

# Auditorium

## A műszaki és az üzleti tudás összekapcsolása

*Kenéz Dávid*

*DOI: 10.14267/VILPOL2023.01.11*

A Budapesti Corvinus Egyetem Kutatási Hetén a Duna Kupát vezető Huszák Loretta szervezésében és a BKIK támogatásával zajlott kerekasztal-beszélgetés a vállalkozásindítás lehetőségeiről, illetve az egyetemek szerepéről a hallgatók vállalkozói képességeinek és tudásának fejlesztéséről. A beszélgetésen Balog Ádám, a BKIK alelnöke, Petheő Attila, tanszékvezető, egyetemi docens (Budapesti Corvinus Egyetem – BCE) és Gémesi Zsolt, a Budapesti Műszaki Egyetem (BME) Z10 laboratóriumának vezetője vett részt. A beszélgetést Trautmann László moderálta.

A kerekasztal témája a vállalkozásindítás, a vállalkozások vezetése volt, ami azért is fontos kérdés, mert minden statisztika azt támasztja alá, hogy Magyarország jelentősen le van maradva termelékenységben a környező országokhoz képest is, és ezen belül különösen nagy a távolság az egyes ágazatokban a legjobbak és a legrosszabbak között, ami arra utal, hogy vezetési probléma is meghúzódik itt. Kérdés, hogy az egyetemi szféra mit tud lenni annak érdekében, hogy ez a helyzet megváltozzon.

Gémesi Zsolt szerint a lemaradás csökkentéséhez nem feltétlenül az egyetemeken kell körülnézni, mivel egyik egyetem helyzete sem rózsás a költségvetés alapján. Természetesen jó, ha a hallgatókkal kezdünk foglalkozni. Most azt a filozófiát tudjuk alkalmazni – érvelt –, hogy a hallgatókat vállalatvezetőknek tekintjük. 2019-ben a BME-n egyetemi inkubátor létrehozására kérték fel őt a tapasztalatai alapján, hiszen korábban Londonban, az Imperial College-ban dolgozott. Azóta 15 sikeres startupot hoztak létre, és az elmúlt 2-3 évben 4 millió euró befektetést szedtek össze, amiből technológiát fejlesztenek. Sajnos a külföldi piacra gyártanak, persze amíg lehet, itthon tartják a gyártást. Vannak jó ötletek, de infrastruktúrát kellene a hallgatók számára biztosítani és olyan védőernyőt szolgáltatni, amely lehetővé teszi a kudarc elkerülését. Jó lenne persze, ha nem csak a BME-n lenne inkubátor.

Petheő Attila azt az álláspontot fejtette ki, hogy a gond a piac nagyságában rejlik. Amerikához képest Magyarországon nincs akkora helyi piac, ahol az ötleteket fel lehetne használni. Ennek érdekében az egyetemeknek olyan tudást kellene adni, ami a nemzetközi piacokon is működik és nem a magyarra fókuszál. Ezért érzi az Erasmus elvesztését óriási veszteségnek, hiszen a helyi piac ismeretéhez szükséges az adott országban való jelenlét. A hallgatókat arra kell orientálni, hogy a külföldi gyakorlatot hazahozzák. Ha megfigyeljük a sikertörténeteket, nem hiába látjuk, hogy az önéletrajzokban számos fél éves külföldi tapasztalatgyűjtés található.

A beszélgetés harmadik résztvevője, Balog Ádám szerint az egyetemeken az entrepreneurship-et, a vállalkozói élmény felismerét kellene átadni. Fontos, hogy a befektetők eléréséhez az

ötleteket össze kell kapcsolni a finanszírozással kapcsolatos tudással. Ennek érdekében a számviteli és a vállalkozói tanszéket nem szabad különbözőnek tekinteni, a vállalkozónak mindkettőt el kell sajátítania. Hozzátette, államigazgatási, gazdaságpolitikai tapasztalatára támaszkodva, hogy szakpolitikai oldalról nem lehet megmondani, hogy ki a vállalkozó Magyarországon. A kutatók itt tudnának hatalmas segítséget nyújtani abban, hogy megtalálják a hozzáadott értéket termelő csoportokat. Szegmentálás hiányában költséges a döntéshozatal az állam részéről.

Petheő Attila erre reflektálva mondta, hogy elég nagy sikerrel lehet megítélni az óráin azt, kikből lesznek jó vállalkozók. Az a tapasztalata, hogy nem a nagyszájúak szoktak befutni, hanem azok, akik kicsit hátrányos helyzetből indultak, mert megtanultak küzdeni. A nagyon tehetségesek hajlamosak a lustulásra, azonban a csendes, szorgalmas hallgatók kitartóbbak, tudatos vállalkozásokat építenek. A tanulmányi eredmények nem feltétlenül mutatják a kiválóságot, ötést a karizmatikus és jó kisugárzású karakterek érnek el, viszont az üzleti életben ez nem feltétlenül számít, a kitartó, egyenletes teljesítmény sokkal fontosabb.

Gémesi Zsolt vitatkozott Balog Ádámmal, szerinte egy mérnökhallgatónak nem a számviteli vagy vállalkozói tudás a legfontosabb, hanem a készségek, amit összeszed menet közben. Továbbá fontos az attitűd, amivel rendelkezik, hogy képes-e csoportban dolgozni, kihívásokat menet közben kezelni. Megfelelő vezetői magatartás szükséges, tudnia kell, mikor kell hátralépni és nem túlkontrollálni a folyamatokat.

Balog Ádám erre reagált azzal, hogy bankárként látott milliányi jó ötletet és összerakott csapatot, azonban negatívba fordult számlával is találkozott. Egy hibát szinte mindenki elkövet – nem költ pénzügyesre. A pénzügyi tervezés azonban ugyanolyan fontos, mint a terméktervezés.

Gémesi Zsolt ezzel nem vitatkozott, de számára az a fontos, hogy egy csapatban legyen meg három archetipikus kompetencia: legyen egy, akiből pattognak ki az ötletek; egy aki az Excel táblát tudja kezelni és értelmesen szóba tud állni a befektetőkkel; illetve egy harmadik aki hidat teremt a kettő között. A diverzitást tartja a leglényegesebbnek, hiszen minél többféle diszciplína jelentkezik egy startupnál, annál többféle szempont tud érvényesülni és annál robusztusabb lesz a vállalkozás.

Vecsenyi János, a BME és a BCE professzora a vitához való hozzászólásában amellet érvelt, hogy az attitűdöt tekintve a magyarok túlnyomó többsége nem akar vállalkozni. A termelékenység a kkv szektorban azonban azért alacsony, mert amatőrök művelik. Lehet, hogy a „core business” szakmai részét úgy-ahogy ismerik, a többiben viszont amatőrök. Többnyire elavult technológiákkal és módszerekkel dolgoznak, és aztán mindenki csodálkozik, hogy töredéke az osztrákokhoz képest a termelékenységünk. Ráadásul az alulképzettek nem hajlandóak, jogosan, időszakos munkát vállalni. Másodszor, iszonyú bizonytalanság van a szabályozásban, például a KATA egyik pillanatról a másikba megszűnt. Számonkérhetőség nem nagyon van, ebből következően bizalmatlanság alakul ki. Nem tudni, hogy ki és mit teljesít abból, amit megígér. Továbbá folyamatos a bünbakképzés, a felelősség terelése a környezetre.

Balog Ádám egyetértett azzal, hogy ezekkel a problémákkal foglalkozni kell. Tíz, sőt húsz éve is így volt, a vállalkozók olyan közegben dolgoztak, amiben sokkal nehezebb volt a fennmaradásuk. Tapasztalatai alapján a vállalkozókról szóló beszélgetéseken mindig eljutotnak oda, hogy az államnak mit kellene módosítania, azonban kevesebb szó jut arra, hogy mit kellene csinálnia a vállalkozónak. Szerinte meg kellene fordítani a gondolatmenetet – minden a vállalkozóból indul ki és nem kívülről. Azt látta, hogy ha a tehetséges vállalkozó egyszer könnyű pénzt kapott, akkor utána már nem tudott vállalkozóként gondolkodni. Ezzel egyébként Vecsenyi János is egyetértett, szerinte is a legnagyobb baj ma a viszonylag kisebb összegű befektetés, mert azt nem tudja a vállalkozó felhasználni, csak elégetni.

Gémesi Zsolt ezzel a nézettel vitatkozott; szerinte fel tudja használni a vállalkozó, csak attól függ, hogy hogyan adják neki, és utána hogyan kezelik a hallgató-vállalkozót. Ha „buta” pénzként adjuk oda neki, akkor úgy is fogja elkölteni. Amerikai és izraeli egyetemekből jött módszer, hogy a hallgatókat összeterelek egy térre és pénzt adnak nekik. Nem gond, hogy elégetik, hiszen közben rengeteg dolgot megtanulnak. Ezt csináljuk nálunk is, a tapasztalat az, hogy okosan használják fel a pénzt, és sokat tanulnak egymástól. Természetesen nem mindenki tudja az erőforrásokat megfelelően felhasználni, az egyetemnek az a feladata, hogy minél jobb feltételeket biztosítson a pénz okos elköltésére.

Balog Ádám ehhez hozzátette, hogy a vállalkozók gyakran elfelejtik, hogy a pénz alapvetően visszajár a befektetőknek, pedig benne van a szerződésben, illetve az oktatás része is. Többször történik, hogy a vállalkozók megsértődnek, amikor elveszik alóluk a céget, onnantól kezdve szétesés van. Vecsenyi János ehhez hozzátette, hogy csökkenni fog ez a típusú befektetés, amiből eddig rengeteg jutott a vállalkozóknak. Ezzel szemben az új elv a „Customer finance business”, a vevő fizessen elv lesz. Évtizedekig mennek el vállalkozók befektetői úgy, hogy nem adtak még el terméket.

Kerékyártó Gábor, a BKIK vezető közgazdásza ehhez kapcsolódott azzal, hogy a tehetségek sokszor menedzserként érvényesülnek. Annyira komplex tudást várunk el az egyetemistáktól – hangsúlyozta –, egy startuphoz érteni kell a befektetők nyelvét, ismerni kell a piacot, csapatot kell tudni szervezni, terméket fejleszteni, és mindezt olyan fiataloktól, akik igazából még diákok. Amikor fejlesztünk, mindig azon megy a vita, hogy mennyiben diák és mennyiben vállalkozó már a hallgató. Azzal találkozott a Design Terminal kereteiben, hogy 50-es éveiben járó embereknek csinál olyan programot, amit a diákoknak tanítanak az egyetemen. Nem biztos, hogy ebben az életszakaszban a diáktól elvárható lenne már a tudás alkalmazása. Többször felmerül, hogy irreális az egész keretrendszer. A különböző formák, az egyetemi vállalkozói ökoszisztéma fejlesztések nem kockázati tőkebefektetések, hanem tanulási pénzek, ezek égne el voltaképp.

Gémesi Zsolt ennek kapcsán azt mondta el, hogy a Z10 Laboratórium pályázati forrásokból működik, finanszírozási rendszere a következő: a startupok fizetnek az asztalokért, ezért arra vannak kényszerítve, hogy szerezzenek egy befektetőt. „Mi megtanítjuk őket, hogyan kell az üzleti tervet megírni, piacot elemezni, és segítünk összerakni nekik egy kiemelkedő pitch deck-et, (a befektetőknek szóló bemutatkozó üzleti előadást). Az öthetes képzés után meghívjuk a

befektetőket, és minden évben kb. 10-ből 4 startup ötlet kapott befektetést. Megtanítjuk a gyerekeket járni, hogy később futni tudjanak.”

Balog Ádám a statisztikai adatok alapján azt látja, hogy a vállalkozók átlagban 40-es éveikben lesznek sikeresek. A ma 40-es korosztály a 90-es években szocializálódott, amikor a vállalkozói hajlandóság a legmélyebben volt Magyarországon. „Tehát van egy vastag társadalmi rétegünk, aki nem akart vállalkozó lenni, ezért most alkalmazott lett, aminek a létét szubjektíven persze, de gyűlöli. Amikor én hallgattam közgazdaságot, akkor a vállalkozásfejlesztési tanszékre azok mentek, akiknek nem nagyon jött össze semmi. Ők nem ott termelnek, ahol kellene. Nekem mániám, hogy ezt a korosztályt kellene rávenni mégis a vállalkozásra. Tömegével vannak multiknál olyan pályatársaim, akik zseniálisan termelékeny ötleteket csinálnak meg, azonban nem a saját hozzáadott értéküket termelik meg.”

Gémesi Zsolt szerint ennek a korosztálynak egy nagyon érdekes „tacit” tudása van, vagyis rejtett és kapcsolatrendszerben megjelenő készsége, amit nagyon jól tudnának használni fiatal vállalkozókkal, és ami értékes lenne a befektetőknek, illetve az egész ökoszisztémának. Volt erre konkrét példája, még Londonból. Két cambridge-i posztgraduális hallgató, akik ötletük megvalósításához a befektetőt azt kérte, hogy hozzanak be egy őszülő embert, mert a diákok nem fogják tudni jól elkölteni a pénzt. Az egyetem talált egy volt igazgatót, aki bevállalta a feladatot, mivel halálra unta magát már a saját cégénél. Ebből egy kifejezetten erős cég alakult ki a piacon. Vecsenyi János ezt erősítette meg: csapat kell, amit ehhez a BCE tud nyújtani, az az üzleti környezet. A zseniálisan termelékeny műszaki ötletekhez ez hiányzik, ezért próbáljuk a két egyetemet összehozni, hogy a műszaki és üzleti tudást párosítsuk sokkal erősebb módon. A BCE-en hiányzik a technológiai ismeret, a BME-n az üzleti tudás.