



Kacskovics Imre
ELTE/ImmunoGenes

A technológiatranszfer
szolgáltatások haszna a
kutató szemszögéből
(Startup – spin-off)

2010. november 17.

A sikeres startup kulcsa

- a megfelelő emberek kiválasztása
- olyan termék előállítása, amire az embereknek szüksége van
- a lehető legkevesebb ráfordítás

Kell egy csapat

- Optimális esetben 2 - 4 ember alakít startup céget.
- Egyedül nem megy..., egyedül szinte lehetetlen megbirkózni a nagyszámú és ismeretlen feladattal.



Elkezdjem??

- „I think the reason I made such a mystery of business was that I was disgusted by the idea of doing it. I wanted to work in the pure, intellectual world of software, not deal with customers' mundane problems.”
- „People who don't want to get dragged into some kind of work often develop a protective incompetence at it. Pál Erdős was particularly good at this. By seeming unable even to cut a grapefruit in half (let alone go to the store and buy one), he forced other people to do such things for him, leaving all his time free for math.”

Kulcskérdések

- Mi a bizonyíték, hogy a technológia működik?
- Mennyi idő, pénz és milyen stratégia szükséges a technológia piacra jutásához?
- Milyen lépcsőket kell a fejlesztés során beiktatni ahhoz, hogy a költséges hibák minél hamarabb kiszűrhetők legyenek?

Az öt alapelv

- A cégnek képesnek kell lennie arra, hogy eladható terméket fejlesszen ki.
- A cég szellemi tulajdonának védhetőnek kell lennie (szabadalom), más szabadalom megléte nem akadályozhatja a fejlesztett termék piacra jutását.
- Letisztult üzleti modellel/stratégiával kell rendelkeznie, amely jelentős hozammal kecsegtet.
- A megcélzott piacnak nagynak és/vagy gyorsan növekvőnek kell lennie.
- A menedzsmentnek képesnek kell lennie arra, hogy végrehajtsa az üzleti tervet.

Szabadalom

- Van-e szabad működés (free-to-operate)?
- Hogy biztosítja a cég azt, hogy mások ne másolják le a technológiáját.
- Milyen hosszú ideig élvezi a cég a szellemi tulajdonvédelmet? Elég hosszú ideig ahhoz, hogy jelentős hasznot hozzon?
- Ha a szabadalom gyenge, milyen egyéb előnnyel bír a cég, amellyel megakadályozza a versenytársakat abban, hogy megelőzzék?

Üzleti modell

- Jól megalapozott-e a technológia/termék, piac és a pénzforrások vonatkozásában?
- Van-e a piacon összehasonlítható technológia/termék, amelynek révén ellenőrizhető, hogy a modell megvalósítható-e?
- Lehet-e (és szükséges-e) a cég értékét további partnerek bevonásával növelni?

Lehetőségek – mit akar a piac?

- Majdnem mindegyik megszűnő startup gondja az, hogy az általa fejlesztett technológia nem piac képes.
- Legtöbb esetben először a pénz fogy el..., de az alapvető kérdés az az, hogy miért nem tudtak további befektetőt találni? Valószínűleg időközben kiderült, hogy a fejlesztett termék, technológia nem eladható.
- Mindegy milyen típusú startup cégről van szó, az alapítókat komolyan próbára teszi annak megértése, hogy *mit akar a piac*.

Piac

- Mekkora a piac és milyen gyorsan fejlődik?
- A vásárlók márka hűsége jelentős, vagy gyakran cserélnék terméket?
- Milyen szinten lesz versenyképes a fejlesztendő termék: minőség, ár, reklám és egyéb tényezők alapján?

Menedzsment

- Ki lesz az üzleti tervben megfogalmazott célok végrehajtója és milyen tapasztalata van abban?
- A menedzsment képes-e a befektetőket és a munkatársakat meggyőzve kitartóan a célkitűzéseknek megfelelően dolgozni?
- Képes-e a menedzsment a más cégek számára átadott részfeladatokat ellenőrizni?
- Kikből áll a Tudományos Tanácsadó Testület, és a cég Igazgató Tanácsa?

Befektetők

- Elindulás... *magvető tőke*
- Barátok, családtagok (ostobák) (Friends, Family, Fools)
- Üzleti angyalok - általában az adott technológia kapcsán vagyonos vállalkozók. Segítenek az indulás jogi, gazdasági, stb. nehézségeinek megoldásában.
- Kockázati tőkealapok

Kockázat és megtérülés

