



NEMZETI
INNOVÁCIÓS
ÜGYNÖKSÉG

TTC Tudáshasznosítási Kalauz



2025. május 08.

A TTC Tudáshasznosítási Kalauz az egyetemi tudáshasznosítási utakhoz kapcsolódó TTC feladatokat foglalja össze egy kattintható útmutató formájában

Célja

- A kalauz célja egy **részletes útmutató** létrehozása az **egyetemi tudáshasznosítási utakról** és az utak **lépése**ikhez kapcsolódó **feladatokról**, amely támogatja a jelenlegi és újonnan alakuló **TTC-k működését**
- A **kalauz** egy átfogó **folyamati gyakorlati fókusszal** mutatja be a tudáshasznosítás útját a TTC-vonatkozásában, melyekhez **néhány kiemelt jógyakorlatot** is megjelenít a nemzetközi kitekintés alapján
- A kalauz **NEM ad mélyreható szakmai működéshez kapcsolódó iránymutatásokat / javaslatokat** a TTC-k számára

Struktúrája

- A kalauz jelenleg elkészült formája egy **prezentációs összefoglaló kattinthatóan navigálható formában**, de a NIÜ tervei között szerepel a tartalom digitális interaktív felületen történő későbbi potenciális megjelenítése
- A navigálhatóság támogatása érdekében **minden fekete gomb kattintható**, és az adott lépés **részletes kifejtéséhez irányítja az olvasót**. A gombok hierarchiája az alábbiak szerint alakul:
 - A - C** Tudáshasznosítási cél
 - 1 - 5** Lépés *(célhoz kapcsolódó)*
 - 1.1 - 5.2** Feladatkör *(lépésen belül)*
 - 1.1.1 - 5.2.3** A konkrét **feladatok kifejtése** az egyoldalas áttekintőkön jelenik meg *(feladatkörökön belül)*
- Minden **egyoldalas áttekintő** dia **jobb alsó sarkában „visszagombok”** segítik az adott lépéshez vagy a főoldalra történő visszajutást

Alapelvei

- A kalauz által érintett egyetemi tudáshasznosítási célok, lépések, feladatkörök és feladatok egy **átfogó képet adnak a TTC-k számára a lehetséges feladatokról**
- Minden TTC-nek a **saját stratégiájához és erőforrásaihoz igazodva** kell azt azonosítani, hogy a felvázolt **feladatok** és **jógyakorlatok közül** számára **mi releváns** és mi nem
- Amikor a TTC-k a kalauzban leírt feladatokat felhasználják, nemzetközi tapasztalatok alapján az alábbi **alapelveket érdemes figyelembe venni a működésükkel** kapcsolatban:
 - **Digitális működés:** A tudásmegosztás digitális eszközökkel gyorsabbá, átláthatóbbá és szélesebb körben elérhetővé tehető
 - **SMART célok¹:** A tudáshasznosítási tevékenységek hatékonyabbá tehetőek jól meghatározott, mérhető és időhöz kötött célkitűzésekkel
 - **Személyre szabottság:** A felhasználás módja a TTC saját igényeihez, lehetőségeihez és prioritásaihoz kell, hogy igazodjon
 - **Kiszervezés:** Bizonyos tevékenységek hatékonyabban megvalósíthatók külső partnerek bevonásával

A Kalauz nem ad iránymutatást a TTC-k stratégiai fókuszának, finanszírozási és szervezeti struktúrájának meghatározására, de támogatja a kialakított irányokhoz igazodó feladatkörök és feladatok strukturált áttekintését és megértését

Stratégiai célok és intézményi prioritások meghatározása

LEHETSÉGES IRÁNYOK

Finanszírozási modell és forrásbevonás kialakítása

LEHETSÉGES IRÁNYOK

Szervezeti struktúra és ipari kapcsolatrendszer kialakítása

LEHETSÉGES IRÁNYOK

Centralizált működési modell:

- A TTC szervezetenként kapcsolódik az egyetemhez, és annak innovációs hálózatait, ipari kapcsolatait hasznosítja. Általában kisebb autonómia jellemzi.

Decentralizált működési modell:

- Az intézet szervezetenként önálló és saját innovációs és ipari kapcsolati háló jellemzi. Általánosságban nagyobb autonómiával rendelkezik.

Egyetemi/Állami finanszírozás

- Ezek a TTC-k állami (és EU-s) vagy egyetemi forrásokból működnek, és a tudományos kutatást, valamint közérdekű fejlesztéseket támogatják

Ipari/Vegyes finanszírozás

- A TTC-kben az ipari partnerek közvetlen pénzügyi támogatást adnak, és befolyásolják a kutatásokat

Ipari hasznosítási fókusz:

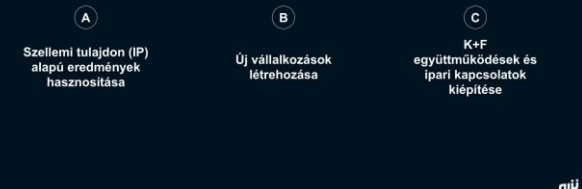
- Kutatási eredmények gyors ipari hasznosítására törekvés, piacon alkalmazható termékek, szolgáltatásokká alakítva azokat

Kutatási fókusz:

- A kutatási fókuszú TTC-k fő célja a tudományos alapkutatások elősegítése és továbbfejlesztése

Tudáshasznosítási fókuszhoz¹ kapcsolódó feladatkörök és feladatok meghatározása

TTC Tudáshasznosítási Kalauz



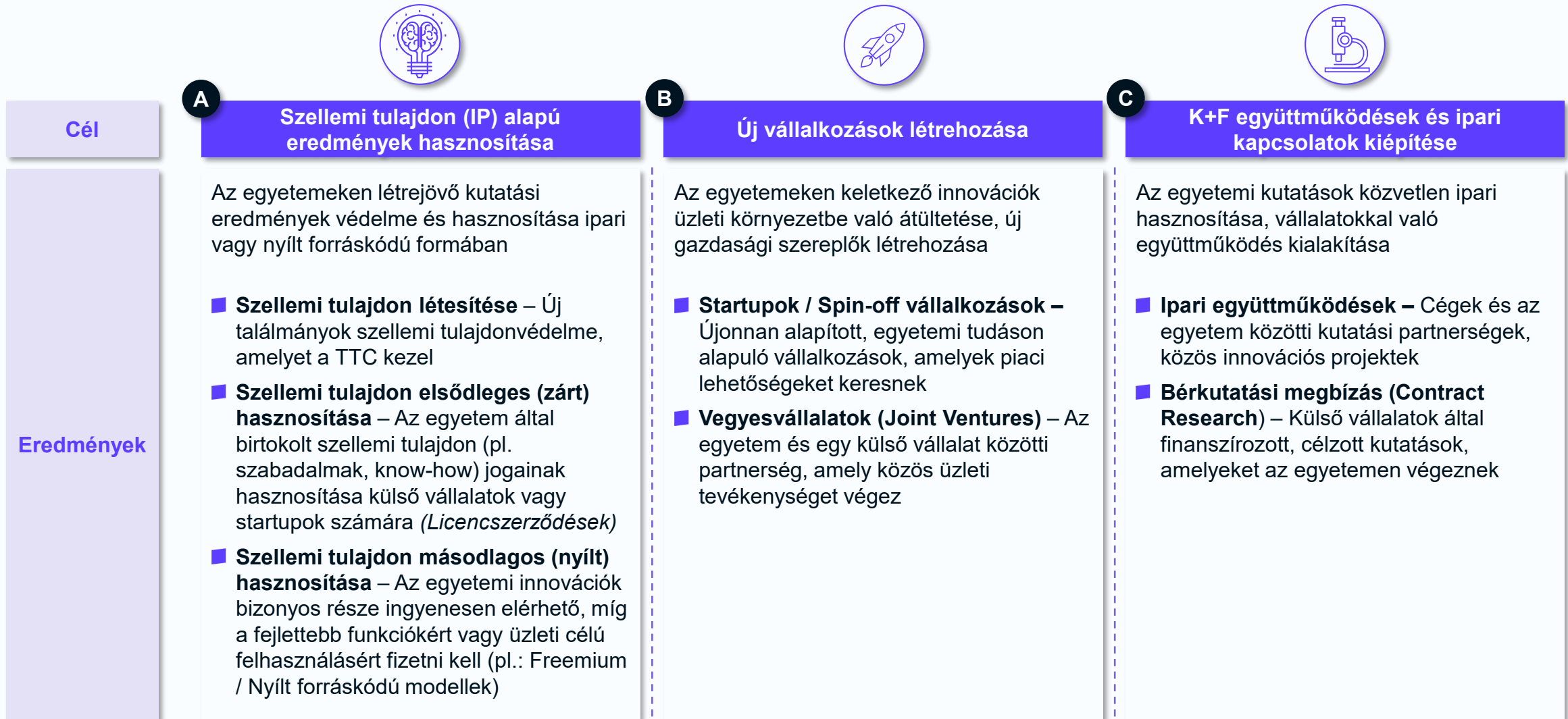
KALAUZ FÓKUSZA

TTC-K FELELŐSSÉGE A MŰKÖDÉS FÓKUSZÁNAK MEGHATÁROZÁSA ÉRDEKÉBEN

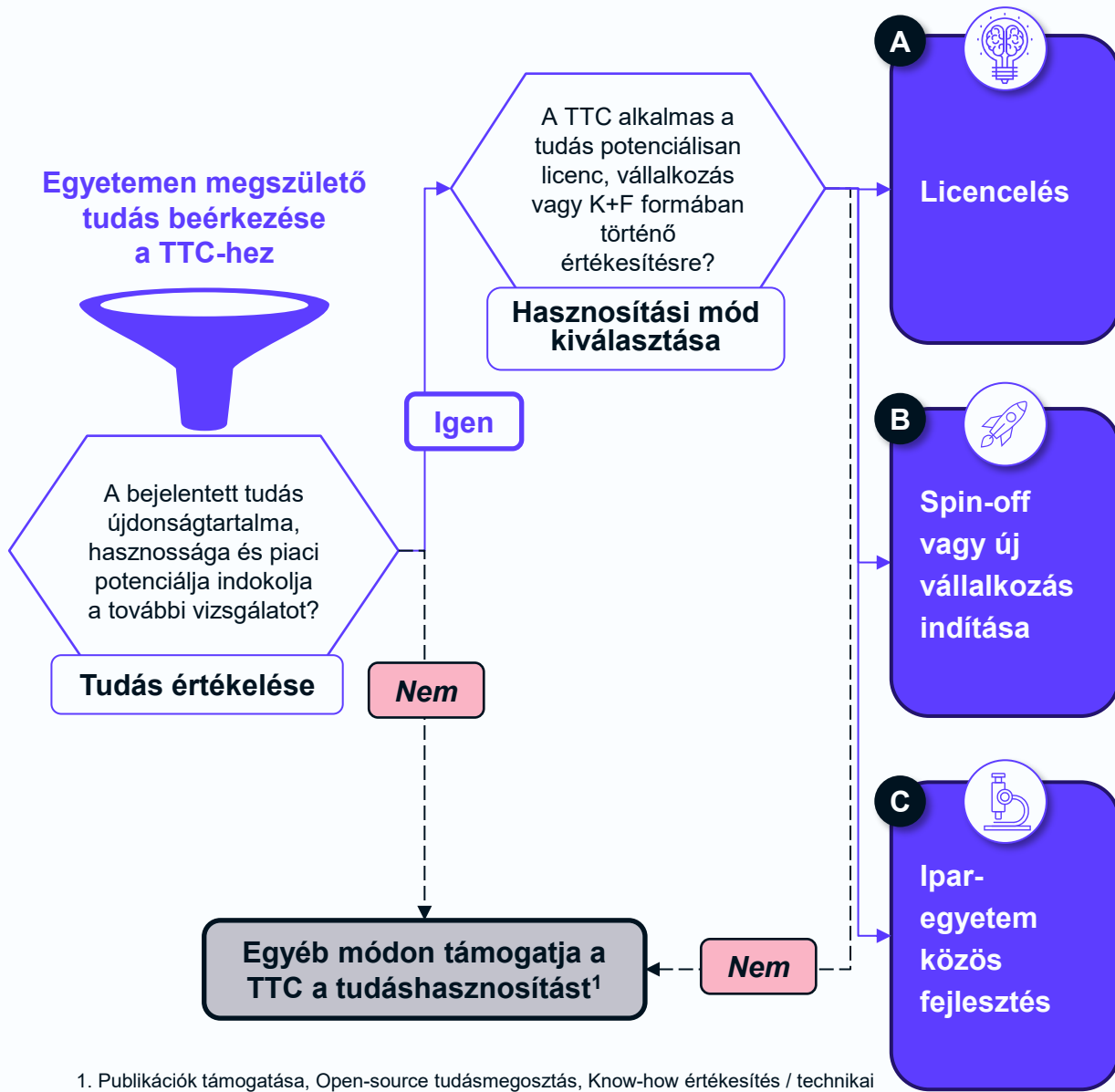
Egy jól működő TTC kialakításához intézményspecifikus stratégiai célok meghatározása, azokkal koherens finanszírozási modell és szervezeti felépítés kialakítása szükséges. A Kalauz a már kiválasztott irányok mentén nyújt támogatást a tudáshasznosításhoz kapcsolódó feladatkörök és feladatok rendszerszerű meghatározására.

1. Szellemi tulajdon (IP) alapú eredmények hasznosítása / Új vállalkozások létrehozása / K+F együttműködések és ipari kapcsolatok kiépítése

Az egyetemi tudáshasznosítás három egymást részben kiegészítő célkitűzés keretében valósul meg, egymástól eltérő potenciális eredményekkel



A tudáshasznosítás során, az értékelési kritériumok és a TTC hasznosítási képességeinek felmérése alapján, saját hatáskörben kell dönteni a hasznosítás lehetséges útjáról



1. Publikációk támogatása, Open-source tudásmegosztás, Know-how értékesítés / technikai tanácsadás támogatás, egyéb lehetőségek

Alkalmasság

Szükséges kritériumok

- Érdeklődő ipari partner
- Levédett/levédhető IP
- (Közel) piacérett technológia
- Egyértelmű értékajánlat

Értékelési kritériumok (skála)

- Portfólióba illeszthetőség
- IP jogi státusz
- Piaci versenyhelyzet
- Jogdíjkezeltés, kutatói érdekek védelme
- Szerződés rugalmassága

TTC szerepe

- Ipari partnerek felkutatása
- IP védetség és dokumentáció rendezése
- Technológia bemutatása, értékajánlat kialakítása
- Licencszerződés előkészítése és tárgyalása
- Jogdíjkezeltés, kutatói érdekek védelme

Nemzetközi joggyakorlat

Az Oxford University Innovation strukturált licencelési folyamata

[Link](#)

Alkalmasság

Szükséges kritériumok

- Vállalkozásra alkalmas csapat
- Üzleti igény és kilátás
- Védhetőség, versenyelőny
- Validálás és traction
- Stratégiai illeszkedés

Értékelési kritériumok (skála)

- Csapat kulcskézségei
- Piaci méret és növekedés
- Technológiai érettség (TRL)
- IP kockázat
- Finanszírozhatóság

TTC szerepe

- Kutató vállalkozói szerepvállalásának támogatása
- Üzleti modell és piaci validáció segítése
- IP oltalom biztosítása
- Prototípusfejlesztés támogatása
- Inkubáció, mentorálás, jogviszonyok kezelése
- Befektetőkeresés, tőkebevonás elősegítése

Nemzetközi joggyakorlat

A TUM ForTe 13 hetes fast-track (gyorsított eljárású) spin-off alapítási folyamata

[Link](#)

Alkalmasság

Szükséges kritériumok

- További fejlesztést igénylő technológia
- Elkötelezett ipari partner
- Egyetemi kutatási kapacitás

Értékelési kritériumok (skála)

- Partner fejlesztési kapacitása
- Erőforrásmegosztás aránya
- Közös IP hasznosíthatósága
- Publikációs korlátok kezelhetősége
- Támogatási források elérhetősége

TTC szerepe

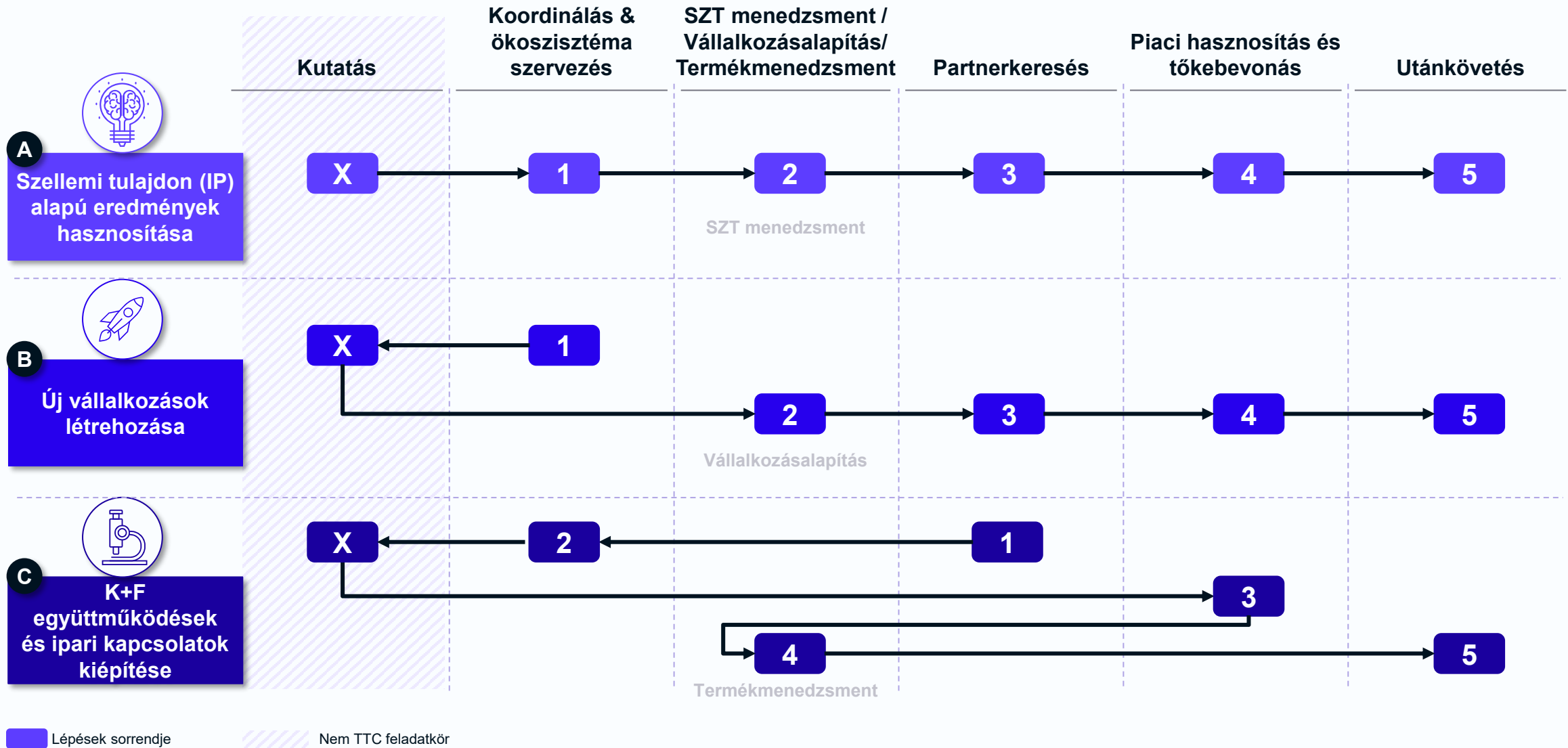
- Ipari partner keresése, kapcsolatépítés
- Fejlesztési igények és TRL feltérképezése
- Közös fejlesztési szerződés előkészítése
- IP- és publikációs szabályok kezelése
- Pályázatkeresés, projektmenedzsment támogatása

Nemzetközi joggyakorlat

A Lambert Toolkit egyetem-ipar együttműködésekhez készült szerződésminta gyűjteménye

[Link](#)

A három külön tudáshasznosítási célhoz eltérő tudáshasznosítási utak kapcsolódnak, egymással részben átfedő feladatkörökkel és feladatokkal



ÁLTALÁNOS TTC SZERVEZETI ÁBRA ÉS FELADATMEGOSZTÁS NEMZETKÖZI JÓGYAKORLATOK ALAPJÁN



Felmerült kérdések és jógyakorlatok

Hierarchia:

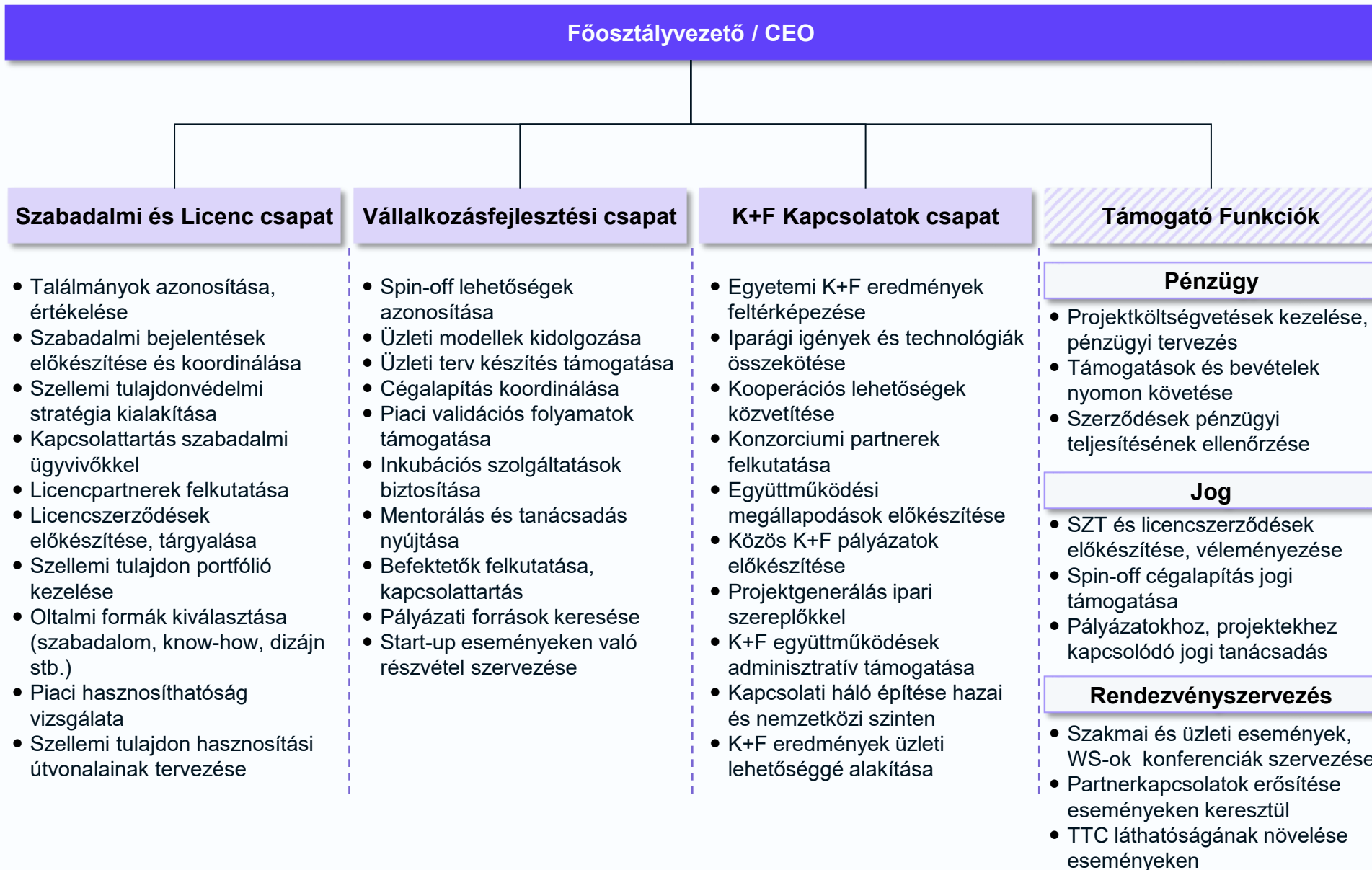
- Két fő irányítási struktúra alapján csoportosíthatóak az intézmények
 - Nagyobb TTC-kben (pl. TUM ForTe) három szintű menedzsment (CEO, osztályvezetők, adminisztráció)
 - Kisebb TTC-knél (pl. UBB TechTransfer) kevesebb menedzsment szint és erősebb átfedések a funkciók között

Funkciók:

- 3 fő kulcsfunkció jelenik meg a legtöbb TTC-nél nemzetközi gyakorlatok alapján:
 - Szabadalmi és Licenc
 - Vállalkozásfejlesztés
 - K+F Kapcsolatok
- Nagyobb TTC-knél támogató funkciók segítik a működési hatékonyságot: pl.: Pénzügyi, Jogi Rendezvényszervezési, PR, vagy adminisztratív támogatás

Fókusz:

- A TTC stratégiája, erőforrásai és a piaci környezet befolyásolja azt, hogy a TTC mely területekre milyen mélységben fókuszál szolgáltatásokkal, amihez a szervezeti struktúrája is igazodik



TTC Tudáshasznosítási Kalauz

A

Szellemi tulajdon (IP)
alapú eredmények
hasznosítása


B

Új vállalkozások
létrehozása


C

K+F
együttműködések és
ipari kapcsolatok
kiépítése

A szellemi tulajdon alapú eredmények hasznosításához vezető tudás- hasznosítási úton 5 lépés mentén 12 potenciális TTC feladatkört azonosítottunk



A Szellemi tulajdon (IP) alapú eredmények hasznosítása



B Új vállalkozások létrehozása



C K+F együttműködések és ipari kapcsolatok kiépítése

1 Koordinálás és ökoszisztéma szervezés

1.1 IP-tudatosság fejlesztése

- Kutatók IP ismereteinek bővítése képzések, workshopok, IP-napok segítségével


1.2 Innovációs térképezés

- Potenciális szabadalmaztatható kutatási eredmények és fejlesztések azonosítása

1.3 Kapcsolati háló erősítése

- Releváns kutatócsoportok és lehetséges technológiafelhasználók összekötése


2 Szellemi tulajdon menedzsment

2.1  Előértékelés és döntéshozatal

- Technológia hasznosíthatóságának értékelése belső vagy külső szakértők segítségével


2.2 Oltalmazási ügyvitel

- Bejelentés, jogi képviselet és bejelentési költségek optimalizálásának koordinálása

2.3  Portfóliókarbantartás

- A meglévő szabadalmak értékelése és döntés a további fenntartásról

3 Partnerkeresés

3.1  Piaci validáció

- Első körös piaci visszajelzések gyűjtése a IP piacképességéről

3.2 Licencpartner azonosítás és bevonása

- A TTC célzottan keres piacra lépni kívánó vállalatokat, akik IP-re alapozott megoldásokat integrálhatnak
- A) Egyéni: Célzott kapcsolatfelvétel olyan ipari szereplőkkel, akik közvetlenül profitálhatnak az IP eredményekből
- B) Csoportos: Több potenciális ügyfélnek technológiai bemutatók és networking események szervezése

4 Piaci hasznosítás és tőkebevonás

4.1 Licencstratégiák kialakítása

- Exkluzív vagy nem-exkluzív modellek, royalty struktúrák, opciós megállapodások kialakítása


4.2 Szerződészkötés és tárgyalások

- Komplex IP-licensszerződések kialakítása IP szakértőkkel és jogi partnerekkel

5 Utánkövetés

5.1 Bevételelmonitoring

- Megvalósított licencmegállapodások és üzleti modellek pénzügyi teljesítményének követése

5.2  Hatásértékelés

- Az IP eredmények üzleti és társadalmi hatásának mérése



Feladatkör leírása	Elvégzendő feladatok kifejtése	TTC	Egyetem	Külsős
<p>1.1</p> <p>IP-tudatosság fejlesztése</p> <p><i>Egyetemi és kutatóintézeti szereplők IP ismereteinek bővítése</i></p>	<p>1.1.1 IP-képzések kutatóknak</p> <ul style="list-style-type: none"> Oktatási programok indítása doktoranduszok és kutatók számára, amelyek célja, hogy közérthető módon ismertessék az iparjogvédelem alapjait A képzések témái lefedik a szabadalmaztatás folyamatát, a szerzői jogi kérdéseket és a licenclés lehetőségeit, különös tekintettel a kutatási eredmények hasznosítására A képzések elősegítik a tudásalapú gazdaság erősítését, és hozzájárulnak a kutatók IP-tudatosságának növeléséhez 	✓	~	~
	<p>1.1.2 IP-napok szakértői tanácsadással</p> <ul style="list-style-type: none"> Rendszeres „IP-napok” rendezése TTC szervezésében, ahol szabadalmi ügyvivők, jogászok és iparági szakértők tartanak előadásokat és workshopokat A rendezvények célja, hogy a kutatók első kézből kaphassanak gyakorlati tanácsokat kutatási eredményeik szellemi tulajdonvédelmére vonatkozóan Az IP-napok fórumot biztosítanak a kérdésfeltevésre, tapasztalatcserére és az aktuális szabályozási környezet megismerésére 	✓	~	~
	<p>1.1.3 IP Helpdesk – gyors segítség kutatóknak</p> <ul style="list-style-type: none"> Olyan szolgáltatás létrehozása, amely lehetőséget biztosít a kutatók számára arra, hogy gyors és személyre szabott tanácsot kapjanak szellemi tulajdonnal kapcsolatos kérdésekben Az „IP Helpdesk” egyfajta első vonalas támogatásként működik: segít eligazodni a szabadalmaztatási folyamatban, felhívja a figyelmet a védelem lehetőségeire, és szükség esetén továbbirányít szakértőkhöz Az elérhetőség lehet online és személyes formában is Jógyakorlat példák: European IP Helpdesk¹, WIPO IP Diagnostics² 	✓	~	~
	<p>1.1.4 IP Toolkit – gyakorlati eszköztár a szabadalmaztatáshoz</p> <ul style="list-style-type: none"> Egy könnyen hozzáférhető, digitális eszköztár létrehozása, amely sablonokat, útmutatókat és esettanulmányokat tartalmaz a szellemi tulajdon védelmével kapcsolatos legfontosabb lépésekről Az IP Toolkit célja, hogy megkönnyítse a kutatók és fejlesztők dolgát a szabadalmaztatási eljárás során, és gyakorlati segítséget nyújtson a dokumentáció, bejelentés és licenclési folyamat során Jógyakorlat példák: Inteum³, Wellspring⁴, EPO IP Teaching Kit⁵ 	✓	~	~

Kiemelt szerep
 Részleges szerep
 Nem jellemző szerep

1. https://intellectual-property-helpdesk.ec.europa.eu/regional-helpdesks/european-ip-helpdesk_en
 2. <https://www.wipo.int/web/wipo-ip-diagnostics>
 3. <https://www.inteum.com/>

4. <https://www.wellspring.com/>
 5. <https://www.epo.org/en/learning/learning-resources-profile/universities-research-centres-and-technology-transfer-centres/ip-teaching-kit>



Felmerült kérdések és jógyakorlatok

1.1.1 | IP-képzések kutatóknak

A nemzetközi TTC-k célzott IP-képzéseket szerveznek, hogy a kutatók tudatosabban és aktívabban vehessenek részt a szellemi tulajdon hasznosításában

- Cambridge Enterprise (UK):** Interaktív workshopokat tartanak PhD-hallgatóknak az IP-védelem, licenclés és spin-off alapítás témáiban, valós példákkal és piaci szereplőkkel
- Max Planck Innovation (DE):** Saját IP-akadémiát működtetnek, ahol tematikus képzések fókuszálnak a szoftverlicenclésre, EU-s jogi keretekre és a hasznosítási stratégiákra

1.1.3 | IP Helpdesk

A jól működő IP Helpdesk szolgáltatások gyors, könnyen elérhető és személyre szabott támogatást nyújtanak a kutatók számára:

- Stanford Office of Technology Licensing (USA):** „Drop-in hours” rendszerben biztosítanak személyes konzultációkat IP- és licenclési kérdésekben, az innovátorok napi támogatására
- TU Delft Valorisation Centre (NL):** Gyors reakálású IP Helpdesk 48 órás válaszidővel, integrált online felülettel és sablonokkal segíti a kutatókat a bejelentés és védelem első lépéseiben



Felmerült kérdések és jógyakorlatok

1.2.1 | Kutatási eredmények és technológiák feltérképezése

- **Tech scouting interjúk:** 1:1 megbeszélések kutatókkal, ahol workshop-szerűen segítik feltárni az alkalmazási lehetőségeket
- **Technológiai profil scorecard:** Minden tech adatlap kapjon egy értékelést pl.: IP potenciál, TRL, piaci relevancia, kutatói elköteleződés
- **Benchmarking külső adatbázisokkal:** Pl. PatentScope, Scopus, Lens — hogy lássák, más egyetemek milyen technológiákban erősek

Technológia Audit főbb lépései:

- **Célmeghatározás:** Audit célja: IP-védelem, piaci potenciál, partnerkeresés
- **Adatgyűjtés:** Belső adatbázisok, kutatói interjúk, patent- és piaci elemzések
- **Értékelés:** TRL szint, IP státusz, piaci relevancia, versenytárs elemzés
- **Technológiai profil készítés (One-pager):** Rövid leírás, újdonság, IP, TRL, alkalmazási területek, kontakt
- **Prioritás meghatározás:** Prioritási mátrix: magas IP + piac fókusz első körös TTC fókusz
- **Frissítés & követés**

Feladatkör leírása	Elvégzendő feladatok kifejtése	TTC	Egyetem	Külsős
<p>1.2</p> <p>Innovációs térképezés</p> <p><i>Potenciálisan hasznosítható kutatási eredmények és technológiák feltérképezése</i></p>	<p>1.2.1 Potenciálisan hasznosítható kutatási eredmények és technológiák feltérképezése</p> <ul style="list-style-type: none"> • Technológia-auditok végrehajtása, hogy azonosítsák a szabadalmazható vagy piacosítható eredményeket • Innovációs adatbázis létrehozása, amely rendszerezi a kutatások aktuális státuszát és hasznosíthatóságát • Technológiai profilok kidolgozása minden kutatás számára, amely leírja annak potenciális alkalmazási területeit • Évenkénti belső innovációs térképezés a kutatócsoportokkal, hogy folyamatosan frissítsék az elérhető technológiák listáját • TRL értékelési rendszer alkalmazása, amely segít a kutatóknak meghatározni, milyen közel áll technológiájuk a piaci alkalmazáshoz 	✓	~	✗
	<p>1.2.2 Kutatóintézeti és ipari innovációs trendek elemzése</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rendszeres piaci konzultációk szervezése ipari szereplőkkel, hogy megértsék az aktuális igényeket • Benchmarking kutatások végzése, összehasonlítva az intézmény innovációs teljesítményét más szervezetekkel 	✓	~	~
	<p>1.2.3 Piaci és iparági igények összevetése a kutatási portfólióval</p> <ul style="list-style-type: none"> • Hiányterületek azonosítása: Technológiai, tudományos vagy alkalmazási területek meghatározása, ahol erős piaci igény mutatkozik, de a kutatási portfólió nem kínál megfelelő megoldást • Erősségek és versenyelőnyök kiemelése: A kutatási portfólió olyan elemeinek azonosítása, amelyek jól illeszkednek az aktuális piaci és iparági elvárásokhoz • Kutatási irány-korrekciók javaslata: Javaslatok megfogalmazása új kutatási irányok indítására vagy meglévők módosítására a piaci relevancia növelése érdekében 	✓	~	✗
	<p>1.2.4 Innovációs szabályozások és támogatási lehetőségek figyelemmel kísérése</p> <ul style="list-style-type: none"> • Támogatási lehetőségek nyomon követése (pl. Horizon Europe, EIC Accelerator), és ezekről rendszeres tájékoztatók küldése kutatóknak • Szabályozási workshopok szervezése, ahol szakértők ismertetik a kutatókkal az aktuális jogszabályokat és lehetőségeket • Pályázati tanácsadás biztosítása a kutatók számára, hogy növeljék a finanszírozási sikerarányukat 	✓	~	~

Kiemelt szerep
 Részleges szerep
 Nem jellemző szerep

Vissza a főoldalra





Felmerült kérdések és jógyakorlatok

1.3.1 | Ipari kapcsolatok kiépítése – Innovációs Konferencia szervezés

Az innovációs konferenciák célzott szervezése hatékony eszköz a technológiák hasznosítására. A legjobb gyakorlat szerint:

- **Téma és célok kijelölése:** fókuszáljon technológia-hasznosításra, partnerkeresésre vagy befektetői figyelemre
- **Résztevők célzott meghívása:** ipari partnerek, kutatók, befektetők, döntéshozók meghívása a relevancia alapján
- **Sokszínű programstruktúra:** plenáris megnyitó (trendek, víziók), technológiai pitch-ek (5–10 perc), kerekasztalok (közös kihívások), B2B matchmaking (időpont-egyeztetett találkozók), networking (informális kapcsolatépítés)
- **Előkészítő csomag résztvevőknek:** digitális portfólió, profilfüzet, időpontfoglalási lehetőség
- **Digitalizált utánkövetés:** visszajelzések gyűjtése, érdeklődők nyomon követése, partnerkapcsolatok támogatása

Az Oxfordi Egyetem Technológia Transzfer Központja évente rendezi meg az *Innovation Day* eseményt, a fenti jó gyakorlatokat mind alkalmazza

Feladatkör leírása	Elvégzendő feladatok kifejtése	TTC	Egyetem	Külsős
<p>1.3</p> <p>Kapcsolati háló erősítése</p> <p><i>A tudás- és technológiaáramlás elősegítése érdekében erős, kölcsönösen előnyös kapcsolatok kialakítása és fenntartása az egyetemek, kutatóintézetek, ipari szereplők és nemzetközi partnerek között</i></p>	<p>1.3.1 Egyetemi, kutatóintézeti és ipari kapcsolatok kiépítése és ápolása</p> <ul style="list-style-type: none"> • Stratégiai partnerprogramok kialakítása, ahol vállalatok hosszú távú együttműködést alakíthatnak ki kutatóintézetekkel • Iparági mentorhálózat kiépítése, ahol tapasztalt ipari szakemberek segítik az egyetemi kutatókat a piaci orientációban • B2B találkozók lebonyolítása, ahol kutatók közvetlen kapcsolatba léphetnek potenciális ipari partnerekkel • Éves innovációs konferencia létrehozása, amely a legújabb egyetemi kutatási eredményeket mutatja be vállalatok számára 	✓	~	✗
	<p>1.3.2 Kutatóintézeti és ipari innovációs trendek elemzése és lehetőségek feltárása</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kutatási konzorciumokba való belépési lehetőségek monitorozása és támogatása • Európai és globális innovációs hálózatokkal való együttműködési lehetőségek feltárása és ösztönzése 	✓	~	✗



Kiemelt szerep



Részleges szerep



Nem jellemző szerep



Felmerült kérdések és jógyakorlatok

2.1.1 | Interdiszciplináris értékelő bizottságok létrehozása

- **Bizottsági összetétel:** Kutató, IP szakértő, üzleti fejlesztési vezető, jogi tanácsadó
- **Értékelési szempontrendszer kidolgozása:** Újdonság, hasznosság, szabadalmazthatóság, piaci relevancia, TRL-szint szerint
- **Értékelési folyamat lefuttatása:**
 - Projekt shortlist áttekintése, előre kiosztott anyagok alapján
 - Bizottsági ülés, ahol közösen döntenek a következő lépésről

2.1.3 | Potenciális IP értékének előzetes elemzése

Nemzetközi gyakorlatban a TTC-k strukturált módszereket alkalmaznak, hogy már az IP-kezelés kezdeti szakaszában felmérjék az IP értékét és várható megtérülését. A Stanford University OTL az alábbiak segítségével támogatja ezt:

- **Piaci validációs interjúk**
- **Benchmarking alapú elemzés hasonló licencügyletek alapján**
- **IP Score rendszer:** pontrendszeren alapuló értékelési mátrixot használnak
- **Pénzügyi becslések:** egyszerűsített DCF modellt vagy *real options* megközelítést

Feladatkör leírása	Elvégzendő feladatok kifejtése	TTC	Egyetem	Külsős
<p>2.1</p> <p>Előértékelés és döntéshozatal</p> <p><i>A szellemi tulajdon előértékelésének és stratégiai döntéshozatalának megalapozása strukturált elemzési, piaci és jogi szempontokat integráló eszközökkel és folyamatokkal</i></p>	<p>2.1.1 IP auditok és a térképezés eredmény-értékelése</p> <ul style="list-style-type: none"> • IP audit workshopok szervezése, ahol kutatók és fejlesztők bemutatják az oltalmazásra szánt találmányaikat IP szakértőknek • Strukturált értékelési keretrendszer létrehozása, amely segít a kutatóintézeteknek azonosítani a szabadalmaztatható technológiákat. • Interdiszciplináris értékelő bizottságok létrehozása, amelyekben kutatók, üzleti szakértők és jogászok együtt döntenek az IP menedzsmentről 	✓	✓	✗
	<p>2.1.2 Potenciális IP értékének előzetes elemzése</p> <ul style="list-style-type: none"> • Piaci igények összevetése a találmányokkal, hogy kiderüljön, van-e kereslet az adott technológiára • Pénzügyi modellek alkalmazása a várható piaci érték és megtérülési idő becslésére 	✓	~	~
	<p>2.1.3 Szabadalmi keresések elvégzése</p> <ul style="list-style-type: none"> • Belső IP workshopok szervezése, ahol kutatók megtanulják, hogyan végezhetnek alapszintű szabadalomkutatást • Szabadalmi adatbázisok (pl. Espacenet, USPTO, Google Patents) elemzése, hogy feltárják a releváns prior artot 	✓	✓	✗





Felmerült kérdések és jógyakorlatok

2.2.1 | SZT stratégia kialakítása - Mit szabadalmaztasson a TTC és mit az egyetem?

A TTC akkor működik hatékonyan, ha világosan meghatározza, milyen típusú szellemi tulajdonhoz kapcsolódó ügyekkel foglalkozik (pl. szabadalmak, szoftverlicenckek, spin-off támogatás)

- **Fókuszált együttműködés:** A sikeres TTC-k általában azokkal a tanszékekkel és kutatócsoportokkal működik együtt, ahol van szándék és potenciál a hasznosításra
- **Önállóság tisztelete:** A TTC-k nem kényszerítik rá magukat azokra a kutatókra, akik saját úton szeretnének haladni – ehelyett támogatást kínál, ha igény mutatkozik
- **Positív példák erősítik a bizalmat:** Egy-egy tanszéken vagy karon kialakult sikeres együttműködés (pl. sikeres licenclés vagy spin-off) segíti a TTC-k elfogadottságát más szervezeti egységekben is

Példa: A TU Delft TTC először csak a mérnöki karon dolgozott szoros együttműködésben kutatókkal, majd a pozitív tapasztalatok hatására más karok is megkeresték őket támogatásért – így organikusán nőtt az intézményi jelenlétük

Feladatkör leírása	Elvégzendő feladatok kifejtése	TTC	Egyetem	Külsős
<p>2.2</p> <p>Oltalmazási ügyvitel</p> <p><i>Szabadalmi stratégia és bejelentések menedzselése, versenyhelyezethez igazodva, automatizált rendszerekkel, jogi együttműködéssel és döntéstámogató protokollokkal</i></p>	<p>2.2.1 Szellemi tulajdon stratégia kialakítása</p> <ul style="list-style-type: none"> • Versenytárs- és szabadalmi portfólió elemzés benchmarking és pozicionálás céljából • Szektor-specifikus szabadalmi stratégiák kialakítása az intézmény technológiai profiljához és piaci céljaihoz igazítva • Szabadalmi védelmi irányelvek kidolgozása technológiatípusonként (pl. földrajzi védelem, bejelentési időzítés) • Döntési protokoll és belső eljárásrend létrehozása a szabadalmaztatási döntések támogatására. • Döntés kutatás specifikusan az oltalmazási forma kiválasztásáról (<i>szabadalom / használati mintaoltalom / védjegy / formatervezési mintaoltalom stb.</i>) 	✓	✓	✗
	<p>2.2.2 Szabadalmi bejelentések előkészítése és menedzselése</p> <ul style="list-style-type: none"> • Szabadalmi bejelentés idővonalának és költségvetésének meghatározása a hatékony menedzsment érdekében • Szabadalmi dokumentációs sablonok létrehozása a kutatók számára • Automatizált bejelentési rendszerek alkalmazása, amelyek gyorsítják a dokumentáció elkészítését • Szabadalmi ügyvivőkkel és jogászokkal való együttműködés 	✓	~	✗



Kiemelt szerep



Részleges szerep



Nem jellemző szerep

Vissza a főoldalra



Feladatkör leírása	Elvégzendő feladatok kifejtése	TTC	Egyetem	Külsős
<p>2.3</p> <p>Portfóliókarbantartás</p> <p><i>Szellemi tulajdon portfólió folyamatos jogi és pénzügyi karbantartása a védelem érvényessége és értéke érdekében</i></p>	<p>2.3.1 Portfólió nyomon követése, frissítése</p> <ul style="list-style-type: none"> Szellemi tulajdon portfólió naprakészen tartása, lejárat határidők, fenntartási díjak és státuszok rendszeres nyomon követésével Jogi megfelelés biztosítása a szabadalmak, védjegyek és egyéb oltalmak fenntartása során (pl. átruházások, licencszerződések aktualizálása) Pénzügyi nyilvántartás vezetése az IP-portfólióhoz kapcsolódó kiadásokról, megtérülésről és költségvetési tervezésről Kapcsolattartás ügyvivőkkel és jogi partnerekkel a fenntartási és módosítási ügyek intézésére Rendszeres belső auditok vagy felülvizsgálatok szervezése az IP-stratégia és portfólió hatékonyságának értékelésére <p>RÉSZLEGES ÁTFEDÉS AZ 5 - UTÁNKÖVETÉS FELADATKÖRREL</p>			



Felmerült kérdések és jógyakorlatok

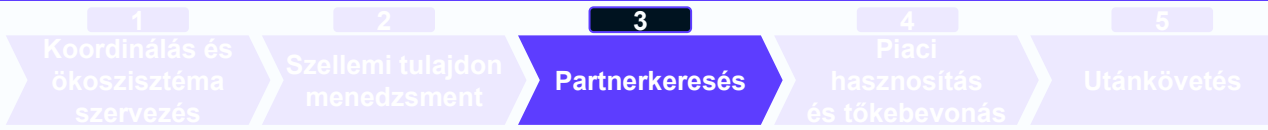
2.3.1 | Portfólió nyomon követése, frissítése

A sikeres TTC-k folyamatosan frissítik szellemi tulajdon portfóliójukat, hogy elkerüljék az oltalmak elvesztését és maximalizálják a hasznosítási lehetőségeket

- Központi IP-nyilvántartás:** A TTC olyan digitális rendszert (pl. Inteum vagy Wellspring Sophia) használ, amely automatikusan jelzi a lejáró szabadalmakat, fizetendő díjakat és a licencszerződések státuszát
- Jogi és pénzügyi menedzsment:** A TTC kapcsolatot tart ügyvivőkkel, frissíti az átruházásokat és nyilvántartja a bevételeket (licenccdíj, royalty) és költségeket (szabadalmaztatás, fenntartás)
- Éves portfólió audit:** Az IP-eszközök értékét évente felülvizsgálják – a lejárt vagy nem ígéretes találmányokat kivonják, a piacképeseket újra pozícionálják

Példa: Sikeres TTC-k éves értékelő workshopokat tart kutatócsoportokkal, ahol áttekintik az aktív szabadalmak státuszát, kereskedelmi lehetőségeit, és döntenek a fenntartásról vagy megszüntetéséről. A rendszeres áttekintés segített csökkenteni az inaktív IP-k arányát, miközben nőtt a licenclétszámából származó bevétel





Felmerült kérdések és jógyakorlatok

3.1.1 | Első körös piaci visszajelzések gyűjtése

Ügyfélinterjú ideális felépítése

- Cél: Feltárni, hogy a technológia valóban megold-e piaci problémát, van-e rá igény, és miben kell fejleszteni. Ideális felépítés:; 1. Bevezetés (5 perc); 2. Cég és igényfelmérés (10 perc); 3. Technológia rövid bemutatása (5 perc); 4. Reakciók és értékelés (20 perc); 5. Zárás (3 perc)

Kérdőív ideális tartalmi elemei:

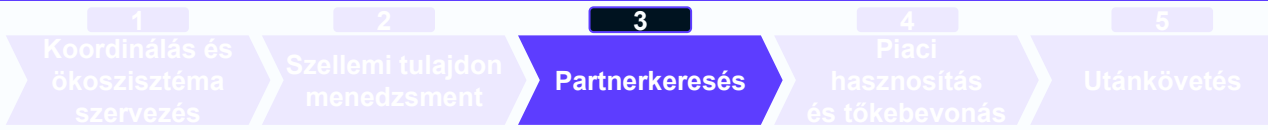
Cél: Kvantifikálható adatok gyűjtése a technológia piaci értékéről

- **Piaci probléma felismerése**
 - “Tapasztalt már hasonló problémát?” (Igen/Nem)
 - “Mennyire jelentős ez a probléma Önöknek?” (1–5 skála)
- **Megoldás relevanciája**
 - “A bemutatott technológia mennyire kínál reális megoldást?” (1–5 skála)
 - “Milyen esetekben használná?”
- **Keresleti potenciál**
 - “Használna-e ilyen megoldást a cég a következő 2 évben?” (Igen/Nem)
 - “Mennyit lenne hajlandó fizetni érte?” (éves licenc / darabár)
- **Visszajelzések és fejlesztési javaslatok**
 - “Mi hiányzott a megoldásból?”
 - “Milyen funkciók növelnék az értékét?”

Feladatkör leírása	Elvégzendő feladatok kifejtése	TTC	Egyetem	Külsős
<p>3.1</p> <p>Piaci validáció</p> <p>Az IP piacképességének megerősítése és potenciális addicionális ügyféligények azonosítása a termék piaci pozicionálását a sikeres bevezetés érdekében</p>	<p>3.1.1 Első körös piaci visszajelzések gyűjtése</p> <ul style="list-style-type: none"> • Potenciális ügyfelek, például ipari szereplők, kutatóintézetek és startupok kiválasztása a visszajelzések gyűjtésére • Elsődleges ügyfélinterjúk szervezése (személyesen vagy online), a célcsoport igényeinek mélyebb megértésére és az esetleges problémák azonosítására az IP alkalmazhatóságával kapcsolatban • Kérdőívek segítségével kvantifikálható visszajelzések gyűjtése, amelyek segítenek felmérni a termék piaci vonzerejét és keresletét 	✓	✗	✗
	<p>3.1.2 Piaci hasznosíthatóság értékelése</p> <ul style="list-style-type: none"> • Visszajelzések elemzése a célcsoport igényeinek és problémáinak azonosítására, és annak meghatározására, hogy az IP milyen mértékben oldja meg ezeket • Keresletfelmérés (meghatározni, hogy az IP rendelkezik-e a szükséges piaci potenciállal) • Versenytárselemzés (megérteni az IP megítélését a piacon, és azt, hogy hogyan lehet pozicionálni a versenytársakkal szemben) 	✓	✗	✗
	<p>3.1.3 Visszajelzések elemzése és termékfejlesztési irányok meghatározása</p> <ul style="list-style-type: none"> • Az összegyűjtött adatok alapján az IP piaci potenciáljának értékelése és a szükséges fejlesztési irányok meghatározása • A termékfejlesztési irányok prioritizálása a visszajelzések és a piaci igények alapján • A termék pozicionálásának meghatározása a megfelelő piaci szegmensek kijelölésével, figyelembe véve a versenytársakat és a célcsoport igényeit 	✓	~	✗
	<p>3.1.4 Piaci trendek és versenytársak elemzése</p> <ul style="list-style-type: none"> • Prototípus tesztelése a célcsoport körében az IP gyakorlati alkalmazhatóságának és piaci értékének validálására • Pilot projektek indítása valós környezetben az IP használatának tesztelésére, a sikeres piaci bevezetés előkészítésére • Költség-haszon elemzés elvégzése, a bevezetés gazdasági fenntarthatóságának és megtérülésének meghatározására 	✓	✗	~

Kiemelt szerep
 Részleges szerep
 Nem jellemző szerep

Vissza a főoldalra



Felmerült kérdések és jogyakorlatok

3.2.2 | Kapcsolatfelvétel a kiválasztott szereplőkkel

- Ha a TTC visz egy együttműködést, akkor a **tárgyalásokat ő vezeti**, nem a kutató - A kutató szakmai tanácsadóként vesz részt
- Ez biztosítja a szerződések **egységességét** és az **egyetemi érdekek képviseletét**

Példa: Oxford University Innovation az első tárgyalási körökben jogi és üzletfejlesztési szakembereket delegál a partnercéghez – a kutató csak a technikai egyeztetésekben vesz részt

Feladatkör leírása	Elvégzendő feladatok kifejtése	TTC	Egyetem	Külsős
<p>3.2</p> <p>Licencpartnerek azonosítása és bevonása</p> <p><i>Megfelelő ipari partnerek bevonása az IP hasznosításába stratégiai elemzések, kapcsolatépítés és testreszabott ajánlatok révén</i></p>	<p>3.2.1 Ipari szereplők és potenciális licencvevők kiválasztása</p> <ul style="list-style-type: none"> • Piaci szereplők azonosítása és elemzése érdeklődés, méret, és technológiai illeszkedés alapján • A legmegfelelőbb licencpartnerek kiválasztása a technológia sikeres piaci alkalmazásához 			
	<p>3.2.2 Kapcsolatfelvétel a kiválasztott szereplőkkel</p> <ul style="list-style-type: none"> • Egyéni: <ul style="list-style-type: none"> – Célzott kapcsolatfelvétel ipari szereplőkkel, akik közvetlenül profitálhatnak az IP eredményekből – A közvetlen kapcsolatok biztosítják az IP értékének bemutatását és a lehetséges együttműködések • Csoportos: <ul style="list-style-type: none"> – Technológiai bemutatók és ipari workshopok szervezése több potenciális partner számára – Események célja a technológia megismertetése, érdeklődés felkeltése és networking lehetőségek biztosítás 			
	<p>3.2.3 Egyedi ajánlatok kidolgozása</p> <ul style="list-style-type: none"> • Testreszabott magasszintű üzleti ajánlatcsomagok készítése a licencpartnerek számára <i>(személyre szabott ajánlatok célja, hogy vonzó licenelési lehetőségeket kínálnak, figyelembe véve a partner igényeit)</i> • Licencdíjak, területi korlátok és felhasználási jogok meghatározása. • Szerződéses keretek előkészítése és a tárgyalási folyamat elindítása 			



Felmerült kérdések és jogyakorlatok

4.1.2 | Licenrdíj-struktúra kialakítása

Általános tudnivalók a Licenrdíj struktúrákról (Nem teljeskörű lista)

Díjtípusok:

- **Upfront díj:** A licenrszerződés aláírásakor fizetett egyszeri összeg (pl. ETH Zürich¹), a know-how értékének elismeréseként
 - **Minimum díj:** Évenként fizetendő összeg a licenrs fenntartásához, akkor is, ha nincs árbevétel (Max Planck Innovation¹)
 - **Forgalomarányos royalty:** A termék árbevételének meghatározott százaléka, jellemzően 2–5% (Oxford, MIT)
- Strukturált modellek:**
- **Hibrid modell:** Kombinált upfront + royalty díjazás, egyszerre biztosít induló bevételt és hosszú távú részesedést (Stanford OTL¹)
 - **Sávós royalty:** Forgalom növekedésével csökkenő royalty % (pl. 5% az első \$1M-ig, majd 3% fölötté – Harvard OTD¹)

1. Legjellemzőbben alkalmazott díjtípus az adott intézménynél

Feladatkör leírása	Elvégzendő feladatok kifejtése	TTC	Egyetem	Külsős
<p>4.1</p> <p>Licenrstratégiák kialakítása – konkrét szerződésekre szabva</p> <p><i>A licenrstratégia, a szerződészkötés és a tárgyalási folyamat célja a technológia sikeres, jogilag rendezett és pénzügyileg előnyös piaci hasznosítása</i></p>	<p>4.1.1 Licenrcelesi típus meghatározása adott szerződés esetén</p> <ul style="list-style-type: none"> • A technológia jellege, célpiaca és a partner profilja alapján exkluzív vagy nem exkluzív licenrtípus kiválasztása • A partner működési területéhez és üzleti stratégiájához illeszkedő földrajzi és iparági kizárólagossági feltételek testreszabása 	✓	~	✗
	<p>4.1.2 Licenrdíj-struktúra kialakítása egyedi feltételek mentén</p> <ul style="list-style-type: none"> • Konkrét üzleti modell alapján egyszeri díj, forgalomarányos royalty vagy hibrid konstrukció kidolgozása • Minimális éves díjak vagy „upfront” fizetések beépítése a licenrszerződésbe, a technológia érettségi szintjétől függően 	✓	~	✗
	<p>4.1.3 Licenrmegállapodások kiegészítő elemeinek előkészítése</p> <ul style="list-style-type: none"> • Konkrét szerződésbe foglalt titoktartási, visszavonási és al-licenrcelesi feltételek meghatározása • Kizárólagos licenr esetén fejlesztési határidők és piaci bevezetési mérföldkövek rögzítése, megszegés esetére visszavonási joggal • Iparági megfeleléség biztosítása, pl. orvostechikai eszközök vagy szoftverlicenrcek esetén GDPR és ISO előírások szerint 	✓	~	✗



Kiemelt szerep



Részleges szerep



Nem jellemző szerep



Vissza a főoldalra



Felmerült kérdések és jogyakorlatok

4.2.2 | IP szakértőkkel való egyeztetés

IP szakértő/felelős bevonása minden végső licencszerződés ellenjegyzésére:

- Az adott intézet IP szakértője alkalmas a leginkább minden szerződésnél a legmegfelelőbb és legbiztoságosabb feltételek biztosítására
- Nem feltétlenül a tárgyalási folyamatban, de a javaslatvételi és jóváhagyási szakaszban az ő bevonása elengedhetetlen

(pl.: Oxford University Innovation minden szerződésnél egyeztet az IP és jogi partnerrel a megállapodás aláírása előtt)

4.2.4 | Tárgyalási folyamat dokumentálása és tanulságlevonás

Standardizált IP folyamat értékelési űrlap alkalmazása:

- Célja, hogy strukturált visszajelzéseket gyűjtsön a tárgyalások után
 - Segít a tárgyalási folyamatok folyamatos fejlesztésében és jövőbeli üzleti döntések optimalizálásában
 - Az összegyűjtött adatokat a folyamatos fejlődés alapelve szerint elemzik
- (pl.: A Max Planck Innovation minden tárgyalás után alkalmaz ilyet)

Feladatkör leírása	Elvégzendő feladatok kifejtése	TTC	Egyetem	Külsős
<p>4.2</p> <p>Szerződéskötés és tárgyalások</p> <p><i>Szerződéses feltételek véglegesítése, jogi és pénzügyi szakértőkkel történő egyeztetés, aláírási folyamat előkészítése, valamint a tárgyalások dokumentálása és stratégiai tanulságok levonása</i></p>	<p>4.2.1 Előkészített szerződéses feltételek véglegesítése</p> <ul style="list-style-type: none"> • Egyedi partneri visszajelzések alapján a tervezet finomhangolása – pl. díjazás, mérföldkövek, területi korlátok. Alternatív változatok előkészítése a partnerek eltérő igényeire (pl. startup kontra nagyvállalat) reagálva 	✓	~	✗
	<p>4.2.2 IP szakértőkkel, jogászokkal és pénzügyi szakértőkkel való egyeztetés</p> <ul style="list-style-type: none"> • A konkrét szerződés adózási, transzferárazási és nemzetközi jogi vonatkozásainak részletes áttekintése • A partner országának jogi környezetéhez igazított szerződéssablon alkalmazása, szükség szerint helyi tanácsadók bevonásával 	✓	~	~
	<p>4.2.3 Megállapodás aláírásának és engedélyeztetésének előkészítése</p> <ul style="list-style-type: none"> • Működési és irányítási szinteken történő belső jóváhagyási folyamat végigvitele (TTC, kutató, jogi osztály) • Elektronikus aláírási folyamat kialakítása nemzetközi együttműködések esetén 	✓	~	✗
	<p>4.2.4 Tárgyalási folyamat dokumentálása és tanulságlevonás</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tárgyalási emlékeztetők és döntési naplók vezetése a szerződések nyomon követhetősége és belső tudásmegőrzés érdekében. • Belső „post-mortem” értékelés a tárgyalási taktika és partneri reakciók alapján, jövőbeli licencalkuk előkészítéséhez 	✓	~	✗





Felmerült kérdések és jogyakorlatok

5.1.2 | Bevételek arányos szétosztása

Szabadalmi eredménymegosztásra bevett általános jogyakorlatok:

- Legtöbb jól működő tudástranzfer modellben vegyes módon osztják el a szabadalmi bevételeket, de közös cél, hogy az egyéni feltalálói ösztönzés, a kutatóegységek támogatása és az egyetemi fenntartási költségek fedezése egyaránt érvényesüljön
- Az arányok különböznek, de a minták hasonlóak:
 - **Feltalálói** részesedés: mindenhol jelen van, **20–40%** körüli arányban.
 - **Egyetemi és tanszéki** (kutatói egység szintű) részesedés: a bevételek jelentős része 30–50% visszakerül az egyetemhez / tanszékekhez
 - **TTC részesedés:** A **TTC** adminisztratív és üzemeltetési költségeinek fedezésére elkülönített rész általában a teljes eredmény **10–30%-a**
- Fejlett modelleknél (pl.: Oxford University Innovation – TTC) a teljes **szabadalmi bevétel növekedésével arányosan csökken a feltalálói/kutatói részesedés és nő az egyetemi/tanszéki**

Feladatkör leírása	Elvégzendő feladatok kifejtése	TTC	Egyetem	Külsős
<div style="background-color: #004a99; color: white; padding: 2px; display: inline-block; font-weight: bold;">5.1</div> Bevételekmonitoring <i>Licencdíjak és bevételek hatékony nyomon követése, elemzése és optimalizálása a bevételi modellek folyamatos fejlesztése érdekében</i>	5.1.1 Licencdíjak beérkezésének nyomon követése és pénzügyi riportálása <ul style="list-style-type: none"> • A beérkező licencdíjak pontos regisztrálása a pénzügyi rendszerekben • A licencszerződések teljesítése alapján rendszeres pénzügyi jelentések készítése • Költség-haszon elemzés és ROI mutatók vizsgálata • A pénzügyi osztály és más érintettek számára részletes riportok készítése a bevételek állapotáról • A bevételek időbeli eloszlásának figyelemmel kísérése a pénzügyi előrejelzésekhez és tervezéshez 	✓	~	✗
	5.1.2 Bevételek arányos szétosztása egyetemi és feltalálói szereplők között <ul style="list-style-type: none"> • A licencdíjak és egyéb bevételek igazságos és átlátható szétosztása a projekt résztvevői, mint például az egyetemek és feltalálók között • Az egyes felek számára járó összegek pontos meghatározása a szerződéses feltételek, valamint a költségek és hozzájárulások figyelembevételével • A szétosztott bevételek dokumentálása és a megfelelésig biztosítása a jogi és pénzügyi szabályozásokkal 	✓	~	✗
	5.1.3 Javaslatok kidolgozása a bevételi modellek optimalizálására <ul style="list-style-type: none"> • A piac és a partnerek igényeinek elemzése alapján új bevételi modellek kidolgozása. • A díjstruktúrák, licencfeltételek, és más üzleti modellek folyamatos felülvizsgálata és finomhangolása a bevételek maximalizálása érdekében • A jogi és pénzügyi elemzések alapján javaslatok előterjesztése a szerződések módosítására, hogy azok jobban illeszkedjenek a változó piaci környezethez 	✓	~	✗



Felmerült kérdések és jógyakorlatok

5.2.2 | Piaci elfogadottság és ügyfélelégedettség mérése

Strukturált partneri felülvizsgálati ülések: évente legalább egyszer a partnercégekkel interjút végeznek

- *Példa: Oxford University Innovation (TTC)* Minden évben partnervisszajelzéseket gyűjt a licencátadások utáni elégedettségről, és ezek alapján módosítja szerződéses sablonjait

5.2.4 | Esettanulmányok és legjobb gyakorlatok dokumentálása

Kihívások és megoldások rendszerezése esettanulmány jelleggel

- A TTC-k cégek nyomon követik a projektek során felmerült problémákat, és azokat rendszerezik
- A legjobb gyakorlatokat a sikeres megoldások és alkalmazott módszerek alapján vonják le

Példa: A Fraunhofer Society a kutatás-kereskedelmi együttműködések során dokumentálja, hogy milyen technológiai alkalmazások és együttműködési formák bizonyultak sikeresnek, és azokat más projektekbe is beépítik

Feladatkör leírása	Elvégzendő feladatok kifejtése	TTC	Egyetem	Külsős
<p>5.2</p> <p>Hatásértékelés</p> <p><i>Együttműködések hatékonyságának és piaci elfogadottságának mérése, tudományos és ipari publikációk nyomon követése, valamint sikeres együttműködések dokumentálása és elemzése</i></p>	<p>5.2.1 Technológiai hatékonyság és alkalmazási sikeresség értékelése</p> <ul style="list-style-type: none"> • A technológia alkalmazásának eredményességének folyamatos mérése és dokumentálása • Az alkalmazott megoldások és rendszerek működési hatékonyságának értékelése, beleértve a teljesítmény, megbízhatóság és fenntarthatóság aspektusait • A befektetések megtérülésének mérése és a költségek és előnyök összevetése • A technológia alkalmazásának rövid- és hosszú távú hatásainak elemzése az ipari és tudományos közösségben 	✓	~	✗
	<p>5.2.2 Piaci elfogadottság és ügyfélelégedettség mérése</p> <ul style="list-style-type: none"> • Partneri visszajelzések gyűjtése és elemzése a piaci elfogadottság mérésére • Ügyfélelégedettség folyamatos monitorozása kérdőívek, interjúk és egyéb felmérések segítségével • Elégedettségi szintek alapján javaslatok kidolgozása a termékek, szolgáltatások vagy szerződések finomítására • Új megrendelések és vásárlások nyomon követése, hogy megértsük a piac és a vásárlók változó igényeit 	✓	~	✗
	<p>5.2.3 Kutatáshoz kapcsolódó publikációk támogatása</p> <ul style="list-style-type: none"> • A projekthez kapcsolódó tudományos és ipari publikációk gyűjtése, nyomon követése és archiválása • A technológiai fejlesztések és innovációk szoros nyomon követése, hogy az új eredmények és kutatások publikálásra kerüljenek • A publikációk hatásának és elérhetőségének elemzése, hogy biztosítsák a projekt tudományos és ipari közösség általi elismerését 	✓	~	✗
	<p>5.2.4 Esettanulmányok és legjobb gyakorlatok dokumentálása</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sikeres projektek és együttműködések részletes dokumentálása esettanulmányok formájában, beleértve a használt módszereket, kihívásokat és elért eredményeket • A legjobb gyakorlatok összegyűjtése és terjesztése a jövőbeli projektek és partnerségek számára, hogy segítse az új technológiai alkalmazásokat • A dokumentált esettanulmányok és gyakorlatok megosztása a tudományos közösséggel, ipari partnerekkel és más releváns szereplőkkel 	✓	✗	✗

Kiemelt szerep
 Részleges szerep
 Nem jellemző szerep

Vissza a főoldalra



TTC Tudáshasznosítási Kalauz

A

Szellemi tulajdon (IP)
alapú eredmények
hasznosítása

B

Új vállalkozások
létrehozása

C

K+F
együttműködések és
ipari kapcsolatok
kiépítése

A vállalkozásfejlesztési szerepe 11 beazonosított feladatköre összetettebb, mert jóval több érdekelttel alakul ki valamilyen kapcsolódási viszony

A
Szellemi tulajdon (IP) alapú eredmények hasznosítása

B
Új vállalkozások létrehozása

C
K+F együttműködések és ipari kapcsolatok kiépítése

1 Koordinálás és ökoszisztéma szervezés

1.1a 1.1b

Egyetemi és TTC-szervezeti kialakítás

- A TTC az egyetem stratégiai céljai és saját lehetőségei mentén kialakítja a vállalkozások általi piaci hasznosítás keretrendszerét és közösségét

1.2a 1.2b 1.2c

Ökoszisztémaszervezés:

- A TTC gondoskodik az egyetemi polgárok technológiatranszferre irányuló vállalkozói aktivitásáról, az ökoszisztémába belépni kívánó alapítók becsatornázásáról, képzéséről, és az indított vállalkozások számára szükséges erőforrásokhoz való hozzájárásról

2 Vállalkozásalapítás („SZT azonosítás és védelem”)

2.1a 2.1b

Vállalkozási keretrendszerek:

- Az egyetem stratégiai céljai mentén a technológiatranszfer célú vállalkozásindítás keretrendszerének kialakítása és működtetése

2.2 **B→A/C**

Alapítási értékelés:

- Az induló vállalkozások műszaki és üzleti életképességének, valamint a kijelölt technológiatranszfer- és egyéb célokhoz való illeszkedésének vizsgálata

3 Partnerkeresés

3.1 **B→A/C**

Piaci igények becsatornázása:

- Az innovációs gazdaság helyzetének vizsgálata, külső forrásból érkező információk, becsatornázása a fejlesztésbe

3.2

Partnerkapcsolatok fenntartása (kommunikáció):

- Kapcsolatok kiépítése és fenntartása az alapítókat támogató szereplőkkel, kiemelten a befektetőkkel

3.3

Partnerekkel közös szolgáltatások

- A saját vállalkozásokat kiszolgáló partnerek közvetlen kezelése (események, kapcsolatok)

4 Piaci hasznosítás és tőkebevonás

4.1

Indított vállalkozás mint befektetési termék kialakítása:

- A befektetők számára értelmezhető és értékes vállalkozások célvezérelt fejlesztése (pl. exitstratégia) és láthatóságuk növelése

4.2 **B→A/C**

Felkészítés a tőkebevonásra:

- Az elindult vállalkozások tőkeszerzésének támogatása: a nem hagyományos forrásoktól kezdve, mint a közösségi finanszírozás, az átvilágításon keresztül (DD), befektetés támogatásáig

5 Utánkövetés

5.1 **B→A/C**

Működési eredmények meghatározása és következmények beépítése:

- Az alapított vállalatok sikerességét számszerűsítő adatok, az érintettek véleményének, és a minőségbiztosítási tapasztalatoknak a gyűjtése és használata



Új vállalkozások létrehozása



Felmerült kérdések és jógyakorlatok

1.1a.1 | Hallgatók intézményes motiválása

A vállalkozni vágyó hallgatók esetében a vállalkozás tantárgyításánál van jobb gyakorlat

- A vállalkozni vágyó hallgatók számára nem feltétlenül érdemes kreditet biztosítani és tantárgyként oktatni a vállalkozói tudás minden elemét.
- Ennek oka, hogy belső motivációjuk, meglévő háttértudásuk és képességeik, valamint a szabatos számonkérhetőség esetleges nehézsége miatt a vállalkozásfejlesztéssel kapcsolatos órákat esetleg felvevő, és a kreditszerzésért érkező hallgatókkal nehéz lehet összehangolni a csoportot

Példa: A League of European Research Universities nevű egyetemközi szervezet belső felmérése alapján a közösség legtöbb tagja kiegyensúlyozottan törekszik a vállalkozói tudás átadására, azaz elérhetőek kredittel elismert és el nem ismert képzések is

Feladatkör leírása	Elvégzendő feladatok kifejtése	TTC	Egyetem	Külsős
1.1a Egyetemi és TTC-szervezeti kialakítás – Formális motivációs rendszerek <i>A TTC az egyetemi polgárok (hallgatók és kutatók) motiválása érdekében az egész egyetemi szervezetre kiterjedő motivációs rendszert alakít ki, vezet be, tart fent és fejleszt folyamatosan</i>	1.1a.1 Hallgatók intézményes motiválása <ul style="list-style-type: none"> • Hallgatók számára a vállalkozásfejlesztést ösztönző szabályok kialakítása • Lehetőség biztosítása a tanulmányok melletti vállalkozásra, vagy vállalkozásszimulálásra • Startupok SZT-megosztási stratégiájának kialakítása, ösztönözve a hallgatók részvételét a startupok létrehozásában és fejlesztésében • Szabályozási lehetőség a hallgatók számára az indított vállalkozásokban folyó munkában való részvételre 	✓	✗	✗
	1.1a.2 Hallgatók szervezeti motiválása <ul style="list-style-type: none"> • Szervezeti szintű események (pl. karközi napok, interdiszciplináris, egymást kiegészítő tudományágak által szervezett közös konferenciák) támogatása • Tematikus műhelyek (workshopok) szervezése a hallgatók készségeinek fejlesztésére, • Együttműködési terek (coworking spaces) létrehozása és fenntartása • Lásd még: 3.2, 3.3 	✗	✓	✗
	1.1a.3 Kutatók intézményes motiválása <ul style="list-style-type: none"> • Az oltalmazható szellemi tulajdon (SZT) megosztásának elismerése a kutatói előmenetelben • Az innovatív vállalkozásalapítás és a mentorálás beépítése a kutatói (oktatói) előmenetelbe • A TTC gondozásával megvalósult vállalkozásokban töltött idő beépítése a kutatói előmenetelbe 	✓	✗	✗
	1.1a.4 Kutatók szervezeti motiválása <ul style="list-style-type: none"> • Szervezeti szintű események (pl. szakági, ipar-egyetem konferenciák, tematikus, havi rendszerességű tudásmegosztó események) szervezése, közös műhelyek (workshopok) tartása, és ennek beszámítása a kutatók teljesítményébe, például KPI-k alkalmazásával • Iparági szervezetekben való részvétel, szakmai életi tevékenység beleszámítása a kutatók teljesítményébe, például KPI-k alkalmazásával • Lásd még: 3.3 	✗	✓	✗

Kiemelt szerep
 Részleges szerep
 Nem jellemző szerep

[Vissza a főoldalra](#)





Új vállalkozások létrehozása



Felmerült kérdések és jógyakorlatok

1.1b.4 | Vitarendezési stratégia kialakítása

Az elszálló jogi költségek kivédése mellett egyéb előnyei is lehetnek az alternatív vitarendezésnek

Előnyei lehetnek
• **Költségcsökkentés:** akár nagyságrendekkel olcsóbb lehet a bíróságnál

• **Időmegtakarítás:** gyorsabb mint a bírósági eljárások (fellebbezés hiánya)
• **Bizalmas:** a vitarendezés titokban tartható, így az érzékeny információkat és a hírnevet is meg lehet őrizni
• **Együttműködésre** és a kapcsolat fenntartására ösztönzi a feleket

Alkalmazása és bevezetése:

• Záradékként kell beépíteni a szerződésekbe
• Az alternatív vitarendezés bevezetése esetén az átláthatóság és elfogadás esetében érdemes disszeminációról gondoskodnia a TTC-nek az anyaegyetemi szervezetben
• Bár EU-s elfogadottsága jelentős, és részei a honi jogrendnek, érdemes módszeresen gondolkodni a bevezetéséről

Például: A WIPO folytat alternatív vitarendezési eljárásokat szabadalmi hozzáférési, értelmezési, bitorlás, titoksértési, jogdíjelosztásban ügyekben.

Feladatkör leírása	Elvégzendő feladatok kifejtése	TTC	Egyetem	Külsős
<div style="background-color: #007bff; color: white; padding: 2px 5px; display: inline-block; margin-right: 10px;">1.1b</div> <div style="background-color: #007bff; color: white; padding: 2px 5px; display: inline-block;">1/2</div> <p>Egyetemi és TTC-szervezeti kialakítás – TTC működtetése vállalkozásfejlesztési céllal</p> <p><i>A TTC kialakítja saját szervezetét, különösen azokat az adminisztratív (riportálási) és szerződéses rendszereket, amelyek keretet adnak „a működésnek,” azaz a vállalkozásfejlesztésnek, és amelyek a TTC belső működését és egyetem általi működtetését lehetővé teszik</i></p> <p>Ezek a későbbiekben a többi, részletezett folyamat alapjait adják</p>	<p>1.1b.1 TTC működési folyamatainak kialakítása, monitoringja és minőségfejlesztése</p> <ul style="list-style-type: none"> TTC stratégiai céljainak kijelölése az egyetemi célrendszer mentén Belső folyamatok minőségbiztosítása (pl. EFQM) a folyamatos fejlesztésért Technológia transzfer eredményességi mutatók és forráselosztási rendszer kialakítása Vállalkozások fejlődésének folyamatos nyomon követése és felülvizsgálata Intézményi szintű akciótervek közös egyeztetése, követése 	✓	✗	~
	<p>1.1b.2 TTC működési kockázatainak kezelése</p> <ul style="list-style-type: none"> Kockázatkezelési rendszer beépítése a működésbe és stratégiai tervezésbe Kulcskockázatok azonosítása: szervezeti, HR, pénzügyi, jogi Kockázati események nyomon követése, gyors reakciók és rendszeres felülvizsgálat Korai figyelmeztető rendszerek alkalmazása, pl. riporting és indikátorok Rendszeres auditok, ellenőrzések, hatékonysági mérések 	✓	✗	~
	<p>1.1b.3 TTC és egyetem vállalkozásfejlesztéshez kapcsolódó HR-stratégiája</p> <ul style="list-style-type: none"> HR-stratégia kialakítása a szakértői utánpótlás biztosítására Motivációs és ösztönző rendszerek fejlesztése, megtartási és toborzási folyamatok kialakítása, tehetségmenedzsment beépítése: mentoring, karrierutak, kutatócsoportok bevonása HR-auditok és munkaerőpiaci benchmarkok alkalmazása HR-igények egyetemi HR-infrastruktúrával (informatikai rendszerben) történő harmonizálása (úrlapok, bejelentés folyamata) A hallgatók bevonásának intézményes kereteinek kidolgozása (diákszervezeti együttműködés, biankó megbízási szerződés) Titoktartási, ipari titokvédelmi erőfeszítések, vállalkozásba történő átigazolás kezelése 	✓	✗	✗
	<p>1.1b.4 Vitarendezési stratégia kialakítása</p> <ul style="list-style-type: none"> Előre meghatározott eljárásrend vitás helyzetek kezelésére Tipikus viták: SZTF, iparjogvédelmi kérdések, üzleti titok, know-how, szerződéses teljesítés Szerződéses vitarendezési klauzulák egységesítése, jogi sablonok fejlesztése Belső és külső mediációs lehetőségek biztosítása Esettanulmányok és belső tudásmegosztás konfliktuskezelési tapasztalatokról 	✗	✗	✓

Kiemelt szerep
 Részleges szerep
 Nem jellemző szerep

[Vissza a főoldalra](#)





Új vállalkozások létrehozása



Felmerült kérdések és jógyakorlatok

1.1b.7 | Összeférhetlenségek és érdekkonfliktusok kezelése

- **Átlátható bejelentési rendszer**
 - Kötelező és éves szinten megújított bejelentési kötelezettség az érintett egyetemi és ipari érdekviszonyokról
- **Kockázatalapú átvilágítás**
 - Automatikus kockázati szintbesorolás a bejelentett eseteknél, prioritizálva a magasabb kockázatú érdekütközéseket
- **Független bizottsági felülvizsgálat**
 - Független érdekütközés-bizottság elemzi és jóváhagyja a jelentett eseteket, szükség esetén kezelési tervet ír elő
- **Digitális nyilvántartás és compliance platform**
 - Dedikált online platform a bejelentések, státuszok és döntések transzparens követésére
- **Kötelező képzések**
 - Minden érintett számára rendszeres kötelező képzés a konfliktuskezelés és etikai megfelelés tudatosítására

Feladatkör leírása	Elvégzendő feladatok kifejtése	TTC	Egyetem	Külsős
<p>1.1b 2/2</p> <p>Egyetemi és TTC-szervezeti kialakítás</p> <p>– TTC működtetése vállalkozásfejlesztési céllal</p> <p><i>A TTC kialakítja saját szervezetét, különösen azokat az adminisztratív (riportálási) és szerződéses rendszereket, amelyek keretet adnak „a működésnek,” azaz a vállalkozásfejlesztésnek, és amelyek a TTC belső működését és egyetem általi működtetését lehetővé teszik</i></p> <p>Ezek a későbbiekben a többi, részletezett folyamat alapjait adják</p>	<p>1.1b.5 Szabályozói környezet változásának figyelése</p> <ul style="list-style-type: none"> • Stratégiában célterületnek nyilvánított iparágak ágazati szabályozásának nyomon követése és felelősök kijelölése • Részvétel iparági egyeztetéseken, eseményeken, workshopokon • Kapcsolattartás lobbiszervezetekkel, kutatói információgyűjtés • Szabályozások bemutatása áttekinthető formában • Digitális tudásmegosztási rendszer kialakítása 	~	✓	✗
	<p>1.1b.6 Szellemitulajdon-megosztási szabályzat</p> <ul style="list-style-type: none"> • Befektetői igények és oltalmazott szellemi tulajdon fenntartási költségek figyelembevétele • Jogosultsági körök és felhasználási feltételek világos meghatározása • Alternatív hasznosítási módok mérlegelése a jogi feltételek teljesítésével • Szabályzat kiterjesztése ipari háttér (pl. know-how) alkalmazására is • A hallgatói szellemi tulajdonok kezelésének rendezése (az egyetem, a TTC és a vállalkozás szempontjából is) 	~	~	~
	<p>1.1b.7 Összeférhetlenségek és érdekkonfliktusok kezelése</p> <ul style="list-style-type: none"> • Szabályrendszer létrehozása a személyi összeférhetlenség és érdekkonfliktus kiküszöbölésére • Digitális nyilvántartás és ellenőrzési mechanizmusok létrehozása • Munka- és szerződéses viszonyokhoz kapcsolódó bejelentési kötelezettség • Felelősségek kijelölése, rendszeres felülvizsgálat 	~	✗	✓

Kiemelt szerep
 Részleges szerep
 Nem jellemző szerep

[Vissza a főoldalra](#)





Új vállalkozások létrehozása



Feladatkör leírása	Elvégzendő feladatok kifejtése	TTC	Egyetem	Külsős
<p>1.2a 1/2</p> <p>Vállalkozói képesség kialakításának módszerei – Sikerességi feltételek</p> <p><i>A vállalkozásindításhoz és a vállalkozás sikeréhez szükséges alapítói ismeretek átadása, és a vállalkozói szellemiség kialakítása</i></p>	<p>1.2a.1 Összegytemi vállalkozói stratégia és szemlélet kialakítása</p> <ul style="list-style-type: none"> A TTC kialakítja az egyetemi szervezetre is kiterjedő vállalkozói stratégiát, amelyet az egyetem képességeihez és céljaihoz (as-is és to-be) igazít A stratégiának összpontosítania kell a vállalkozói szemlélet szervezet általi átvételére (a marketingtölcser elvéhez hasonlóan) Összegytemi vállalkozási szemlélet, különös tekintettel a vegyes csoportok kialakulását segítő programokra (interdiszciplisáris, sokszínű, ...) 	✓	✓	✗
	<p>1.2a.2 Formális vállalkozói- és üzletitűdás-átadás szervezése</p> <ul style="list-style-type: none"> Struktúrált képzési programok indítása hallgatók és kutatók számára (pl. üzleti modellezés, piacra lépési stratégia, IP menedzsment) Akkreditált kurzusok integrálása a tanrendbe (pl. vállalkozásfejlesztési modulok) Rendszeres workshopok szervezése üzleti szakértők bevonásával Tapasztalati alapú képzések: valós esettanulmányok, vállalkozói mentorálás Online tananyagok és e-learning platformok kialakítása az önképzéshez 	✗	✓	✗
	<p>1.2a.3 Informális vállalkozói- és üzletitűdás-átadás tudásátadás megalapozása</p> <ul style="list-style-type: none"> Közösségi események (pl. Tech Breakfast, vállalkozói meetupok) szervezése Tapasztalatmegosztó klubok és közösségi mentorálás kialakítása Alumni vállalkozók bevonása inspirációs beszélgetésekre Belső kommunikációs csatornák használata (pl. intranet, hírlevelek) jó gyakorlatok terjesztésére Nem formális tanulási terek létrehozása (pl. coworking spaces, innovációs lounge) 	✓	✗	✗

Kiemelt szerep
 Részleges szerep
 Nem jellemző szerep

[Vissza a főoldalra](#)



Felmerült kérdések és jógyakorlatok

1.2a.1 | Összegytemi vállalkozói stratégia és szemlélet kialakítása

- Komplex vállalkozói készségfejlesztés:** Oktatói és hallgatói készségek fejlesztése gyakorlatorientált programokkal (pl. nyári iskola, két napos gyorsított kurzusok)
- Innovációs oktatás erősítése:** Oktatók számára dedikált Innovációs és Vállalkozói program
- Startup inkubációs tér biztosítása:** Innovációs Hub, ahol hallgatók tanácsadást és irodai helyet kapnak startup ötleteik fejlesztéséhez
- Gyakorlat-alapú tanulás:** Valós problémaközpontú projektek megoldása oktatási keretrendszerbe integrálva
- Folyamatos értékelés és visszacsatolás:** Fejlesztési folyamatok rendszeres felülvizsgálata





Felmerült kérdések és jógyakorlatok

1.2a.6 | Motiváló egyetemi szervezeti kultúra kialakítása

- **Egységes vállalkozói ökoszisztéma kiépítése az egyetemen belül**
 - Központi program létrehozása, amely integrálja az oktatókat, kutatókat, hallgatókat, alumni tagokat
- **Szakmai támogatás vállalkozói csapatoknak**
 - Technológiai és üzletfejlesztési tanácsadás a TTO központ bevonásával
- **Céltzott képzések és coaching biztosítása**
 - Academy modulok, workshopok, kurzusok: pl. jogi, technológiai, piacra lépési ismeretek, mentorálási lehetőségek
- **Inspiráló közösségi események szervezése**
 - Techstart inkubátor események, alumni és startup közösség bevonásával
- **Gyakorlatorientált projektkurzusok beépítése**
 - Product Innovation Project kurzus: hallgatói csapatok valódi piaci kihívásokra dolgoznak ki mego.-kat
- **Finanszírozási támogatások biztosítása**
 - Korai fázisú finanszírozási lehetőségek vállalkozói csapatok számára

Feladatkör leírása	Elvégzendő feladatok kifejtése	TTC	Egyetem	Külsős
<p>1.2a 2/2</p> <p>Vállalkozói képesség kialakításának módszerei – Sikeresség támogatása</p> <p><i>A vállalkozásindításhoz és a vállalkozás sikeréhez szükséges alapítói ismeretek átadása, és a vállalkozói szellemiség kialakítása</i></p>	<p>1.2a.4 Kapcsolati erőforrások nyújtása</p> <ul style="list-style-type: none"> • Alumni és iparági hálózatok elérhetővé tétele a hallgatók és kutatók számára • Karrier mentoring programok kialakítása vállalkozói karrierutak támogatására • Peer learning események szervezése tapasztalt hallgatók és kezdő vállalkozók számára • Ipari networking fórumok, például speed networking vagy mentor lounge kialakítása 	✓	✓	✗
	<p>1.2a.5 Tudáserőforrások nyújtása</p> <ul style="list-style-type: none"> • Iparági működést bemutató workshopok, előadás-sorozatok szervezése • Frissített tudásanyagok biztosítása: cikkek, esettanulmányok, hírlevelek • Best practice megosztások, alumni sikertörténetek közzététele • Kérdezz-felelek fórumok ipari szakértőkkel, online és offline formában 	✓	✓	✗
	<p>1.2a.6 Motiváló egyetemi szervezeti kultúra kialakítása</p> <ul style="list-style-type: none"> • Hallgatói nagyköveti program létrehozása vállalkozói példaképek bevonásával • Egyetemi kommunikációs csatornákon vállalkozói sikerek rendszeres bemutatása • Vállalkozói életpálya promóciója karrier-orientációs programok részeként • Közösségépítő események szervezése, például „Entrepreneurship Week” vagy „Startup Day” 	~	✓	✗

Kiemelt szerep
 Részleges szerep
 Nem jellemző szerep

Vissza a főoldalra





Új vállalkozások létrehozása



Felmerült kérdések és jógyakorlatok

1.2b.1 | Innovációs és ötletversenyek szervezése

- **Élményalapú, intenzív képzési formátum**
 - 72 órás gyakorlati esemény, ahol hallgatók vállalkozói készségeket sajátítanak el valódi problémákon keresztül
- **Interdiszciplináris csapatösszeállítás**
 - Különböző tudományterületek és tanulmányi szintek hallgatói dolgoznak együtt, diverz gondolkodás ösztönzése
- **Valós ügyféligények bevonása**
 - Ügyfélkutatás, mentorálás és piaci validáció helyi kisvállalkozásokkal, valós idejű visszacsatolás
- **Prototípus-prezentáció és pitch**
 - Kidolgozott koncepciók bemutatása szakmai zsűri előtt, piaci értékeléssel
- **Skálázható rendezvénymodell**
 - Sikeres pilot után 6 további esemény, 400+ hallgató bevonása; következetes bővítés és közösségépítés
- **Kompetenciafejlesztés és önbizalomépítés**
 - Résztvevők vállalkozói szemléletének erősítése, kreativitás- és magabiztosság-növelés

Például: *Edinburghi Egyetem Launch.ed 3DS*

Feladatkör leírása	Elvégzendő feladatok kifejtése	TTC	Egyetem	Külsős
<p>1.2b 1/2</p> <p>Hallgatói és kutatói innovációs hozzájárás</p> <p><i>A TTC a sikeres technológiatranszfer megvalósítása érdekében erőforrásokat gyűjt és oszt újra, fenntartható módon, miközben csomóponti szerepben tagozódik be az ökoszisztémába</i></p>	<p>1.2b.1 Innovációs és ötletversenyek szervezése</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gyakori, tematikus ötletversenyek rendezése (pl. havi, féléves) konkrét kihívások mentén • Interdiszciplináris csapatok ösztönzése, változatos háttérrel • Versenyfeltételek egyértelmű meghatározása: időkeret, zsűri, nyereség, bemutatási forma • Nyilvános pitch esemény szervezése, mentorálási lehetőségekkel kiegészítve • Díjazási struktúra kialakítása: pénznyereség, inkubációs lehetőség, piaci validáció 	✓	✓	✗
	<p>1.2b.2 Pénzügyi forrásbiztosítás</p> <ul style="list-style-type: none"> • Angyalbefektetői hálózat kialakítása, egyetemhez kötődő alumni és ipari partnerek bevonásával • Belső ösztöndíjak és TTC-finanszírozási alap létrehozása prototípus-fejlesztésre • Pályázati lehetőségek aktív feltérképezése és ajánlása (pl. Horizon Europe, EIC Accelerator) • Finanszírozási workshopok szervezése a hallgatók és kutatók számára • Szakmai segítségnyújtás a költségtervezéshez és elszámoláshoz 	✓	~	✓
	<p>1.2b.3 Fizikai forrásbiztosítás</p> <ul style="list-style-type: none"> • Infrastrukturális erőforrások megosztása (pl. makerspace, egyetemi laborkapacitás) • Gyártási és prototípus-fejlesztési lehetőségek közvetítése TTC-n keresztül • Egyetemi eszközpark láthatóságának növelése: digitális hozzáférési portál • Technológiai partnerek (pl. gyártók, szervizszolgáltatók) bevonása • Belső elszámolási és erőforrás-foglalási rendszer egyszerűsítése 	~	✓	✗

Kiemelt szerep
 Részleges szerep
 Nem jellemző szerep

[Vissza a főoldalra](#)





Új vállalkozások létrehozása



Felmerült kérdések és jógyakorlatok

1.2b.5 | Infrastrukturális forrás-biztosítás

- **Vállalkozói központ létrehozása**
 - Egyetemi szintű központ kialakítása, amely dedikáltan támogatja a hallgatói ötletek fejlesztését, validációját és tesztelését
- **Átfogó programstruktúra kialakítása**
 - Inspiráció: vállalkozói szemléletformáló események, motivációs előadások
 - Készségfejlesztés: workshopok, tréningek vállalkozói készségek fejlesztésére
 - Gyakorlati támogatás: prototípus-készítési lehetőségek, mentori és tanácsadói hozzáférés
- **Fizikai tér és infrastruktúra biztosítása**
 - Nyitott közösségi helyszínek létrehozása csapatmunkára, pitch versenyekre, együttműködésre
- **Integrált hozzáállás: az infrastruktúra mellett további erőforrások:**
 - Hozzáférés biztosítása szakértőkhöz és mentorokhoz
 - Többgenerációs innovátor közösség

Példa: Az Imperial Enterprise Lab az ICL hallgatókat új ötleteik fejlesztésében és tesztelésében támogató központja, a Hackspace pedig prototípuskészítő műhelye.

Feladatkör leírása	Elvégzendő feladatok kifejtése	TTC	Egyetem	Külsős
<div style="background-color: #0070c0; color: white; padding: 2px 5px; border-radius: 3px;">1.2b</div> <div style="background-color: #ccc; color: #666; padding: 2px 5px; border-radius: 3px; margin-left: 10px;">2/2</div> <p>Hallgatói és kutatói innovációs hozzáférés</p> <p><i>A TTC a sikeres technológiatranszfer megvalósítása érdekében erőforrásokat gyűjt és oszt újra, fenntartható módon, miközben csomóponti szerepben tagozódik be az ökoszisztémába</i></p>	<p>1.2b.4 Szellemiforrás-biztosítás</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tematikus ötletversenyek szervezése, ösztönözve hallgatókat új ötletek kidolgozására • Interdiszciplináris csapatok kialakítása, eltérő tudományterületek bevonásával • Rendszeres programok szervezése: workshopok, hackathonok, inkubátor események • Mentorprogramok integrálása, tapasztalt vállalkozók és kutatók bevonásával • Vállalkozói készségfejlesztő tréningek tartása: pitching, üzleti modell kidolgozás, storytelling 	✓	✓	✗
	<p>1.2b.5 Infrastrukturális forrás-biztosítás</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pályázati és ösztöndíj lehetőségek feltérképezése és közvetítése hallgatók és kutatók felé • Angyalbefektető hálózat építése, egyetemi alumni és ipari partnerek bevonásával • Belső finanszírozási programok kialakítása prototípus-fejlesztés támogatására • Kutatási és innovációs infrastruktúra hozzáférés biztosítása (pl. laborok, műhelyek, tesztkörnyezetek) • Digitális hozzáférési megoldások (platformok és eszökmegosztási rendszerek) alkalmazása 	✓	~	✗
	<p>1.2b.6 Szolgálati forrás-biztosítás</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kutatási adatbázisokhoz való hozzáférés, könyvtári előfizetések és ipari adatforrások biztosítása • Konferenciárésztvételek támogatása, szakmai megjelenések finanszírozása • Közösségi tagságok biztosítása: innovációs klaszterek, szakmai szervezetek • Digitális tudásmegosztó platformok bevezetése a belső tudástranszferhez • Belső adminisztratív támogatás: szolgáltatásmenedzsment és háttér folyamatok fejlesztése 	✓	✓	✗

Kiemelt szerep

Részleges szerep

Nem jellemző szerep

Vissza a főoldalra





Új vállalkozások létrehozása



Felmerült kérdések és jógyakorlatok

1.2c.3 | Egyetemi vállalkozás-fejlesztési- és technológiatranszfer-disszeminációs stratégia készítése

- **Egyetemi vállalkozások közösségi tereinek kialakítása:** Ingyenes, nyitott közösségi munkaterek és rendezvényhelyszínek biztosítása, hogy az egyetemi szereplők és városi innovátorok találkozhassanak
- **Intenzív közösségépítés:**
 - Aktív közösségépítő csapat működtetése, öregdiákok és önkéntes hallgatók bevonásával
 - Szakértők, mentorként bevont vállalkozók és kutatók támogatása a közösség tagjai számára
- **Programstruktúra:** hackathonok, pitch versenyek, projektgyorsítók
 - Gyakori megoldásorientált események szervezése, amelyek multidiszciplináris csapatmunkát és valós problémák megoldását célozzák
- **Átfogó skálázható működés:** Éves szinten több száz esemény és több tízezer látogató elérése, a közösségi és üzleti eredmények mérésével és láthatóvá tételével
- **Tudástranszfer erősítése rendezvényeken keresztül:** Workshopok, pitch események, networking fórumok használata a tudásmegosztás és technológiatranszfer elősegítésére

Feladatkör leírása	Elvégzendő feladatok kifejtése	TTC	Egyetem	Külsős
1.2c Vállalkozásfejlesztés egyetemi megvalósítása <i>Az stratégiai célokkal és a szervezeti lehetőségekkel összeegyeztethető és eredményes vállalkozásindítás általi tudáshasznosítási út kialakítása a számos opció közül, és az anyaegyetemi szervezeten belül ennek kibontakoztatása</i>	1.2c.1 Egyetemi vállalkozásfejlesztési szemléleti stratégia kialakítása <ul style="list-style-type: none"> • Vállalkozásfejlesztési szemléletek feltérképezése: kutatásvezérelt, spin-off fókuszú, hallgatói vállalkozásokra fókuszáló stb. • Egy TTC-álláspont kialakítása: közös vízió és célok meghatározása, intézményi konszenzus megteremtése • Egyetemi szintű elfogadtatás: vezetői megerősítés és kommunikációs stratégia kidolgozása • Szemlélet integrálása képzésekbe és rendezvényekbe (pl. tantermi példák, alumni szerepvállalás) 	✓	✓	✗
	1.2c.2 Egyetemi vállalkozásfejlesztési szellemiség gondozása <ul style="list-style-type: none"> • TTC és kari szintű HR-stratégia összehangolása, vállalkozói készségeket célzó képzések beemelése • Oktatói és kutatói közösségek bevonása: TT-műhelyek, vendéglőadások, mentorprogramok szervezése • Tudástranszfer események szervezése: alumni és ipari szereplők részvételével • Szervezeti kultúra átalakítása: vállalkozói szellemiség ösztönzése belső kampányokkal 	✓	✓	✗
	1.2c.3 Egyetemi vállalkozásfejlesztési- és technológiatranszfer-disszeminációs stratégia készítése <i>Részletes kommunikációs folyamatot ld.: 3.2</i> <ul style="list-style-type: none"> • Disszeminációs stratégia megalkotása: célcsoportok, üzenetek és csatornák meghatározása • Kommunikációs terv kidolgozása: események, workshopok, belső hírek, sikerstoryk • Információáramlás támogatása: belső platformok (intranet, hírlevelek) használata • Folyamatos visszacsatolás: stratégia hatékonyságának értékelése, frissítés 	✓	✓	✗

Kiemelt szerep
 Részleges szerep
 Nem jellemző szerep

[Vissza a főoldalra](#)





Új vállalkozások létrehozása



Felmerült kérdések és jógyakorlatok

2.1a.3 | Kapcsolat egyéb vállalkozásfejlesztő szervezetekkel

- Példa két egyetem közös sikerére**
- Nemzetközi nyári egyetem:** kapcsolat kiépítése külföldi egyetemmel vagy vállalkozásfejlesztő szervezetekkel, külföldi ökoszisztémák megismerésére
 - Interdiszciplináris és kulturálisan sokszínű környezet kialakítása** a validáció és az ötletelés támogatására, különböző szakterületek és kultúrák, és alternatív validációs szempontokat szerepeltetésével
 - Mobilitás és élményalapú tanulás biztosítása** az által, hogy a program több helyszínen (pl. két városban)
 - Nemzetközi önállóság,** kapcsolatépítés, és idegennyelv-használat erősítése.
 - Éves tematikák, vagy jelentősen eltérő profilú egyetemek (művészetek, bölcsészettudományok), és iparágak (kulturális iparágak) összedolgozása

Példa: A Barcelonai Egyetem a HEC Montreallal közösen 2009 óta szervez két hetes nyári egyetemet, egy-egy hetet töltve el a két városban. A céglátogatás és a nemzetközi kapcsolatépítés mellett előtérben van a komfortzónák elhagyása és a „radikálisan kreatív” megoldások keresése

Feladatkör leírása	Elvégzendő feladatok kifejtése	TTC	Egyetem	Külsős
2.1a Vállalkozási keretrendszerek <i>Az egyetem stratégiai céljai mentén a technológiatranszfer célú vállalkozásindítás keretrendszerének kialakítása és működtetése</i>	2.1a.1 Vállalkozásindítási döntés keretrendszere <ul style="list-style-type: none"> Annak a keretrendszernek a meghatározása, amely alapján a TTC javasolja a (spin-off vagy startup) vállalkozások alapítását <ul style="list-style-type: none"> A kutatói innováció tulajdonságainak (kutatási eredmény, kutatói habitus, egyetemi erőforrásellátottság), a hasznosítás várható módjainak (piacival közös vegyesvállalati, önálló cég, korábbi vagy másik indított vállalkozásba integrált), a döntés TTC-re vonatkozó következményeinek, és Értékelési szempontok (piaci potenciál, TRL, csapat), tőkepiaci helyzet és várakozások, befektetések szektorális elosztási stratégiája, fókuszterületek megléte, kockázatkezelés (aggregálódó kockázatok, diverzifikáció), exit lehetőségek (a TTC részesedésének értékesítése) figyelembevételével 	✓	✗	~
	2.1a.2 Készülés a vállalkozó folyamat időbeliségére <ul style="list-style-type: none"> A szervezeti elfogadtatása és promóciója a ténynek, hogy a vállalkozásfejlesztés hosszú távú, legalább egy évtizedes feladat Meghatározni a kilépési (exit) időtávot (pl. 10 éves VC-alapok mintájára), stratégiáját (pl. kivásárlás vagy tőzsdére lépés) Akciótervek készítése a különböző mérföldkövek elérése esetén a TTC számára, a vállalkozással szemben támasztott elvárásokról. Társulás hosszú távra, piaci befektetési partnerrel: – a befektetés mellett – az indított vállalkozások számára tudás (smart money) és hitelesség (validáció, tracktion) elérése érdekében 	~	✓	✗
	2.1a.3 TTC kapcsolata egyéb vállalkozásfejlesztő szervezetekkel <ul style="list-style-type: none"> Az egyetemi polgárok összekötése a releváns inkubátorokkal, akceleratorokkal, akár más egyetemeken futó programokkal, VC-kkel (CVC-kkel) és pályázati kiírásokkal, a vállalkozásfejlesztési ökoszisztéma kiaknázása érdekében <ul style="list-style-type: none"> Kapcsolattartás (rendszeres kommunikáció más szervezetekkel, hírlevél írása), és rendezvények Konzorciumi és pályázati tapasztalat (közös projektek), adatbázis (releváns szervezetek), referenciagyűjtés (sikeres együttműködések bemutatása) 	✓	~	✗
	2.1a.4 Nem teljesítő befektetések elhagyása <ul style="list-style-type: none"> Elhagyási és esetleges átruházási stratégia kialakítása: a felkarolásra alkalmatlannak ítélt innovációk és innovációs lehetőségek SZT-szerinti rendezésére szabályzat kidolgozása <ul style="list-style-type: none"> Lehetőségek számbavétel és kidolgozása (a TTC/az egyetem átadja részesedését az ezt kérő kutatónak, közkinccsé teszi a gátló szándékú stratégiai oltalmazások megakadályozására, „1 Ft” értékű put opciók beépítése a szerződésekbe), átruházási szerződés elkészítése Értékelési kritériumok (piaci potenciál hiánya, technológiai zsákutca) és az elhagyás döntési folyamatba integrálása (mérőföldkövek), felelősének kijelölése, módszeres alkalmazása, szellemi tulajdonjogok megszűnésének jogi és pénzügyi következményeinek áttekintése 	✓	✗	~

Kiemelt szerep
 Részleges szerep
 Nem jellemző szerep

[Vissza a főoldalra](#)





Új vállalkozások létrehozása



Felmerült kérdések és jógyakorlatok

2.1b.2 | Validációs műhely kialakítása

Hallgatói validáció ösztöndíj

- A validációs műhelyekhez kapcsolható célzott, rövid időtartamú ösztöndíj biztosítása a lehető legtöbb hallgatónak, amely lehetővé teszi a diákoknak, hogy rövid időre „főállásban” dolgozzanak ötleteiken
- Inspiráció–információ–inkubáció hármas modelljének követése: a műhely működésébe beépíthető egyszerre épít tudásra, motivációra és gyakorlati támogatásra
- Korai fázisú validáció belépési pontja a teljes innovációs láncba: a program strukturált bejáratként szolgálhat a TTC egyéb szolgáltatásaihoz, így a validáció nem elszigetelt, hanem integrált lépés.
- A hatékony működés igazolása megfelelő mutatószámokkal, amelyek a hosszú távú hatást és a lehetőségeket veszik figyelembe

Példa: A Lundi Egyetem üzletfejlesztést és finanszírozást 50.000 hallgatónak és 5.000 kutatónak lehetővé tevő Leapfrog nevű ösztöndíjprogramja, amely 3 hónapra 50 ezer korona támogatást ad a legalább kétfős csapatokban jelentkező egyetemi polgároknak

Feladatkör leírása	Elvégzendő feladatok kifejtése	TTC	Egyetem	Külsős
<p>2.1b 1/2</p> <p>Vállalkozói képesség kialakításának eszközei – a vállalkozás szervezete</p> <p><i>Az indulás előtti és elindított vállalkozásoknak (és alapítóknak) a TTC által nyújtott szolgáltatások a gyorsabb előrehaladás és a sikeresebb tőkebevonás érdekében</i></p>	<p>2.1b.1 Befektetési és exit-szemlélet alkalmazása a kezdetektől</p> <ul style="list-style-type: none"> Csapat-, ötlet-, befektetés- és vállalkozásértékelési keretrendszerek kialakítása Pénzügyi és befektetési stratégia választása az időtáv, a versenyelőnyök és a stratégiai célok alapján <ul style="list-style-type: none"> Az egyetemi háttér mint lehetséges versenyelőny figyelembe vétele (tudományegyetemek – interdiszciplinaritás és a diverzifikáció beépítése; szakegyetemek – ipari kapcsolatokra alapuló vegyesvállalatokban elérhető versenyelőny becsatornázása; művészeti és alkalmazott tudományok egyetemei: áramvonalas és iparközei szemléletű hallgatói startupok, társulási lehetőségek) A 4. szakasz ezen alpont alapján történő kialakítása 			
	<p>2.1b.2 Validációs műhely kialakítása</p> <ul style="list-style-type: none"> Dedikált validációs program (program-tér-erőforrások – ld. 1.2) biztosítása ötletfázistól Szükségletfelmérés: egyetemspecifikus startupok validációs igényeinek azonosítása Probléma- és műszaki validáláshoz: célpiaci döntéshozó és szakértő biztosítása Az egyetem belső vállalkozási kiválasztási folyamataiban a validáció elismerése <ul style="list-style-type: none"> Szigorúbb validációs protokollt lehet alkalmazni különös ok (veszélyes vagy drága üzem), illetve forrásbiztosítás esetén, KPI-kkel Pilot projekt implementáció: Proof-of-Concept (PoC) validációs stratégia készítése partnercégekkel, PoC projektek versenyeztetése (tematikusan/partnerek bevonásával) 			
	<p>2.1b.3 Kutatáspiacosítási stratégia</p> <ul style="list-style-type: none"> A kutatások piacosításával foglalkozó kezdeti vélekedések, hitek és attitűdök felmérése; majd az eredmények alapján kutatáspiacosítási stratégia kialakítása, szervezeten belüli előzetes validáltatása, és bevezetése A vállalkozás általi piaci hasznosítás mint lehetséges és elfogadott kutatási cél promótálása a szervezeten belül kutatóknál és hallgatóknál Sikeres kortársak kutatáspiacosítási nagykövetkénti pozicionálása kommunikáció során A kutató egyetemi polgárok számára a valóban piacosítható témák iparági szereplők segítségével történő elérhetővé tétele és ezek értékelése a témák bírálata során A vállalkozói és a kutatói utakat rugalmasan ötvöző életpályák kialakítása a kutatókkal együttműködve, az új életpálya láthatóságának biztosítása 			

Kiemelt szerep
 Részleges szerep
 Nem jellemző szerep

Vissza a főoldalra





Új vállalkozások létrehozása



Felmerült kérdések és jógyakorlatok

2.1b.5 | Belső innovációbemutatói rendszer kialakítása, működtetése

A belső innovációbemutatói rendszere alapvetően digitális, hozzáférhető és közismert, hogy a kutatók és hallgatók bizalma kialakulhasson
A technológiatranszfer sikerét elősegíti, ha a bemutatás:

- **Folyamat szemléletű:** a kezdeti lépésben érdemes minél több innovációs ötletet bevonni, és azokon a pontokon támogatni a kutatókat és hallgatókat, amikben tényleg szükségük van rá
- **Motiváló:** tehermentesíti az egyetemi polgárokat a szükségtelen terhektől; illetve a TTC-k által keresett területek és tulajdonságok bemutatásával bátorít
- **Szolgáltatói szellemiségű:** azokon a pontokon nyújt támogatást, akár személyes tanácsadást, amelyeken tényleg szükség van rá (legyen ez akár a csapattárs-találás, akár a magvetőtőke megszerzése)
- Bővebben ld. az "A" szakasz vonatkozó részeit

Példa: Az Oxford University Innovation által gondozott keretrendszer jó kiindulási alap, de számos szervezet jelentős figyelmet fordít már erre a kérdésre, például a John Hopkins Egyetem, vagy az M.I.T.

Feladatkör leírása	Elvégzendő feladatok kifejtése	TTC	Egyetem	Külsős
<p>2.1b 2/2</p> <p>Vállalkozói képesség kialakításának eszközei – a TTC szervezete</p> <p><i>Az indulás előtti és elindított vállalkozásoknak (és alapítóknak) a TTC által nyújtott szolgáltatások a gyorsabb előrehaladás és a sikeresebb tőkebevonás érdekében</i></p>	<p>2.1b.4 Vállalkozásfejlesztési források TTC általi megszerzése</p> <ul style="list-style-type: none"> • Állami és pályázati források gyűjtése, biztosítása (átadása) az indított vállalkozásnak <ul style="list-style-type: none"> – Konzorciumi és alvállalkozói szerepek, biztosítása a vállalkozások számára – Tartós partnerségek (label) elérése EU-s, nemzetközi és magyar technológiatranszfer-támogató alapoknál (EIT, EIC, ESA, NKFIH, OTKA) • Az EU-s (általában konzorciális) pályázati indulási feltételeknek megfelelés beépítése a működésbe <ul style="list-style-type: none"> – Az alapított vállalkozások és a futó pályázati programok összefésülése egy adatbázisban – Az indulási jogosultság ellenőrzése a vállalatok által – Az adott vállalkozás számára érdekes lehetőségekről automatikus kiértékelése – Olyan szervezeti és szerződéses feltételek bevezetése az alapított vállalkozásoknál, amelyek a lehető legtöbb vagy legrelevánsabb forrásadóknak megfelelnek (pl. Horizont Grant Compliance) 	✓	~	~
	<p>2.1b.5 Belső innovációbemutatói rendszer kialakítása és működtetése <i>Részletes innovációbemutatót ld. még az „A” szakaszban</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Folyamat szemléletű, lehetőleg gyors, az oltalmazási folyamatban valóban segítő belső innovációfelfedési és oltalmazási rendszer kialakítása és működtetése a vállalkozások számára • Stratégiai illeszkedés az egyetemi tudástermelés lehetőségeihez és céljaihoz • Gyors eljárás az egyértelmű kereskedelmi potenciállal rendelkező szellemi tulajdon-jelöltek esetében • A kutatók és hallgatók számára világossá tenni, hogy a tudományos közlés minél korábbi, az oltalmazás titoktartás mellett minél későbbi külső publikálásra sarkall • Automatizált és digitalizált munkafolyamatok alkalmazása hatékonyság növelése érdekében, valódi és gyorsan elérhető segítségnyújtás mellett. • A minőségbiztosítási rendszer kiemelten kezelése és folyamatos tökéletesítése (mert a belső innovációbemutatói folyamatindító lépés) 	✓	✗	~

Kiemelt szerep
 Részleges szerep
 Nem jellemző szerep

[Vissza a főoldalra](#)





Új vállalkozások létrehozása



Felmerült kérdések és jógyakorlatok

2.2 | Alapítási értékelés

- Összevont, gyorsított ötlet- és csapatértékelés**
- **Szelektívolyamat-tervezés:** olyan folyamatokat kell kialakítani, amelyek a keresett alapítók számára értékes eredményekért cserébe követelnek többletteljesítményt vagy egyéb áldozatot
 - **Belső motivációra ráerősítés:** a sikeres startupperek sokszor rendelkeznek különleges személyiségjegyekkel (pl. leleményesség, szenvedély), így ezekre (és nem általában) kell összpontosítani.
 - **Belső verseny:** a belső kiválasztásnál érdemes a következő erőforrás megszerzését elérhető, de kihívást jelentő mérföldkövekhez kötni
 - **Ökoszisztéma-csomópont:** érdemes nyitottnak lenni a nem az anyaegyetemi szervezetből érkező alapítókra, és ökoszisztéma-csomóponti szerepre törni

Példa: A Müncheneri Műszaki Egyetem kétszempontú startup-együttműködési rendszert dolgozott ki. A szokásos mellett lehetőség van egy „Fast Track” nevű, gyorsított eljárás keretében, 13 hét alatt megegyezésre jutni.

Feladatkör leírása	Elvégzendő feladatok kifejtése	TTC	Egyetem	Külsős
<p>2.2</p> <p>Alapítási értékelés</p> <p><i>A TTC megvizsgálja, hogy a vállalkozásötletnek van-e érdemi esélye a sikerre. Az induló vállalkozások sikerének megítélése kifejezetten nehéz – a vizsgálat célja nem (csak) az értékelés, hanem a fejlesztendő és az esetleges stratégiai irányok kijelölése</i></p>	<p>2.2.1 Ötletértékelése</p> <ul style="list-style-type: none"> • Műszaki értékelés <ul style="list-style-type: none"> – TRL szerinti besorolás, illetve principle thinking, megvalósíthatóság, oltalmazás (SZT-lehetőségek) és egyéb szempontok szerinti (műszaki) védhetőség elveinek, és – Fejlesztési terv kidolgozottsága, mérföldkövek teljesülése és teljesíthetősége, ütemezés realitásának és ambíciózusságának, műszaki traction beépítése az értékelésbe • Pénzügyi értékelés vállalati szinten, megállapodási keretek <ul style="list-style-type: none"> – Üzleti modell, fejlesztési tervek kidolgozottsága, piacbecslés, működési védhetőség (kritikus tömeg, hálózatosiparágak), ESOP-használatának beépítése az értékelésbe – SAFE, convertible note használata – Befektetési tendenciákhoz illeszkedés (impact, SaaS, B2B, szoftver, bloklánc, ESG) • Üzleti összehasonlító értékelés iparági szinten <ul style="list-style-type: none"> – Business Readiness Level, Customer Readiness Level, Innovaion Readiness Level (KTH-módszertan), Investment Readiness vizsgálat alkalmazása indikátorokként, – Versenyárselemzés és a tervezett vállalat menedzsmenteszközökkel (SWOT, Porter 5F, SMART-célok) történő elemzésének beépítése az értékelésben • Értékláncokhoz illeszkedés (fit) a piac aktuális állapota alapján történő értékelés <ul style="list-style-type: none"> – A product-market fit és hasonlók (üzleti modell, értékesítési csatorna, vásárló, csapat) egymáshoz illésének, és a tervezett indulási időzítésnek (timing) a beépítése 	✓	✗	~
	<p>2.2.2 Csapatértékelés</p> <ul style="list-style-type: none"> • Csapat vállalkozásfejlesztési szempontú általános megítélése <ul style="list-style-type: none"> – Átfogó (egyénre és csapatra mint olyanok) értékelés (attitűd, személyiség, alkalmasság/rátermettség, kitartás, eltökéltség, ambíció, csapatdinamika, sokszínűség, idővel jelentkező vezetői képesség-igények megléte, ...); értékelőkártyák, csapatdinamika, pitch-értékelés, DISC-eredmények (vagy hasonló vizsgálatok) beépítése az értékelésbe • Csapat egyetemi és TTC-célokhoz illeszkedésének vizsgálata <ul style="list-style-type: none"> – Adott iparági tudás, képesség vagy partner megléte, szerzésének lehetősége, vagy szerzésének megcélzása az egyetem által, vállalkozásindítási cél megléte az adott iparágban, potenciális exit-partner megléte, a reménybeli vállalkozás egyetemi portfólióba történő illeszkedése kitettség és teljesértéklánc-lefedés szempontjából. • Csapat megvalósítási képességének ötletszintű elemzése <ul style="list-style-type: none"> – Megvalósítási képesség, kulcskompetenciák megléte, iparági ismeret, iparágitapasztalat, vállalkozói tapasztalat, agilis vagy nagyvállalati területen szerzett átvihető tapasztalat meglétének; és tárgy iránti lelkesedésnek és mások vezetésének képességének beépítése az értékelésbe 	✓	✗	~

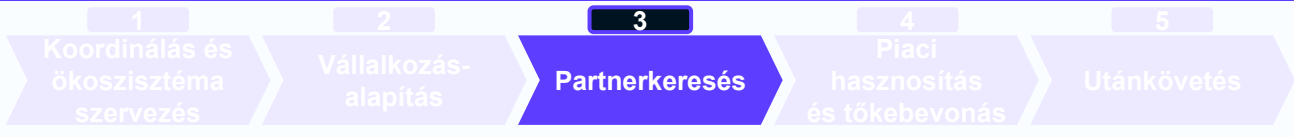
Kiemelt szerep
 Részleges szerep
 Nem jellemző szerep

[Vissza a főoldalra](#)





Új vállalkozások létrehozása



Feladatkör leírása	Elvégzendő feladatok kifejtése	TTC	Egyetem	Külsős
3.1 Piaci igények becsatornázása <i>Piaci és befektetői kapcsolatokon alapuló információk és lehetőségek beépítése a partnerkeresési folyamatba</i>	3.1.1 Vállalati kapcsolatok, versenypályázatok és befektetési makrohelyzet ismerete <ul style="list-style-type: none"> Piaci vállalatok, vállalati VC-k (Corporate Venture Capital/CVC), és befektetők (angyalok, ...) igényeinek becsatornázása az ötletversenyekbe, kutatási irányok kiírásába, visszacsatolás Piaci és állami (és pályázati) igények, folyamatok nyomon követése <ul style="list-style-type: none"> Trendek nyomonkövetése és megfelelő használata: iparágak, alkalmazott szereződéstípusok, menedzsmenteszközök területén Lehetséges konzorhiumok, pályázati kiírások nyomonkövetése (EURAXESS, Enterprise Europe Network, EUcalls) Befektetési dinamika vizsgálata (pénzügyi dinamika, deal-flow, fund allocation, ...) Egyetemi kockázati tőke-klubok támogatása, és az általuk készített tőkemozgási és egyéb (pl. deal flow jellegű) elemzések alkalmazása, együttműködés a TTC és a startupok számára releváns, kockázati tőkéket érintő változások nyomon követésében 	✓	~	✗
	3.1.2 Makrotendenciális piacképesség folyamatos fenntartása <ul style="list-style-type: none"> Vállalati (és állami) szereplői fájdalompontok becsatornázása a vállalkozásfejlesztésbe <ul style="list-style-type: none"> A fájdalompontokra reflektálás szükségessé tétele a kutatásban, hogy a szemlélet részévé váljon, hogy a kutatást tovább kell vinni a megoldásig Egyetemi (hallgatói és oktatói) stratégiai és trendkutató klubok létrehozása, amelyek a műszaki változás és különösen a technológiatranszfer szempontjából jelentős változások nyomon követésével a szervezeten belül terjesztik a trendérzékenységet 	~	~	✗
	3.1.3 Piacra bevezetési és technológiai úttörés <ul style="list-style-type: none"> Induló műszaki tendenciák keresése, és az ezekkel kapcsolatos információk visszacsatornázása az egyetemi vállalkozások technológiafejlesztési terveibe Stratégiai és üzleti céllá emelni olyan vállalkozások indítását, amelyek sikeresen vezethetnek be a piacra az alapításukkor még korai technológiákat Egyetemi belső tudásmegosztás az induló trendekre mutatott (lappangó) vállalati, piaci és társadalmi igények feltárásáért, majd validálására Gyors prototípusalkotási képességek kialakításának kezdeményezése a korai trendek vizsgálatára és használhatóságuk validálására 	✓	✓	~

Kiemelt szerep
 Részleges szerep
 Nem jellemző szerep

[Vissza a főoldalra](#)



Felmerült kérdések és jógyakorlatok

3.1.2 | Makrotendenciális piacképesség folyamatos fenntartása

A hallgatói VC és technológiatranszfer-klubok kiegészítik vállalkozásalapítást, lehetőséget teremtve a „tárgyalóasztal másik oldala” iránt érdeklődők bevonására

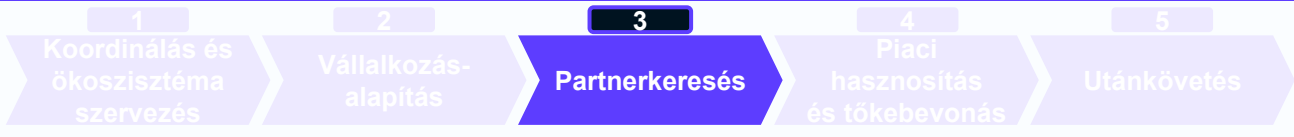
- Karriertámogatás** keretében a hallgatók felkészítése vállalkozói, kockázati tőkepiaci karrierre, gyakorlati tudással és kapcsolatokkal
- Vállalkozói ökoszisztéma erősítése** a befektetői szemléletmód és tudás gyarapításával
- Oktatás** és szemléletformálás események, iparágakat megismertető előadásokkal, versenyek, pályáorientációs programok kínálása.
- Kapcsolatépítés** és hálózati integráció: befektetőkkel, iparági szereplőkkel (CVC), pl. VC-k által tartott kurzusokon.
- Részvétel** valódi startupversenyeken, befektetői szimulációkon és vállalati kihívásokon tapasztalatszerzésért

Példa: A Duke Egyetemen működő Entrepreneurship & Venture Capital Club egy hallgatók által vezetett szakmai klub (kör), amely az érdeklődőket az innovatív gazdaság befektetői (VC) oldalával ismerteti meg





Új vállalkozások létrehozása



Felmerült kérdések és jógyakorlatok

3.2.2 | Szakmai és társadalmi kapcsolatok

TTC-n belüli munkacsoport a szakmai és társadalmi érdekeltek bevonásáért

- **Önszerveződő tudásmegosztási eseménysorozatok támogatása** az egyetemi polgárok körében, elősegítve a különböző alapítók (kutatók/hallgató, kor, háttér) találkozását
- **Híd szerep az öregdiákok és a jelenlegi egyetemi polgárok között:** a munkacsoport ösztönzi az öregdiákok aktív részvételét a mentorálás, finanszírozás és kapcsolati tőke megosztása területén, egyfajta közvetítő platformként működve
- **Szerződéses és hosszabb távú társulási viszonyok** kialakítása a nemzeti és nemzetközi technológiatranszfer szervezetekkel, akár városok vállalkozásfejlesztési osztályaival

Példa: A Trinity College Dublin a Tangent nevű csoporton keresztül innovációs és vállalkozói programokat kínál diákoknak és munkatársaknak. A LaunchBox a Tangent diákoknak szóló akceleratora, amely mentorálást, finanszírozást és hozzáférést biztosít az öregdiákokhoz és befektetőkhez. A LaunchBox partnere az EIT-nek is.

Feladatkör leírása	Elvégzendő feladatok kifejtése	TTC	Egyetem	Külsős
<p>3.2</p> <p>Partnerkapcsolatok fenntartása (kommunikáció)</p> <p><i>A TTC szempontjából elkülöníthető külső csoportokkal (azaz a nem alapítókkal és nem saját munkatársakkal) történő szakszerű kapcsolattartás, elsősorban a vállalkozás általi technológiatranszfer sikerének biztosítása szempontjából</i></p>	<p>3.2.1 Pénzügyi és befektetői kapcsolatok</p> <ul style="list-style-type: none"> • Befektetői kapcsolatok és kommunikáció professzionális megszervezése <ul style="list-style-type: none"> – Befektetőkre optimalizált, a beszámolót helyettesítő, könnyen megérthető, vizuálisan erős információs anyag („TTC Kivonat”) készítése, kezdetben a stratégiai narratívák, és a TTC szempontjából releváns számszerű eredmények feltüntetésével (indított startupok, szabadalmi bevételek, szerződéses feltételek, jövedelemmegosztási irányok) – A TTC eredményeit bemutató, visszakereshető, letölthető és kereshető adatbázis a befektetési lehetőségekről (szűrés impact, ESG, iparág, életkor, ... szerint) – Dedikált honlap (vagy honlap-rész), befektetői események, saját angyal-hálózat, saját öregdiák-hálózat becsatornázására • Strukturált befektetői adatbázis és kapcsolati menedzsment bevezetése, dedikált CRM-rendszerrel (pl. Affinity, HubSpot), vagy az egyetemi SAP-hoz illeszthető modullal, a befektetők preferenciáit, státuszát, múltbeli interakciókat számontartva, és egyénre szóló javaslatokkal támogatva kapcsolatépítési és befektetési stratégiáikat • Eves vagy féléves rendszerességgel befektetői esemény szervezése, ahol a startupok prezentálnak a befektetőknek (Demo Day), bevezethetik saját keresési szempontjaikat (VC kerekasztal, Scouting Session, Reverse Pitch), és kapcsolódhatnak (1-on-1) • Saját befektetői hálózat szervezése, potenciálisan az öregdiákok és a társult partnerek bevonásával, és közöttük a kommunikáció adekvát, stratégiai narratívába illeszkedő változatainak kidolgozása befektetői csoportonként (VC, CVC, állami alapok, angyalok); számukra releváns információkat tartalmazó saját hírlevél küldése (Ld. 3.1.1.) 	✓	✗	~
	<p>3.2.2 Szakmai és társadalmi kapcsolatok</p> <ul style="list-style-type: none"> • Minden esetben alapvető a szakszerű (marketing mix), a felhasználó által személyre szabható, a TTC-által célozható kommunikációs infrastruktúra és protokoll bevezetése • Egyetemi hallgatók esetében a validációkban való részvétel biztosítása (akár mint diákmunka vagy tanegység), a kutatók számára a belépési küszöb csökkentése (pl. segítség konferencia szervezésében, és ott technológiatranszfer szekció tartása) • TTC-hez kötődő nem alapító érdekeltek (mentorok, tanácsadók) számára a nem pénzügyi kommunikációs igények kiszolgálása (hivatalos partnerként feltüntetés, minősítés) • Egyetemhez kötődő egyéb érdekeltek (öregdiákok, helyi cégek, önkormányzatok, civilek) kommunikációs igényeinek bevonása ötletversenyeknél (pl. külön szekció szervezése) 	✓	~	~
	<p>3.2.3 Anyaegyetemhez köthető kapcsolatok</p> <ul style="list-style-type: none"> • A TTC segítse az anyaegyetem PR-céljait, saját márkaépítését mint az innovációs gazdaság szereplője („branding”) (ld. 3.2.1 – „TTC Kivonat” kiadványokban hasonló, nagy hírértékű információk szerepelnének, mint amik egy egyetemi lapra is kikerülhetnek). • A technológiatranszfer-kapcsolatok gondozása, növelése más egyetemekkel alkotott (stratégiai) partnerségek létesítésével, rotációsan elnökkölt közös szervezettel, éves látogatással, közös ötletversenyekkel és témakiírással, ismeretek megosztásával • A technológiatermelés egyetemi szervezeteivel karok, tanszékek; hivatalok, más egyetemi cégek, HÖK) dedikált és rendszeres személyes kapcsolattartás, igényeik megjelenítése 	✓	✓	✗

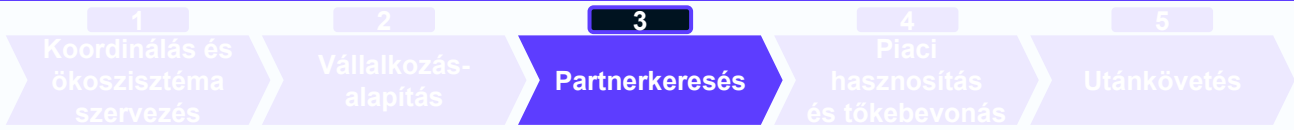
Kiemelt szerep
 Részleges szerep
 Nem jellemző szerep

[Vissza a főoldalra](#)





Új vállalkozások létrehozása



Felmerült kérdések és jógyakorlatok

3.3.2 | Partnerbevonás

- Összetett, több érintett számára érdekes Demo day-ek szervezése**
- **A validálási lehetőséget biztosítani tudó ipari partnerek** becsatornázása a Demo Day-ekre
 - A technológiatranszfer után érdeklődők kutatók és cégek számára is érdekes **közös programok szervezése**
 - Az sajátosságai alapján a TTC kínálatához illeszkedő VCK-ből lista összeállítása
 - **Kutatók, vállalkozók és vállalatok összekötése** a Demo Day-en (vagy azon kívül), egy dedikált program keretében

Példa: A Chalmers Ventures a svéd Chalmers Műszaki Egyetem inkubátora és kockázatitőke társasága. A Chalmers Ventures évi rendszerességgel szervez egy eseményt, amelyet Venture Day-nek neveznek, és amelyre sikeresen hívnak meg több tucat további VC-t – elsősorban a régióból.

Egy másik program, a TechMatching keretében kutatókat, vállalkozókat és cégeket kötnek össze, hogy a lehetséges ötleteket közösen fejlesszék tovább.

Feladatkör leírása	Elvégzendő feladatok kifejtése	TTC	Egyetem	Külsős
<div data-bbox="63 528 165 571" style="background-color: #007bff; color: white; padding: 2px 5px; border-radius: 3px;">3.3</div> <p>Partnerekkel közös szolgáltatások</p> <p><i>A tőkén kívül szükséges, számos külső támogatás nyújtására képes szereplők, azaz a tágabban vett ökoszisztéma bevonása, különös tekintettel a validálásra és a tractionre</i></p>	<p>3.3.1 Partnerkapcsolati terv</p> <ul style="list-style-type: none"> • Alapja egy marketingterv készítése, benne az események éves tervezésével • Közös marketingnaptár készítése stratégiai partnerekkel (pl. ipari partnerek, inkubátorok és -házak,), egymás rendezvényein képviselő, figyelem-konkurencia elkerülése. • Közös („Co-branded”) rendezvény kialakítása, ahol a partner szakértői hitelességet és láthatóságot szerezhet. Pl. tematikus konferencia, iparági szinten: vándorgyűlés. • Partnerspecifikus célcsoport-megszólítás: egyetemi vagy TTC eseményeken a partnerek számára releváns célcsoportok (pl. deep tech startupok) bevonása. (Ld. 3.2.1.) 	✓	✗	✗
	<p>3.3.2 Partnerbevonás</p> <ul style="list-style-type: none"> • A partnerkapcsolatok egyik legerősebb eszköze az (online, fizikai, vagy vegyes) eseményeken való részvétel, amelyeknél a kiemelekedő élmény nyújtására kell törekedni (tervezése, szervezése, kivitelezése). • A partnerek számára integrálható információs keretrendszer biztosítása, használata. • Részvételi ösztönzők kidolgozása partnerek számára (pl. exkluzív hozzáférés spin-off portfólióhoz, korai betekintés lehetőség új technológiákhoz) a részvétel növelésére. • Pilot események szervezése validációs együttműködés előtt vállalati partnernek számára (pl. tech meet-up, ideation session), hogy azonnali visszacsatolást kapjon kihívásaira. 	✓	✗	✗
	<p>3.3.3 Validációs partnerségek biztosítása</p> <ul style="list-style-type: none"> • Validációs folyamatok véghezviteléhez szükséges információk és szolgáltatások (kapcsolatok, együttműködési keretek, partnerségek és hálózatok) kialakítása • Hallgatók és hallgatói szervezetek bevonása a validálásba (pl. kiskereskedelmi termékek esetében). • Ösztönzők kidolgozása a validálásban részvétel számára, például a partnermegoldása mint próbamunka a startup által (jutányos áron, vagy ingyenesen – traction biztosítására) • Standard együttműködési sablonok létrehozása (pl. NDA, tesztelési megállapodások): jogi és adminisztratív egyszerűsítés, az időtakarékosság jegyében. 	✓	~	✗
	<p>3.3.4 Validációs partnerségek használata</p> <ul style="list-style-type: none"> • Validációs protokoll kialakítása a vállalkozások és a partnerek számára, a várakozások összehangolása és az információs és jogi követelmények tisztázására. • Validációs pártalálás (match making) felület vagy esemény működtetése. • Tájékoztató a partnerek számára a validációban történő részvétel esetleges további hatásairól (pl. lehetséges innovációs és adóvonzatokkal kapcsolatban) 	✓	✗	✗

Kiemelt szerep
 Részleges szerep
 Nem jellemző szerep

[Vissza a főoldalra](#)





Felmerült kérdések és jógyakorlatok

Feladatkör leírása	Elvégzendő feladatok kifejtése	TTC	Egyetem	Külsős
<p>4.1</p> <p>Indított vállalat mint befektetési termék kialakítása</p> <p><i>Az indított vállalatokat tudatosan befektetési terméké formálása, azaz a startupok támogatása olyan működési és szervezeti jellemzők kialakításában, amelyek később vonzóvá teszik őket piaci befektetők, partnerek és vevők számára</i></p>	<p>4.1.1 Befektetési szemlélet érvényesítése a vállalkozásfejlesztésben</p> <ul style="list-style-type: none"> A startup-fejlesztés támogatása tudatos befektetési logikával, azaz már a kezdetektől olyan üzleti és szervezeti döntésekre ösztönzés, amelyek később vonzóvá teszik a vállalkozást befektetők számára <ul style="list-style-type: none"> Piaci igények beépítése: Validációs folyamatokat és feedback-loopokat biztosít a termékfejlesztéshez, így a startupok tényleges piaci problémára reagálnak Üzleti innováció: A TTC nemcsak technológiai, hanem üzleti modell szintű innovációban is támogat – pl. revenue stream-ek optimalizálása, szegmentálás. Exit-szemléletű építkezés: A startup értékét tudatosan úgy növeli, hogy az felkeltse későbbi vevők vagy felvásárlók figyelmét. Ez tartalmazhat: IP-rendezés, skálázhatóság előkészítése, méretgazdaságosság javítása (ld.: 3.1.1) 	✓	~	✗
	<p>4.1.2 Vállalkozási sikeresség folyamatszempléltű növelése</p> <ul style="list-style-type: none"> Tudományági és innovációs gazdasági bukási és elégtelen fejlődési okok tevőleges (üzem közbeni) kezelése <ul style="list-style-type: none"> Smart money bevonása: A TTC szerepe túlmutat a pénzen – hozzáférést biztosíthat stratégiai kapcsolatokhoz, tanácsadókhöz, pilot projektekhez Board support: Olyan tanácsadó testületek vagy mentorhálók kiépítésében támogat, amelyek érdemben tudják segíteni az alapítókat stratégiai döntésekben, pl. MIT vagy Stanford modellek alapján 	✓	~	✗
	<p>4.1.3 Vállalkozási sikeresség eseti növelése a TTC által</p> <ul style="list-style-type: none"> Eseti alapú szolgáltatások nyújtása: <ul style="list-style-type: none"> Menedzsment tanácsadás: például árképzési stratégia kialakítása, traction-generáló modellek (pl. freemium), B2B vagy B2C piaci belépési támogatás Tárgyalások támogatása: pitch deck, deal structure, tárgyalási stratégiák. Piactér kialakítása: <ul style="list-style-type: none"> Befektetők számára: transzparens és standardizált információval feltöltött startup-lista Ügyfelek számára: potenciális early adopter partnerek, akár hallgatói és öregdiák közösségek bevonásával a validációba Kooperhez hasonló modell: dedikált platform a TTC portfólióval rendelkező startupok termékeinek/befektetési lehetőségeinek bemutatására 	✓	~	✗

4.1.1 | Befektetési szemlélet érvényesítése a váll. fejlesztésben

A sikeres TTC-k korai fázistól beépítik a befektetői gondolkodásmódot: piac-orientáltságot, skálázhatóságot és exit-re való tervezést

- Stanford StartX – A startupokat exit-re, M&A-re készítik, nem csak termékre.
- Imperial Innovations – Piaci és üzleti értéken szűrnek a kutatásalapú ötleteket már korai fázisban

4.1.3 | Vállalkozási sikeresség eseti növelése a TTC által

A sikeres TTC-k ad-hoc tanácsadással (pl. árazás, piacra lépés, ügyfélszerzés) és hálózati kapcsolatokkal operatív módon támogatják a kezdeti növekedést és validációt

- Berkeley SkyDeck: árazási workshopokat és go-to-market sprintet biztosít minden batch-ben, ahol iparági szakértőkkel dolgoznak
- Johns Hopkins FastForward: saját piacteret épített az egyetemi háttérrel rendelkező startupok számára, külön szekcióval befektetőknek
- MIT delta v: hallgatók és alumni aktívan részt vesznek early adopterként és validációs kísérletekben – beépült a képzési struktúrába

Kiemelt szerep
 Részleges szerep
 Nem jellemző szerep

Vissza a főoldalra





Új vállalkozások létrehozása



Felmerült kérdések és jógyakorlatok

Feladatkör leírása	Elvégzendő feladatok kifejtése	TTC	Egyetem	Külsős
<p>4.2</p> <p>Felkészítés a tőkebevonásra</p> <p>A TTC szerepének megerősítése a startupok tőkebevonási felkészítésében és folyamatainak támogatásában, ideértve az alternatív finanszírozási utakat, a befektetői átvilágításra való felkészítést és a szerződéses tárgyalások elősegítését</p>	<p>4.2.1 Nem hagyományos tőkebevonások mérlegelése</p> <ul style="list-style-type: none"> • Alternatív finanszírozási modellek oktatása és támogatása, különösen olyan technológiák esetében, ahol a kockázati tőke nem releváns (<i>Bizonyos üzletek nehezen skálázódnak, nem képesek kitermelni a kockázati tőke által elvárt hozamot, nincsen szükségük rá a növekedéshez, vagy egyéb ok miatt nem tudnak vagy nem akarnak kockázati tőkét használni. Ezen vállalkozások esetében több módszer is rendelkezésre állhat, amelyek ismerete hasznos lehet – többnek a hazai infrastruktúrája is legalább részben kiépült már</i>) • Lehetséges módszerek <ul style="list-style-type: none"> – Crowdfunding: nemcsak pénz, hanem közösségi figyelem, validáció is. – Előfinanszírozás ügyfelektől: pl. pre-order kampányok, early-bird csomagok – különösen termékfejlesztésnél 	✓	✗	~
	<p>4.2.2 Due Diligence folyamatra felkészítés</p> <ul style="list-style-type: none"> • Az átvilágítás (due diligence) előtt és alatt a TTC többféleképpen tudja támogatni vállalkozásait <ul style="list-style-type: none"> – Előzetes munka: a TTC előzetesen elkészítheti és ellenőrizheti a megfelelőségét a pénzügyi terveknek, jogi dokumentációknak, technológiai fejlesztési terveknek és piackutatási jelentéseknek – Projektmenedzsment: a DD-folyamat és a felkészülés során a megfelelően gyors teljesítést projektmenedzsment jelleggel a TTC koordinálhatja, kidolgozva egy ütemtervet, kijelölve a feladatokat és ellenőrizve a folyamatokat – Folyamatos támogatás: a TTC felkészítheti a startupokat az esetleges interjúkra, és támogathatja a befektetőktől érkező eseti kérdések megválaszolását 	✓	✗	~
	<p>4.2.3 Tőkebevonásnál aktív közvetítés</p> <ul style="list-style-type: none"> • Megfelelő befektetési struktúra kiválasztása: SAFE / convertible note / equity <ul style="list-style-type: none"> – Vállalatértékelés előkészítése: benchmarkok, traction-alapú értékelési sávok, unit economics elemzés – Szerződéskötés támogatása: jogi szempontok, anti-dilution, governance kérdések tudatosítása az alapítókban – Kapcsolatépítés befektetőkkel: TTC szakmai bizalmi hidat jelenthet, amely növeli a befektetői biztonságérzetet 	✓	✗	~

4.2.3 | Tőkebevonásnál közvetítés - Tőkebevonási konstrukció kiválasztása – mikor melyiket?

Equity (részeseledésadás befektetésért) Mikor?

- Ha van cégértékelés (tranzakciós múlt, piac, ügyfél, árbevétel)
- Ha stratégiai befektetőt keres
- Ha a TTC is beszáll vagy állami/VC forrás is jön

Előny:

- Hosszú távú partneri viszony
- Magasabb összegű tőke bevonása lehetséges
- Átlátható ownership struktúra

SAFE: (Simple Agreement for Future Equity) Mikor?

- Korai fázisban (MVP elérése környékén)
- Ha gyors és egyszerű finanszírozás kell
- Ha még nincs piaci validáció vagy konkrét értékelés

Előny:

- Gyors, olcsó, nincs kamat
- Nincs cégértékelési vita
- Kedvező kezdő befektetőknek és TTC kapcsolatoknak

Convertible Note (átváltható kölcsön) Mikor?

- Ha már van validáció, de még nem érett az értékelés
- Ha kölcsönként is elfogadható a tőke
- Ha néhány hónapon belül új kör várható

Előny:

- Híd a nagyobb kör előtt
- Néhány befektető ezt preferálja SAFE helyett
- Kamat, konverziós prémium segít az korai kockázat vállalásának kompenzálásában

Kiemelt szerep
 Részleges szerep
 Nem jellemző szerep

[Vissza a főoldalra](#)





Felmerült kérdések és jógyakorlatok

5.1.1 | Vállalati értékteremtési vizsgálat

- **Standardizált kérdőív kialakítása**
 - Éves rendszerességgel kiküldött online kérdőív, amely fókuszál az árbevételre, alkalmazotti létszámra, ügyfélszám növekedésére
- **Automatizált adatgyűjtés**
 - Nyilvános adatbázisokból (pl. céginformációs portálok) történő automatikus adatlehívás a vállalkozások pénzügyi adatairól.
- **Benchmarking és trendkövetés**
 - Az adatok összevetése iparági átlagokkal, valamint korábbi évek TTC portfóliójával a fejlődési ív nyomon követésére
- **Esettanulmányok készítése**
 - A legsikeresebb vállalkozásokról részletes "success story" publikálása a TTC belső és külső kommunikációjára
- **Éves eredményworkshop szervezése**
 - Eredmények prezentálása TTC-nek, egyetem vezetésének és külső partnereknek a transzparencia és tanulás erősítésére

Feladatkör leírása	Elvégzendő feladatok kifejtése	TTC	Egyetem	Külsős
<div style="background-color: #004a99; color: white; padding: 2px; display: inline-block; font-weight: bold;">5.1</div> Eredmények meghatározása és következmények beépítése <i>A TTC az együttműködések eredményességét követi és a tanulságokat beépíti a működésébe a jövőbeni hatékonyság érdekében</i>	5.1.1 Vállalati értékteremtési vizsgálat <ul style="list-style-type: none"> • Rendszeres visszamérés az indított vállalkozások üzleti eredményeiről • Mutatószámok használata: árbevétel, növekedési ütem, munkahelyteremtés • Példák gyűjtése: sikertörténetek és tanulságok dokumentálása 	✓	✗	✗
	5.1.2 Érdekelti (shareholder) és érintetti (stakeholder) értékteremtési vizsgálat <ul style="list-style-type: none"> • Befektetők és partnerek elégedettségi felmérése (interjúk, kérdőívek) • Az egyetem számára hozott eredmények elemzése (pl. szellemi tulajdon, presztízs) • Társadalmi hatásvizsgálat: helyi közösségek, ökoszisztéma fejlődése 	✓	✗	✗
	5.1.3 Befektetőélmény-vizsgálat és visszacsatolás <ul style="list-style-type: none"> • Befektetői visszajelzések gyűjtése a TTC működéséről és együttműködésről • Visszacsatolási workshopok szervezése a stratégia finomhangolásához • Fejlesztési javaslatok integrálása a TTC folyamatokba 	✓	✗	✗
	5.1.4 Alapítóélmény-vizsgálat <ul style="list-style-type: none"> • Alapítók kérdőíves megkérdezése: a TTC mennyire segítette a vállalkozásindítást • Kulturális tényezők elemzése: közösségi élmény, motivációk • Döntési pontok azonosítása: mikor született a cégalapítási döntés és miért • Eredmények megosztása TTC csapat és partnerek felé a folyamatos fejlődésért 	✓	✗	✗

Kiemelt szerep
 Részleges szerep
 Nem jellemző szerep

[Vissza a főoldalra](#)



TTC Tudáshasznosítási Kalauz

A

Szellemi tulajdon (IP)
alapú eredmények
hasznosítása

B

Új vállalkozások
létrehozása

C

K+F
együttműködések és
ipari kapcsolatok
kiépítése

A K+F együttműködések és ipari kapcsolatok kiépítéséhez vezető tudás-hasznosítási úton 5 lépés mentén 13 potenciális TTC feladatkört azonosítottunk

A
Szellemi tulajdon (IP) alapú eredmények hasznosítása

B
Új vállalkozások létrehozása

C
K+F együttműködések és ipari kapcsolatok kiépítése

1 Partnerkeresés

1.1
Stratégiai együttműködések előkészítése

- A TTC proaktívan keres releváns ipari szereplőket a kutatói kompetenciákhoz illeszkedve

1.2
Szolgáltatásportfólió láthatóvá tétele

- A TTC egyaránt alkalmaz célzott ipari megkereséseket és széles körű láthatóságnövelő eszközöket a szolgáltatásai terjesztésére

2 Koordinálás és ökoszisztéma szervezés

2.1
Kutatási kapacitások és piaci igények illesztése

- Tudományos és ipari prioritások stratégiai strukturált összehangolása hosszú távú, célzott együttműködések érdekében

2.2
Tematikus workshopok & kapcsolatépítő fórumok szervezése

- Lehetőséget teremt a kapcsolatépítésre, egymás megismerésére *pl. ipar-egyetem reggelik, szakmai roadshowk, innovációs napok*

2.3
Együttműködési formák meghatározása

- Az egyetem–ipar kapcsolatok standardizálása és jogi-üzleti keretrendszer biztosítása

3 Piaci hasznosítás és tőkebevonás

3.1
Szerződéses keretek kialakítása

- A TTC szerződéses keretet biztosít és menedzseli az együttműködések lebonyolítását

3.2 **C → A/B**
Szolgáltatásértékesítés és licencelés

- Kutatási szolgáltatások és K+F eredmények közvetlen értékesítése

4 SZT / Termékmenedzsment

4.1
Ügyfélélmény növelés

- A TTC biztosítja a partnerek számára zökkenőmentes, átlátható és pozitív együttműködési élményt

4.2
Ügyfélérték növelés

- A TTC olyan kiegészítő szolgáltatásokat nyújt, amelyek érdemi szakmai és üzleti értéket teremtenek a partnerek számára (*pl.: pályázati támogatás, adótanács.*)

4.3 **C → A/B**
Esetleges szabadalmi lehetősége menedzselése:

- A K+F együttműködésekől származó új ötletek időben történő felismerése és IP-védelmi előkészítése

5 Utánkövetés

5.1
Projektzárás és utóértékelés

- Megvalósult együttműködések hatásainak nyomon követése

5.2
Kapcsolatfenntartás és új projektgenerálás

- Az ipari partnerekhez való visszacsatolás, új kihívások összegyűjtése

5.3
Utánkövetés, mint tudáshasznosítási út

- A TTC nemcsak a technológia elsődleges hasznosítását segíti, hanem figyeli, hogyan fejlődik tovább az együttműködés, és tudatosan új értékeket próbál kihozni a kapcsolatból



Döntési lehetőség, hogy a C helyett az A / B tudáshasznosítási út adott feladatkörénél folytatódjon a folyamat



Felmerült kérdések és jógyakorlatok

1.1.3 | Azonosított potenciális együttműködési formák

- Ipari partnerségi programok (IAP)
- Ipar által finanszírozott kutatóintézetek (ISI)
- Szponzorált kutatási megállapodások
- Vendég ipari kutatók (VIF)
- Hozzájárás K+F létesítményekhez és eszközökhöz
- Szellemi tulajdon (IP) licencszerzés
- Részvényalapú partnerségek
- Nemzetközi együttműködések

Részletezve a [Berkeley IPIRA honlapján](#)

1.1.4 | Technológiai one-pagerek jógyakorlata

1. Tartalom

- Technológia leírása
- Funkcionális érték
- Megkülönböztetés a versenytársaktól
- Alkalmazások
- Elérhetőségek

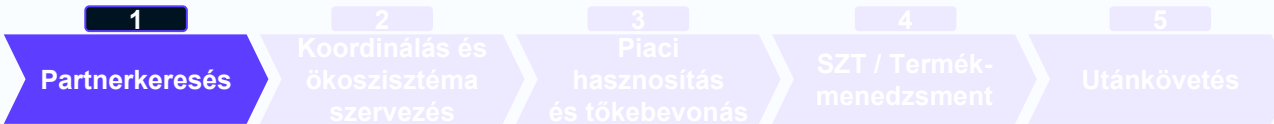
2. Célcsoport: Mindenki, beleértve befektetőket, ipari szereplőket és kollégákat

3. Stílus: Legyen egyszerű, kerülje a túlzó kijelentéseket, és magyarázza úgy, mintha egy egyetemi hallgatóval beszélne

Feladatkör leírása	Elvégzendő feladatok kifejtése	TTC	Egyetem	Külsős
<p>1.1</p> <p>Stratégiai együttműködések előkészítése</p> <p><i>A TTC proaktívan keres releváns ipari szereplőket a kutatói kompetenciákhoz illeszkedve</i></p>	<p>1.1.1 Kompetenciaterkép készítése</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kérdőív küldése a kutatóknak kompetenciafeltáráshoz (pl. tématerületek, alkalmazott technológiák, ipari tapasztalatok, szabadalmak, TRL-szint) • A válaszok alapján strukturált adatbázis létrehozása (pl. Excel/CRM rendszer), szűrhető címkékkel • A térkép alapján szakterület-specifikus keresések indíthatók (pl. „anyagtechnológia + körforgásos gazdaság”) 	✓	~	~
	<p>1.1.2 Iparági célprofilok kialakítása</p> <ul style="list-style-type: none"> • Releváns iparági szereplők meghatározása technológiai szempontból, piackutatás alapján • Adatbázis építése célvállalatokról (méret, technológiai fókusz, nyitottság egyetemi együttműködésre) • Évenkénti vagy új technológiai fókusz esetén azonnali frissítés 	✓	~	~
	<p>1.1.3 Kooperációs keretjavaslatok kidolgozása</p> <ul style="list-style-type: none"> • Egyértelmű, előkészített együttműködési modellek biztosítása <ul style="list-style-type: none"> – Licenclés: ha a technológia készen áll piaci bevezetésre (lásd <i>A Szellemi Tulajdon fejezet</i>) – Közös fejlesztés (co-development): ha a partner és kutató is hozzájárul az innovációhoz – Kutatási szolgáltatás: jól definiált megbízások (pl. tesztelés, validálás, tanácsadás) 	✓	✓	✗
	<p>1.1.4 Technológiai one-pagerek és bemutatkozó anyagok készítése</p> <ul style="list-style-type: none"> • Az egyes technológiákhoz érthető, vizuálisan vonzó bemutatók készítése (kutatók és TTC) <ul style="list-style-type: none"> – Célja, hogy röviden és világosan ismertesse, mi a technológia, miért értékes, és hol alkalmazható (pl. <i>technológiai előnyök, alkalmazási területek, TRL</i>) – Kollégákkal, ipari kapcsolatokkal, befektetőkkel való megosztás visszajelzések gyűjtésére és a dokumentum finomítására 	✓	~	✗
	<p>1.1.5 Szolgáltatásmátrix vizuális megjelenítése</p> <ul style="list-style-type: none"> • TTC egyetemről kifelé irányuló értékajánlatának megfelelő szemléltetése 	✓	~	✗

Kiemelt szerep
 Részleges szerep
 Nem jellemző szerep

[Vissza a főoldalra](#)



Felmerült kérdések és jógyakorlatok

1.2.3 | Technológiai bemutatók

Tech pitch események

- A startupok bemutatják fejlesztéseiket és üzleti modelljeiket
- Befektetők, ipari szakértők, és potenciális üzleti partnerek előtt történik a prezentáció
- Célja, hogy a startupok finanszírozást és piaci lehetőségeket szerezzenek
- Alkalmom a visszajelzésre, tanácsokra és kapcsolatépítésre

Innovációs fórumok

- Saját, fél évente megrendezett ipari fórum
- A fórum témái változatosak, előadások és panelbeszélgetések formájában foglalkoznak a legújabb innovációs trendekkel és kihívásokkal
- Célja a vállalati innováció előmozdítása és a résztvevők közötti tudásmegosztás, valamint a globális vállalati vezetők közötti kapcsolatépítés

1.2

Szolgáltatásportfólió láthatóvá tétele

A TTC egyaránt alkalmaz célzott ipari megkereséseket és széles körű láthatóságnövelő eszközöket a szolgáltatásai terjesztésére

Feladatkör leírása	Elvégzendő feladatok kifejtése	TTC	Egyetem	Külsős
	1.2.1 Kapcsolatépítési stratégia kialakítása <ul style="list-style-type: none"> • Célzott ipari kapcsolatok építése proaktív megkeresésekkel, például hideg e-mailek és személyre szabott LinkedIn üzenetek küldésével • Rendszeres részvétel biztosítása ipari és innovációs rendezvényeken, konferenciákon és szakmai fórumokon, az egyetemi technológiák bemutatására és kapcsolatok kialakítására • Inbound megkeresések kezelésére folyamat kidolgozása, amely rögzíti az érdeklődőket, azok profilját és az egyeztetések eredményét egy belső nyomkövetési rendszerben (pl. CRM) 	✓	~	✗
	1.2.2 Webes megjelenés és portfólióstruktúra kialakítása <ul style="list-style-type: none"> • A TTC weboldalának strukturált, célorientált átalakítása, amely világosan bemutatja az elérhető technológiákat, szolgáltatásokat, kutatói kompetenciákat és kapcsolatfelvételi lehetőségeket • Technológiai portfólióstruktúra kialakítása a weben, amely szűrést biztosít témakör, alkalmazási terület vagy technológiai érettségi szint (TRL) alapján • Minden technológiai egységhez vizuálisan vonzó és üzleti nyelven megfogalmazott bemutatóoldal (one-pager) társítása 	~	~	✓
	1.2.3 Technológiai bemutatók és partnereemények szervezése <ul style="list-style-type: none"> • Évente legalább két alkalommal technológiai bemutatók, innovációs fórumok vagy ipari B2B események megszervezése a kutatók és potenciális partnerek közötti kapcsolatépítés elősegítésére • Eseményformátumok kialakítása, mint például rövid pitch előadások, kutatói standbemutatók, laborbejárások vagy speed dating jellegű B2B találkozók • Részvételi utánkövetés és kapcsolati adatbázis építése az eseményeken megismert partnerekről 	✓	✓	~
	1.2.4 Digitális hírlevél és célzott kommunikáció <ul style="list-style-type: none"> • Digitális hírlevél elindítása negyedéves rendszerességgel, amelyben a TTC bemutatja legújabb technológiai megoldásait, ipari együttműködéseit, eseményeit és kutatói sikereit • Aktív közösségimédia-kommunikációs gyakorlat kialakítása, különösen a LinkedIn felületén, heti rendszerességgű, ipari fókuszú tartalmegosztással • Kommunikációs naptár készítése, amely előre megtervezi a hírlevél és közösségimédia-tartalmak időzítését, figyelembe véve a TTC eseménynaptárát és technológiai ütemezését 	✓	~	~



Kiemelt szerep



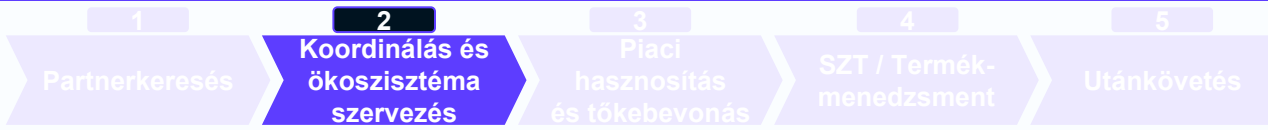
Részleges szerep



Nem jellemző szerep



Vissza a főoldalra



Felmerült kérdések és jógyakorlatok

2.1.3 | Piaci igények szisztematikus feltérképezése

- **Információforrások kombinálása:**
 - **Partnerinterjúk:** célzott, 30 perces strukturált interjú iparági döntéshozókkal
 - **Szektoelemzések:** Nemzetközi riportok vagy hazai ipari szövetségek anyagai
 - **Eddigi projektadatok elemzése:** milyen típusú igények érkeztek eddig a hazai TTCk-hez?
- **Kutatók és TTC közös workshopja** az iparági visszajelzések feldolgozására

2.1.4 | Ajánlatsablonok létrehozása közös témákra

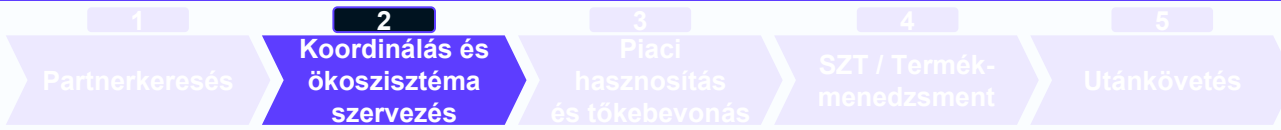
Szerződéstípusok sablonjainak kidolgozása

- **Sabloncsomag kialakítása:** NDA, K+F szerződés, licencszerződés, anyagátadási megállapodás (MTA), tanácsadási szerződés
- **Verziókontroll-rendszer** bevezetése: minden sablon verziószámmal és módosítási naplóval rendelkezik
- **Jogi moduláris struktúra:** külön oldalsablonok a következőkre:
 - IP-kezelési modell (background / foreground)
 - Royalty és revenue share opciók
 - Publikációs és titoktartási rendelkezések

Feladatkör leírása	Elvégzendő feladatok kifejtése	TTC	Egyetem	Külsős
<p>2.1</p> <p>Kutatási kapacitások és ipari igények illesztése</p> <p><i>A tudományos és ipari prioritások stratégiai strukturált összehangolása hosszú távú, célzott együttműködések érdekében</i></p>	<p>2.1.1 Strukturált egyeztetések kezdeményezése</p> <ul style="list-style-type: none"> • Féléves ütemezésben szervezett kari vagy intézeti szintű „roundtable” beszélgetések, melyek lehetőséget adnak a kutatók, TTO és ipari partnerek közvetlen párbeszédére • A résztvevők között szereplő kutatócsoport-vezetők, TTO munkatársak és kiemelt ipari partnerek segítségével a jövőbeli igények és közös kutatási irányok feltárása 	✓	✓	~
	<p>2.1.2 Kutatói kompetenciák rendszerezése</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kompetenciatérkép frissítése szakterület, technológia és TRL szerint a kutatói kapacitások áttekintéséhez • Egyoldalas „technológiai profilok” készítése minden kutatócsoport számára, amelyek összegzik a kutatásokat, fejlesztéseket és elérhető eredményeket • A kompetenciák kereshető formátumban való tárolása SharePoint vagy CRM integrációval, hogy könnyen elérhetők legyenek az ipari partnerek számára 	✓	✓	✗
	<p>2.1.3 Piaci igények szisztematikus feltérképezése</p> <ul style="list-style-type: none"> • „Industry Needs Brief” elkészítése a kutatói kompetenciákhoz kapcsolódó iparági igényekről félévente vagy évente • Az elemzéshez partnerinterjúk, szektorális jelentések és korábbi pályázatok felhasználása 	✓	~	✓
	<p>2.1.4 Ajánlatsablonok létrehozása közös témákra</p> <ul style="list-style-type: none"> • Előre összeállított ajánlatsablonok készítése K+F vagy ipari együttműködésekhez, amelyeket gyorsan tesztre szabhatóak a különböző partneri igényeknek megfelelően • A sablonok formai és pénzügyi javaslatokkal való ellátása, beleértve a költségsávokat és mintaidőket a javasolt együttműködésekhez 	✓	~	~

Kiemelt szerep
 Részleges szerep
 Nem jellemző szerep

Vissza a főoldalra



Felmerült kérdések és jógyakorlatok

2.2.2 | Innovációs kihívásnapok lebonyolítása

- **Előzetes technológiai brief kérése a cégektől:** A résztvevő vállalatok már a rendezvény előtt benyújtják konkrét kihívásaikat
- **Előkészítő belső kutatói brainstorming:** A TTC előzetesen összehívja az érintett kutatócsoportokat
- **Utókövetés és matchmaking:** A rendezvényt követően a TTC facilitálja a kiválasztott ötletek további fejlesztését dedikált munkacsoportok létrehozásával

2.2.3 | Témaközpontú workshopok

- **Éves workshop-naptár:** Minimum 2 fókuszterület, melyek a legfontosabb ipari és kutatási trendeket fedik le
- **Előzetes igényfelmérés az ipari partnereknél:** Rövid kérdőív vagy interjúk az ipari szereplőkkel a témaválasztás előtt
- **Kutatói és ipari panelek kialakítása:** Minden szekcióban kutatók és ipari szereplők is adnak elő, a perspektívák megértése végett
- **Lezárás:** Lehetséges kooperációs területek megfogalmazása

Feladatkör leírása	Elvégzendő feladatok kifejtése	TTC	Egyetem	Külsős
<p>2.2</p> <p>Tematikus workshopok & kapcsolatépítő fórumok szervezése</p> <p><i>A releváns szereplők közötti találkozások strukturált megszervezése, együttműködési lehetőségek elősegítése</i></p>	<p>2.2.1 Ipari–egyetemi kapcsolatépítő események szervezése</p> <ul style="list-style-type: none"> • „Ipar-Egyetem Reggeli” szervezése karonként szemeszterenként egyszer, ahol ipari és kutatói szereplők találkozhatnak és közvetlen kapcsolatokat építhetnek • A résztvevők száma legyen max. 8–10 ipari szereplő és 8–10 kutató, hogy biztosítsuk a személyre szabott beszélgetéseket 	✓	✓	✗
	<p>2.2.2 Innovációs kihívásnapok lebonyolítása</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cégek által hozott problémákra válaszokat keresve innovációs kihívásnapok szervezése, ahol kutatók és ipari partnerek közösen dolgoznak a konkrét problémák megoldásán • Az események formátuma legyen 5 perces pitch előadás, majd kerekasztal beszélgetés, ahol a legjobb ötletek kiválasztásra kerülnek a közös továbbfejlesztésre 	✓	✓	✗
	<p>2.2.3 Témaközpontú workshopok</p> <ul style="list-style-type: none"> • Évente minimum 2 workshop szervezésének támogatása témaspecifikusan (pl.: „Zöld technológiák napja” vagy „Egészségipar 2030”), hogy az ipari partnerek és kutatók közvetlen párbeszédet folytathassanak • A workshopokon 4–6 kutatói prezentáció és ipari válaszok bemutatása szükséges a legfontosabb fejlesztési irányok tisztázására 	✓	~	✗
	<p>2.2.4 Digitális kapcsolatépítési csatornák fejlesztése (KOOPER mellett)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Egyszerű és hatékony „matchmaking” felület kialakítása, ahol a kutatók és ipari partnerek könnyen kereshetnek és találhatnak egymásra, figyelembe véve az aktuális kutatási irányokat és piaci igényeket • A profilok tartalmazzanak elérhetőségeket, kutatási témákat, nyitott együttműködési ajánlatokat a potenciális partnerek számára 	✓	~	~

Kiemelt szerep
 Részleges szerep
 Nem jellemző szerep

[Vissza a főoldalra](#)



Felmerült kérdések és jógyakorlatok

2.3.1 | Sablonszerződések kialakítása és testreszabása

- **Nemzetközi benchmark:** Top TTC szerződésminták összegyűjtése (pl. Oxford, TUM, Imperial)
- **Moduláris sablonrendszer:** IP, költségmegosztás, jogi kérdések moduláris felépítése
- **Belső tréning:** TTC csapat szerződésismereti oktatása
- **Partner guide:** 1 oldalas, közérthető partner tájékoztató a szerződés logikájáról

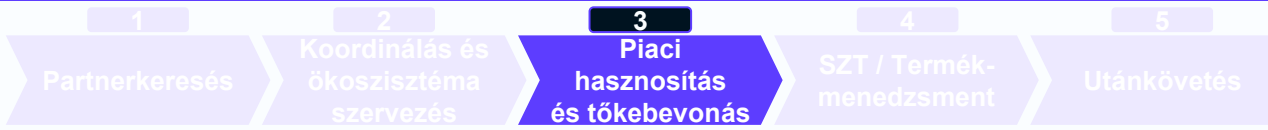
2.3.3 | Értékarányos költségosztási modellek fejlesztése

- **TRL alapú mátrix:** Projektfázisonként partnerrésztvételi szintek meghatározása
- **Automatikus kalkulációs sablon:** Partneri hozzájárulás előre számolt javaslata
- **3 modell kidolgozása:** Korai, fejlesztési, és piacra lépési fázisra
- **Infografika partnereknek:** Költségosztás vizuális bemutatása
- **Éves frissítés:** Piaci benchmark alapján évenkénti update

Feladatkör leírása	Elvégzendő feladatok kifejtése	TTC	Egyetem	Külsős
<p>2.3</p> <p>Együttműködési formák meghatározása</p> <p><i>Az egyetem–ipar kapcsolat standardizálása és jogi-üzleti keretrendszer biztosítása</i></p>	<p>2.3.1 Sablonszerződések kialakítása és testreszabása</p> <ul style="list-style-type: none"> • Standard együttműködési típusok definiálása (pl.: szerződéses K+F, közös kutatás, licenccal alapú fejlesztés, open innovation) • Azokhoz kapcsolódó szerződéstípusok meghatározása (pl.: NDA, CSA, JRA, Research Services Agreement) • Sablonszerződések és együttműködési dokumentumok strukturált kezelése: változathűség biztosítása (v1, v2) és ellenőrzési protokoll beépítése, archiválás 	✓	~	✓
	<p>2.3.2 IP-megállapodási keretek létrehozása</p> <ul style="list-style-type: none"> • Background (amit a felek már birtokolnak a projekt előtt) / foreground IP (ami a közös projekt eredményeként keletkezik) elhatárolása • Hasznosítási opciók beépítése, royalty modellek szerint 	✓	~	~
	<p>2.3.3 Értékarányos költségosztási modellek fejlesztése</p> <ul style="list-style-type: none"> • A TRL szintekhez igazított partnerrésztvételi arányok meghatározása, például TRL 2–3 esetén a kutatók viszik a terhet, míg TRL 6–7 esetén az ipari partner domináns finanszírozó • Központilag jóváhagyott kalkulációs sablon: minden partneri projektben ugyanazt a logikát alkalmazzák a költségbecslésre és szerződésre, melyet végül az intézet IP szakértőjének kell ellenjegyeznie 	✓	~	✗
	<p>2.3.4 Partnerértékelési és ajánlási rendszer kialakítása</p> <ul style="list-style-type: none"> • „Preferált partner” státusz kialakítása, amelyet az együttműködési múlt és a megbízhatóság alapján adunk oda a legjobb ipari partnereknek • Fast-track rendszer biztosítása, hogy a preferált partnerek gyorsabban hozzáférhessenek a TTC forrásaihoz és projektlehetőségeihez 	✓	✓	✗

Kiemelt szerep
 Részleges szerep
 Nem jellemző szerep

[Vissza a főoldalra](#)



Feladatkör leírása	Elvégzendő feladatok kifejtése	TTC	Egyetem	Külsős
<p>3.1</p> <p>KAM kijelölése és szerződéses keretek kialakítása</p> <p><i>A TTC szerződéses keretet biztosít és menedzseli az együttműködések lebonyolítását</i></p>	<p>3.1.1. Key Account Manager (KAM) és Sales kijelölése</p> <ul style="list-style-type: none"> Dobozos és csúcstechnológiás szolgáltatást nyújtó TTC (pl. állatkísérleti mérés) <ul style="list-style-type: none"> A technológiaértékesítés kezdetben egyszerű Sales szerepkör → kiforrott TTC-nél megjelenik külön a KAM szerep a hosszú távú partnermenedzsmentre Egyedi és csúcstechnológiás szolgáltatást nyújtó TTC (pl. K+F projektmenedzsment) <ul style="list-style-type: none"> Kezdetben a PM¹ és Sales egy kézben → fejlett TTC-nél a szerepek külön válnak Sales Hub és PMI² funkciókká Egyedi és gyakori szolgáltatást (ipari szakértést) nyújtó TTC (pl. pályázati támogatás) <ul style="list-style-type: none"> Induláskor AM és Sales egy kézben, amely végig együtt marad → kiforrott TTC-nél dedikált marketingtámogatás kialakítására nagy hangsúly kerül 	✓	~	~
	<p>3.1.2 Szerződéses feltételek testreszabása</p> <ul style="list-style-type: none"> IP megosztásának, publikációs jogoknak és kizárólagosságnak a meghatározása minden együttműködésben, figyelembe véve az egyes felek érdekeit és jogait Működési mechanizmusok kidolgozása, beleértve a döntéshozatali folyamatokat, az eredménymegosztás feltételeit, és a viták rendezésére vonatkozó eljárásokat, hogy a partnerség gördülékenyen működhessen Szellemi tulajdon jogi kereteinek tisztázása, különösen új fejlesztések esetén, hogy a felek jogi védettsége biztosítva legyen 	✓	~	✓
	<p>3.1.3 Szerződések nyomon követése és frissítése</p> <ul style="list-style-type: none"> Szerződéskezelési rendszer bevezetése, amely lehetővé teszi a szerződések, határidők és újratárgyalások nyomon követését, biztosítva a folyamatos megfelelést. Monitoring a szerződések frissítésére és megújítására, különösen a projekt előrehaladása, vagy a partneri igények változása esetén. Automatizált figyelmeztetési rendszerek bevezetése a szerződések lejáratá, újratárgyalások, és felülvizsgálatok kezelésére 	✓	~	✓
	<p>3.1.4 Jogászok és ügyvivők bevonása</p> <ul style="list-style-type: none"> Külső vagy belső jogi tanácsadóval való együttműködés annak érdekében, hogy biztosítva legyen a szerződések jogi megalapozottsága és az ipari partnerekkel való együttműködés zökkenőmentes lebonyolítása Szakértői bevonás a vitás kérdések rendezésére, jogi problémák gyors megoldására. Folyamatos jogi felügyelet a szerződések végrehajtása alatt, hogy a jogi kötelezettségek maradéktalanul teljesüljenek 	✓	~	✓

Kiemelt szerep
 Részleges szerep
 Nem jellemző szerep

1. Projektmenedzsment
2. Projektmenedzsment Iroda

[Vissza a főoldalra](#)



Felmerült kérdések és jógyakorlatok

3.1.1 | Szerződéses feltételek testreszabása

Oxford University Innovation (OUI) szabadalmi eredménymegosztási rendszere

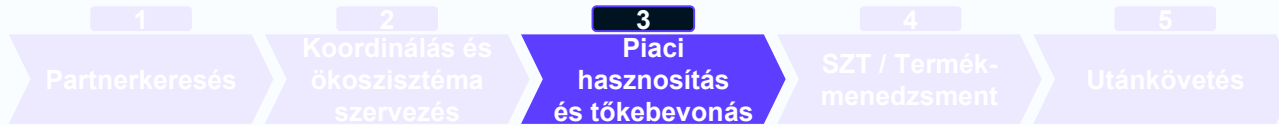
- Külső költségek** megtérítése
- Az OUI **működési hozzájárulása** 30% (TT fenntartása, skálázása)
- A fennmaradó 70% az egyetemhez kerül**, ahol kutatók, tanszékek és az Általános Alap (ÁA) között osztják fel

Minél nagyobb net bevétel, arányaiban annál kisebb a kutatói, de annál nagyobb az ÁA és tanszéki allokáció, a TTC-hez minden esetben 30% kerül vissza

Net bevétel	Kutatók	ÁA	Tanszék	TTC (OUI)
< £50k	60%	10%	0%	30%
£50k – £500k	32%	21%	17%	30%
£500k <	16%	28%	26%	30%

[Link a kifejtéshez](#)





Felmerült kérdések és jógyakorlatok

3.2.2 | Árazási stratégia és keretrendszer kidolgozása

- **Költségalapú minimum díjszabás rögzítése:** Közvetlen (munkaóra, anyagköltség) és közvetett költségek (rezi, admin) kiszámolása
- **Benchmarking iparági hasonló szolgáltatásokkal:** Versenytárs TTC-k, tanácsadók, kutatólaborok árszintjeinek, licenrdíjainak vizsgálata
- **Értékalapú árazás alkalmazása prémium szolgáltatásoknál**
- **Transzparens árstruktúra kialakítása:** Ügyfelek felé világos ajánlati sablon, elemekre bontva
- **Dinamikus árképzés a TRL szinthez igazítva:** Fejlesztési fázistól függő árképzés: korai TRL esetén alacsonyabb, későbbi fázisban (TRL 6-7) piaci árközelítés
- **Licenrdelési és bundle ajánlatok kombinálása:** IP + know-how + szolgáltatás (pl. tesztelés vagy tanácsadás) csomagként kínálva magasabb értéket teremt
- **Gyakori újrakalkulációs ciklus:** Évente legalább egyszer frissítsd a díjszabást infláció, piaci trendek és belső költségszerkezet alapján

3.2

Szolgáltatásértékesítés és licenrdelés

Kutatási szolgáltatások és K+F eredmények közvetlen értékesítése

Feladatkör leírása	Elvégzendő feladatok kifejtése	TTC	Egyetem	Külsős
	3.2.1 Szolgáltatási portfólió véglegesítése <ul style="list-style-type: none"> • A szolgáltatási portfólió véglegesítése kutatói laborvizsgálatok, mérnöki tervezés, tesztelés és tanácsadás területén, valamint az egyes szolgáltatások árképzésének és feltételeinek egyértelmű meghatározása • Különböző típusú szolgáltatásokhoz rugalmas, moduláris árazási rendszer kialakítása, amely képes alkalmazkodni a projektek komplexitásához és a partnerek elvárásaihoz, külön figyelmet fordítva a kutatói óradíjak és költségek transzparenciájára 	✓	~	✗
	3.2.2 Árazási stratégia és keretrendszer kidolgozása <ul style="list-style-type: none"> • Megfelelő árazási stratégia kiválasztása <i>(általában projektalapú vagy óradíjas elszámolás)</i> • Különböző típusú szolgáltatásokhoz rugalmas, moduláris árazási rendszer kialakítása, amely képes alkalmazkodni a projektek komplexitásához és a partnerek elvárásaihoz, külön figyelmet fordítva a kutatói óradíjak és költségek transzparenciájára 	✓	~	✗
	3.2.3 Szolgáltatások értékesítése <ul style="list-style-type: none"> • Ügyfélalálkozók megszervezése az egyetem technológiai vagy kutatási szolgáltatásainak bemutatására (pl. mérés-technikai, analitikai, szimulációs kapacitások ismertetése) • Technikai ajánlatok előkészítése a kutatási egységekkel egyeztetve (pl. vizsgálati módszer, technológiai paraméterek) • Pénzügyi ajánlatok összeállítása TTC kereskedelmi sablon alapján, átlátható költségstruktúrával (pl. napi díj, mintavételi egységár), amelyet a végleges kiküldés előtt az IP vezető átnéz és ellenjegyez az intézeten belül 	✓	~	✗
	3.2.4 Licenrdelési stratégia végrehajtása <ul style="list-style-type: none"> • Licenrdíj-struktúra kialakítása a technológia típusához és érettségéhez igazítva: belépési díj (upfront), fejlesztési mérföldkövekhez kötött díj (milestone), forgalomarányos jogdíj (royalty) • Nem kizárólagos hasznosítási jog biztosítása különböző partnerek számára, amennyiben az nem sérti a technológia piaci értékét • Bevételemegosztási modell meghatározása (pl. 50–50 vagy hozzájárulás-arányos elosztás) • Technológiai csomag összeállítása: szellemi tulajdon, know-how és kutatási szolgáltatások kombinálása (pl. IP + betanítás + verifikációs mérés) • Licenrdportfólió karbantartása: aktív licenrdszerződések és újrahasonosítható IP-elemek nyilvántartása 	✓	~	✗



Kiemelt szerep



Részleges szerep



Nem jellemző szerep

[Vissza a főoldalra](#)



Felmerült kérdések és jógyakorlatok

4.1.3 | Digitális partnerportál

- **"Self-service" portál:** Lehetővé teszi partnereknek a státuszlekérdezést, szerződésletöltést, új igények benyújtását
- **Projektarchívum:** Hozzáférés korábbi eredményekhez, esettanulmányokhoz, referenciákhoz
- **Partner dashboard:** Egyéni partneri dashboard: együttműködés volumene, futó projektek, következő lépések
- **Értesítési rendszer:** Automatikus email/sms értesítések új lehetőségekről, státuszváltozásokról

4.1.4 | Ügyfélmélmény menedzselése projektszinten

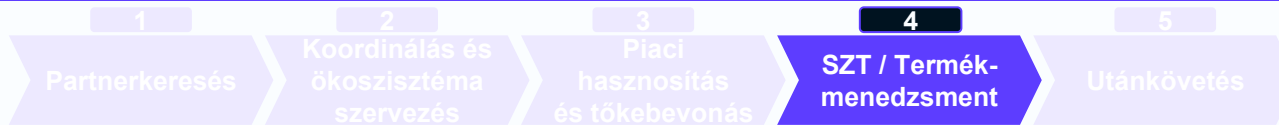
Egyeztetések tartalmi keretei:

- Welcome meeting :
 - Projekt célok és elvárások egyeztetése a kickoffon
 - Feladatkiosztás és felelősségi körök rögzítése
 - Előzetes sikerkritériumok meghatározása
- Wrap-up meeting:
 - Eredmények értékelése és tanulságok rögzítése
- Follow-up: Írásos összefoglaló és ajánlások

Feladatkör leírása	Elvégzendő feladatok kifejtése	TTC	Egyetem	Külsős
<p>4.1</p> <p>Tematikus workshopok & kapcsolatépítő fórumok szervezése</p> <p><i>A TTC biztosítsa a partnerek számára zökkenőmentes, átlátható és pozitív együttműködési élményt</i></p>	<p>4.1.1 Extra igények becsatornázása és nyomon követése</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ügyfélalálkozók során azonosított nem standard (out-of-scope) igények dokumentálása és prioritizálása • Igénykezelő rendszer kialakítása (pl. CRM modul), ahol a beérkezett javaslatokat, módosítási kéréseket rögzítik és visszakövethetővé teszik • Éves rendszeres elégedettségmérés bevezetése • Visszamérés formátuma lehet strukturált interjúk, kérdőívek, stakeholder mapping és visszacsatolási workshopok 	✓	✗	~
	<p>4.1.2 Kijelölt kapcsolattartó / ügyfélmenedzser (single point of contact)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Minden kiemelt partnerhez dedikált TTC kapcsolattartó kinevezése, aki végig kíséri az együttműködést • Előny: kevesebb információvesztés, gyorsabb reakcióidő, magasabb bizalom 	✓	~	✗
	<p>4.1.3 Digitális partnerportál létrehozása (Opcionális az email-es kapcsolattartás kiváltására)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Webes felület, ahol a partner: <ul style="list-style-type: none"> – lekérdezheti az együttműködés státuszát, – letöltheti a szerződését, – beküldhet új ötletet vagy igényt, – hozzáférhet esettanulmányokhoz, korábbi eredményekhez 	✓	✗	~
	<p>4.1.4 Ügyfélmélmény menedzselése projektszinten</p> <ul style="list-style-type: none"> • Standard „project kickoff pack”: mit tartalmaz a projekt, mérföldkövek, kapcsolattartók • „Welcome meeting” a projekt indulásakor, és „wrap-up meeting” a lezáráskor, lehetőleg személyes részvétellel • Dokumentált tanulságok → belső adatbázisba mentve 	✓	~	✗

Kiemelt szerep
 Részleges szerep
 Nem jellemző szerep

[Vissza a főoldalra](#)



Felmerült kérdések és jógyakorlatok

4.2.1 | Strukturált „upselling” rendszer

- **Partner-specifikus upsell mátrix létrehozása:** Rögzíteni, hogy melyik partnernél milyen plusz szolgáltatások relevánsak
- **Projekt review meetingeken proaktív ajánlattétel:** Projektmegbeszélések végén kötelező upsell pont beépítése
- **Standardizált ajánlási sablon:** Előre elkészített, könnyen testreszabható sablon használata upsell ajánlatokhoz
- **Eredmény-mérés:** Nyomon követni, hogy hány upsell ajánlat valósult meg, és milyen többletbevételt generált

4.2.2 | Tanácsadási szolgáltatások biztosítása

- **Igényfelmérés tanácsadási igényekre:** Partneri kérdőív vagy interjúk révén feltérképezni, milyen tanácsadás lenne legértékesebb (pl. IP-adózás, go-to-market stratégia)
- **Éves „TTC Partner Akadémia” szervezése:** Fél- vagy egynapos események, ahol partnereket konkrét programokra (pl. Horizon Europe) készítik fel
- **TTC belső erőforrás és külső szakértői pool kialakítása**

Feladatkör leírása	Elvégzendő feladatok kifejtése	TTC	Egyetem	Külsős
<p>4.2</p> <p>Ügyfélérték növelés</p> <p><i>A TTC olyan kiegészítő szolgáltatásokat nyújtson, amelyek érdemi szakmai és üzleti értéket teremtenek a partnerek számára (pl.: pályázati támogatás, adótanács)</i></p>	<p>4.2.1 Strukturált „upselling” rendszer kialakítása</p> <ul style="list-style-type: none"> • A TTC minden futó projekt esetében azonosítja a kapcsolódó vagy magasabb értékű szolgáltatási lehetőségeket és ezekre partner-specifikus kiegészítő ajánlást készít <ul style="list-style-type: none"> – pl. TRL-tesztelés, szabályozási validáció, új kutatócsoport bevonása • Az ajánlás strukturált sablon (mátrix) formájában készül, és célzottan a projekt review megbeszélések során kerül bemutatásra 			
	<p>4.2.2 Tanácsadási szolgáltatások biztosítása</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tanácsadási napokat szervezése, ahol a partnerek pályázati lehetőségekről (pl. Horizon Europe, EIC Accelerator), IP-adózásról, a licenclési struktúrákhoz való adóoptimalizálásról vagy piacra lépési stratégiákról kaphatnak támogatást • A tanácsadás fél- vagy egézsnapos eseményként, előzetes regisztrációval zajlik 			
	<p>4.2.3 Preferált partner státuszhoz kapcsolódó értéknövelő hozzáférések</p> <ul style="list-style-type: none"> • A TTC munkatársa a futó együttműködés során aktívan figyeli, hogy a közös fejlesztésben keletkezik-e új technológiai vagy piacosítható eredmény (pl. eljárás, szoftver, prototípus, adatbázis) • Ezt rendszeres státuszmegbeszélések és technikai review-k során követik 			

Kiemelt szerep
 Részleges szerep
 Nem jellemző szerep

Vissza a főoldalra



Felmerült kérdések és jógyakorlatok

4.3.5 | Kereskedelmi validáció lépései

- **Gyors desktop research + piaci benchmark adatbázisok használata:** Minimum 3-5 releváns piac és versenytárs azonosítása
- **Potenciális felhasználók / vásárlók bevonása:** Minimum 5-10 iparági interjú készítése strukturált kérdőív alapján (fájdalompont, fizetési hajlandóság, elvárások)
- **Technológiai érettség (TRL) szintjének felmérése:** Technológia alkalmazhatóságának értékelése a célpiac igényei szerint, külső szakértő bevonásával
- **Előszűrt lead lista összeállítása**
- **Üzletfejlesztési szakértő bevonása:** Ágazatspecifikus tanácsadó alkalmazása a vevői igények validálásához és go-to-market ajánlások előkészítéséhez
- **Early adopter partnerek bevonása:** Pilot partnerek keresése, akik validációs együttműködés keretében adnak visszacsatolást
- **Standardizált döntési pont kialakítása:** "Go / Kill / Pivot" döntési sablon alkalmazása a validációs folyamat zárásakor

Feladatkör leírása	Elvégzendő feladatok kifejtése	TTC	Egyetem	Külsős
<p>4.3</p> <p>Esetleges szabadalmi lehetőségek menedzselése</p> <p><i>A K+F együttműködések során keletkező új ötletek, technológiai részmegoldások és fejlesztések időben történő beazonosítása, és azok megfelelő IP-védelmi előkészítése vagy szűrése</i></p>	<p>4.3.1 Új IP-lehetőségek aktív feltérképezése a projekt során</p> <ul style="list-style-type: none"> • Futó együttműködések során potenciális új kieső technológiai és piaci lehetőségek monitorozása (pl. eljárás, szoftver, prototípus, adatbázis) • Rendszeres státuszmegbeszélések és technikai reviewk szervezése 	✓	~	✗
	<p>4.3.2 Szolgáltatás az IP-kompatibilitás előkészítésére</p> <ul style="list-style-type: none"> • Célzott tanácsadást nyújtása a kutató és az ipari partner számára arról, hogy az eredmény szellemi tulajdonként miként védhető és pozicionálható – pl. know-how vagy szabadalom, szoftver vagy licencstruktúra 	✓	✗	✗
	<p>4.3.3 Piaci hasznosítási útvonal előkészítése új IP esetén</p> <ul style="list-style-type: none"> • Piacosítható eredmény azonosítása technológiai validálás után (pl. új szenzorplatform azonosítása anyagtudományi projektben) • Hasznosítási irányok elemzése elvégzése: pl. spin-off indítás lehetősége (egyetemi inkubátor bevonásával), licenclés ipari partnernek (pl. GE Healthcare), technológia partneroldali integrációja (pl. meglévő termékportfólióba) • Elemzési anyag összeállítása 3–5 oldalas piaci lehetőségelemzéssel és javasolt hasznosítási irány megjelölésével, inputként a TTC–partner közös döntéshozatalához 	✓	~	✗
	<p>4.3.4 IP-kezelés operatív koordinációja az együttműködés alatt</p> <ul style="list-style-type: none"> • IP-bejelentés előkészítése a technológia leírásával, újdonságtartalom alátámasztásával, <i>(amennyiben szükséges)</i> • Jogi értelmezés összehangolása: pl. közös IP-megosztás rögzítése (50–50%) vagy opciós licencszerződés előkészítése ipari partner részére • Dokumentumok időbeni és átlátható kezelése TTC és jogi osztály együttműködésével, előzetes egyeztetési jegyzőkönyvek és határidőnaplók alapján 	✓	~	✗
	<p>4.3.5 Kereskedelmi validáció elősegítése</p> <ul style="list-style-type: none"> • Célpiac meghatározása (pl. IoT, biotechnológia) • Versenytársak elemzése (5–7 szereplő) • TRL-szint rögzítése (pl. TRL 4–6) • Előszűrt vevők listájának összeállítása • Üzletfejlesztő bevonása (pl. TTC tanácsadó) 	✓	✗	~



Kiemelt szerep



Részleges szerep



Nem jellemző szerep

Vissza a főoldalra



Felmerült kérdések és jógyakorlatok

5.1.1 | Projektzárási protokoll

- **Standard záróinterjú sablon:** Előre definiált kérdések (pl. „Mi működött jól?“, „Mi volt a kihívás?“, „Következő lépések?“)
- **Tanulások dokumentálása:** Belső adatbázisba feltöltés, későbbi projektekhez inspirációként
- **Partnerrel közös wrap-up meeting:** Nem csak belső, hanem partnerrel együtt tartott záróertekezlet, upsell és továbblépési lehetőségekkel zárva
- **Automatizált emlékeztető workflow:** Projektzárásnál automatikusan generált emlékeztetők a projektcsapatnak a záródokumentáció elkészítésére

5.1.2 | Hatásértékelési keretrendszer

- **Mutatószám-készlet kidolgozása:** Alap és haladó szintű indikátorok definiálása (pl. TRL ugrás, bevétel, spin-off, publikáció, pályázati sikerarány)
- **Adatgyűjtés beépítése a projektfolyamatba:** Már a projekt elején kijelölni a mérési pontokat
- **Éves hatásriport készítése:** Egyszerű, vizuális, dashboard-jellegű jelentés partnerek és belső stakeholder számára

Feladatkör leírása	Elvégzendő feladatok kifejtése	TTC	Egyetem	Külsős
<div style="background-color: #007bff; color: white; padding: 2px 5px; border-radius: 3px; display: inline-block;">5.1</div> Projektzárási és utóértékelés <i>Megvalósult együttműködések hatásainak nyomon követése</i>	5.1.1 Projektzárási protokoll kidolgozása <ul style="list-style-type: none"> • Standardizált záródokumentáció készítése, amely tartalmazza a projekt végrehajtásának minden aspektusát, beleértve a projekt céljait, a mérőszámokat, az elért eredményeket és a felmerült tanulságokat • A projekt célok teljesülésének értékelése: A záró dokumentációban minden egyes célhoz kapcsolódó mérőszámok és eredmények rögzítése. • A partnerrel közös záróertekezlet vagy interjú szervezése, amely lehetőséget biztosít a projekt eredményeinek, kihívásainak és tanulságainak közös értékelésér 	✓	✗	✗
	5.1.2 Hatásértékelési keretrendszer bevezetése <ul style="list-style-type: none"> • A projekt eredményeként generált hatás (impact) meghatározása: Az értékelés magában foglalja a bevételt, új termékek fejlesztését, új K+F irányok elindítását vagy hallgatói eredmények javulását • Számszerűsített hatás: A projekt által elért TRL ugrás, publikációk száma, spin-off vállalkozások elindítása vagy licencbevétel dokumentálása 	✓	✗	✗
	5.1.3 Belső visszacsatolás és tanulási ciklus <ul style="list-style-type: none"> • A projektcsapatok, kutatók és a TTC belső szereplői számára workshopok szervezése a projekt során szerzett tanulságok levonására, amely elősegíti a jövőbeli projektek hatékonyságát 	✓	~	✗
	5.1.4 Publikus esettanulmány készítése (opcionális) <ul style="list-style-type: none"> • A kommunikációs célból készített esettanulmány előkészítése, amely bemutatja a projekt sikerességét és eredményeit, például egy "success story" formájában, amely nyilvános bemutatásra kerülhet 	✓	✗	~



Kiemelt szerep

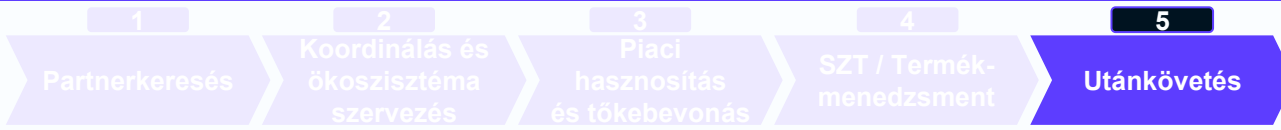


Részleges szerep



Nem jellemző szerep

Vissza a főoldalra



Felmerült kérdések és jógyakorlatok

5.2.1 | Partneri CRM rendszer fenntartása

- **Központi, minden projektcsapat által használt CRM bevezetése:** Salesforce, Hubspot vagy dedikált egyetemi megoldás
- **Partnerprofilok gazdagítása a teljes partnerút során:** Nem csak kontaktadat, hanem ipari érdeklődési területek, eseményrészvétel, projektmúlt, upsell lehetőségek
- **Rendszeres adatfrissítés protokoll**

5.2.2 | Éves partneri visszacsatolás

- **Kettős módszertan:** kérdőív + interjú → Online kérdőív + minimum évente személyes / online interjú minden kiemelt partnerrel
- **Standardizált kérdéskészlet:** Pl.: „Milyen kihívások várhatóak a következő évben?”, „Mennyire volt elégedett a TTC támogatással?”, „Hogyan fejleszthető az együttműködés?”
- **Ütemezett visszajelzési naptár**

Feladatkör leírása	Elvégzendő feladatok kifejtése	TTC	Egyetem	Külsős
<p>5.2</p> <p>Kapcsolatfenntartás és új projektgenerálás</p> <p><i>Az ipari partnerekhez való visszacsatolás, új kihívások összegyűjtése</i></p>	<p>5.2.1 Partneri CRM rendszer fenntartása</p> <ul style="list-style-type: none"> • A projektadatok, partneri kontaktinformációk és ipari érdeklődési területek rögzítése és frissítése a CRM rendszerben, hogy a jövőbeli projektekhez szükséges információk mindig elérhetők legyenek 	✓	~	✓
	<p>5.2.2 Éves partneri visszacsatolási ciklus</p> <ul style="list-style-type: none"> • A partneri kapcsolatok rendszeres frissítése érdekében félévente online kérdőívek kiküldése és a projektmérföldkövek teljesítése után az eredmények visszamérése. • Éves interjúk lebonyolítása a partnerrel, amelyek során feltérképezésre kerülnek a kihívások és az új szolgáltatási igények 	✓	✗	✗
	<p>5.2.3 Tematikus hírlevél és szakmai események</p> <ul style="list-style-type: none"> • Iparág-specifikus hírlevelek rendszeres küldése, kutatói workshopok, Tech Breakfast rendezvények és B2B fórumok szervezése, amelyek elősegítik az iparági ismeretek és kapcsolatok elmélyítését 	✓	~	~
	<p>5.2.4 Új projektgenerálás facilitálása</p> <ul style="list-style-type: none"> • Visszajelzések alapján új technológiai ötletek, pályázati konzorciumok vagy szolgáltatásajánlatok kialakítása, amelyek segítenek a jövőbeli projekteken való munkálkodásban és új lehetőségek megteremtésében 	✓	✗	✗

Kiemelt szerep
 Részleges szerep
 Nem jellemző szerep

[Vissza a főoldalra](#)



Felmerült kérdések és jógyakorlatok

5.3.1 | Követéses hatásmonitoring

- **Standard monitoring sablon létrehozása:** Előre definiált mérőszámok: új piacra lépés, TRL ugrás, további együttműködések, közvetlen bevétel
- **Proaktív kommunikáció a belső körben:** Belső TTC workshop, ahol elemzik a trendeket és levonják a tanulságokat a következő évre
- **Adatvizualizáció, dashboard készítés:** A begyűjtött adatokat belső dashboard-on ábrázolni, hogy lássák a TTC munkatársai az összképet

5.3.2 | Spin-off-ok mentorálása és követése

- **Spin-off nyilvántartás vezetése:** Dedikált adatbázis az alapított spin-off cégekről: kapcsolat, technológia, mentorok, finanszírozási státusz
- **Mentorprogram kialakítása:** Házon belüli vagy alumni mentorok bevonása, akik piacra lépési tanácsot, finanszírozási útmutatást adnak
- **Technológiai pipeline utánkövetés:** Figyelni, milyen új technológiákat vonhatnak be a spin-off-ok a portfóliójukba
- **Éves spin-off visszacsatolás:** Legalább évente rövid státusz update, hogy a TTC támogató szerepe ne szakadjon meg

Feladatkör leírása	Elvégzendő feladatok kifejtése	TTC	Egyetem	Külsős
<p>5.3</p> <p>Utánkövetés, mint tudáshasznosítási út</p> <p><i>A TTC nemcsak a technológia elsődleges hasznosítását segíti, hanem figyeli, hogyan fejlődik tovább az együttműködés, és tudatosan új értékeket próbál kihozni a kapcsolatból</i></p>	<p>5.3.1 Követéses hatásmonitoring</p> <ul style="list-style-type: none"> • A projekt hatásainak monitorozása 6-12-24 hónapos időintervallumokban, amely során nyomon követésre kerülnek az új projektek indítása, publikációk megjelenése, új piacokhoz való belépés vagy új technológiai fejlesztések 	✓	✗	✗
	<p>5.3.2 Spin-off-ok mentorálása és követése</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mentori rendszer kiépítése a spin-off vállalkozások számára, amely során a technológiai fejlődés folyamatos utókövetése és a potenciális új technológiák bevonásának feltérképezése történik 	✓	✗	✗
	<p>5.3.3 Új hasznosítási útvonalak feltérképezése</p> <ul style="list-style-type: none"> • Amennyiben a projekt elsődleges célja nem valósult meg (például nem lett belőle termék), úgy alternatív felhasználási területek keresése és azok potenciális hasznosításának felderítése történik 	✓	~	✗
	<p>5.3.4. Technológiaátvételi sikeresség megismerése</p> <ul style="list-style-type: none"> • Könyv szerinti/piaci érték becslése a TTC-portfólióra nézve, benchmark adatokkal kiegészítve a stratégiai döntésekhez (pl. ASTP¹ módszertan) • Publikáció- és szabadalomhivatkozás-követés a technológia tudományos és ipari beágyazódásának mérésére, elterjedt tudományometriai indexekkel • Kérdőívek, partnerinterjúk, automatikus adatszolgáltatás: strukturált visszacsatolás a hasznosító szervezetektől, ezek esetleges beépítése akár az értékesítési szerződésbe (tartalom, időköz, anonimizáltság biztosítása, későbbi, pl. műszaki, támogatás, működési adatok termékfejlesztési célú megosztása), akár önkéntes alapon, a kommunikációba 	✓	~	~

Kiemelt szerep
 Részleges szerep
 Nem jellemző szerep

1. Kiemelt módszertani ajánlás a „licence outcome tracking”-re és hasznosulási mutatókra: <https://www.astp4kt.eu/>

TTC Tudáshasznosítási Kalauz

A

Szellemi tulajdon (IP)
alapú eredmények
hasznosítása

B

Új vállalkozások
létrehozása

C

K+F
együttműködések és
ipari kapcsolatok
kiépítése

Egyéb kiegészítő gondolatok

A különböző anyaegyetemi keretek különböző komparatív előnyökkel járnak, de összességében jellemző a kiszámítható K+F bevételek

1. Lehetőségek

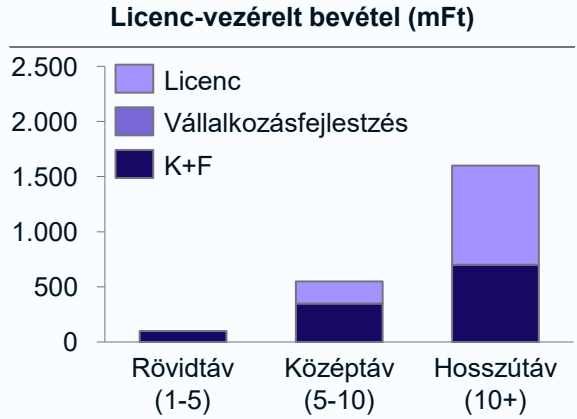
- A TTC-k lehetőségei a jelenlegi gazdasági-jogi környezetben kiaknázatlanok
- A növekedés motorja a gazdaság innovatív tendenciájának kibontakozása lehet
- A leggyorsabban és legstabilabban K+F-szolgáltatásokból várható bevétel

2. Komparatív előnyök

- Három versenyelőny mentén strukturálhatók a TTC-k:
 - kutatási minőség, képesség;
 - piaci hasznosítási képesség;
 - lokális ipari kapcsolatok
- Jelentős bevételt csak hosszú távon és nagy kockázattal tudnak elérni

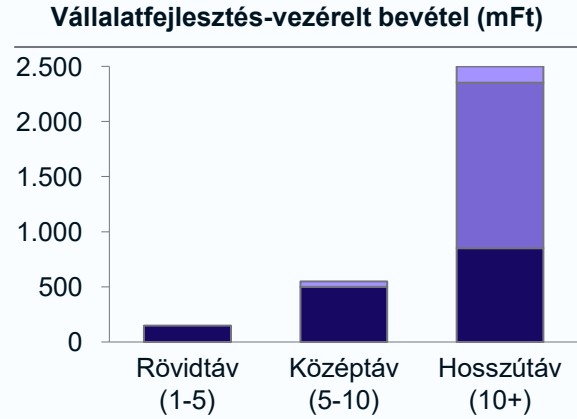
3. Környezeti előre tekintés

- A nagy kockázatú licence- és vállalatfejlesztés csak megfelelő (akár piaci) tőkeellátottsággal és stratégiával, és hosszú távon lehet jövedelmező
- A jogi környezet változása, például az innovációs járulék visszavezetése jelentős és stabil K+F-igényt jelentene



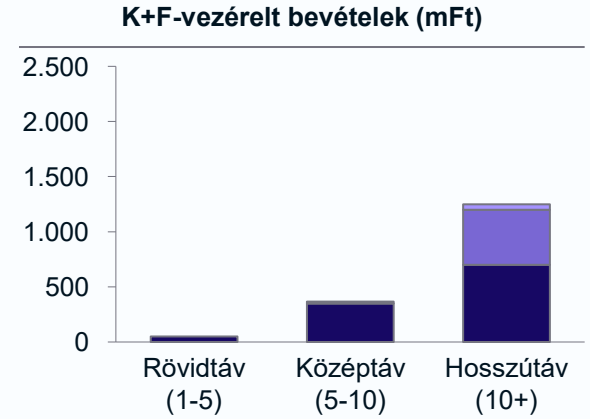
- #### Jellemzők
- Az alap kutatásban erősebb szervezetek a licencbevételek potenciálja jelentős, ám ezek csak hosszú távon tudnak jelentős értéket nyújtani – **tudományegyetemek, kutatóhálózatok**
 - Kiemelkedő infrastruktúrájuk és személyi állományuk miatt a K+F bevételek esetében a csúcstechnológiánál van előnyük, ám az ilyen projektek vélhető összesített piaci értéke kisebb
 - Fő veszélyforrás:
 - kezdeti TRL-szinteken ragadó fejlesztések
 - nem piaci igényekre reagálás

- #### Fejlődés
- Interdiszciplináris területen kivételesen erős szinergiák, megvalósítási képesség, főleg elhanyagolt területeken
 - Alapozás a kiváló személyi (hallgatói és kutatói) állományra



- #### Jellemzők
- Az alap és alkalmazott kutatásban jelentős szervezetek, amelyek képesek belső erőforrásból áthidalni a „Halál völgyét,” a középső technológiai fejlettségi szinteket – **szakegyetemek, vállalkozó szemlélet**
 - A vállalkozásfejlesztési igény, szemlélet és tudás megléte megkerülhetetlenül szükséges peremfeltétel
 - Kiemelten olyan technológiák esetében járható út, amelyek a (nagy)vállalatok számára nem értékesek, de alkalmasak a vállalkozásfejlesztésre
 - Fő veszélyforrás: egysíkú csapatok, amelyekből vagy az üzleti érzék, vagy a szakmai képesség hiányzik

- #### Fejlődés
- Szükséges a vállalkozásfejlesztés eszközeinek (műhelyek, mentorok, közösség) szétterítése, az egyetemi szervezet bevonása
 - Siker csak az innovációs ökoszisztémába történő betagozódással érhető el



- #### Jellemzők
- A helyi szereplők, különösen a KKV-k támogatása az elsősorban helyi bekötésű, és nem alapkutatásra összpontosító szervezeteknél előnyös, akik könnyebben elérhetők a vállalkozóknak – **alkalmazott tudományok egyetemei**
 - A megfelelő hozzáadott értékhez olyan szolgáltatásokat is kell nyújtani, amelyeknek már van kiforrott piaca (pl. pályázás)
 - Versenyelőny és USP: csúcstechnológia-hozzáférés, K+F-alapú értékteremtés
 - Fő veszélyforrás: ma a kiszolgált szereplők K+F-tevékenységet szinte kizárólag külső forrás rendelkezésre állásával végeznek

- #### Fejlődés
- Összetett szolgáltatóközponttá válás válni
 - Szoros megrendelővállalati együttműködés – kezdeményezés, forrásszerzés-támogatás
 - Szerződéses (piaci cégek) vagy saját szervezeti alapon (rugalmas kapacitások)

A TTC megfelelő pénzügyi modelléhez hozzájárul az átlátható bevételmegosztás, az egyensúlyban levő finanszírozás és a rugalmas startup bevonási modellek

Elszámolási modellek összehasonlítása – TUM ForTe, UC IPIRA, OUI

Dimenzió



UC Berkeley



Tanulság TTC kalauz szempontjából

Következő dián részletezve

Szabadalmi eredmény-megosztás

- **30%** a feltalálónak
- **A fennmaradó összeg 50%-a** a kutató tanszéké
- **A maradék az egyetem innovációs alapjába** kerül

- **35%** a feltalálónak
- **65%** egyetemi adminisztrációhoz, ebből **15%** kutatásra fordítva

- **OUI megtartja 30%-át** a licenbevételeknek működési költségekre
- **70%** a kutatókhoz, tanszékekhez és egyetemi alapokhoz kerül

- **Átlátható bevételmegosztás** növeli a kutatók motivációját
- **Egyensúly** a kutatók ösztönzése és az egyetem fenntartható finanszírozása között

Start-up részesedés

- **Fast-Track Modell:** TUM kap **7% virtuális részesedést** (szabadalmak) vagy **5%-ot (szerzői jog) az első finanszírozási körben**
- **Egyedi modell:** Startupok egyedi licenmegállapodást tárgyalhatnak

- **Tőzsdén jegyzett startupok:** az egyetem max. 10%-os tulajdonrészt tarthat
- **Magántőke-finanszírozott startupok:** az egyetem max. 20%-os tulajdonrészt tarthat

- **Az egyetem általában jelentős tulajdonrészrel rendelkezik** a spinout vállalatokban
- **50:50 kezdeti részvényelosztás** a kutatók és az egyetem között a befektetői hígulás előtt

- **Rugalmas startup bevonási modellek** (pl. fix részesedés vagy egyedi megállapodás) növelik a vállalkozói kedvet
- **Túlzott egyetemi részesedés kerülése** (pl. UC IPIRA limitjei) befektetőbarát környezetet teremt

Az ösztönző bevételemegosztás és a fokozatos tulajdonhígulás biztosítja a kutatások fenntartható finanszírozását és a spin-out vállalatok növekedését – OUI deep-dive

Elszámolási modellek összehasonlítása – Oxford University Innovation



Szabadalmi eredménymegosztás

Az Oxford University Innovation (OUI) struktúrált bevételemegosztási rendszert alkalmaz a szellemi tulajdon hatékony piaci hasznosítása érdekében

- **Külső költségek megtérítése** – Elsőként a szabadalmaztatás, jogi és piacra viteli költségek kerülnek fedezésre
- **OUI működési hozzájárulása** – Az OUI 30%-ot visszatart, hogy fenntartsa és skálázza technológiatranszfer tevékenységeit
- **Bevételemegosztás az egyetemmel** – A fennmaradó 70% az egyetemhez kerül, ahol kutatók, tanszékek és az Általános Alap között osztják fel, biztosítva a kutatási ökoszisztéma fenntarthatóságát

Oxford University Innovation példa

Teljes net bevétel	Kutató(k) totál	Általános Alap	Tanszék	OUI (TTC)	Összesen
< £50k	60%	10%	0%	30%	100%
£50k – £500k	31,5%	21%	17,5%		
£500k <	15,75%	28%	26,25%		



Start-up részesedés

A spin-out vállalatok tulajdonosi szerkezete folyamatosan hígul, ahogy új befektetők és a menedzsment is részesedést kap

- **Alapítás** – Az egyetem és az alapítók kezdetben 50-50%-ban osztoznak
- **Magvető befektetés** – Külső befektetők és OSI¹ bevonásával az alapítók és az egyetem részesedése csökken
- **Menedzsment bevonása** – A cég növekedésével a menedzsment tulajdonrészt kap, tovább hígítva az eredeti részvényeseket

Oxford University Innovation példa

Szereplő	1. szakasz: alapítás		2. szakasz: magvető befektetés		3. szakasz: menedzsment	
	Részvény	%	Részvény	%	Részvény	%
Alapítók	50	50%	50	33,3%	50	29,4%
Egyetem	50	50%	25	16,65%	25	14,7%
OSI ¹			25	16,65%	25	14,7%
Befektetők	N/A		50	33,3%	50	29,4%
Menedzsment			N/A		20	11,8%
Összesen	100	100%	150	100%	170	100%

Tanulságos kudarcok mutatják, hogy a TTC-k sajátos kockázatot futnak az innovációs gazdaságtan bizonytalan folyamatai, és a jelenlévő érdekeltek eltérő érdekei miatt

Ege Egyetem – Sebkezelő technológia

- 2012-ben az Ege Egyetem Gyógyszerészeti Technológia Laboratóriuma kifejlesztett **egy innovatív sebkezelő technológiát, a Dermalix™-et**
- A TTC **kezdetben licenelési stratégiával próbálkozott**, de a partnerek **nem tudták hasznosítani** az innovációt
- A kutatók **saját spin-off céget alapítottak** (Dermis Pharma), miután a licenelés meghiúsult
- A cég erős szellemi tulajdonra építve **tőkét vont be**, és stratégiai partnerrel vitte **piacra a terméket**

Tanulság: **A TTC-nek rugalmasan kell kezelnie a hasznosítási utakat** – nem minden technológia hasznosítható külső partnerrel

University of Cambridge – Graphcore: Félvezető gyártási folyamatátviteli késedelmek

- A Cambridge Egyetemhez kapcsolódó Graphcore nevű deep tech cég **új generációs félvezetőket (IPU¹) fejlesztett** mesterséges intelligencia számításokra
- Igyekeztek **ipari gyártásba átvinni**, azonban a brit félvezetőgyártási **infrastruktúra elavult volt**
- A késlekedés **hátráltatta a vállalat globális terjeszkedését**, miközben amerikai és ázsiai versenytársak (pl. NVIDIA, TSMC) gyorsabban tudtak piacra lépni

Tanulság: **A technológiaátvitel sikeréhez korszerű gyártási infrastruktúrára és befektetésekre van szükség**

Stanford Egyetem – HIV tesztelési technológia

- A Stanford kutatója **PCR-alapú diagnosztikai technológián¹** dolgozott, melyet később a **HIV kimutatására használtak** világszerte
- **Szerződéses kötelezettség nélkül adta át a fejlesztést** a Roche cégnek, nem ruházta át megfelelően a jogokat a Stanfordra, precedensértékű per lett belőle
- Stanford **elvesztette az IP feletti kontrollt** és **jelentős licenbevételeket**

Tanulság: a TTC-knek **biztosítaniuk kell a jogilag rendezett kutatói kötelezettségvállalásokat** már a projekt kezdetén

EPFL – ABB: Mesterséges intelligencia algoritmus

- Az EPFL egyik kutatócsoportja **ipari AI-algoritmust fejlesztett**, amelyet az ABB-vel közösen próbáltak piacra vinni
- **A licenelési tárgyalások megrekedtek** adatbiztonsági és IP-tulajdonjogi bizonytalanságok miatt
- A projektet tovább nehezítette, hogy az egyetemi kutatólabor időközben megszűnt, így **a belső tudásbázis szétesett**
- A technológia végül nem jutott piacra, és **a partner kiszállt**

Tanulság: **A TTC-nek biztosítania kell az IP-kontinuitást és stabil belső kapacitást** a licenelési folyamat során

Szöuli Nemzeti Egyetem – Klónozott őssejt technológia

- A Szöuli Nemzeti Egyetem kutatója 2004–2005-be **klónozott emberi őssejtvonalak előállításáról** számolt be, világszenzációnak számító publikációkban
- A kutatásokat **az egyetem és a dél-koreai kormány intenzíven támogatta**, technológiatranszfer és biotechnológiai befektetések céljából
- Később kiderült, **hogy az adatok meghamisítottak voltak**
- A botrány a kutató elítéléséhez és a **TTC reputációjában keletkezett jelentős kárhoz vezetett**

Tanulság: a TTC-knél **elengedhetetlen a kutatásaitikai ellenőrzés és publikációs integritás biztosítása** a hasznosítás előtt

MIT – Theranos prototípus együttműködés

- A Theranos nevű biotech startup kezdetben együttműködött több kutatóval, köztük az MIT-vel a **vércsepp-alapú diagnosztikai technológia validálásában**
- A prototípusok **nem bizonyultak megbízhatónak, ennek ellenére a cég piacra lépett**
- A TTC később visszavonultak, de az egyetem kezdeti bevonsága hozzájárult a cég megalapozatlan hitelességéhez
- **Komoly reputációs kárt** okozott az érintetteknek

Tanulság: **A TTC-nek fel kell kezelnie kell a rejtetten az egyetem hírnevét kihasználni akaró megkereséseket**, pl. a K+F szolgáltatásokat egyetemi technológiakénti keretezését

1. Olyan diagnosztikai eljárás, amely a vírus genetikai anyagát mutatja ki, így korai és pontos fertőzéskimutatást tesz lehetővé, különösen immunhiányos vagy újszülött pácienseknél

2. Intelligence Processing Unit

**Köszönjük a
figyelmet és
az érdeklődést!**



niü

NEMZETI
INNOVÁCIÓS
ÜGYNÖKSÉG