá válnak a kutatásba és a fejlesztésbe.

Ugyanakkor, különösen abban az esetben, ha a startup világ fejlődése még csak a kezdeti lépéseknél tart, **ha maga a startup ökoszisztéma kiépülése is szinte egy startup vállalkozás**, akkor – mintegy a piac kudarcait („market failures”) korrigálva - a kezdeti, induló és a folyamatokat felgyorsító lépéseknél az államra is komoly feladat hárulhat.

## Hiányzó építőkövek és a jövőképet segítő javaslatok

Magyarországon és Budapesten ma már megtalálható a startup ökoszisztéma néhány eleme (pl. kockázati tőkealapok, vagy a különböző startup versenyek), néhány elem kiépítése most zajlik (pl. technológiai inkubátorok), néhány elem pedig ma még szinte teljesen hiányzik (pl. speciális startup üzleti képzés, magvető szakasz előtti finanszírozási lehetőségek, vagy az „angyal” befektetők kritikus tömege).

### Ezért célunk:

- nem csupán egy középtávú jövőkép felvázolása és kidolgozása, hanem az is, hogy
- **a magyarországi startup ökoszisztéma erősítése érdekében konkrét és tovább bővíthető javaslatokat fogalmazzunk meg mind a hazai startup világ piaci szereplőit, mind pedig az állami innovációs, tágabban pedig a hazai gazdaságpolitika számára.**

**Meggyőződéssel hiszünk abban, hogy javaslataink megvalósításával Budapest az évtized végére Kelet-Közép-Európa innovációs és startup központjává válhat!**



### 1. OKTATÁS ÉS KÉPZÉS

A hazai startup ökoszisztéma megerősödéséhez komoly lépésekre van szükség mind az oktatás, mind pedig az oktatási rendszeren kívüli, alapvetően vállalkozási ismereteket nyújtó képzés és tréning terén.

#### *Felsőoktatás: új lendület és támogatás kell az egyetemi spin-off-ok számára*

Az oktatás területén – a STEM tárgyak kiemelt szerepe mellett, amelyeket már középiskolákban is célszerű megerősíteni – ma az egyik legszűkebb keresztmetszet az egyetemi kutatási eredményeket közvetlenül hasznosító spin-off vállalkozásoknál, és a vállalkozási ismeretek közvetlen gyakorlati alkalmazásánál mutatkozik.

#### **Ezért megfontolásra javasoljuk:**

- a. a hazai és uniós támogatási források elkülönítését közvetlenül az **egyetemi és akadémiai spin-off vállalkozások** fejlesztésére,
- b. az egyetemek és főiskolák számára pedig szintén dedikált hazai és uniós támogatási források elkülönítését a spin-off vállalkozásokat elősegítő **infrastruktúra és humán szolgáltatások** fejlesztésére (a brit "University Challenge Fund"-ok mintájára),
- c. a máshol már bevált **technológia-transzfer modellek** és intézmények hazai adaptálását (a VC és a technológiai inkubátor modellekhez hasonlóan), mint például a kanadai "Mars Innovation" struktúra,
- d. az **egyetemi és főiskolai startup inkubátorok/acceleratorok** kialakításának támogatását (például a kanadai Waterloo Egyetem mintájára),
- e. a **vállalkozói sabbatical/ösztöndíj** lehetőségének bevezetését a felsőoktatásban (ennek keretében piacképes újíttásokon dolgozó oktatók és kutatók juthatnának 3-6 hónapos ösztöndíjhoz, amelynek ideje alatt gyakorlati vállalkozási ismereteket és tapasztalatokat szerezhetnének, és ezt az időt az újítást piacra vivő startup vállalkozás építésére fordíthatnák, gyakorlati mentorálással és pre-seed támogatással kombinálva),
- f. a startup cégek elindításában és felépítésében jártas vállalati és **befektetési szakemberek** – intézményesített formában történő - **bevonását az egyetemi és főiskolai oktatásba**,
- g. az egyetemeken és főiskolákon a startupokkal kapcsolatos intézményrendszerrel és képzéssel (spin-off vállalkozásokat segítő szolgáltatások, inkubátorok/acceleratorok, technológiai transzferközpontok, stb.) az **angol, mint munkanyelv** általános használatát (akár az állami és/vagy uniós támogatás egyik feltételül szabva).

#### *Startup üzleti akadémiák*

A magyar felsőoktatásból ma még erősen hiányzik az üzleti ismeretek gyakorlati jellegű oktatása, ami különösen érzékenyen érinti a startupokat. Ezért ennek a felsőoktatás reformjában kitüntetett szerepet kell kapnia. Ugyanakkor nyilvánvaló, hogy szükség van olyan képzésekre és tréningekre is, amelyek a **felsőoktatás keretein kívül** nyújtanak a startup vállalkozásokat indító fiatalok számára naprakész és gyakorlati jellegű üzleti ismereteket.

#### **Ezért megfontolásra javasoljuk:**

- a. **startup üzleti akadémiák** létrehozását, amelyek a startup vállalkozásokat indító fiatalok számára biztosítanak - döntően magánberuházói és kiegészítő jelleggel állami/uniós forrásokból, meghatározóan magántulajdonosi szakmai részvétellel és irányítással, nemzetközi szakértők és a nemzet-

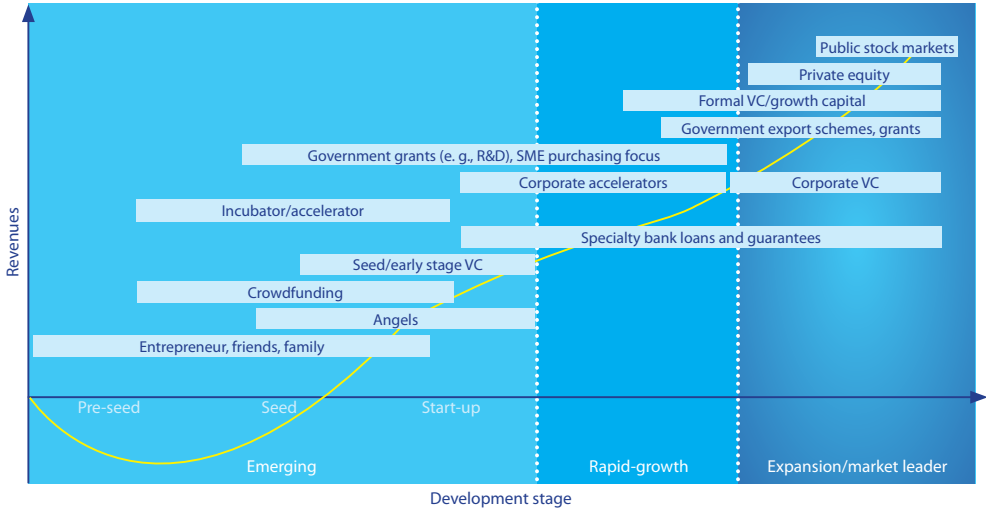
közi üzleti szektor bevonásával, - időben rövid és tartalmilag koncentrált képzést (az akadémiák természetesen képzési szolgáltatást és mentorálást nyújthatnak az inkubátorok/acceleratorok által segített startupoknak is).

- b. **JEREMIE akadémiák** kialakítását, amelyek a JEREMIE programban létrejött kockázati tőkealapok számára nyújtanak - döntően magánberuházói és kiegészítő jelleggel állami/uniós forrásokból, meghatározóan magántulajdonosi szakmai részvétellel és irányítással, nemzetközi szakértők és a nemzetközi üzleti szektor bevonásával, - időben rövid és tartalmilag koncentrált képzést.
- c. **Kelet-Közép-Európai Startup Üzleti Akadémia** ("CEE Venture School") létrehozását, alapvetően vállalkozói és befektetői kezdeményezésre, részvételre és működtetésre építve, amennyiben pedig szükséges, akkor részleges állami és/ vagy uniós támogatással.

## 2. FORRÁSOKHOZ VALÓ HOZZÁFÉRÉS

### Vállalati életciklushoz igazodó forráshoz jutás

Egy startup ökoszisztéma akkor lehet tartósan életképes, ha a **vállalkozói életciklus valamennyi szakaszában**, - az ötlettől az üzleti modell- és vállalatépítésen át a globális piacra való kilépésig, - az életszakaszhoz igazodó és elérhető finanszírozási lehetőségek állnak rendelkezésre.



Vállalkozások támogatása a vállalkozás életciklusa szerint, forrás: EY The power of three, 2013

### A JEREMIE program

Ezzel szemben az elmúlt években a hazai startup ökoszisztémában a forráshoz való hozzájutás terén szinte kizárólag a kockázati tőkénél történt előrelépés. Az uniós támogatással megvalósult JEREMIE program keretében **ma már 28 kockázati tőkealapban mintegy 130 milliárd forint vár befektetésre**. Kétségtelen, hogy a program alaposan felpezsdítette a hazai startup világot, mint ahogyan egyik előképe, az izraeli **Yozma** program is az ország kiemelkedő innovációs teljesítményének meghatározó kulcseleme volt.

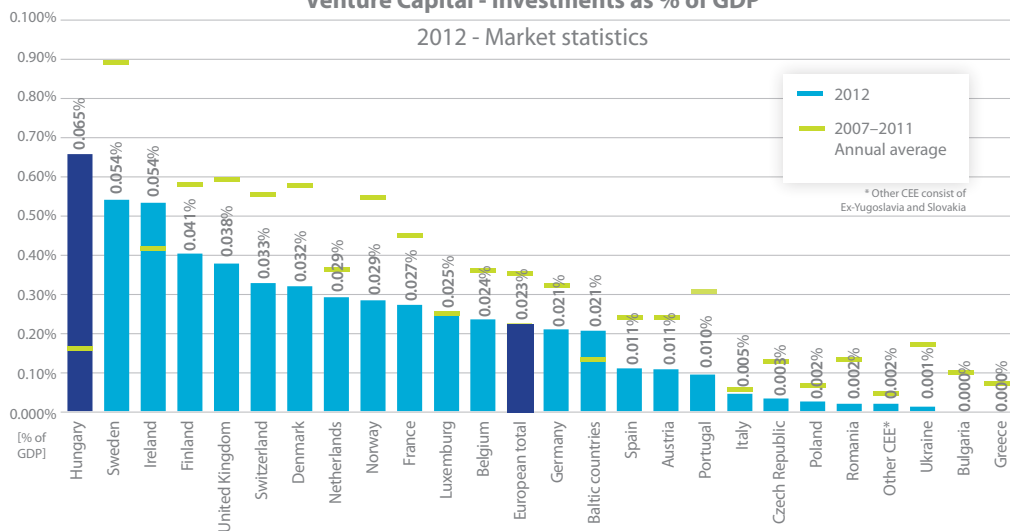
*„John Lennon once said about the early years of rock and roll, “Before Elvis, there was nothing”. On the success of venture capital and high-tech entrepreneurship in Israel, to paraphrase Lennon, before Yozma, there was nothing”.*

(Dan Senor – Saul Singer (2009), Start-up Nation. The story of Israel’s economic miracle, Twelve, New York, p.159.)

Kétségtelen az is, hogy a JEREMIE program, és nyomában a kockázati tőkealapok megjelenése, viszonylag gyorsan kiemelték Magyarországot ezen a téren korábbi, közepesnél gyengébb helyzetéből. A legfrissebb adatok szerint 2012-ben a kockázati tőkebefektetések aránya a GDP-hez mérten, az **Európai Unión belül Magyarországon volt a legmagasabb**, háromszorososan meghaladva az uniós átlagot. (A JEREMIE program valódi piaci sikerét jelző eredmények azonban, - mindenekelőtt a sikeres **“exitek”**, a vállalkozások tőkepiaci értékesítései - még váratnak magukra.)

## Venture Capital - Investments as % of GDP

2012 - Market statistics



Source: Thomson Reuters Datastream (GDP) / EVCA / PEREP\_Analytics

### Hiányzik a pre-seed, a seed és a startup finanszírozás

Ám, kétségtelen az is, - és éppen a JEREMIE program mutatott rá erre, - hogy a kockázati tőke alapvetően a már kifejlesztett termékkel rendelkező vállalkozásoknak nyújt finanszírozási lehetőséget, miközben a termék- és vállalkozásépítés kezdeti szakaszaiban lévő induló technológiai vállalkozások számára már csak kevésbé, vagy egyáltalán nem jelentenek forráshoz jutási lehetőséget. A másik oldalról pedig szintén nyilvánvalóvá vált: a JEREMIE program keretében létrejött kockázati tőkealapok és társaságok egyre inkább abba a problémába ütköznek, hogy hiányzik a befektetésekhez a "felhozatal" (a "deal flow"), hiányoznak a befektetésre érdemes, a termék és vállalkozásépítés kezdeti szakaszain túljutott, ígéretes, gyors és globális növekedésre képes startup vállalkozások.

Ezért megfontolásra javasoljuk, hogy – hazai és uniós források felhasználásával - a kockázati tőke mellett, a jövőben nagyobb hangsúly legyen az alábbi életszakaszok finanszírozásán:

- (meghatározott körben) a **pre-seed szakasz** (amely általában a három F – Founders, Family, and Friends, - keretében finanszírozódik),
- a **seed szakasz** (ahol már az üzleti angyalok, korai magvető kockázati tőke, inkubátorok/acceleratorok, állami vissza nem térítendő és visszatérítendő támogatások is szerepet játszhatnak), valamint
- a **startup szakasz** (amelyben - különböző hangsúllyal - az üzleti angyalok, korai magvető kockázati tőke, inkubátorok/acceleratorok, különböző kedvezményes hitelformák, állami vissza nem térítendő és visszatérítendő támogatások kaphatnak szerepet).

Csakis az a startup és innovációs ökoszisztéma lehet tartósan életképes, amelyben a technológiai vállalkozások valamennyi életszakaszban – az ötlet és újítás termékké formálásától a globális piacra való kilépésig - az életszakaszra jellemző és elérhető finanszírozási eszközökhöz tudnak hozzájutni. Igaz ez Magyarországra is, ahol a startup és innovációs ökoszisztéma kiépítése a forrásokhoz való hozzáférés terén – a JEREMIE program keretében létrejött kockázati tőkealapokkal – a rendszer egyik végpontjáról indult el, miközben a megelőző szakaszokban ma még jelentős hiányok mutatkoznak.

### 3. ADÓ ÉS SZABÁLYOZÁS

#### Sajátos kihívások

Az adózás terén mind a startupok, mind pedig az adópolitika alakítói négy nagy kihívással szembesülnek. Egyrészt a startupok sajátos jellemzője, hogy **az első években a startup vállalkozásnak többnyire nincs nyeresége**, miközben maga a termék- és vállalkozásfejlesztés is nagy kockázatokat hordoz. Így a kutatás-fejlesztés és innováció klasszikus adóoldali támogatási eszközeit, - például a kutatás-fejlesztés költségeinek leírását a társasági adóalapból, - a legtöbb esetben nem tudják igénybe venni. Másrészt a startupoknál – más vállalkozásokkal szemben - **kiemelt szerepet kap a szellemi tulajdonjog** (know how, szabadalom, stb.) és a szellemi tulajdonvédelem. Harmadrészt a technológiai startupok – szintén szemben más vállalkozásokkal és a nagyobb kockázatok miatt – többnyire **sajátos, a klasszikus banki hitelezésen túlmutató forrásszerzési és befektetési modellekkel működnek** (venture capital, equity financing, angel investment, fizetés helyett/ mellett opciós előnyök, stb.). Végül a startupok adóoldali segítségét szinte mindenhol megnehezíti az a tény, hogy adózási szempontból rendkívül nehéz a startupok pontos és részletekbe menő meghatározása.

A startup ökoszisztéma adóoldali kedvezményeinél **egyszerre szükséges mind a startup vállalkozások, mind pedig a startup vállalkozásokba befektetők adóterheinek a könnyítése**. Sőt, külön kihívás a startupok és a befektetők adókedvezményei közötti egyensúly megteremtése.

#### Ezért a startupok adózásánál megfontolásra javasoljuk:

- a. az adózás szempontjából értelmezhető **startup definíció** (és/vagy az adójogi startup státusz) mielőbbi kialakítását,
- b. a **startupok számára az adóterhek könnyítését** (például megfontolandó - brit mintára - a korlátozott ideig és összegig tartó adómentesség),
- c. a **startupok kutatás-fejlesztési ráfordításainak** fokozottabb figyelembevételét az adózásnál, számukra magasabb arányú K+F kedvezmény bevezetését,
- d. a startupok számára – a foglalkoztatás elősegítése érdekében – **célzott járulékkedvezmény** bevezetését,
- e. a startupok számára – korlátozott keretek között - **eszközbeszerzési adókedvezmény** biztosítását,
- f. a startupoknál a **szellemi apportból származó jövedelmek** kedvező adóztatását, valamint a szabadalomhoz kapcsolódó bevételek után járó adókedvezményt,
- g. a startupok számára az **opciós ügyletek** egyszerűsítését, valamint
- h. a startupok esetében a **vesztéségelhatárolás** szabályainak kedvező módosítását.

#### A startupokba befektető vállalkozások (kockázati tőkebefektetők, üzleti angyalok, stb.) számára az adóoldali ösztönzők között megfontolásra javasoljuk:

- a. **befektetések után jelentős adókedvezmény biztosítását** (a brit "Seed Enterprise Investment Scheme" mintáját követve);
- b. saját cég alapításakor a vállalkozó által korábban befizetett adó visszaigénylésének és ebből tőkeemelésnek a lehetőségét (ír minta alapján);
- c. az üzleti angyalok veszteségeinek leírását az adóköteles jövedelemből (brit mintát követve).

Az egyes javaslatok természetesen tovább mélyíthetők, bővíthetők, és további részletes kidolgozást igényelnek. Az adóoldali könnyítéseknél azonban mindenképpen szükséges két alapvető szempont figyelembevétele. Egyfelől nyilvánvaló és mérlegelendő az **adókedvezmények költségvetési hatása**.

Másfelől az adóoldali kedvezmények csakis akkor képesek érdemben javítani a hazai startupok helyzetén, és csakis akkor képesek kelet-közép-európai léptékkel nézve is Magyarországra vonzani a régió startupjait és a globális befektetőket, ha a **kedvezmények versenyképesek más startup központok által nyújtott adóoldali kedvezményekkel.**

### *Egyszerűbb adminisztráció, vállalkozásalapítás, eljárásrendek*

A szabályozási környezet ma még nem veszi figyelembe a startupok sajátosságait, noha, ha valahol, akkor a startupoknál különösen fontos az adminisztrációs terhek csökkentése, hogy a **kezdő vállalkozó idejét és energiáit ne a vállalkozás megalapításának adminisztrációja vegye el az ötlet és a termék kidolgozásától.** Az állam azonban nemcsak a felesleges adminisztrációs terhek csökkentésével segítheti a startup vállalkozásokat, hanem azzal is, hogy mint megrendelő – különösen a közbeszerzéseknél – teret nyit az új innovatív eljárásokra és új kutatási eredményekre épülő induló vállalkozások előtt.

#### **Ezért megfontolásra javasoljuk:**

- a. a startup vállalkozások számára a **cégalapításhoz, az adózáshoz és a foglalkoztatáshoz kapcsolódó adminisztráció radikális leegyszerűsítését,**
- b. a **szellemi tulajdonjogokhoz kapcsolódó eljárások** egyszerűsítését, valamint
- c. a **kereskedelmi értékesítés előtti közbeszerzés alkalmazását** ("pre-commercial procurement") – az Egyesült Államokban ("Small Business Innovation Research", SBIR) és Nagy-Britanniában ("Small Business Research Initiative", SBRI) bevált modelljei alapján, - amelynek során az állami közbeszerzéseknél, versenyrendszerű pályázattal, külön keretet különítenek el az innovatív kisvállalkozások számára.

## 4. TÁMOGATÓ KÖRNYEZET

### *Tudástranszfer - kapcsolati háló - figyelemfelkeltés*

A támogatói környezet nem csupán a startup ökoszisztéma központi eleme, hanem egyúttal egyfajta „kovásza” is, amely egyrészt összeköti a korábban már említett elemeket, - oktatás / tréning, forrásokhoz való hozzáférés, adózás és szabályozás, - másrészt felerősíti azok hatásait. A támogató környezet legfontosabb szerepe a **személyes tudástranszfer, a kapcsolati háló, és a figyelemfelkeltés**.

A támogató környezet azonban nemcsak tudással, tapasztalattal, kapcsolattal és forrással segítheti az induló technológiai vállalkozásokat, de egyúttal meg is erősítheti törekvéseikben és ambícióikban azokat a fiatalokat, akik ma új megoldásokon, új ötleteken és azok piacra vitelén dolgoznak. Megerősítheti őket abban, hogy **Magyarországról indulva is meg lehet hódítani a globális piacokat**. A sikeres példák és történetek talán a legerősebb mozgatói egy-egy ország startup ökoszisztémájának, - és startup sikertörténetekben ma már Magyarországon sincs hiány. Minél többször hallunk róluk, minél jobban megismerjük a siker előtt álló akadályokat éppúgy, mint a siker ízét, annál több fiatalban fogalmazódhat meg egy önálló startup elindításának a gondolata.

*„Ich denke, es ist möglich, die Marktmacht von Power Point zu brechen”*

(Adam Somlai-Fischer will Microsoft schlagen. Frankfurter Allgemeine Zeitung, 2013, 02, 11).

### *Alulról építkező rendszer – erőforrás hiányokkal*

Ez a támogatói környezet Magyarországon eddig javarészt alulról építkezve, spontán fejlődött és fejlődik, mint ahogyan a világon szinte mindenütt az **alulról induló építkezés** (“grassroots”) a jellemző. Ez adja a startup világ sajátos közösségeit, kultúráját és dinamizmusát. Ugyanakkor Magyarországon látható az is, hogy az alulról építkező támogatói környezet néhány elemében megerősítésre szorul, **az (anyag) erőforrások hiánya** pedig gyakran akadályozza a támogatói környezet kiszélesedését.

#### **Ezért megfontolásra javasoljuk:**

- a technológiai inkubátorok és acceleratorok, mint a startupok létrejöttét és megerősödését forrásokkal és mentorálással elősegítő, - a magánbefektetői érdekeltséget, és így a piaci kontrollt érvényesítő - intézmények elterjedését (közelebbről: az elindult gazella program kibővítését)
- a nemzetközi és a globális piacokhoz való kapcsolódások kiszélesítését és intézményesítését,
- a példaképek és szerepek (“role models”) széleskörű hangsúlyozását,
- a startupokat középpontba helyező rendezvények, versenyek és díjak szervezését,
- a segítő városmarketing előtérbe helyezését.

### *Gazella program (inkubátorok és acceleratorok) folytatása*

A technológiai inkubátorok és acceleratorok – néhány sikeres piaci kezdeményezéstől eltekintve – ma még nem terjedtek el Magyarországon. Többek között ez az egyik akadálya annak, hogy az ígéretes ötletek és újítások nálunk nem válnak tömegesen terméké, és terméket előállító vállalkozássá.

#### **Ezért javasoljuk:**

- a 2013-ban elindított, magánbefektetői és állami forrásokkal számoló, technológiai inkubátor program folytatását és jelentős kiszélesítését. (Magyarországhoz hasonló méretű és sikeres startup ökoszisztémával rendelkező országokban átlagosan 15-20 inkubátor működik. Ezzel szemben

a 2013-ban elindult program eddig csupán négy technológiai inkubátor létrejöttét segítette elő. Ezért ezt a programot tovább kell bővíteni, valamint folyamatossá és ezzel tartósan kiszámíthatóvá kell tenni a program startup támogatási ágát. Természetesen idővel várhatóan maga a piac is egyre nagyobb számban "kitermeli" az inkubátorokat/acceleratorokat.)

### *Hidak építése a globális startup és innovációs központokhoz*

A startup vállalkozások lényege, hogy a vállalkozók többnyire eleve globális piacon, és a globális piacon értékesíthető termékben ("globally scalable product") gondolkodnak. Számukra tehát – szemben például a csak a szűk helyi piacra termelő vállalkozásokkal - **kiemelten fontos a globális kapcsolatrendszer** kiépítése és szélesítése. A startupok éppen abban térnek el más korábbi és jelenlegi vállalkozói modellektől, hogy a globalizáció idején jelentek meg, globális keretekben gondolkodnak és működnek, mondhatnánk: **a startupok a globalizáció gyermekei**. Ezért csakis olyan startup ökoszisztéma lehet tartósan sikeres, amely teljesen nyitott a globális világra és sok szállal kapcsolódik a globális gazdasághoz.

#### **Ezért megfontolásra javasoljuk:**

- a. **más nemzetközi startup központokkal való kapcsolatok erősítését és intézményesítését**, oda- és visszavezető hidak kialakítását, döntően magánbefektetői kezdeményezés formájában, és ha szükséges, akkor állami részvétellel. (Ilyen hidak és kapcsolatok kialakításában szerepet kaphatnak a meglévő állami intézményrendszer elemei (például a TÉT attasék, a külgazdasági szolgálat vagy a Balassi Intézetek), de szerepet játszhatnak új intézményi kapcsolatok is (például a világ vezető startup központjainak inkubátoraival kiépített intézményes, államilag kezdeményezett kapcsolatok megteremtése a hazai startupok fogadása érdekében).
- b. a startupokat érintő hazai programok, pályázatok, és intézmények építésénél a **globális piacokon elismert üzletemberek és szakértők bevonását**,
- c. olyan hazai és/vagy uniós forrásból finanszírozott **pénzügyi alap létrehozását**, amely – szükség esetén - **közvetlenül képes részleges támogatást nyújtani a startupokat érintő különböző hazai kezdeményezésű vagy Magyarországon lebonyolított szakmai rendezvényeknek** és startup versenyeknek,
- d. **startup ösztöndíj kialakítását** ("Startup Travel Program" vagy "**Startup Erasmus Program**" formájában, magánvállalkozói és kiegészítő jelleggel hazai és/vagy uniós forrásból finanszírozva), amely az ígéretes startupok és fiatal vállalkozók számára nyújt lehetőséget ahhoz, hogy gyakorlati tapasztalatszerzés érdekében hosszabb-rövidebb időt tölthessenek el a világ nagy, globálisan is jelentős startup központjaiban,
- e. legalább egy (vagy több) évi rendszerességgel megrendezendő, **kelet-közép-európai jelentőségű és kitekintésű startup nagyrendezvény** megteremtését (például "Kelet-Közép-Európai Startup Fórum", "Nemzetközi Egyetemi Hackathon, stb."). Hasonlóan fontos, hogy a világ nagy startup rendezvénysorozatait szervező intézmények közül – például Singularity University, LeWeb, Disrupt Europe - minél több Budapestet is rendezvényének helyszínévé válassza.
- f. annak érdekében, hogy az agyelszívás ("brain drain") folyamatát az agyak körforgása ("brain circulation") váltsa fel, a magyar **kutatók, befektetők, és vállalkozók hazahívásának felgyorsítását**.

*„Recent research suggests that the „brain drain“ may be giving way to a process of „brain circulation“, as talented immigrants who study and work in the United States return to their home countries to take advantage of promising opportunities there.”*

(AnnaLee Saxenian, 1999. Silicon Valley's New Immigrant Entrepreneurs. Public Policy Institute of California, San Francisco, p. 3.)



### Figyelemfelkeltés- és fenntartás, példaképek és hősök

Ahhoz, hogy Magyarországon és Budapesten a startup vállalkozások kritikus tömege jelenjen meg, szükséges az a mobilizáló és motiváló erő, amit a **már befutott, a globális piacokra sikeresen kilépett startupok** nyújthatnak az induló, vagy az elindulást tervező vállalkozók számára. Furcsa ellentmondás: néha már egy-két sikeres példa is tömegeket indíthat el a startup vállalkozások felé. Jól mutatja ezt a „**kis számok törvényét**” Észtország, ahol a legsikeresebb startup, a Skype, példája – természetesen más elemek mellett, - nagyban hozzájárult ahhoz, hogy mára Tallin a Baltikum egyik meghatározó startup központjává vált.

*„Even one success can have a surprisingly stimulating effect on an entrepreneurship ecosystem – by igniting the imagination of the public and inspiring imitators. I call this effect the “law of small numbers.”*

(Daniel J. Isenberg (2010) How to Start an Entrepreneurial Revolution. Harvard Business Review, June, pp. 2-11, p. 8.)

#### Ezért megfontolásra javasoljuk:

- a. a **példaképek** és szerepek (“role models”) minél erősebb hangsúlyozását és népszerűsítését,
- b. a **figyelemfelkeltés** széleskörű erősítését (díjak, versenyek, rendezvények, média), és ennek érdekében olyan hazai és/vagy uniós forrásból finanszírozott **pénzügyi alap létrehozását**, amely – szükség esetén - közvetlenül képes részleges támogatást nyújtani ezeknek a hazai szervezésű rendezvényeknek, eseményeknek,
- c. a hazai **startup ökoszisztéma támogatói környezetének „feltérképezését”,** a támogató környezettel kapcsolatos információk minél szélesebb elérhetőségének biztosítását.

Budapest már ma is élénk startup rendezvényközpont, így éves nagyrendezvények, mint a Startup Underground, a Startup Weekend Budapest, a Seedcamp Budapest, a Startup Sauna Budapest, a Hungarian Innovation Tech Show, vagy a Barcamp Budapest, és havi rendszerességgel jelentkező rendezvények, mint a First Monday, a Startup Flyer, vagy New Tech Meetup várják a startupok iránt érdeklődőket, és a sor még jócskán bővíthető. A szabály azonban roppant egyszerű: **minél több rendezvény hívja fel a figyelmet a startupokra, minél több lehetőség nyílik a startup vállalkozók és befektetők találkozására, annál szélesebbé válhat Budapesten a startupok világa.**

### Városmarketing

Minden startup ökoszisztéma elválaszthatatlan a város közegétől. A startup ökoszisztéma még kreatívabbá teheti a várost, és fordítva: a kreatív, izgalmas, “cool” város vonzza a startupokat és a befektetőket.

#### Ezért megfontolásra javasoljuk, hogy:

- Budapesten a város-imázs építése és a startup világ a jelenleginél több szálon kapcsolódjon egymáshoz,
- a **startupok világa legyen Budapest város-imázsának és városmarketingének szerves része,**
- a főváros a mainál jóval erősebben használja fel a hazai startupok számára európai nagyvárosi kapcsolatrendszerét,
- a Budapestre csábítandó és ide érkező startupok részére városi “soft-landing” programok bevezetését (hasonlóan a New York City Economic Development Corporation (NYCEDC) programjaihoz).

## Nagyvállalatok

A magyarországi kutatás-fejlesztés és innováció meghatározó része vagy közvetlenül a hazánkba települt globális nagyvállalatoktól származik, vagy közvetve kapcsolódik a globális nagyvállalati szektorhoz. Ezért a hazai startup ökoszisztéma kialakításánál fel kell tárni azokat a lehetőségeket is, ahol a nagyvállalatok és a startupok – a kölcsönös előnyökre építve – együttműködhetnek.

### Ennek elősegítésére megfontolásra javasoljuk:

- a nagyvállalatok bevonásával a startup vállalkozások számára – többek között prototípusok kidolgozásához szükséges - speciális kutatási infrastruktúra létrejöttének ("living lab") hazai és/vagy uniós forrásokból való részleges támogatását,
- a nagyvállalatok számára - társadalmi szerepvállalásuk keretében - **a hazai startupok támogatói környezetében való erősebb részvételét** (díjak, rendezvények, versenyek, szponzoráció),
- a közvetlen ipari alkalmazáshoz közelálló, **alkalmazott ipari kutatóhelyek**, részben hazai és/vagy uniós támogatással megvalósuló kialakítását, intézményi feltételeinek megteremtését (a német Fraunhofer Intézetek modelljét követve), és az ilyen kutatóhelyekbe a startupok szorosabb bekapcsolását.

Ilyen típusú kapcsolatokban a nagyvállalatok is érdekeltek, hiszen még az egykori startupokból kinőtt globális vállalatoknak (ilyen például ma már a Facebook is) nehézséget okoz, hogy miként tudják fenntartani immáron egy nagy szervezeten belül a startupokra jellemző dinamizmust és kreativitást. Magyarországon a nagyvállalatok egy része napjainkra nemcsak szoros viszonyt alakított ki a hazai egyetemekkel és főiskolákkal, de egyre szélesebb körben **integrálják beszállítói rendszerükbe** a kutatás-fejlesztés orientált, innovatív kis- és középvállalkozásokat. A startupok és a hazai nagyvállalatok közötti kapcsolatok különösen olyan szektorokban erősíthetőek, mint a telekommunikációs alkalmazások, az audiovizuális szolgáltatások (az exporton belüli arányt tekintve ebben az ágazatban világszereplők vagyunk), valamint az orvos-diagnosztikai műszergyártás.

## Az állam szerepe

A startup világ fejlődésében az állam elsősorban **katalizátor** szerepet játszhat. Mint katalizátor elősegítheti a startup ökoszisztéma kialakulását és növekedését, de – ugyancsak, mint a katalizátor – nem vesz részt közvetlenül ezekben a folyamatokban. **A legtöbbet azzal teheti, ha gazdaságpolitikai jelzései a teljesítményt és a produktív vállalkozásokat ösztönzik.**

*„Basically, a society's entrepreneurs get channeled by the government's policies to either productive or unproductive areas. Productive areas means private-sector entrepreneurship, where people create wealth, goods and services that people value. Unproductive entrepreneurship is when people in a society spend their time and talents simply trying to capture government grants, government favors, or pursue lawsuits against other individuals that transfer money around without creating new wealth.”*

(William Baumol-t idézi William W. Beach, Russell S. Sobel, Ph.D., Tony Woodlief, Ph.D., and André Andonian, In: Using Pro-Growth Public Policy to Create a Real Strategy for American Innovation, Heritage Foundation, 2011. augusztus 18., p7)

Egy olyan közös célnál pedig, amely Budapest kelet-közép-európai startup központtá való fejlődését helyezi a középpontba, az államra elsősorban a cél előtt álló akadályok elhárításában hárulhat feladat.

Készítette: Nemzetgazdasági Minisztérium,  
Parlamentari és Gazdaságstratégiaiért felelős Államtitkárság

A BudapestHUB munkacsoportban közreműködött:

Árvai Péter (Prezi Inc.)

Bacsa László (Demola-Budapest)

Bakó Zsolt (Colabs Startup Center Zrt.)

Bognár Botond (Singularity University)

Böszörményi-Nagy Gergely (Design Terminál Forum Hungaricum Nonprofit Kft.)

Bruckner Zoltán (Primus Capital Kockázati Tőkealap-kezelő Zrt.)

Cséfalvai Zoltán (NGM)

Dobos Attila (BME-Infokom Innovátor Nonprofit Kft.)

Gereben András (Equilor Befektetési Zrt.)

Gerő Viktor (Conor Seed Capital Fund - Central Fund csoport.)

Herczku György (KBC Securities Magyarországi Fióktelepe)

Hild Imre (iCatapult Technológiai és Üzletfejlesztési Zrt.)

Horváth Zoltán (ELTE)

Juhász Márton (Gyroseat)

Kádas Péter (Traction Labs. Zrt)

Korányi László (NIH)

Kovács Patrik (FIVOSZ)

Major Gábor (IVSZ)

Makra Zsolt (Ayudate Holding Kft., Alliance Jura-Hongrie Kockázati Tőkealap-kezelő Zrt.)

Málnay Barnabás (Mobilitás és Multimédia Klaszter, AVEC Akcelerator Program)

Miskolczy Csaba (MISZ, Startup tagozat, Startup Underground)

Nagy Miklós (MediKlaszter)

Nagy Péter (Colabs Startup Center Zrt.)

Nikodémus Antal (NGM)

Simó György (Day One Capital)

Szárász István (We love Budapest)

Szegvári Péter (Fővárosi Önkormányzat Főpolgármesteri Iroda)

Szöke Márton (befektető)

Turcsán Tamás Péter (Startup Hungary csoport / Smartup Communications Kft.)

Vajta László (BME, Villamosmérnöki és Informatikai Kar)

Valner Szabolcs (Digital Factory Zrt.)

Várnagy Priscilla (Be-novative)

Vityi Péter (IVSZ)

Záboji Péter (European Entrepreneurship Foundation)

