

Auditórium

Startup Buda-Pest Ötletverseny 2023 – Beszámoló

Nagy Konrád Ákos- Tanyi Gábor Bálint

DOI: 10.14267/VILPOL2023.05.10.

A tavalyi sikerek nyomán idén is megrendezésre került a Startup Buda-Pest Ötletverseny egyetemistáknak, amelyen a Budapesttel kapcsolatos üzleti ötletek elindulhattak a megvalósítás útján.

4 egyetem 18 hallgatója rendeződött 5 csapatba, majd mérte össze ötleteit a 100-150-200 ezer forintos pénznyereményekért. Az első helyezést a Print&D csapata nyerte meg, akik egy a 3D nyomtatás hatékonyságát javító platformot dolgoztak ki.

Szeptember 1. és 2. között a Budapesti Corvinus Egyetem adott otthont a második éve megrendezésre kerülő Startup Buda-Pest ötletversenynek. A versenyt a szervezők idén is azzal a céllal hirdették meg, hogy a különböző szakmai háttérű hallgatók csapatokba kovácsolódva innovatív üzleti ötleteket dolgozzanak ki és indítsanak el a megvalósítás útján.

A Verseny fő támogatója a Budapesti Kereskedelmi és Iparkamara volt, a szakmai lebonyolításért a Danube Cup, valamint a Budapesti Corvinus egyetem oktatóiból álló mentorgárda felelt, a projektmenedzsmentet pedig az Ifjúsági Vállalkozásélénkítő Egyesület végezte.

A verseny dr. Ugron Gáspár, a BKIK Ipari Tagozatának elnökhelyettesének megnyitójával kezdődött. Ezt kerekasztal-beszélgetés követte, melynek résztvevői Koniorczyk Borbála, a Hosszúlépés. Járunk? alapító ügyvezetője; Kovács László, a Budapesti Műszaki Egyetem Ipar 4.0 Központ vezetője; valamint dr. Ugron Gáspár, a BKIK Ipari Tagozat elnökhelyettese voltak. A résztvevők a vállalkozásindításról, annak pozitív és negatív vonzatairól, az azt nehezítő kulcs tényezőkről értekeztek, továbbá arra keresték a választ, hogy miért éri meg manapság vállalkozni és, hogy ezt a tevékenységet miként lehet harmonikusan beilleszteni a mindennapi létbe. A beszélgetést Dr. Trautmann László vezette.

Magyarországon a 90-es években megjelentek a multinacionális vállalatok, és ez az egyetemről kikerülő fiatalokat két út elé állította, válasszanak egy szerényebb, de biztosabb megélhetést alkalmazottként, vagy próbálják ki magukat és vágjanak bele egy vállalkozásba? Azóta egyre hal-

ványabbak a határok a két út között, hiszen a munkavállalók szabadsága is egyre nagyobb, számos pozícióban jelentős jövedelemre is szert lehet tenni, mindemellett az örökéletű, nyugdíjas korig biztonságot adó állások is ritkábbá váltak. A másik oldalról is történt elmozdulás a középút felé. Sokan egyéni vállalkozóként dolgoznak tulajdonképpen az alkalmazottakéhoz hasonló feladatkörben és felelősséggel.

A résztvevők körüljárták, mit kap egy ember a vállalkozástól? Összhang volt abban a tekintetben, hogy az egyik legfontosabb különbség, hogy míg a vállalkozó holisztikusan átlátja, amit csinál, addig egy alkalmazott csak egy-egy szegmensről kaphat képet. Ezáltal a vállalkozó teljes felelősséget tud vállalni, ami „felnőttebb élet, mint elviselni a csapásokat”.

Az ember szellemi terméke az érzélemvilága, a minőség iránti igénye, ezt kell felépítenie számokkal, ha egy vállalkozás formájába akarja önteni. Egy működő cég alkotóelemei a termék, egy csapat, vevők és befektetők. Ebből minimum 2, de inkább 3 szükséges egy startup elindításához. És bár elengedhetetlen a szakmai ismeret az adott területen, szükség van egy üzleti modellre és az azt felépítő adatokra. A rendszerváltás után is elsősorban azok a cégek maradtak életben, akik implementálták az informatikai fejlesztéseket, a megrendelőiknek tudtak információkkal és tervekkel szolgálni, határidőket felállítani, kalkulálni tudták a szükséges erőforrásokat.

A legfontosabb feladat a vállalkozói lét harmonikus beillesztése a környezetünkbe. Volt, aki két héttel az után, hogy megismerkedtek, elindította a közös vállalkozását a párjával. Eleinte sok konfliktusuk volt, de miután alkalmazottaik lettek, sikerült kiszervezni a veszekedést.

Ez az összehangolási folyamat a legtágabb környezettől egészen a személyes, egyéni kapcsolatokig terjed. Magyarország startup kultúrája még gyerekcipőben jár. Nehéz utánajárni, hogy az egyes tevékenységek miként végezhetőek szabályosan, sokszor az is bizonytalan, kihez érdemes segítségért fordulni. Sok bölcsésznek például emiatt is nehéz a kreatív ötleteit vállalkozásként megvalósítani.

Amikor valaki egy startup projektbe fog, szavak szintjén is egy támogató, bátorító közegre lenne szüksége, mégis gyakrabban találkozik megkérdőjelezéssel vagy értetlenkedéssel, hogy miből tud megélni, miért nem rendes állást vállalt.

Aki startupot indít, annak számára erősség, ha bízik a barátaiban, kikérheti a véleményüket. Kockázatokat kell megítélni és kezelni, a szakértők sem minden esetben ismerik kellő mélységében a helyzetet, elengedhetetlen kialakítani egy kört, akikre támaszkodhat, akikhez bizalommal fordulhat.

Amellett, hogy egyedül mindent kézben tartani emberpróbáló feladat, rendkívül magányos is. Mivel az emberek nem egyformán tehetségesek és kompetensek minden területen, egy általános „vezetői mindset” helyett olyan társakra van szükség, akik kompenzálják a gyengébb területeket.

Ezt követően a verseny szakmaientorai megkezdték a munkát a résztvevőkkel. Borda Áron, a Corvinus doktorandusza, agrár-vállalkozó (őstermelő), Bajkó Ernő István, a Corvinus doktorandusza, (edutech)vállalkozó, Dr. Molnár Endre Mihály, a Corvinus adjunktusa, K. Szabó Áron, a Corvinus doktorandusza, a Clickers Marketing Ügynökség ügyvezetője, Szabó Gyula Márton,

a Corvinus doktorandusza, a Magyar Vállalat- és Menedzsmenttörténeti Társaság ügyvezetője, valamint Szabó Krisztofer, a Corvinus doktorandusza & tanársegédje, (családi)vállalkozó szakmai workshopok és előadások keretében segítették a versenyzőket elsőként az ötletek megtalálásában, majd a csapatba rendeződésben, ezután pedig az üzleti ötletek minél részletesebb kidolgozásában, a vállalkozási koncepció kialakításában.

Az első nap kötetlen programmal zárult. A Hosszúlépés. Járunk? Turisztikai vállalkozás szervezésében a résztvevők egy vezetett sétán vehettek részt „a pesti sör” témában.

A verseny második napja a Szellemi Tulajdon Nemzeti Hivatala képviselőjében Zónai Roland, EUIPO projektmenedzser workshopjával kezdődött. A workshop keretein belül a résztvevők arról hallhattak, hogy a szellemi tulajdon védelme milyen szerepet játszik a vállalkozások versenyképességének fejlesztésében és fenntartásában, valamint azt keresték, hogy hol vannak a tervezett vállalkozásaik értékei, és ezeket hogyan érdemes kezelni már az induláskor.

Ezután a csapatok a mentorok segítségével elvégezték az utolsó simításokat az üzleti ötleteken és elkezdték begyakorolni a pitch-eiket. Az ötletek bemutatására 3 perc állt rendelkezésre a csapatoknak, ezt követően a 3 fős zsűri 4 percben tehetett fel további kérdéseket. A zsűri tagjai Petheő Attila, a Budapesti Corvinus Egyetem Vállalkozásfejlesztés és -menedzsment tanszékvezetője, sorozatvállalkozó; Sándor Tamás, az Óbudai Egyetem Kandó Kálmán villamosmérnöki kar dékáni-hivatalvezetője; Langmár Péter, az STRT Holding Zrt. Chief Investment Officere, vállalkozó voltak.

Az idei verseny ötleteinek kulcsszava talán a megosztás volt. A résztvevők Budapest fejlesztését elsősorban az erőforrások hatékonyabb felhasználásában, a feleslegek újraelosztásában látták. A csapatok ezt kiterjesztették a kidobott élelmiszerekre, a porosodó háztartási eszközökre, kihasználatlan számítógépkapacitásokra, be nem indított 3D nyomtatókra, el nem foglalt kisbusz ülésekre.

Amíg a zsűri elvonult meghozni a döntést, a hallgatóknak lehetősége volt a Danube Cup 2023-as versenyzőjével folytatott beszélgetésen részt venni. Torma Szabolcs, az Arterio csapatot képviselte, mely a 2023-as magyar döntőn 1. helyezett lett, valamint Kovács-Szerján Kristóf, az Aparently csapat képviselője, mely a 2023-as magyar döntőn 3. helyezett lett. A versenyzők arról meséltek, hogy milyen élmény volt részt venni a versenyen, milyen ötleteket dolgoztak ki és hogy a verseny óta, hogy haladnak a munkával, mi választja el őket attól, hogy az üzleti ötlet a gyakorlatban is megvalósuljon.

Ezután már csak az eredményhirdetés volt hátra. A bizottság a PrintED-et választotta győztesnek, őket követte a dobogón a CITYCONNECT és a RESHARE.

A PrintED a 3D nyomtató tulajdonosokat közné össze egy weboldalon keresztül azokkal, akik ilyen szolgáltatáshoz szeretnének hozzájutni. A fölösleges kapacitással rendelkező tulajdonosoknak így nem kellene marketingre fordítaniuk, komoly befektetés nélkül jutnának extra bevételhez. A vevők számára is kedvező lenne a többféle, elérhető és olcsóbb ajánlat.

A CITYCONNECT egy fuvarozócég ötletével állt elő, amely kisbuszokkal vinné az embereket szórakozóhelyekre, nagyobb rendezvényekre, egy applikációval összekötve azokat, akik ugyanarról jönnek, vagy ugyanarra mennek haza. A szolgáltatás értékei között szerepel a biztonságos, háztól-házig utazás, a környezeti terhelés csökkentése és a költségek megosztása.

A RESHARE abban látott lehetőséget, hogy a bérelt tárgyak piacán évente 32%-os növekedés figyelhető meg. Különböző eszközök bérbeadását és -vételét tenné lehetővé, amelyeket az emberek bár megvesznek, évente alig egyszer-kétszer használnak. A nagyobb értékek bérbeadását könnyítendő, biztosítási szolgáltatást is nyújtanának, emellett a biztonságra és a bérbeadók és bérlők hitelesítésére is komoly figyelmet fordítanak.

A zsűrinek minden csapat számára volt hasznos tanácsa. Kiemelték az alapos és széleskörű piackutatás fontosságát, amivel elkerülhető, hogy már jelen lévő vállalkozásokhoz túlságosan hasonló ötlettel álljanak elő a lelkes vállalkozók. Az egyedi koncepció megfogalmazása után elengedhetetlen a következő kérdéseket feltenni: Miért nem tudta más megcsinálni? Az, hogy egy ötlet nincs a piacon, mindig egy intő jel, a kérdés végiggondolása idejében vethet fel számos buktatót és nehézséget. Tíz éve miért nem működött volna, miért lehet most elindítani? Mi a következő lépés, hogyan lehet kicsiben, „háztájon” kipróbálni?

