



NEMZETI
INNOVÁCIÓS
ÜGYNÖKSÉG



Üzleti szemléleti kézikönyv

KÉZIKÖNYV KUTATÓKNAK - KUTATÁSI EREDMÉNYEK ÜZLETI HASZNOSÍTÁSA

Tartalomjegyzék

1. A kézikönyv célja – áttekintés.....	2
2. Az innovációs ökoszisztéma.....	3
3. A hasznosítás folyamata.....	9
3.1 IP alapú hasznosítás.....	13
3.2 Hasznosító vállalkozás – spinoff.....	18
3.3 Vállalati együttműködés.....	23
4. Források.....	26
5. Hasznos fogalmak.....	27

1. A kézikönyv célja - áttekintés

Az egyetemek egyik fő tevékenysége a kutatás. E tevékenység eredményeit felhasználják további kutatásokra, részévé válik a tananyagoknak, és gyakran különböző módokon hasznosítja a társadalom. A kutatási eredmények hasznosítása – a tudáshasznosítás - értéket teremt. Értéket teremt a társadalomnak, vállalatoknak, az egyetemnek és a kutatóknak, vagy feltalálónak, aki a kutatási eredményt – szellemi termékékként - létrehozta.

A kézikönyv a hasznosítás eltérő módjait az ún. hasznosítási útvonalakat vizsgálja és igyekszik megkönnyíteni az ezeken való sikeres navigációt annak érdekében, hogy minél több kutató éljen a hasznosításban rejlő lehetőségekkel és tapasztalja meg, hogy kutatásai eredményeképpen a saját intézménye és önmaga is anyagi javakban részesül, miközben javul mások életminősége, vállalatok versenyképessége, és tudás-alapú munkahelyek jönnek létre.

A kézikönyv elsősorban kutatóknak szól. Olyan kutatóknak, akik szeretnének megismerkedni azokkal a lépésekkel, döntési pontokkal, és eltérő érdekeket képviselő szereplőkkel, amelyekkel és akikkel a kutatási eredményeik hasznosítása - a szellemi termékükhöz fűződő jogok átruházása - során találkozni fognak.

A hasznosítás iránt érdeklődő kutatók részére a kézikönyv referenciaként szolgál. Segít megérteni a tudáshasznosítási útvonalalak közötti különbségeket, az egyes utak lépéseit és folyamatát, elsősorban a kutató szempontjából, ugyanakkor bemutatja az egyetem és a piaci szereplők motivációit is. Terjedelméből adódóan nem ad mélyreható üzleti és szakmai iránymutatást, azonban számos olyan forrást megjelöl, mely szakirodalmi cikkek és könyvek segítenek egy-egy terület mélyebb megértésében.

A kézikönyv nem tesz különbséget a startup és spinoff között, mindkettőre jellemző, hogy olyan átmeneti vállalkozás, amely skálázható és megismételhető üzleti modellt keres. Hasonlóképpen mindkettő induló vállalkozás, amely arra törekszik, hogy új technológiát, terméket, eljárást vagy szoftvert vigyen sikeresen a piacra.

A kézikönyvben számos olyan fogalom szerepel, amelyek magyar megfelelője kevésbé ismert, vagy félreérthető, értelmezésük gyakran a szövegkörnyezettől is függ. Ezt tovább bonyolítja, hogy a startup és befektetői élő nyelv, zsargon előszeretettel használ rövidítéseket. Ezért ilyen fogalmak esetén zárójelben szerepel az angol megfelelő is pl. kumulált éves növekedés (compound annual growth rate, CAGR).

2. Innovációs ökoszisztéma

A tudáshasznosítás folyamatát és a hasznosítási útvonalak jobb megértését szolgálja az innovációs rendszer, másképpen **innovációs ökoszisztéma** és a **szereplő**inek, különösen az üzleti szereplőinek megismerése.

A kutatók és munkáltatójuk, az **egyetem** magától értetődően kulcsszereplője az innovációs rendszernek, hiszen az új tudás és technológiák forrása.

További elengedhetetlen szereplők a **startup** vállalkozások, amelyek hasznosítva a tudást, fejlesztik az innovatív technológiát és képesek rugalmasan és gyorsan alkalmazkodva a piaci igényekhez piacra vinni azt.

A **befektetők**, amelyek vállalják a magas kockázatú startupok tevékenységének finanszírozását.

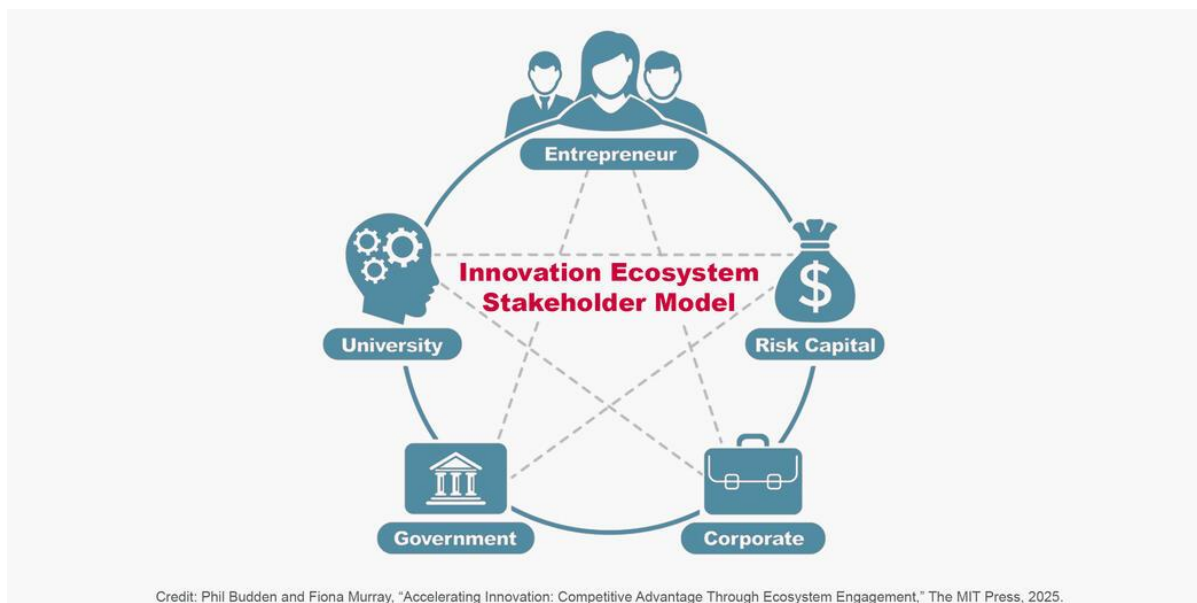
A **vállalatok**, amelyek az új technológiát alkalmazzák.

Az ökoszisztéma része a **szakpolitika**, amely ideális esetben kedvező körülményeket biztosít az innovációs ökoszisztéma tartós, a lehetőségekhez mérten kiszámítható és minimális politikai befolyás melletti működéséhez. A szakpolitika szerepe az éretlen ökoszisztémák esetén fontosabb, azonban, ahogy kialakulnak az üzletszerű működés feltételei, a szakpolitika szerepe csökken.

A kutatók jellemzően a saját szempontjukból vizsgálják a kutatási eredmény hasznosulásának folyamatát, azonban fontos, hogy megismerjék és megértsék a többi szereplőt, azok érdekeit, szempontjait és az esetenként markánsan eltérő időhorizontokat.

Az **OECD definíciója** szerint: „az **innovációs rendszer** azoknak a tudást előállító, terjesztő és felhasználó intézményeknek a köre, amelyek külön-külön és együttesen hozzájárulnak az új technológiák fejlesztéséhez és elterjesztéséhez. Az **egyes intézmények képességei és a köztük lévő kapcsolatrendszer határozzák meg egy nemzet, egy régió vállalatainak innovatív teljesítményét**. Ezek az intézmények adják annak a keretét, amelyen belül a kormányzatok kialakítják és megvalósítják az innovációs folyamat előmozdítása érdekében folytatott politikájukat. A kölcsönös kapcsolatban működő intézmények rendszere elősegíti az új technológiát meghatározó új tudás, új képességek és új termékek előállítását, megőrzését és átadását.”

A jól működő ökoszisztémákat **öt kulcsfontosságú alkotóelem**, vagy szereplő-típus köré csoportosítjuk: **egyetemek, startupok, befektetők, nagyvállalatok és szakpolitika**. A következő oldalakon ezeknek a szereplőknek a bemutatása következik, minden esetben a rendszerben betöltött szerepük, elvárásaik és motivációik leírásával. Ezek értelmezése előtt érdemes a kutatónak számot vetnie saját motivációjával és felmérnie, hogy az egyes szereplőkkel való találkozások, tárgyalások során, hogyan érvényesíthetők a saját érdekei.



Egyetemek

Az **egyetemek az innovációs rendszer tudásbázisát képezik**. Nem csak az oktatási és kutatási tevékenység, hanem a harmadik misszió részét képező technológia és tudástranszfer révén kapcsolódnak az ökoszisztémához. Az egyetemek erre szakosodott szervezetet – technológia és tudástranszfer irodát (Technology and Knowledge Transfer Office - TTO) működtetnek, ezek célja az egyetemi kutatási eredmények hasznosítása. A kutató első lépésként ezzel a szervezettel veszi fel a kapcsolatot és a TTO munkatársai segítik a további lépések azonosításában.

A startupok és nagyvállalatok azért keresik az egyetemek közelségét (kolokáció, Porter 1998), hogy hozzáférjenek a tehetségekhez és kutatási eredményekhez. Az egyetemnek biztosítani kell az alap és alkalmazott kutatási tevékenységhez szükséges finanszírozást, megőriznie és javítani helyét a nemzetközi rangsorokban, különösen azokon a területeken, amelyek a vállalászási tevékenysége értékajánlatának alapját képezik. A kutató számára az egyetem egy ismerős közeg, azonban fontos megértenie, hogy az **egyetem érdeke, hogy a tulajdonát képező szellemi tulajdon**, a kutató által elvégzett kutatás eredménye az ahhoz fűződő jogok átruházása révén **hasznosuljon, pénzügyi bevételt, elismertséget és vállalati kapcsolatokat eredményezzen**.

Startupok

Az innovációs rendszer agilis szereplői, amelyeket olyan kutatók hoznak létre, akik a kutatói pályafutásuk mellett vállalkozóként is próbára teszik magukat. Az egyetemi startupok indulásához az egyetemi TTO (a hazai gyakorlatban TTC technology transfer company) pénzügyi segítséget nyújthat, ennek különböző formái ismertek. Bár a **startupok esetén magas a kudarc kockázata** és előfordulhat, hogy rövid távon

nem térül meg az TTO-nak, hosszabb távon azonban az általuk létrejött vibráló vállalkozói közösség vonzza a vállalati befektetőket és az állami szerepvállalást.

Egy egyetemi ökoszisztéma **vállalkozásai számára kulcsfontosságú** a kockázati tőkebefektetőkhez való hozzáférés és **tőkéhez jutás**. Az egyetemi technológia transzfer szervezet (és ha van inkubátor) munkatársainak fontos feladata az egyetemi spinoffok forráshoz juttatása a **kockázati tőkebefektetőkkel való összekötés** révén. Magyarországon még kevésbé fejlett a kockázati tőke infrastruktúra, mint pl. az Egyesült Királyságban vagy az Egyesült Államokban, ezért a hazai egyetemek számára prioritás, hogy a korai fázisú vállalkozások számára megfelelő lehetőségeket **(pl. Proof-of-Concept alap)** biztosítson annak érdekében, hogy azok finanszírozáshoz jussanak.

A startup alapítóinak (ez lehet a kutató is) és a hasznosító vállalkozás vezető tisztségviselőinek (szintén lehet a kutató) érdeke, hogy a technológia minél hamarabb piacra kerüljön, validálják a vállalkozás értékajánlatát, világossá váljon, hogy képesek értéket teremteni a vevőknek, és bevételt termelni. Ez az érdek számos ponton ellentétbe kerülhet a kutató értékrendjével, érdekeivel. Ezeket érdemes előre feltérképezni, mérlegelni és minél több vállalkozóval beszélni az értékrend alapú konfliktusok elkerülése és megfelelő kezelése érdekében.

Befektetők

Az egyetemi kutatási eredmények és az ipari hasznosítás között technológiai fejlettség szempontjából lényeges szintkülönbségek lehetnek. Ez azt jelenti, hogy a kutatási eredmény sem műszakilag, sem egy adott vállalat által értelmezhető gazdaságossági szempontok alapján nem alkalmas arra, hogy ipari léptékben hasznosítsák. A NASA által kifejlesztett **TRL skála** (lásd Hasznos fogalmak) **3-7 szintje közötti, magas kockázatokkal terhelt és jelentős pénzügyi forrásokat igénylő fejlesztési szakaszokat jellemzően kockázati tőkebefektetők bevonásával hidalják át a startup vállalkozások.**

Ebből adódóan a befektetők kiemelkedő szerepet játszanak az ökoszisztéma működőképessége szempontjából, pénzügyi erőforrásokat biztosítanak, befektetői oldalról validálnak, kapcsolati tőkéjüknek köszönhetően ügyfelekkel, vállalati partnerekkel kapcsolják össze a vállalkozókat.

A **befektetők természetesen megtérülést várnak el a befektetéseik után, és tulajdonrészt szereznek a vállalkozásban.** Van olyan befektető, amelyik nem szól bele a cég irányításába, van, amely vezetőt delegál. Alapvető különbség a pályázati úton elnyert támogatás és a tőkebefektetés között, hogy a **befektető rendszeres pénzügyi és operatív jelentéstételt vár el a céltársaságtól, gyakran rugalmas feltételekkel biztosít forrást, tehát menet közben változtathat a startup fejlesztési irányon.**

A **kutató és a befektető párbeszéde gyakran azért siklik ki,** mert a kutató a kutatási eredményt szeretné megértetni a befektetővel, és olyan tudományos részletességgel teszi ezt, ami a befektető számára érdektelen és gyakran nem is érthető. A befektetőt az érdekli, hogy milyen piacokon lehet a kutatási eredményből üzletet csinálni és a kutató mellett milyen kompetenciákkal rendelkező szakemberek állnak, akikről

vélelmezhető, hogy a befektető pénzét jól fogják felhasználni és képesek egy vállalkozást sikeresen irányítani.

A kutatónak fontos megérteni azt is, hogy **több befektetővel érdemes párbeszédet kezdeményezni, akár párhuzamosan**, mert gyakori, hogy több befektető együttesen fektet be, megosztva a kockázatot (ko-invesztíció). Minél több befektetőt ismer meg a kutató, annál több visszajelzést kap, megismeri a különféle befektetői elvárásokat, feltételeket és mérlegelhet, hogy melyiket válassza, ha több ajánlatot kap.

Nagyvállalatok

A vállalatok igyekeznek az élenjáró kutatásokhoz és tudományos áttörésekhez, valamint a tehetséges hallgatókhoz közel kerülni és bekerülni az ígéretes startupok, vállalkozók keltette pezsgésbe, különösen, ha számukra stratégiai jelentőségű pre-competitív területen jöttek létre. Ez jellemzően az egyetemi TTO/TTC feladata.

A belépést kereső **vállalatok részére a kutatási kiválóság a fő húzó tényező**. Az egyetem és a kutató feladata világosan meghatározni a kiválóság azon területeit, ahova vállalati partnereitől együttműködést és befektetést vár. A **multinacionális vállalatok** nagy értéket tulajdonítanak annak, ha **hozzáférhetnek a vibráló innovációs ökoszisztémákra jellemző vállalkozó-tehetségekhez** és gyakran **készek** ilyen ökoszisztémák létrehozásához aktívan hozzájárulni, és **befektetni inkubációs és akcelerációs programokba**.

A kutatónak érdemes szem előtt tartania azt, hogy a vállalat érdeke azt megérteni, hogy az **adott kutatási eredmény milyen számszerűsíthető előnyt biztosít a vállalatnak** (hatékonyság, költségcsökkentés, stb.) azaz, hogy **milyen versenyelőnyt jelent** a piacon az **adott technológia**, vagy szolgáltatás. Fontos megértenie a vállalatnak, hogy **milyen TRL szintet ért el a kutatás**. Vannak olyan iparágak, ahol nem kizárt, hogy egy vállalat akár TRL 3-4 szinten beszáll a fejlesztésbe, azonban a leggyakrabban a 6-7 szintek felett kezdenek komolyabban érdeklődni. A vállalatokkal folytatott párbeszéd több szempontból is jelentős előnyöket és eredményeket hozhat a kutatónak. A **vállalatok visszacsatolása** jelentős gyorsítást eredményezhet a termékfejlesztésben és a tárgyalások előrehaladtával szándéknyilatkozatok, előrendelések formájában megnyitják az utat a szükséges tőkeinjekciókhoz, mivel a befektetők számára világos piaci jelzést adnak arra vonatkozóan, hogy a **startup olyan technológiát fejleszt, amire valós piaci igény mutatkozik**.

Szakpolitika

Azok az ökoszisztémák, amelyek képesek kombinálni az egyetemi kutatási kiválóságot, a nagyvállalatok hasznosítási lehetőségeit, valamint a vállalkozói energiát és kreativitást, a jelenlegi politikai és gazdasági környezetben igen erős vonzerőt jelentenek az államnak. Az Európai Unió számos tagállamában, így Magyarországon is **jelentős szerepet vállalt az állam a feltörekvő egyetemi innovációs rendszerek kialakításában, nemzetközi láthatóságuk növelésében és a vállalati érdeklődés és figyelem katalizálásában**. A hazai szakpolitika intézményrendszer évtizedek óta

jogszabályokkal, támogatásokkal különféle kedvezményekkel segíti, támogatja az innovációs rendszer fejlődését.

A kutató szempontjából a szakpolitika érdekei kevésbé, viszont annak a **kutatási tevékenységet befolyásoló intézkedései, az aktuális támogatási rendszerek, a kiszámítható jogszabályi környezet** adhatnak olyan impulzusokat, jelzéseket, amelyek arra ösztönzik, hogy több kockázatot vállalva, kilépjen a kutatói szerepkörből és a hasznosítás egyik vagy másik útjára lépjen. Nem mindennapi jelenség, de előfordulhat az is, hogy egy kutatás olyan diszruptív innovációt eredményez, amely új piacokat teremt, vagy olyan új terméket, amelynek piacra lépésére nincsenek megfelelő szabályok. Ilyenkor a racionális, előrelátó és támogató szakpolitikai intervenció, az adott technológia piacra lépését nem gátolja, hanem támogatja, bízva abban, hogy az adott gazdaságba gyűrízik be annak kedvező gazdasági hatása. Ellenkező esetben a feltaláló más országban viszi piacra azt. A téves szakpolitikai döntések eredményeként az eredeti ország gazdasága az adott technológia szempontjából követő lesz és nem részesül az innováció gazdasági előnyeiből.

3. A hasznosítás folyamata

A kutatási eredmények hasznosítása egy olyan folyamat, amely több lehetséges útvonalra ágazódik el, eltérő kimenetekkel és eredményekkel. A folyamat akkor kezdődik, amikor a kutató elképzei, hogy a kutatás eredménye hogyan hasznosulhat, milyen ipari szereplők, vásárlók, felhasználók vehetik azt igénybe, azaz a **találmány kiknek teremt értéket**. Ez természetesen főként az alkalmazott kutatás eredményeire érvényes, azonban a **fő momentum annak felismerése, hogy a kutatás további életet élhet**, annak eredménye túlléphet a laboratórium falain, és nem csak publikációk és konferenciák jelentik a végeredmény szélesebb közönséggel való megismertetését.

Bejelentés

A kutató, amikor eljut erre a felismerésre, több dolgot tehet. Dönthet úgy, hogy nem akar a hasznosítással foglalkozni, publikálja az eredményt és új kutatási lehetőségek után néz. Alternatívaként további kutatásokat végezhet a hasznosítási lehetőséggel kapcsolatban, az internet segítségével rövid idő alatt kiderítheti, hogy a piacon milyen versengő technológiák, megoldások vannak, majd mérlegeli, hogy a saját megoldása rendelkezik olyan unikális tulajdonsággal, ami kellő alapot szolgáltat arra, hogy tovább lépjen a hasznosítás irányába. A kutató, az **egyetem szellemi tulajdonkezelési szabályzata szerint, az egyetemen született szellemi tulajdonról, valamint a hasznosítási szándékáról bejelentést tesz az egyetemen**, így hivatalosan is elkezdődik a folyamat.

Értékelés

A bejelentéssel kezdetét veszi a hasznosítási folyamat azon része, amikor a kutató mások segítségét, szakértelmét erőforrásait veszi igénybe, annak érdekében, hogy

közösen értékeljék a találmányt. Az **értékelés** során a hasznosítási céllal bejelentett kutatási eredményt a **TTO több szakértője is vizsgálja annak újdonságtartalma, hasznossága és piaci potenciálja szempontjából**. Az értékelés célja megállapítani, hogy a TTO, az egyetem érdekeit szem előtt tartva, alkalmasnak tartja a bejelentett újdonságot arra, hogy humán és pénzügyi erőforrásokat alokáljon annak hasznosítása érdekében és azok hogyan térülnek meg. Az első lépés tehát a találmány bejelentése az egyetemi TTO-n, majd a TTO szakembereivel közös értékelés.

Azt, hogy adott kutatási eredmény mely **útvonalon indul a hasznosítás irányába**, egyrészt függ a szellemi tulajdonhoz fűződő jogok birtokosá(i)tól, az adott találmánytól, az oltalom megszerzésétől, és az aktuális és várható piaci helyzettől. Ennek eldöntése elemzést, mérlegelést, a szükséges és a rendelkezésre álló erőforrások közötti különbségek felmérését igényli. Ebben segítik a kutatót a fenti szakemberek, elsősorban az egyetemi TTO munkatársai.

Hasznosítási út kiválasztása és IP stratégia

Az értékelés eredményének ismeretében a kutató döntést hoz arról, hogy melyik hasznosítási utat választja. A döntést azonban nem szükséges egyedül meghoznia, ebben segítségére lehet az egyetemi technológia transzfer szervezet. A döntés előtt kifejezetten ajánlott a TTO szakembereivel, vállalkozókkal, vállalati szakemberekkel, iparjogvédelmi szakértővel, szabadalmi ügyvivővel konzultálni. Ezek a konzultációk olyan ismeretekkel és információkkal szolgálhatnak, amelyek lényegesen megkönnyítik a jó döntéshozatalt és időben és logikailag amúgy is megelőzik a célravezető hasznosítási útvonal kiválasztását.

Fentiek alapján a hasznosítási folyamat kezdeti szakaszában a kutató az alábbi ismeretekkel rendelkezik: van egy kutatási eredménye, amit hasznosítani szeretne, három úton teheti ezt meg és az egyetemi TTO támogatja ebben. A három hasznosítási útvonal részletes ismertetése előtt a kutató szempontjából **hasznos a teljes folyamatot átlátnia**, mert az egyes útvonalak során eltérő mértékű kutatói közreműködésre, elköteleződésre és merőben más szerepek felvállalására lesz szükség.



A szellemi tulajdon alapú hasznosítás esetén különösen, de más hasznosítási útvonalak esetén is kiemelkedően fontos a kutató részére kellően tájékozódni, jól felmérni és érteni ennek a kezdeti lépésnek a következményeit, hiszen a kutatónak fontos szerepe lesz ennek a kezdeti lépésnek, IP stratégia alkotásnak a folyamatában.

A kutató alaposan gondolja végig és tudatosítsa, hogy a rendelkezésére álló vagy megszerzett szellemi tulajdonjogokkal milyen módon szeretne élni, akár licencia, vállalkozás fejlesztési, vagy kutatási tevékenysége során. Javasolt ezt a hasznosítási tervben, illetve spinoff esetén az üzleti tervben megfogalmazni. Különítsen el pénzügyi forrást és megfelelő időkeretet is az IP kérdések kezelésére.

A leglényegesebb átgondolást igénylő elemek:

- a) **Ki lesz az IP bejelentője – és később jogosultja?** Az alkotók (feltalálók vagy szerzők) vagy a vállalkozás (cég)? Esetleg egy külső partner is részt vesz az oltalomszerzésben (társjogosultságot eredményezve)?

1995. évi XXXIII. törvény a találmányok szabadalmi oltalmáról

9. § (1) **Szolgálati találmány** annak a találmánya, akinek munkaviszonyból folyó kötelessége, hogy a találmány tárgykörébe eső megoldásokat dolgozzon ki.

(2) **Alkalmazotti találmány** annak a találmánya, aki, anélkül, hogy ez munkaviszonyból eredő kötelessége lenne, olyan találmányt dolgoz ki, amelynek hasznosítása munkáltatója tevékenységi körébe tartozik.

10. § (1) A szolgálati találmányra a szabadalom a feltaláló jogutódjaként a munkáltatót illeti meg.

(2) Az alkalmazotti találmányra a szabadalom a feltalálót illeti meg, a munkáltató azonban jogosult a találmány hasznosítására. A munkáltató hasznosítási joga nem kizárólagos; a munkáltató hasznosítási engedélyt nem adhat. A hasznosítási jog a munkáltató megszűnése vagy szervezeti egységének kiválása esetén a jogutódra száll át; egyébként másra nem szállhat, illetve nem ruházható át.

11. § (1) **A feltaláló köteles a szolgálati és az alkalmazotti találmányt, megalkotását követően, haladéktalanul ismertetni a munkáltatóval.**

(2) A munkáltató az ismertetés átvételétől számított kilencven napon belül köteles nyilatkozni arról, hogy a szolgálati találmányra igényt tart-e, illetve az alkalmazotti találmányt hasznosítani kívánja-e.

(3) A munkáltató az alkalmazotti találmányt csak a feltalálónak a találmány nyilvánosságra hozatalához való jogával [7. § (7) bek.] összhangban hasznosíthatja.

(4) A szolgálati találmánnyal a feltaláló rendelkezhet, ha a munkáltató ehhez hozzájárul, vagy ha a munkáltató a (2) bekezdés szerinti nyilatkozat megtételét elmulasztja.

(5) Az alkalmazotti találmányra a szabadalom a feltalálót a munkáltató hasznosítási jogának terhe nélkül illeti meg, ha a munkáltató ehhez hozzájárul, vagy ha a munkáltató a (2) bekezdés szerinti nyilatkozat megtételét elmulasztja.

b) Hogyan bocsátja a kutató az IP-t a TTO, licencpartner, vállalkozás rendelkezésére? Átruházás, apport vagy licencia útján? Spinoff esetén hogyan és milyen értéken jelenik meg a vállalkozás könyveiben az IP vagy a hasznosítási/felhasználási jog? A jegyzett tőke részét képezi-e, vagy sem? Milyen szellemivagyon-értékelési módszertant alkalmaz, ha számszerűsíteni akarja az IP értékét (ez érvényes a TTO-ra)?

c) **Hogyan hasznosítja a TTO/vállalkozás az IP-t?**

- saját hasznosítással,
- licenccbe adással,
- ezek kombinációjával, vagy
- átruházással?
- Milyen feltételekkel adna másnak hasznosítási engedélyt?

d) Van olyan IP, amelyet kifejezetten a **közkinccs körébe szeretne helyezni**, hogy a közösség tagjai szabadon felhasználhassák vagy továbbfejleszthessék, vagy hogy más ne szerezhesen rájuk kizárólagos jogokat? Ha igen, ezt szerzői művek esetén milyen licenccfeltételek kikötésével kívánja megtenni (ld. Creative Commons licencek, FOSS szoftverlicencek)?

e) Hogyan kívánja a kutató monitorozni a piacot az esetleges **jogsértések** észlelése érdekében, és hogyan lép fel ezek ellen? Mit vállal ilyen esetekben a TTO, és kutatási együttműködések esetén a vállalati partner?

f) Spinoff esetén, amennyiben nem csak saját forrásból tervezi a működést, **milyen stratégiai irányt választ a tőkevonzásra?** Milyen típusú piaci szereplőt szeretne, hogy befektessen a spinoff vállalkozásba, és milyen módon szeretné a későbbiekben értékesíteni azt? Inkább a kockázati tőkebefektetés a vonzó megoldás, vagy más, a piacon lévő cégeknek tervezi eladni a vállalkozást?

Szintén ezen a ponton, a kutatót érintő és mérlegelendő döntésre lesz szükség az IP-oltalom megszerzésével kapcsolatban. A kutató kérelmet nyújthat be az IP hasznosítása érdekében, az **egyetem lemondhat a jogokról a kutató javára** és a kutató saját költségére és saját erőforrásait felhasználva kezdheti meg a hasznosítást. A nemzetközi gyakorlatban ezt **opt-out**-nak hívják, és azt jelenti, hogy a kutató nem veszi igénybe az intézmény támogatását, azonban a szellemi tulajdonkezelési szabályzat ebben az esetben is tartalmazhat a jövedelem felosztására vonatkozó rendelkezéseket, tehát az egyetem opt-out esetén is részesül az IP hasznosítás pénzügyi eredményéből. A kutató, a TTO-val közösen is kérheti az IP jogok átruházását hasznosítás céljából (**opt-in**). Ebben az esetben a **kutató és a TTO közösen indítják el a hasznosítási folyamatot** és döntenek a megfelelő hasznosítási irányról. A továbbiakban ez utóbbi esetről lesz szó.

A kutatási eredmények hasznosítása eltérő útvonalak mentén valósul meg. A kézikönyv **három hasznosítási útvonal** lépéseit ismerteti. Az első hasznosítási forma, amikor a szellemi **tulajdonhoz (IP intellectual property) fűződő jogok (IPR intellectual property rights) átadása** révén hasznosul a kutatási eredmény. A második, gyakori, de több kihívást jelentő forma, amikor **hasznosító vállalkozás (spinoff)** keretében kerül piacra a kutatási eredmény. Végül a harmadik hasznosítási forma, amikor a kutatás **közvetlen ipari hasznosítása vállalatokkal való kutatás-fejlesztési (KF) együttműködés (CR collaborative research, contract research)** keretében valósul meg.

A hasznosítási útvonalakkal kapcsolatos döntés mérlegelésekor alapvető szempont, hogy a **három útvonal eltérő eredményekkel ér véget.**

- A szellemi tulajdon alapú hasznosítás esetén *megvalósul a szellemi tulajdon létesítése*, azaz a szellemi tulajdon *oltalom* alá kerül. Ennek az útvonalnak az eredményeként a hasznosítás az egyetem által birtokolt szellemi tulajdonhoz fűződő jogok (pl. szabadalmak, know-how) harmadik felek (vállalatok, tech cégek) részére történő átadásával valósul meg, ezek legismertebb formája a *licencia szerződés*.
- A spinoff vállalkozás alapításával történő hasznosítás esetén új gazdasági szereplő létrehozása, egy bejegyzett vállalkozás az eredmény, melynek a kezdeti tulajdonosai – alapítói – a kutató(k), és az egyetem érdekeit képviselő TTO.
- A vállalati együttműködés során a közvetlen ipari hasznosítás eredménye egy megállapodás az egyetem/TTO és vállalat közötti kutatási partnerség, közös innovációs projekt, bérkutatási megbízás vagy egyéb, a vállalat által finanszírozott, célzott kutatás megvalósítására.
- *Sikeres hasznosítás esetén a **pénzügyi eredményt felosztják**. Az egyetem szellemi tulajdonkezelési szabályzatának a IP bevétel felosztására vonatkozó rendelkezései adnak arra vonatkozó iránymutatást, hogy a **bevételeből milyen mértékben részesül a kutató, a kar, az egyetem és a TTO.***

Az egyes útvonalak lépéseiről a következő alfejezetek részletes információkat tartalmaznak. Ezen a ponton, a hasznosítási útvonallal kapcsolatos értékelés és döntés kérdésében a kutató főként a TTO szakértőire támaszkodhat.

3.1 Szellemi vagyon (tulajdon) alapú hasznosítás

A szellemi vagyon alapú hasznosítás célja, hogy a szellemi tulajdonhoz fűződő jogok (jellemzően licencia formájában történő) átruházása révén az egyetem bevételt képezzen. A folyamat elején a kutató bejelentést tesz, majd megkezdődik a bejelentett tudás értékelése. A szellemi vagyon alapú hasznosítás az első hasznosítási útvonal, azonban ennek számos lépése azonos, vagy nagyon hasonló a másik két hasznosítási útvonallal, a spinoff alapítással, vagy a vállalati együttműködéssel.

A szellemi tulajdon alapú hasznosítás esetén az **értékelés** során fontos mérlegelni, hogy az adott újdonság esetén

- ✓ **milyen szellemi tulajdoni eszközök** állnak a kutató rendelkezésére (szabadalom, használati minta, know-how, stb.),
- ✓ **milyen ipari partnerek érdeklődnek** az újdonság iránt,
- ✓ a **TRL skálán hol** helyezhető el
- ✓ **és mi az egyértelmű értékajánlat.**

Ezekre a kérdésekre a kutatónak jó, ha vannak előzetes válaszai, bár az értékelés során a TTO szakemberei ezeket vitathatják és merőben más következtetésekre is juthatnak. Annak érdekében, hogy a kutató jobb tárgyalási pozícióban legyen, különösen a megszerzhető oltalom kérdésében, saját maga is végezhet szabadalmi kereséseket.

- A kutató különböző szabadalmi adatbázisok (pl. EspaceNet, USPTO, DEPTIS, PatentScope, Google Patents) elemzését saját maga is elvégezheti, feltárva a **releváns prior artot**. A kulcsszavakon kívül a technológiai területet jelölő **nemzetközi osztályjelzetek (IPC kódok)** is segíthetnek a leginkább releváns találatok azonosításában. Ezek segítenek a technika állásának feltárásában, és annak az előzetes megítélésében, hogy mekkora eséllyel tud a kutató szabadalmi oltalmat szerezni (azaz új-e a találmány, és megfelel-e a feltalálói tevékenység kritériumának).
- Ha a kutató bizonytalan, hogy milyen eredményei vannak, amelyek potenciálisan szellemi tulajdonjogokkal védhetőek, a **Szellemi Tulajdon Nemzeti Hivatala (SZTNH) akár ingyenes szellemivagyon-diagnózist is tud nyújtani**.
- A kutató szempontjából is nagyon fontos, hogy bármilyen szellemi alkotást hoz létre, **dokumentálja az alkotási folyamatot** és minden olyan tevékenységet, ami nyilvánosságra hozatallal jár.
- A kizárólagos jogosultságot biztosító szellemi tulajdonjogok alkalmasak arra, hogy a szellemi alkotásokat forgalomképes vagyoni jogokká formálják: ezek tekinthetők a művészeti, kutatási és fejlesztési tevékenység eredményeinek piaci hordozójának. **Egy terméken számos IP jog állhat fenn egyszerre**: az alapul fekvő műszaki megoldást szabadalom védheti, a márkajelzés védjegyoltalom alatt állhat, a külső kialakítás formatervezési mintaoltalom útján biztosíthat kiemelt piaci pozíciót, a működéshez szükséges szoftver, valamint annak grafikus felhasználói felülete pedig külön-külön is szerzői jogi védelem alatt állhatnak.
- Kutatók számára, akik publikációs nyomás alatt állnak, különösen fontos figyelembe venni, hogy ha szabadalmazni szeretne egy technológiát, az **első bejelentést megelőzően ne hozza nyilvánosságra (publikáció, konferencia, bármilyen egyéb tudományos közlés újdonságrontó hatású) a megoldást**. Ha valakivel muszáj közölnie a technológia lényegét, írasson alá vele titoktartási megállapodást (Non-Disclosure Agreement, NDA).
- A titokvédelem az egyetemen, kutatócsoporton és a TTO-n belül is fontos: **minden olyan személynek, aki a projekten dolgozik, írásban vállalnia kell a titoktartást**, de az is lényeges, hogy a bizalmas információkat fizikailag, technikai úton és szervezeten is védetten kezeljék.

Az értékelést - a TTO, vagy az egyetem vonatkozó szabályzata szerint működő - Szellemi Tulajdonvédelmi Bizottság fogadja el, és a bizottság dönt a hasznosítás további lépéseiről, jóváhagyja az egyetemet és a TTO-t érintő költségeket és felhatalmazást ad a TTO-nak az érintett felekkel (kutató, mentor, licencpartner, stb.), való további tárgyalások folytatására és a szükséges megállapodások megkötésére. A bizottság, esetenként meghallgathatja a kutatót is, ezért a kutatónak érdemes tájékozódnia a bizottság tagjairól és eljárásrendjéről, a döntéshozatallal kapcsolatos kritériumrendszerrel és meghallgatáson lehetséges kérdések köréről.

Ha az értékelés pozitív eredménnyel zárul, a **kutató hasznosítási megállapodást köt a TTO-val**. A megállapodás rögzíti, hogy a TTO milyen feltételek mellett nyújt

hasznosítási szolgáltatásokat, milyen költségeket visel és az üzleti tárgyalások során milyen szerepet tölt be. Ez egyben azt is jelenti, hogy a kutató a TTO-ra ruházza a találmány hasznosításával kapcsolatban bizonyos szerepeket, például a licencia tárgyalásokon a kutató csak a technológiát érintő kérdésekben tárgyal a piaci partnerrel és üzleti kérdésekben alárendeli magát a TTO üzletfejlesztési szakemberének.

A fentiek alapján megvalósulhat a **szellemi tulajdon létesítése**. Az oltalom alá helyezéssel kapcsolatos költségeket az esetek többségében a TTO viseli és kezeli az ezzel kapcsolatos adminisztratív ügyeket. Ennek az útvonalnak az eredményeként a hasznosítás az egyetem által birtokolt szellemi tulajdonhoz fűződő jogok (pl. szabadalmak, know-how) harmadik felek (vállalatok, tech cégek) részére történő átadásával valósul meg, ezek **legismertebb formája a licencia**.

A kutatót a TTO különböző szolgáltatásokkal támogatja:

- ✓ a találmány azonosítása és értékelése,
- ✓ szabadalmi bejelentések előkészítése és koordinálása,
- ✓ szellemi tulajdonvédelmi stratégia kialakítása,
- ✓ kapcsolattartás szabadalmi ügyvivőkkel,
- ✓ oltalmi formák kiválasztása,
- ✓ licencpartnerek felkutatása,
- ✓ licencszerződések előkészítése és tárgyalása,
- ✓ piaci hasznosíthatóság vizsgálata.

A **TTO egyik fontos szerepe** az egyetemi kutatási eredmények sikeres hasznosításához elengedhetetlen **piaci kapcsolati** háló erősítése. Az IP alapú hasznosítás esetében ez a **licencpartnerek azonosítását és olyan stratégiai partnerprogramok kialakítását** jelenti, amelyek keretében vállalatok hosszú távú együttműködést alakíthatnak ki kutatókkal és kutatócsoportokkal. Szintén a kapcsolati háló része olyan **iparági mentorhálózat kiépítése**, amely révén tapasztalt ipari szakemberek segítik az egyetemi kutatókat a piaci orientációban. A **kutató személyes attitűdje, nyitottsága meghatározó** szerepet játszik az ilyen kapcsolatok és az ezekben rejlő előnyök kiaknázásában. Javasolt a kutató részéről az ilyen találkozókra való felkészülés és az üzleti tárgyalások során szokásos, érdelemmentes attitűd, hiszen érzékenyen érintheti egy vállalati szakember által megfogalmazott, a vállalati szféra érdekeit tükröző nyers kritika vagy észrevétel.

Hasonlóan piaci hálózatépítési tevékenységhez, a TTO feladata az **IP stratégia alkotás**, a bejelentések előkészítése és menedzselése, és ezekben a lépésekben a kutatónak sok esetben már csak mellékszerep jut. Ennek ellenére a kutató számára fontos ezeknek a lépéseknek az ismerete, mert sok olyan részlet, információ áll a rendelkezésére, amely ezeket a folyamatokat gyorsíthatja, precízebbé teheti, így csökken a szellemi tulajdon hasznosítással kapcsolatos kockázat, ami a kutató és a TTO közös érdeke. Az IP stratégia kialakítása során az alábbi feladatokat végzi el a TTO, **adott esetben a kutató támogatásával és segítségével:**

- Versenytárs- és szabadalom elemzés benchmarking és pozicionálás céljából
- Platform technológia esetén szektor-specifikus szabadalmi stratégiák kialakítása az intézmény technológiai profiljához és piaci céljaihoz igazítva

- Szabadalmi védelmi irányelvek kidolgozása (pl. földrajzi hatály bővítése, bejelentés időzítés)
- Döntési protokoll és belső eljárásrend létrehozása a szabadalmaztatási döntések támogatására
- Döntés kutatás specifikusan az oltalmazási forma kiválasztásáról (szabadalom / használati mintaoltalom / védjegy / formatervezési mintaoltalom stb.)

A TTO végzi a szabadalmi **bejelentések előkészítését és menedzselését**, ezeknek a feladatoknak a végrehajtásában a kutató tudásának megosztásával közreműködhet:

- 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 IP jogászokkal való együttműködés

Partnerkeresés

A szellemi tulajdon alapú hasznosítás során, már az IP kérdések tisztázása közben a következő lépéssel, a partnerkereséssel is szükséges foglalkozni. Ennek **célja az IP piacképességének megerősítése, a valós ügyféligenyek azonosítása és a pozicionálás** a sikeres licencia megállapodás érdekében. A kutató fontos szerepet játszhat ezekben a lépésekben, hiszen részletesen ismeri a licencia tárgyát, így nélkülözhetetlen meglátásai lehetnek a fejlesztéssel kapcsolatban.

Az első körös piaci visszajelzések gyűjtése során **potenciális licencia-vásárló ügyfelek**, például ipari szereplők, kutatóintézetek és startupok **kiválasztása** történik, ebben a kutató fontos szerepet játszik. Ezt követik a **visszajelzések gyűjtésére szolgáló elsődleges ügyfélinterjúk** a célcsoport(ok) igényeinek mélyebb megértése és az IP alkalmazhatóságával esetleges problémák azonosítása érdekében. A kutató(k) szempontjából az így nyert információk nem csak a találmány piaci megítélése miatt fontosak, hanem mert számszerűsíthető adatokat eredményeznek, amelyek segítenek a további fejlesztésekben, hogy további kutatási és fejlesztési lépésekkel növelni lehessen a termék piaci vonzerejét és keresletét.

Szerződéskötés és piaci hasznosítás

Az IP után érdeklődő vevők azonosítása után a TTO feladata a kutatót is érintő **licenc stratégiák kialakítása**, ezek konkrét szerződésekre szabva kerülnek alkalmazásra. A licencstratégia alkotás, a tárgyalási folyamat és szerződéskötés célja a technológia sikeres, jogilag rendezett és pénzügyileg előnyös piaci hasznosítása.

A technológia jellege, célpiaca és a partner profilja alapján **exkluzív vagy nem exkluzív** licenctípus kiválasztására kerül sor, továbbá a partner működési területéhez és üzleti stratégiájához illeszkedő **földrajzi és iparági kizárólagossági feltételek** testreszabása történik. Ezek a lépések a kutatót kevésbé érintik.

A licenrdíj-struktúra egyedi feltételek mentén kerül kialakítására, az adott hasznosítási terv vagy üzleti modell alapján lehet **egyszeri díj, forgalomarányos royalty vagy hibrid** konstrukció kidolgozása is lehetséges. Ezek, a kutató számára érzékeny és fontos részletek, javasolt ezekkel a részletekkel tisztában lenni. Ezek értelmezésében és a következmények felmérésében a TTO szakemberei a lépések során végig segítik a kutatókat.

A szerződéskötést megelőző feladatok közé tartozik a **licenrdmegállapodás kiegészítő elemeinek előkészítése**, amit a TTO szakemberei végeznek el. A kiegészítő elemek közé tartozik a szerződésbe foglalt **titoktartási, visszavonási és al-licenrdelési** (sub-licencing) feltételek meghatározása, kizárólagos licenrd esetén **fejlesztési határidők és piaci bevezetési mérföldkövek** rögzítése. Szintén a TTO feladata az **iparági megfeleléség biztosítása**, pl. orvostechnikai eszközök vagy szoftverlicenrdcek esetén GDPR és ISO előírások szerinti feltételek biztosítása.

A tárgyalások során a kutató számára is hasznos tanulságokkal járó feladatok között szerepelnek a szerződéses feltételek véglegesítése, jogi és pénzügyi szakértőkkel történő egyeztetések, melyek során a konkrét szerződés adózási, transzferárzási és nemzetközi jogi vonatkozásainak részletes áttekintése, valamint a partner országának jogi környezetébe történő átültetés történik. Mindezek a megállapodás aláírásának előkészítéséhez tartozó, a kutató szempontjából gyakran hosszadalmas és eseménytelen lépések. **Kiemelten fontos a tárgyalások dokumentálása és stratégiai tanulságok levonása**, különösen, ha a kutató a jövőben is tervezi kutatási eredmények hasznosítását.

A licenrdmegállapodás felek részéről történő aláírása előtt az utolsó lépés az előkészített szerződés feltételeinek véglegesítése, az egyedi partneri visszajelzések alapján a tervezet finomhangolása pl. díjazás, mérföldkövek, területi korlátok szerződésbe foglalása. Ide tartozik az is, ha a licenrdcia partnerek eltérő igényeire (startup kontra nagyvállalat) reagálva alternatív megállapodás változatok készülnek. Ezeket a feladatokat a TTO végzi, belső vagy külső jogi közreműködéssel és a kutató számára ezek, a TTO-val kötött megállapodásban foglaltak szerinti mértékben férhetőek hozzá. Érdemes ezekre a feltételekre előzetesen kitérni a TTO-val kötendő megállapodáskor, hogy a kutató ne érezze magát kizárva ebben a szakaszban.

A megállapodás aláírását megelőző utolsó jogi-adminisztratív lépés a megállapodás aláírása engedélyeztetésének előkészítése, amikor az működési és irányítási szinteken történő belső jóváhagyási folyamat végig vitele (TTC, kutató, kar, jogi osztály, kancellária, stb.) történik meg, a kutató üzleti szemléletének fejlesztése szempontjából ez a legkevésbé releváns. Ahogy korábban is szó volt erről, a kutató szempontjából a legfontosabb a tárgyalási folyamat dokumentálása és a tanulságok levonása. **Ezt segíti a tárgyalási emlékeztetők és döntési naplók vezetése a szerződések nyomon követhetősége és belső tudásmegőrzés érdekében.** Érdemes a TTO munkatársakkal rendszeres belső értékeléseket szervezni, vagy ezeken részt venni.

3.2 Spinoff – hasznosító vállalkozás

Az egyetemek különböző módokon és mértékben támogatják a kutatók által alapított hasznosító vállalkozások számának növelését, hiszen az egyetemek deklarált célja, hogy a kifejlesztett technológiák a társadalom javát szolgálják. A felsőoktatási és kutató intézményekben létrehozott szellemi vagyon hasznosításának egyik módja az arra alapított új vállalkozás. Ezeket a vállalkozásokat nevezik spin-off cégeknek, amelyek a még ismertebb startup fogalom megfelelői.

Mi az a spinoff, mit nevezünk startupnak és hogyan alakult ki?

Egy startup vállalkozást definíció szerint is számtalan irányból közelítettek már meg. Nehéz lenne azt állítani, hogy egyik vagy másik pontosabb leírását adná, így inkább arra érdemes törekedni, hogy a startupokra jellemző legfontosabb attribútumokat ismerjük és helyesen értelmezzük. Folyamatos vita tárgya az, hogy mi is a különbség a startup és a kezdő vállalkozás között, a fogalmak elválasztását tovább nehezítheti, hogy gyakran olyan vállalatok is startupnak hívják magukat, amelyek egyetlen szakmai definíció kritériumainak sem felelnek meg.

Steve Blank sikeres vállalkozó, a Stanford Egyetem professzora és a "Customer Development" folyamat megalkotója úgy fogalmaz, hogy "**A startup egy átmeneti szervezet, ami egy megismételhető és skálázható üzleti modellt keres**". Ez egy tömör meghatározás, ahol minden szó fontos. Átmeneti: egy startup csak addig startup, amíg megtalálja azt az üzleti modellt, amivel skálázni tud. Utána scaleup, majd egy hagyományos értelemben vett vállalat lesz. Szervezet: nem vállalkozás, hiszen annak sokféle formája lehet, kft, bt, zrt. Keres: a startup nem üzleti tervet hajt végre, mint a normál vállalatok, hanem még nem találta meg azt az üzleti modellt, ami alapján majd üzleti tervet tud készíteni.

Egy másik gyakran használt definíció **Eric Ries** amerikai vállalkozótól, a "The Lean Startup" könyv szerzőjétől, származik: "**A startup egy olyan intézmény, ami innovációt tartalmazó terméket vagy szolgáltatást nyújt bizonytalan feltételek között.**"

A **startupokra minden esetben jellemző**, hogy **megoldásuk** a piac aktuális állásához képest **innovációt tartalmaz**, nem üzleti terveket hajtanak végre, figyelik a piaci igényeket, **gyorsan reagálva keresik a megfelelő üzleti modelleket**, és a skálázhatóság érdekében mind a terméket, mind az **üzleti modellt a nemzetközi piacra tervezik**. Ezekből kifolyólag a **startup lét egy állapot**, ami csak egy bizonyos ideig áll fenn. Amikor egy vállalkozás **stabil piaci szereplővé válik, profitot termel**, és a kezdeti néhány fős csapat akár több százra duzzad, már úgy hívjuk: **scaleup**. Ettől függetlenül a startup gondolkodás a legtöbb esetben megmarad, és a **további növekedéshez szükséges kockázatvállalás és folyamatos innováció továbbra is része a cég kultúrájának**.

Vállalkozást alapítani, majd sikeressé tenni azt, számos dologtól függ, többek között az elkötelezettségtől, a kitartástól, az időzítéstől, és néha egyszerűen csak a szerencsétől. Minden sikeres spinoff/startup a saját egyedi és megismételhetetlen

útját járta be, hiszen az egyik meghatározó elemük az innováció. Azonban vannak olyan **elemek**, amelyek mindegyik **sikeres vállalkozásban megtalálhatók: a valódi piaci igény kielégítése, fenntartható versenyelőny megteremtése, szilárd üzleti terv kidolgozása, a szükséges finanszírozás biztosítása és egy erős vezetői csapat felépítése.**

Az egyetemeken születő találmányok erős műszaki alapot biztosíthatnak egy spinoff vállalkozás indításához. A feltalálóknak azonban el kell dönteniük, hogy részt akarnak-e venni a spin-off elindításához és a későbbi működtetéséhez szükséges feladatokban, vagy másokra bízzák az üzletvezetést. **Egyes feltalálók az alapító csapat tagjaivá válnak, mások inkább megtartják szerepüket az egyetemen.** Az alapítók/feltalálók részvételének mértéke meghatározza azt is, hogy mennyi időt fordítanak a vállalkozásra és mennyit kutatásra, és ez alaposan megfontolandó azoknak a professzoroknak az esetében, akik aktív tudományos kutatást és oktatást folytatnak. Ilyen esetekben **tanácsadói vagy konzulensi szerep lehet a megfelelőbb.**

Hasznosítási terv és IP stratégia alkotás

A hasznosítási terv készítésének lépéseit a kézikönyv korábbi fejezetei már tárgyalták (10 old.). Ha a kutató **spinoff alapítási szándékkal** keresi meg az egyetemi Technology Transfer Company-t (TTC), akkor a **TTC szakértői átvilágítják az egyetemen bejelentett találmányt**, ami a spinoff alapja. A folyamat részeként az érdekelt felek bevonásával megbeszélést tartanak a hasznosítás lehetséges módjairól. Ezeknek a megbeszéléseknek a folyamat korai szakaszában történő lefolytatása segít feltárni a feltaláló(k) szándékát és lehetőségeit a hasznosítási útvonal kiválasztása tekintetében. Egyes esetekben a feltalálók már rendelkeznek vállalkozás építési tapasztalattal és nyitottak egy új vállalat alapítására. Sok posztgraduális hallgató számára is vonzó karrier út lehet, ha vállalkozást indít az általa feltalált technológia piacra vitelére. Ha a felek egyetértenek abban, hogy a hasznosítás legoptimálisabb módja egy egyetemi spinoff vállalkozás indítása, akkor ennek előkészítése érdekében teszik a soron következő lépéseket.

A szellemi tulajdon (IP) gyakran a spinoff gerincét képezi. A befektetők szeretnék tudni, hogy a szellemi tulajdon megfelelő védelmet élvez, és hogy a szellemi tulajdonjogokra vonatkozóan megfelelő megállapodások/átruházások létesültek. A TTC a feltalálókkal együttműködve **szükség szerint benyújtja a szabadalmi bejelentéseket**. Mivel a publikációk az egyetemi kutatások elengedhetetlen részét képezik, fontos, hogy a nyilvánosságra hozatal előtt megkíséreljék a szellemi tulajdon bejelentését. Ha a bejelentés előtt történik a nyilvánosságra hozatal, az újdonságrontó hatású lehet, egyes joghatóságok esetén ez nem korlátozza a szabadalom megszerzésének lehetőségét. A legrosszabb esetben a nyilvánosságra hozatal miatt a szabadalom megszerzése teljesen lehetetlenné válhat. A szellemi tulajdon stratégiának értékelnie kell a hivatalos szerzői jogi védelem iránti kérelem benyújtásának lehetőségét is, ha szükséges, szoftverek vagy formatervezési minták esetében.

Hálózatépítés és visszacsatolás

Spinoff vállalkozás indítása előtt, érdemes beszélni tapasztalt vállalkozókkal, vállalati szakemberekkel és potenciális ügyfelekkel és **minél több visszajelzést szerezni a találmányról**. Szükséges egy széles körű, **megbízható tanácsadókból és mentorokból álló hálózat kiépítése**, akikhez útmutatásért és tanácsért lehet fordulni. Egy jól felépített mentor hálózat ajtókat nyithat új piacokra és finanszírozáshoz. A közösségi média fontos szerepet játszhat a hálózat bővítésében, akár csak a hagyományosabb csatornák, mint a szakkiállítások, konferenciák és iparági szervezetek. A TTC segítséget nyújthat a hálózat kiépítésében, és az egyetemen és a helyi inkubátorokon keresztül további források is rendelkezésre állnak a kapcsolati kör bővítéséhez.

Lehetőségek elemzése és üzleti terv/üzleti modell készítés

A vállalkozás alapítása előtt gondos **elemzésre** van szükség a lehetőségekről és a piacról, hogy meg lehessen határozni az üzleti modell központi elemét, az értékajánlatot. Ehhez figyelembe kell venni a **potenciális és a megcélzott piac méretét, a versenyhelyzetet és a szükséges finanszírozást**.

Az **elemzés eredménye egy olyan üzleti modell, amely útmutatást ad az alapítóknak és segít megérteni a befektetőknek, hogy a vállalkozás hogyan teremt értéket**. Az üzleti modell folyamatosan változhat a piaci visszajelzések függvényében. Az üzleti terv és a pénzügyi terv a modell alapján készül, több oldalas dokumentum, ezek **részletes információkat** tartalmaznak a vállalkozás által **megoldandó problémáról, a megoldásról, a piac méretéről és a piaci trendekről, a versenytársakról, technológia fejlesztéséhez és a siker eléréséhez szükséges finanszírozásról és annak felhasználásáról, és a tervezett megtérülési időre vonatkozó pénzügyi előrejelzésekről és számításokról**. Az induló spinoff üzleti terve egy olyan dokumentum, amelyről a befektetők tudják, hogy módosulhat annak érdekében, hogy a vállalkozás aktuális piaci helyzetét, kilátásait megfelelően tükrözze.

A terv elsődleges célja a legfőbb belső és külső érintettek és döntéshozók tájékoztatása. Ezek a szereplők többnyire a hazai és nemzetközi potenciális és tényleges befektetők, illetve a céltársaságok tulajdonosi köre. A befektetők konkrét és részletes üzleti tervet, stratégiát várnak a vállalkozástól. A **kockázati tőkeként megszerezhető befektetési összeg kockázata magasabb** a legtöbb alternatívához képest (például inkubációs támogatás, üzleti angyalok befektetése, növekedési hitel, stb.). A magas kockázatért cserébe, a befektetők magas potenciális hasznot és növekedést várnak el. A potenciál és haszon fő számszerű előrejelzését a **pénzügyi terv** képezi. Egyéb esetekben a spinoff vállalkozások konzorcium alapú közös tevékenység előkészítése céljából **vállalatok számára prezentálják tervüket egy potenciális együttműködés vagy forrásszerzés céljából (a harmadik hasznosítási útvonal)**. A vállalatok számára történő bemutatkozás sikeres fejlesztés és/vagy működés esetén a későbbiekben egy potenciális felvásárlás miatt is fontos lehet, hiszen a pontos pénzügyi eredmények és tervek prezentálása szükséges ahhoz, hogy a tulajdonosi kör részben vagy egészben szabadon exitálhasson a társaságból.

Az üzleti modell és az üzleti terv elkészítése a vállalkozó/kutató feladata. Az általa létrehozott szervezetben az alapító(k), adott esetben a kutató felelőssége azt biztosítani, hogy az **(társ)alapítók között legyen olyan személy, aki rendelkezik az ehhez szükséges vállalkozásfejlesztési tudással és tapasztalattal.**

Első ügyfelek

Minden vállalkozás, de különösen egy startup/spinoff alapítása előtt minél több bizonyosságra van szükségünk arról, hogy valóban van-e jövője az üzletnek. Az is nyilvánvaló, hogy minden vállalkozásnak szüksége van ügyfelekre. **A korai fázisban lévő spinoff cégek számára a korai ügyfelekkel való kapcsolatok döntő fontosságúak** lehetnek a cég jövőbeli sikere szempontjából.

A korai ügyfelekre érdemes inkább üzleti/fejlesztési partnerekként tekinteni. Az ügyféligények segítenek alakítani a vállalkozás üzleti tevékenységének szinte minden aspektusát, a tervezéstől a gyártáson át a forgalmazásig. Ezek különösen lényeges információk, és **a vállalkozás a validálás során az ügyféligényeket egyre több ügyfélen keresztül igazolja**, úgy, hogy ismételten felteszi az ügyfelek igényeire vonatkozó kérdéseket. Egyes esetekben azonban a korai ügyfelek olyan egyedi igényeket is megfogalmazhatnak, amelyek a spinoff vállalkozást tévútra viszik, mert az egyedi igények nem tükrözik a felhasználók általános igényeit. A korai vevők esetében érdemes megfontolni, hogy a vállalkozás mit ad fel a korai vevőkkel való elköteleződés érdekében, ugyanis nem ritka, hogy kizárólagosságra vagy más, a vállalkozás növekedését hátráltató korlátozásokra tartanak igényt.

Finanszírozási terv

A vállalkozás növekedésével kapcsolatos egyik legfontosabb szempont a fenntartható skálázás elérése. Még ha a spinoff vállalkozás sikeres a korai ügyfelek megszerzésében, nagyon ritka, hogy az ezekből a korai értékesítésekből származó bevétel elegendő a szükséges léptékű vállalati expanzióhoz. Más szavakkal, valamilyen **külső befektetésre van szükség**, csak az a kérdés, hogy a szükséges befektetés honnan származik, és mennyibe kerül a vállalkozás és az alapítók számára, azaz milyen megtérülést vár el a befektető és mekkora tulajdonrészt kér cserébe.

Meglepő, de annak ellenére a kockázati tőke (VC) alapok jelentős finanszírozási források, gyakran nem vesznek részt a startupok kezdeti finanszírozásában. Az összes startupra vonatkozó **iparági adatok szerint valójában a családtagok és barátok (FFF - friends, fools and family) járulnak hozzá a legtöbb finanszírozással az induló vállalkozásokhoz, őket követik az angyalbefektetők és a közösségi finanszírozás.** Az egyetemi spinoff vállalkozások finanszírozására az **egyetemi Proof-of-concept alapok is jó lehetőséget biztosítanak.** Ezeket az alternatív finanszírozási forrásokat érdemes figyelembe kell venni a vállalkozás indításakor.

Gyakori megközelítés az, hogy a **spinoff minél több nem hígító finanszírozást szerez támogatások, kölcsönök és pályázatok útján**. A nem hígító finanszírozás olyan tőkeforrás, amely **nem csökkenti a meglévő tulajdonosok tulajdoni részesedését a vállalkozásban**. Ez ellentétben áll a hagyományos tőkebefektetéssel, ahol az új befektetők tulajdonrészt szereznek a cégben, ezáltal hígítva a meglévő tulajdonosok részesedését. A nem hígító finanszírozásnak számos formája létezik, például állami támogatások, adósságfinanszírozás, vagy bizonyos típusú magánadósság.

A nem hígító finanszírozás azonban csak korlátozott mértékben lehetséges, és gyakran korlátozott a teljes dollárérték tekintetében. Végül **szükségessé válik magánbefektetők részvételének biztosítása**. Ez kihívást jelenthet a spin-off vállalkozások számára, mivel a befektetők **nagyobb beleszólást kívánhatnak a vállalat működésébe**. Befektetésükért cserébe a vállalat tőkéjének nagyobb részét is megkapják. Ezért a **folyamat megkezdése előtt finanszírozási stratégiát kell kidolgozni**. A stratégia kidolgozásakor két szempontot kell figyelembe venni: meg kell érteni, hogy a befektetők mit várnak, és tudni kell, hogy mely befektetőket kell megkeresni.

Csapatépítés

A vállalkozókról az a kép él, hogy kiemelkedő belső motivációval, magas fokú individualizmussal rendelkező, független üzletemberek. Viszont még egy ilyen vállalkozónak is jól kell tudnia csapatot építeni. Bár egy sikeres vállalkozás alapját képező technológia akár egyetlen kutató felfedezésén is alapulhat, egy olyan vállalkozás, amely **hatékonyan tudja piacra vinni az adott technológiát, csapatmunkát igényel**, esetenként a vezetői szerepek cseréjét is jelentheti.

De a csapatépítés több, mint csak egy csoport hasonló gondolkodású ember összeállítása egy adott feladat elvégzésére. Fontos, hogy a **csapatban egyensúly legyen a szerepek és az erősségek között, hogy a készségek kiegészítsék**, ne pedig átfedjék **egymást**. És bár a vállalkozás bevételei fontos részét képezik a fenntarthatóságnak, nem jó, ha kizárólag az van a fókuszban. A vállalkozás, mint munkahely nagyon sok aspektusban eltér az egyetemi, kutatóintézeti munkától, a gazdasági és pénzügyi szempontok és elvárások csak néhány a sok különbség közül. Ahhoz, hogy egy motivált csapattal tudjunk dolgozni, amely hajlandó akár rendkívüli erőfeszítéseket tenni egy ötlet sikeres piacra viteléért, olyan **kultúrát, küldetést, jövőképet és értékeket kell megfogalmazni és megvalósítani, amelyekkel a csapat képes azonosulni és amelyekben hisz**.

3.3 Vállalati együttműködések – közös kutatási (joint research) projektek

A közös kutatási projekteket megelőző tárgyalás egy együttműködési folyamat, amelynek célja egy olyan **megállapodás** kidolgozása, amely meghatározza, hogy **két vagy több fél hogyan fogja végezni a kutatást, megosztani a felelőségeket, kezelni a költségeket és a bevételeket, valamint kezelni a szellemi tulajdonjogokat**. A legfontosabb lépések közé tartozik a célok meghatározása, a

partnerek kiválasztása, a legfontosabb feltételek, például a szerepek, a hozzájárulások és a fizetési feltételek megtárgyalása, valamint a megállapodás hivatalos dokumentálása a hosszú távú partnerség egyértelműségének, méltányosságának és kölcsönösen előnyös eredményének biztosítása érdekében.

A közös kutatási tárgyalásnak a **kutató számára legfontosabb** szakaszai a megkötést megelőző feltáró, célmeghatározó és szerződés tervezetének elkészítésével kapcsolatos, alábbi részekből álló szakaszok:

A szerződés megkötése előtti szakasz

Célok tisztázása - határozza meg, hogy mit szeretne elérni (mi lehet a másik fél célja?), és melyek az együttműködés keretei.

Partnerek azonosítása - válassza ki azokat a partnereket, akiknek céljai és képességei összhangban vannak a sajátjaival.

Az eredmények megértése - határozza meg az ideális eredményeket és azt, hogy mit tud Ön hozzáadni a közös kutatáshoz.

Felkészülés a tárgyalásra - ismerje meg a különböző tárgyalási stílusokat és stratégiákat, amelyeket alkalmazhat komplex kérdések kezelése során.

A megállapodás tervezete

A szerződés tervezet elkészítéséhez vegye igénybe a TTC szakembereinek segítségét az alábbi fő pontok kidolgozása során.

A szerepek és felelőségek meghatározása - határozza meg egyértelműen az egyes felek feladatait és hozzájárulásait.

A költségek és eredmények kezelése – határozza meg, hogyan osztják meg a költségeket és hogyan osztják fel az eredményeket, beleértve a szellemi tulajdonjogokat is.

Fizetési feltételek - határozza meg, hogy a felek mit és miért fizetnek a közös projekt során

Kutatók részére javasolt tárgyalási stratégiák:

Méltányosság - a cél egy méltányos és kölcsönösen előnyös partnerség, nem pedig egy győztes-vesztes eredmény.

Az együttműködés előmozdítása - a bizalom és a nyitottság elősegítése a hosszú távú, szilárd kapcsolatok kiépítése érdekében.

Közös tényfeltárás alkalmazása - összetett, technikai kérdések esetén működjön együtt az adatok összegyűjtésében és elemzésében, hogy elkerülje a korai nézeteltéréseket és minden érintett fél megfelelően tájékoztatva legyen.

Hatékony kommunikáció - többet hallgasson, mint beszéljen (pl. 70/30-as szabály), és nyílt kérdéseket tegyen fel („hogyan”, „mi lenne, ha”) a másik fél álláspontjának megértése érdekében.

A közös kutatási tárgyalások célja és kihívásai

A végső cél egy jól kidolgozott szerződés létrehozása, amely minimalizálja a projekt végrehajtása során felmerülő potenciális problémákat, és biztosítja a zökkenőmentes, hatékony és minden érintett fél számára előnyös közös vállalkozást.

A közös kutatások során a technológia transzfer projekt csapat és annak részeként a kutató jellemzően olyan **kihívásokkal szembesül**, mint a **szellemi vagyonhoz fűződő jogokkal kapcsolatos vitás kérdések, az akadémiai és vállalati szféra közötti kulturális különbségek, a kommunikáció és az tudásátadással kapcsolatos problémák, a projektben résztvevő felek eltérő céljainak és stratégiáinak összeegyeztetése.**

A vállalati KF kutatási együttműködések és szövetségek gyakran aszimmetrikusak, ami azt jelenti, hogy a partnerek nagyon különböző jellemzőkkel rendelkeznek. Ez problémákat okozhat a tudásátadás, a tanulási megközelítések és az együttműködési rutinok terén.

A közös kutatási partnerségekben keletkezett szellemi tulajdonjogokról és azok kezeléséről szóló megállapodások megtárgyalása elengedhetetlen a sikeres együttműködéshez. A **mintamegállapodások** segíthetnek az együttműködő feleknek abban, hogy a közös projekt során keletkezett szellemi tulajdonjogokat méltányos és igazságos módon határozzák meg. Mintamegállapodások találhatóak a **brit** kormány által működtetett Szabadalmi Hivatal oldalán: <https://www.gov.uk/guidance/model-agreements-for-collaborative-research>, ezek jó kiindulási pontot jelenthetnek a tárgyalásokhoz.

Vállalati együttműködés esetén érdemes az alábbi kérdéseket feltenni és megválaszolni:

1. A projektet az együttműködő fél (vállalati partner) megbízásából valósítják meg?
2. A projekt kritikus fontosságú az együttműködő technológiai fejlesztése vagy üzleti stratégiája szempontjából?
3. A projekt jelentősen támaszkodik az együttműködő háttérismereteire?
4. A projekt megvalósítása nehéz vagy lehetetlen lenne az együttműködő háttérismereteihez való privilegizált hozzáférés nélkül?

5. A projekt középpontjában az együttműködő háttérének tesztelése, elemzése vagy fejlesztése áll?
6. Az együttműködő vette-e át a vezetést a projekt munkatervének kidolgozásában?
7. Az együttműködő határozza-e meg a projekt eredményeit és/vagy mérföldköveit?
8. A projekt elkülöníthető-e a vezető kutató (PI) egyéb kutatási projektjeitől?
9. A együttműködő félnek az eredményekhez fűződő szellemi tulajdonjoga irreleváns a PI egyéb kutatási projektjei vagy jövőbeli kutatásai szempontjából (vagyis nincs hatása a PI egyéb kutatásaira vagy kapcsolódó szellemi tulajdonjogaira)?

10 pontos checklist

1. Feltalálók és hozzájárulások tisztázása
2. Labornapló, bizonyítékok megléte, rendezése
3. NDA-k - minden megosztás esetén
4. Publikáció (szóbeli is) időzítésének egyeztetése (újdonságrontásra figyelni!)
5. Prior-art kivonat + IPC kódok (szabadalomkutatás)
6. TRL szint meghatározása és egyszerű értékajánlat (probléma → megoldás → mérhető haszon)
7. Lehetséges alkalmazási területek + 5 lehetséges célpártner listája
8. IP-stratégia váza (oltalom, területi hatály)
9. Hasznosítási preferencia (licenc/spinoff/CR) indoklással
10. Kockázati lista és mitigáció
11. Javasolt ütemterv és erőforrásigény

NOTA BENE!

- Előbb bejelenteni (oltalom), aztán publikálni
- Minden megosztás NDA-val
- Piaci értékajánlatot számszerűsíteni
- Hasznosítási út kiválasztása (erőforrás + kockázat + időhorizont alapján)
- Dokumentálni mindent (eredmények, döntési napló, mérföldkövek)

4. Források

<https://mitsloan.mit.edu/ideas-made-to-matter/what-innovation-ecosystem>

<https://mitsloan.mit.edu/ideas-made-to-matter/disciplined-entrepreneurship-6-questions-startup-success>

Clarysse B., Kiefer S. 2011. The Smart Entrepreneur – How to build for a successful business

Porter, Michael E. "[Clusters and the New Economics of Competition.](#)" *Harvard Business Review* 76, no. 6 (November–December 1998): 77–90.

<https://www.gov.uk/guidance/model-agreements-for-collaborative-research>

<https://www.gov.uk/guidance/model-agreements-for-collaborative-research>

1995. évi XXXIII. törvény a találmányok szabadalmi oltalmáról

https://www.sztnh.gov.hu/hu/jogforras/1995_XXXIII_Szt_20040710.pdf

Pécsi Tudományegyetem szellemi tulajdon kezeléséről szóló szabályzata

https://adminisztracio.pte.hu/sites/adminisztracio.pte.hu/files/files/Adminisztracio/Szabalyzatok_utasitasok/PTE_SZMSZ/58mell-szellemitulajdon_szabalyzat20220109.pdf

5. Fontos fogalmak

Alapkezelő

A startupperiacon az alapkezelők olyan befektetési cégek, melyek befektetőkkel jegyeztetnek le befektetési jegyeket, és az így képzett pénzügyi alapokból, az előre meghatározott befektetési politikájuk alapján befektetéseket hajtanak végre startupokban.

A kockázatiőke-alapkezelő olyan befektetési intézmény, mely maga is kimegy a piacra forrásokért, befektetési politikájával és track recordjával próbál meggyőzni befektetőket, hogy létrehozni tervezett kockázatiőke-alapjából jegyezzenek le befektetési jegyeket. Az így létrejövő pénzügyi alap a kockázatiőke-alap, amelyből az alapkezelő a befektetési periódusában kockázatiőke-befektetéseket hajt végre, startupokba száll be. Ezek a cégek alkotják majd a portfóliót, azokat a cégeket, melyekbe az alapkezelő befektet, portfóliócégeknek is hívják.

Az alapkezelő tudásával és kapcsolatrendszerével támogatja a portfóliócégeket, segíti azok növekedését. Befektetési politika és méret függvénye is, hogy meddig, de az alapkezelő átlagosan 3-7 évig tartja portfóliójában a cégeket, célja, hogy exitig vagy IPO-ig vigye azokat. Minél nagyobbra nő egy cég, annál többet ér az a tulajdonrész, amit az alapkezelő a befektetésért kapott – ennek eladásából realizál majd hasznot az alapkezelő, amit saját díja levonása után hozamként odaad a befektetési jegyeket lejegyző befektetőknek.

Befektető

A startupok finanszírozója, a pénzéért cserébe részesedést kap a cégből. Nem összekeverendő az alapkezelővel. A startupoknak azért van szüksége befektetőre, mert a magas kockázatok miatt a hagyományos intézményi szereplők (például bankok) nem szívesen hiteleznek ilyen cégeket, ők inkább az alacsonyabb, de biztos megtérülésre mennek rá. A befektetők hajlandóak vállalni a magas kockázatokot, de ennek ára van: a magán- és kockázatiőke-befektetések drága forrásnak számítanak (ráadásul a befektetőknek több eszköz is van a kezében saját maguk védelmére, lásd: vesting, Anti Dilution, preferred stock).

A befektetők vagy saját pénzüket rakják a startupokba (jellemzően a korai fázisban) vagy alapokon keresztül szállnak be – a befektetésükért cserébe pedig tulajdonrészhez jutnak, ami a startup növekedésével együtt egyre értékesebb lesz, annak eladásakor, vagyis exit esetén a befektető hozzájut a hozamhoz.

Az érettebb cégekbe már kockázatiőke-alapok szállnak be, amit profi, befektetési szakemberekből álló intézmények, az ún. alapkezelők irányítanak. Ezekben az esetekben a befektető az alapba száll be (annak befektetési jegyeit jegyzi le), de a befektetési döntésekbe nem szól bele, az ugyanis az alapkezelő kompetenciája és felelőssége. Az alap zárása után a finanszírozott cégek eladása esetén az alap, mint a cégek befektetője hozamot realizál, a maga díjának levonása után azt a befektetőnek adja.

Break-even point

Fedezeti pontnak nevezzük azt a (termelési) szintet, amelynél egy cég árbevétele megegyezik az összköltséggel, vagyis sem nyereség, sem veszteség nem keletkezik. Akárcsak minden cég életében, egy skálázódó startupnál a fedezeti pont elérése fontos mérföldkő.

Burn rate

Annak ütemét mutatja meg, hogyan éli fel a startup a befektetőktől bevont tőkét, amennyiben még nincs számottevő bevétele vagy elapadtak azok.

Általában havi bontásban adják meg, hogy mekkora összeget „éget el” egy startup. Ha a kapott befektetést elosztjuk a burn rate-tel, megkapjuk a runwayt.

Cégmentés

Az a számítási módszer, ami megmutatja, mennyit ér a vállalkozás. Startupok esetében kiemelten fontos, de érdemes a helyén kezelni.

Többfajta mutatószám alapján lehet azt meghatározni, mennyit is ér egy startup. Mivel a kockázati tőke-befektetések a privát vagyonkezelésnek is egy speciális szegmensét jelentik, kevés a publikusan elérhető adat ahhoz, hogy iparági és fejlettségi szakasz szerinti bontásban lehessen látni a benchmarkokat.

A cégmentés alapja általában egy mutatószám és egy ehhez hozzáadott (iparági) szorzó. A különböző szorzók meghatározásában mérvadó a cég piaci helyzete, növekedési potenciálja, eszközállománya, profitabilitása, márkája, a csapat minősége stb. – amit befolyásolhatnak a piacon realizált tranzakciók, tőzsdei bevezetések (IPO). A legjobb, ha ezt hozzáértő tanácsadókra, tőkebevonási szakemberekre bízunk.

Co-investment

Olyan befektetési struktúra, amikor a kockázati tőke-befektető mellett más szereplők is beszállnak a finanszírozásba társbefektetőként.

A co-investor lehet másik befektető, kockázati tőke-alap vagy magántőke-befektető, ennek a finanszírozási formának a lényege, hogy a társbefektető nem a kockázati tőke-alap befektetési jegyeinek lejegyzésével, hanem közvetlenül, az alap mellett száll be a céltársaság finanszírozásába.

Előnye, hogy több befektetővel nagyobb iparági tudás és kapcsolatrendszer is jár, hátránya, hogy nem mindig gördülékeny a sok befektető kezelése. A társbefektető bekapcsolódásánál nem is a pénz a lényeges szempont, hanem az a plusz, amit a finanszírozás mellett tud nyújtani.

Common stock

Az alapítók által birtokolt, előjogokat nem biztosító törzsrészesvény.

Convertible note

Üzletrészesé konvertálható, jellemzően rövid lejáratú tagi kölcsön, convertible debt néven is ismert. A befektetők nem mindig tőkeemelés útján szereznek részesedést

egy startupban, létezik egy speciális hitelinstrumentum is. Adott idő vagy bizonyos események bekövetkezése után a convertible note üzletrésszé válik. Ilyen esemény általában a következő befektetési kör vagy az exit. A convertible note preseed illetve seed fázisban, az angyalbefektetők által használt/kedvelt befektetési módszer, de ún. bridge (áthidaló) finanszírozáskor is használják. Előnye, hogy nem kell hozzá cégértékelés, gyors és rugalmas finanszírozási eszköz. Egészen addig, amíg a kölcsönből üzletrész nem lesz, a convertible note úgy viselkedik, mint egy hitel, vagyis kamatot is kell rá fizetni.

Design thinking

Tervezői gondolkodás, a problémamegoldás újszerű, üzleti szemlélete. A járatlan utak felfedezésére leginkább alkalmas üzleti megközelítés. Lényege, hogy tervezői (dizájnerek) fejvel gondolkodva, a felhasználót/fogyasztót és az ő igényeit a középpontba állítva (újra)definiáljuk megoldásra váró problémákat, és az ezekre készített megoldásokat teszteljük vissza. A nyitottság és a kreatív problémamegoldás miatt volt újszerű megközelítés az üzleti életben, ami a startupok körében – a lean módszertan terjedése miatt is – igencsak népszerű lett.

Drag-along

Együttértékesítési kötelezettség. A term sheetben a befektetők által kikötött feltétel, melynek lényege, hogy a befektető harmadik féltől beérkező ajánlat esetén kikényszerítheti a többi részvényes (így az alapítók) üzletrészeinek eladását is. Vagyis ahhoz, hogy az exit előtt ne legyen akadály, a befektető *vételi jog* formájában drag-along jogot köt ki (jellemzően egy 1-2 éves türelmi időszak lejártát követően), ez kötelezi az alapítókat, hogy részesedésüket vagy annak egy részét a befektető üzletrészeivel azonos feltételekkel együtt értékesítsék.

Due diligence

Cégátvilágítás. A kifejezés eredete: áttekintés a kellő gondossággal. Komolyabb kockázati tőkét csak akkor tud bevonni egy startup, ha sikeresen átmegy a due diligence folyamatán, amikor is a befektető maga vagy külsős szakértők bevonásával világítja át a céget és méri fel a kezelendő kockázatokat jogi, pénzügyi, adózási és technológiai oldalról is. Külsős szakértők bevonására általában a term sheet aláírása után kerül sor. Időigényes folyamat, magvető életszakaszban vagy attól felfelé alkalmazzák.

EPO (ESZH)

European Patent Office - Európai Szabadalmi Hivatal. Az Európai Szabadalmi Egyezmény által létrehozott, az európai szabadalmak engedélyezésével kapcsolatos eljárások lefolytatására kijelölt szervezet. Ezen kívül nemzetközi kutatási szervként, illetve nemzetközi elővizsgálati hatóságként is működik Münchenben, Hágában, Berlinben és Bécsben. <http://www.epo.org/>

ESOP

Employee Stock Ownership Plan, azaz munkavállalói rész tulajdonosi program. Forrásszükében lévő startupok előszeretettel adnak az indulástól kezdve kisebbségi

tulajdonrészt azoknak a munkavállalóknak, akik a legnehezebb időkben az alapítók mellett vannak (osztozva a magas kockázatokban), de később is kiváló motivációs eszköz, kiváltképp a kulcspozíciókat betöltők számára. Jellemzően (korai) tőkebevonás után alakítják ki, hiszen a befektető és az alapítók érdeke is, hogy a csapat együtt maradjon (részben a csapatban rejlő potenciált is árazzák be a befektetők). Az ESOP-ban résztvevő munkavállalókra is érvényes a vesting.

Exit

Egy startup teljes vagy jelentős többségi tulajdonrészének értékesítése más szereplőnek.

A befektetők elsődleges célja, hogy felvásárolják azt a startupot, amelybe tőkebefektetéssel beszálltak, így tudják realizálni azt a hasznot, ami a befektetésükért cserébe kapott üzletrész értéknövekedéséből származik.

Szakmai körökben vitáznak róla, idetartozik-e az IPO, vagyis a startup tőzsdére vitele. Ez ugyanis nem jelent automatikus kiszállót sem a befektetőknek, sem az alapítóknak, sőt alapítók, például a CEO még inkább bebetonozhatja saját pozícióját.

Feltaláló

Az a természetes személy, aki a találmányt megalkotta. Több feltaláló esetén feltalálói részarányukat a találmány megalkotásában kifejtett tevékenységük mértéke határozza meg.

Feltalálói tevékenység

Alapvető, érdemi szabadalmazási feltétel. Egy találmány akkor alapul feltalálói tevékenységen, ha a technika állásához képest szakember számára nem nyilvánvaló.

FFF/3F

Fools, family, friends. Barátok, család, bolondok. Elsőkörös finanszírozás egy startup elindításához – jellemzően nem intézményi háttérű, hanem lelkes „befektetői” körtől. Egy induló alapítói formációnak a legnehezebb a forrásszerzés. Egy jó csapat egy jó ötlettel, ez még kevés ahhoz, hogy a komolyabb tőke megmozduljon, viszont valahogy a nulláról is el kell indulni. Az amerikai ökoszisztémából eredő rövidítés szerint ilyenkor három helyről lehet forráshoz jutni: barátoktól, a családtól vagy a bolondoktól. Utóbbi persze nem pejoratív értelemben, azokat a lelkes, de módos magánembereket jelenti, akik fantáziát látva egy alapítói csapatban, osztva lelkesedésüket indulótőkével segítenek be.

Jellemzően alacsony vagy jelképes tulajdonrészt kap ilyenkor a „befektető”, a család és a barátok pedig reménykedhetnek, hogy bejön a Nagy Ötlet és visszakapják a szívességből nyújtott kölcsönt.

Follow-on investment

Újabb befektetés már korábban megfinanszírozott portfóliótársaságba.

Ugyanaz a befektető több fordulóban is finanszírozhat egy startupot – akár egymaga vagy másokkal együtt is. Sőt az újabb fordulóban bekapcsolódó befektetők még

örülnek is a follow-on befektetésnek, mert ez azt jelenti, hogy az első körös befektetők továbbra is a sztori mellett vannak.

Formatervezési minta

Valamely termék egészének vagy részének megjelenése, amelyet magának a terméknek, illetve a díszítésének a külső jellegzetességei eredményeznek. Oltalomban részesülhet, amennyiben új és egyéni jellegű.

Fundraising

Forrásteremtés. Mire van szüksége egy startupnak indulás után, miközben eszeveszetten fejleszt és keresi a saját piacát? Pénzre. Persze vannak, aki bootstrap-ből megoldják a finanszírozást, de alapvetően a startupok több körben vonnak be forrásokat befektetőktől. Minél érettebb egy startup, annál több erőforrást igényelhet a finanszírozása. A cap table-re azonban minden egyes körben oda kell figyelni, hogy megmaradjon az alapítók motivációja is.

Halál völgye

Az a – kezdeti – időszak, amikor a legtöbb startup elhullik. Az indulástól a runway-ig tartó időszak. Leginkább az első két évet nevezik így, ekkor hullik el a legtöbb startup – vagyis a cél, túlélni ezt a szakaszt. Természetesen adott ökoszisztémától is függ, hogy a halál völgye mekkora időintervallumra is vonatkozik.

Használati minta

Valamely tárgy kialakítására, szerkezetére vagy részeinek elrendezésére vonatkozó megoldás. Oltalomban részesülhet, amennyiben új, feltalálói lépésen alapul és iparilag alkalmazható.

Ideiglenes oltalom

A szabadalmi bejelentés közzétételével keletkező, az elismert bejelentési napra visszamenőleges hatályú oltalom.

Igénypont

A szabadalmi leírás végén, a találmány jellegéhez igazodóan, egyetlen mondatban megfogalmazott oltalmi igény. A főigénypont a találmány valamennyi elengedhetetlenül szükséges jellemzőjét tartalmazva annak legáltalánosabb megoldását, míg az aligénypont a főigénypont oltalmi körébe eső rész megoldást jellemzi.

Ipari alkalmazhatóság

Alapvető érdemi szabadalmazási feltétel. Iparilag akkor alkalmazható egy találmány, ha az ipar vagy a mezőgazdaság valamely ágában előállítható, használható, illetve reprodukálható.

IPO

Initial Public Offering, vagyis nyilvános, elsődleges részvénykibocsátás: a startup tőzsdére megy. A startupok finanszírozása az IPO-ig zárt körben történik. A tőzsdei bevezetés lényege, hogy egy cég friss forrást teremt: részvényeket bocsát ki, melyeket kivisz a nyilvános piacra, abból vehet bárki, háziasszonyok és Wall Street-i brókerek is. Az IPO megváltoztatja az addigi tulajdonosi struktúrát, hiszen a tőzsdén részvényt vásárlók is tulajdonosok lesznek a cégben – vagyis az alapítók és befektetők kihígnak, sőt ebben a formában akár ki is szállhatnak.

Lean startup módszertan

Japánból eredő üzleti metodika, ami a startupok termékfejlesztésére nagyon jól adoptálható: a felhasználónak értéket teremtő, minél kevesebb erőforrással, „sallangmentesen” végigvitt fejlesztést jelenti. Mára komoly üzleti filozófia lett belőle. A lean termelési módszertan és elgondolás a japán Toyota autógyártól származik, lényege, hogy minél kevesebb veszteség (felesleg) keletkezzen fejlesztés és gyártás közben, és olyat állítsunk elő, ami a vevő számára érték (minden más ugyanis szintén veszteség). A lean, vagyis a sallangmentes termékfejlesztés hatalmas lökést adott a háború után erőforráshiánnyal küszködő Toyotának – ezért is nagyon könnyen adaptálható az alapvetően erőforráshiányos állapotból induló, technológia-intenzív cégeknek, a startupoknak.

A metodológiát *Eric Rise* ültette át a startup ökoszisztémára alapműnek számító könyvében (*The Lean Startup*). Ennek lényege: *build, measure, learn* – vagyis építs, mérd és tanulj. A termékfejlesztési ciklusokat a lehető legrövidebbre kell szorítani, és minél hamarabb mérni kell, hogy a megoldás érték-e a fogyasztó számára, működik-e; amennyiben nem, azonnal változtatni kell.

Ebben a metodológiában a termékfejlesztés egy intenzív tanulási folyamat, lényege a piaci visszajelzések azonnali beépítése. Erőforrások szempontjából ez sokkal hatékonyabb, mint végigvinni egy hosszas tervezési-fejlesztési folyamatot, aminek a vége az is lehet, hogy adott termék mégsem kell a fogyasztóknak.

Licencia (hasznosítási) szerződés

Minden olyan két- vagy többoldalú jognyilatkozat, amely alapján a jogtulajdonos engedélyt ad a szellemi alkotás hasznosítására, a hasznosító pedig köteles ennek fejében díjat fizetni.

Monetizáció

Az a mód, ahogyan a startup pénzre, bevételre váltja diszruptív és innovatív megoldását.

Az, hogy valaki komoly fejlesztés után a fogyasztókat elérve működteti diszruptív vagy innovatív szolgáltatását, még nem jelenti, hogy ezzel párhuzamosan dől a pénz is.

A monetizáció fontos része a stratégiának és az üzleti modell alapja, az érett, exit előtt álló cégek esetében pedig kifejezetten fontos, hogy jól működjön. Itt már nem lehet azzal takarózni, hogy a startup még fejleszt, mert a befektetők hozamot akarnak.

MVP

Minimum viable product, vagyis a legkorábban használható, életképes termék/szolgáltatás, amely még nincs teljesen kész, de már értékesíthető és élesben tesztelhető felhasználókkal és ügyfelekkel.

A lean startup filozófia azt mondja, minél hamarabb piacra kell vinni a terméket, a részletekben ráér elveszni a csapat, ha már vannak valid, felhasználói visszajelzések. A legfontosabb: derüljön ki, hogy valóban értéket teremt-e a fejlesztésünk a felhasználók számára. Ehhez pedig a lehető legkevesebb erőforrást felhasználva kell megkapnunk a választ: ha már életképes valamennyire a termék, ki kell dobni a piacra. A legkorábban piacra vihető modellt hívják MVP-nek. Nagyon fontos: nem az a cél, hogy ez tökéletes legyen, ez csak az alap arra, hogy a megfelelő mérések és az early adopterek visszajelzése alapján a startup meghatározza, milyen irányban fejleszt tovább, egyáltalán érdemes-e tovább mennie.

One pager

Egyoldalas, a startup üzleti modelljét, vízióját és a csapatot bemutató dokumentum – de nem „kifele”, hanem „befe” készül.

A one pager lényege, hogy eladd vele a startupodat, de nem a potenciális vevőidnek, hanem azoknak, akik a céged mögé állnak be: befektetőknek, tanácsadóknak, stratégiaileg fontos partnereknek, esetleg kulcspozícióra kinézett leendő munkavállalóknak.

Tömör, de lényegretörő összefoglaló, amiből ki kell derülnie, mi a termék/szolgáltatás, milyen problémát old az meg, miért fognak érte fizetni és milyen módon jut el a vevőkörhöz, hogyan áll a termék fejlesztése és milyen eredmények vannak mögötte, mi a startup küldetése, üzleti modellje, jövőképe, kikből áll a csapat, milyen a célpiac. Az ökoszisztéma több szereplője is a one pager alapján dönt arról, hogy kire érdemes időt szakítani, sokszor ez az első lépés a fontos partnerek irányába.

Mindenképp szem előtt kell tartani, hogy ez az összefoglaló az adott iparágat mélyen ismerő és/vagy a kockázati tőke-piacot ismerő szakembereknek készül: a jól megfogalmazott marketingüzenetek helyett nem baj, ha a számok dominálnak. Több minta is elérhető online, hogyan érdemes ezeket összeállítani.

PCT (Patent Cooperation Treaty)

Szabadalmi Együttműködési Szerződés, 1978-ban hatályba lépett nemzetközi szerződés a szabadalom elnyerésének egyszerűbbé, gyorsabbá, olcsóbbá és megbízhatóbbá tételére abban az esetben, ha egy találmányt több országban kívánnak szabadalmaztatni.

Pivot

Irányváltás: amikor a startup újragondolja stratégiáját, hogy alkalmazkodjon a megváltozott iparági körülményekhez, felhasználói igényekhez vagy bármi egyéb faktorhoz, ami (pozitív) hatással lehet a bevételeire. Hiába a jó ötlet, ha a piaci visszajelzések alapján az elképzelésünk nem piacképes, ilyenkor egy startupnak váltania kell. A legrosszabb eshetőség, ha az alapötlet megy a kukába, ennél szerencsésebb, ha a vízió marad, csak más megoldást kell mögé tenni – vagyis technológiailag kell új irányba menni, esetleg az üzleti modellben. Az irányváltás jöhet abból is, hogy a termékfejlesztés alatt a csapat talál olyan niche területet, ahonnan

visszajelzés érkezik, lenne igény a megoldásukra. A lényeg: a startup a direkt vagy indirekt visszacsatolások alapján változtat az üzleti modelljén.

Portfólió

Azon startupok csoportja, melybe az angyalbefektető, a kockázatitőke- vagy magántőke-befektető befektetett.

Elemei a befektetési céltársaságok, más néven a portfóliócégek. A kockázatitőke esetében általában az alapok szerint határozzuk meg a portfóliókat, ezek gyakran szektorspecifikusak. Magyarországon jellemzőbb, hogy a startupok fejlettsége szerint rakják össze őket (pl.: magvető, növekedési) különböző iparági fókusszal.

Pre-seed finanszírozás

Korai szakaszban lévő startupok által kapott tőkebefektetés, elő-magvető finanszírozás.

A tőkefinanszírozást a befektetést kapó startupok érettségi szakasza szerint osztályozzák, ezek közül a pre-seed vagy elő-magvető finanszírozás az, amit a legkorábbi szakaszban bevonhat piaci szereplőktől egy startup. Tipikusan ilyen az inkubátoroktól bevont tőke: ilyenkor az alapítói csapatok még kutatási szakaszban vannak, azt vizsgálják, mennyire életképes vagy megvalósítható az ötletük, ennek a folyamatnak a végére már eljuthatnak oda, hogy elkészül az első üzleti koncepció is a termékötlet mellé.

A startupok rengeteget kutatnak-fejlesztenek már indulásuktól kezdve, ehhez tőkére van szükség, miközben bevétel még nem képesek termelni. Az első fejlesztésintenzív szakasz a legsérülékenyebb, amiket a piac nem feltétlen hajlandó egyedül finanszírozni a magas kockázatok miatt. A gazdaság innovációs képessége szempontjából azonban nagyon fontos, hogy ilyen projektek elinduljanak – ökoszisztémája válogatja, de ezen a pontos általában az állam is besegít (főleg a kisebb vagy fejletlenebb ökoszisztémákban): vagy forrást juttat az inkubátoroknak (ilyen Magyarország), vagy adókedvezményekkel és egyéb ösztönzőkkel támogatja az ilyen befektetéseket a piaci szereplőket.

Nagyságrendileg az 50 millió forint alatti befektetések tartoznak ebbe a kategóriába.

Preferred stock

A befektetők által lejegyzett, elsőbbségi (jellemzően vétő-)jogokat biztosító részvények. Az alapítók kezében a common stock marad.

Premoney valuation

Egy újabb finanszírozási kör előtti vállalatértékelés.

Nem összekeverendő a postmoney értékeléssel. A cap table szempontjából az alábbi képlet a legfontosabb:

Befektető része = kapott befektetés/postmoney értékelés

Az alapítók része = premoney/postmoney értékelés

	Premoney		Postmoney	
	Érték	%	Érték	%
Alapító(k)	1 000 000 USD	80	750 000 USD	75
Befektető	250 000 USD	20	250 000 USD	25
Összesen	1 250 000 USD	100	1 000 000 USD	100

Reverse vesting

A befektetők vételi joga az alapítók üzletrészt, ami szanckiós jelleggel hívható le. A vesting párja, lényege, hogy a befektetés után az alapítók azonnal megkapják részesedésüket, de arra a befektető vételi jogot jegyez be, ami akkor lép életbe, ha az alapító megsérti az együttműködés alapjait, kockáztatva ezzel a közös cél elérését. Előre meghatározott, hogy milyen körülmények fennállása esetén és hogy szanckiós jelleggel mekkora üzletrészt bukik az alapító. Egy ilyen szanckció komolyan érintheti a cég feletti kontroll kérdését is.

Runway

Az a működési idő, amire elegendő a legutóbbi fordulóban bevont tőke.

A startupok nincsenek állandóan fundraising-ben, hiszen fejleszteni, építkezni, növekedni is kell valamikor. A befektetőktől bevont tőke bizonyos ideig elegendő arra, hogy a startup a fő feladatára fókuszáljon. A runway azt mutatja meg, hogy egy startup mennyi ideig képes életben maradni újabb tőkeinjekció nélkül. Hogy ez mennyi? Ezt a befektetés/burn rate mutatja meg.

Scale-up

Érett startup, validált és piacon lévő termékkel, legalább 500 ezer eurós ARR-t tud felmutatni.

Jellemzően olyan, érett szakaszba lépett startupok, melyeknél megvan a product market fit, stabilan képesek bevételt termelni (Magyarországon az 500 ezer eurós ARR számít annak).

A scale-upok továbbra is gyors növekedést képesek felmutatni (elvárt az éves szinten háromszámjegyű, százalékos bővülés) és továbbra is van finanszírozási igényük, jellemzően Series B felett már scale-upokról beszélünk.

Seed (magvető) befektetés

Az MVP utáni első, komoly kockázati tőke- vagy magántőkebefektetés, amit korai fázisban lévő startupok vonnak be.

Egy startup indulás után bevonhat FFF vagy inkubációs finanszírozást, esetleg valamivel érettebb szakaszban egy akcelerátortól is kaphat preseed befektetést, így elérhet az MVP-ig. Innentől viszont adott a piacra szánt termék, és megjelennek a finanszírozásban a kockázati tőke-befektetők, közülük azok, akik a korai fázisban járó startupokra fókuszálnak és seed, azaz magvető finanszírozást nyújtanak.

Mi a seed, vagyis magvető fázis?

A startupokat életszakaszok szerint is lehet jellemzi, de az egyes érettségi fázisok között nincs éles határ. A magvető fázisra jellemző:

- kidolgozott a koncepció, MVP kész, megvannak az első piaci visszajelzések;
- skálázható a termék/szolgáltatás (vagy ehhez közel áll a cég);
- üzleti modell, piaci stratégia kidolgozása megkezdődött;
- ez az első fázis, ahol megjelenhet a kockázati tőke.

Nagy a szórás, hogy mekkora összeget tudnak bevonni Magyarországon a startupok ebben a körben, a piaci forrásokat is kezelő alapok 50-100 millió forintot helyeznek ki jellemzően, az EU-s vagy egyéb állami forrásokat is befektető cégek akár 250 millió

forintig is elmennek. A magyar piacon a magvető befektetők 3-5 évig tartják portfóliójukban a társaságokat.

Skálázódás, skálázhatóság

Startupnyelven ez a növekedés.

A startupok nagy növekedési potenciállal rendelkeznek, és akik túlélnek a halál völgyét, azok bizony növekednek is, startupnyelven szólva: skálázódnak.

A skálázhatóság azt jelenti, hogy a startup által megoldani kívánt probléma sokakat érint, nemcsak országos, de régiós vagy akár globális szinten is; és az arra fejlesztett megoldás könnyen átvihető új piacokra, ami biztosítja a startup gyors növekedését.

Egy speciális jogi procedúrát egyszerűsítő technológiai cég például lehet sikeres egy adott országban, ahol a szabályozás bonyolultsága miatt a probléma fennáll, de mivel más piacokon más a jogi szabályozás, nem biztos, hogy megoldása jól skálázható. Máshol nincs rá igény vagy egyszerűen túl sok erőforrást venne el, hogy újabb piacok helyi szabályozásainak megfeleljen a cég. Ezzel szemben a Facebook vagy az Airbnb könnyen tudott skálázódni, sok helyen meglévő problémát oldott meg/igényt elégített ki, könnyen meg tudott felelni a helyi szabályozásoknak, mikor még intenzív növekedési szakaszban volt.

Spin-off vállalkozások

Kutatási, fejlesztési projektek, amikből piaci termék vagy szolgáltatás lesz.

A közfinanszírozású kutatóhelyekről kiváló technológia-intenzív vállalkozásokat nevezünk így. Ezek elsődleges finanszírozója tehát nem a piac, hanem valamilyen K+F forrás. Magyarországon kevés ilyen van, de egyre több program irányul arra, hogy a kutatói-egyetemi szféra és az üzlet közelebb kerüljön egymáshoz. Az ígéretes spin-off projektek jellemzően vagy laboron belül vagy valamilyen multi fejlesztő részlegén belül maradnak, kevés kutató áll alapítónak.

Startup

Korai fázisú, innovatív vállalkozás nagy növekedési potenciállal.

Startupnak nevezünk azokat az induló, korai fázisú cégeket, amely növekedési potenciálja magas, gyorsan képesek skálázódni és valamilyen termék, szolgáltatás vagy üzleti modell innovációja a céljuk. Fontos jelzőjük a diszruptivitás.

A növekedési potenciáljuk magas, de a mortalitási rátájuk is: az induló cégek nagy része elhullik, mielőtt igazán nagyra nőhetne, vagyis finanszírozásuk magas kockázattal jár, az erre létrejött pénzügyi instrumentum a kockázati tőke.

Szabadalom

A szabadalom jogosultjának a találmány hasznosítására vonatkozó kizárólagos joga, amelynek birtokában a szabadalmas bárkivel szemben felléphet, aki találmányának tárgyát engedélye nélkül bármilyen módon hasznosítja.

Szabadalom jogosultja

Az a természetes személy, jogi személy, vagy jogi személyiséggel nem rendelkező szervezet, akit a szabadalmi oltalom iránti igény, illetve a szabadalmi oltalom megillet.

Szabadalmazható találmány

Szabadalmazható minden új, feltalálói tevékenységen alapuló, iparilag alkalmazható találmány a technika bármely területén. Nem minősül szabadalmazható találmánynak különösen a felfedezés, a tudományos elmélet és a matematikai módszer, az esztétikai alkotás, a szellemi tevékenységre, játékokra, üzletvitelre vonatkozó terv, szabály vagy eljárás, valamint a számítógépi program (szoftver) és az információk megjelenítése.

Szellemi alkotás

Bármely találmány, technológia, alkalmazás, fejlesztés, minta, anyag, vegyület, folyamat és minden egyéb kutatási eredmény vagy kézzelfogható kutatási célú vagyron (beleértve a szoftvert is).

Szellemi tulajdonjogok

A Szellemi alkotáshoz fűződő tulajdonjogok és kapcsolódó jogok, beleértve az alábbiakat: szabadalom, használati mintaoltalom, növényfajta-oltalom, formatervezési mintaoltalom, védjegy, know-how, üzleti titok és egyéb szellemi tulajdonvédelmi vagy iparjogvédelmi jogok, valamint szerzői jogok, függetlenül attól, hogy történt-e hatósági bejelentés a megszerzésük céljából. Ide értjük továbbá az említett Szellemi tulajdonjogokra irányuló bejelentői igényt, bármely kiterjesztéssel és megújítással együtt, és a védelem minden további formáját, melynek a fentiekkel egyenértékű vagy hasonló hatása van a világ bármely pontján.

Szerzői művek – tudományos, irodalmi és művészeti alkotások, beleértve a tudományos publikációkat, szakkönyveket, újságcikkeket, előadásokat, zeneműveket, filmeket, prezentációkat és más szerzői anyagokat vagy alkotásokat, amelyek a szerzői jogi törvény oltalma alá esnek, kivéve a szoftvert.

Szindikátusi szerződés

Kockázati tőke-befektetésről szóló szerződés a befektetők és az alapítók között.

A term sheet egy részletesen kidolgozott indikatív ajánlat, ha a startup és a befektető ezt aláírja és továbblép, akkor jöhet a szerződés a befektetésről: ez a szindikátusi megállapodás.

A szerződés a befektetők és az alapítók (valamint a többi tulajdonos) egymással szemben vállalt kötelezettségeit, elvárásait, illetve az egymáshoz való viszonyukat definiálja, szabályozza. A szerződés eredményeképpen vagy új társaság jön létre (céltársaság), vagy a már meglévő cég tulajdonosi szerkezete változik meg.

A magyar jog atipikus szerződésformaként ismeri, külön maga a fogalom nem került be a Polgári törvénykönyvbe a legutóbbi átfogó módosításkor sem. Az angolszász jogban más értenek alatta: befektetők egymással kötött megállapodását, amennyiben egy befektetési körben többen is részt vesznek.

Tag-along

Együttértékesítési jog, a drag-along párja.

A tag-along jogok annyiban különböznek a drag-along kötelezettségektől, hogy ha az alapító kívánja eladni a részesedését megfelelő ajánlat esetén, akkor a befektetőnek is van lehetősége ugyanolyan kondíciók mellett értékesíteni tulajdonrészét – és igaz ez fordítva is. Ez ugyanakkor nem kötelezettség, hanem csupán lehetőség számukra.

Technológiatranszfer szerződés

Az egyetemen keletkezett kutatási eredmények hasznosításával kapcsolatos megállapodás.

Célja az egyetem és a hasznosító cég közötti kapcsolat rendezése a maximális piaci potenciál

kiaknázása és az egyetemet, illetve a feltalálót megillető díjazás mértékének meghatározása. A szerződések jellemzően átruházás vagy hasznosítási jog (licencia) engedélyezése útján biztosítják a szellemi tulajdonjogok hasznosítását.

Term sheet

A befektetési szerződés előtt kötött, írásos megállapodás, mely szabályozza a céltársaság és a befektető jövőbeni együttműködésének jogi és üzleti feltételeit, kereteit.

Ha a befektetési szándék komolyra fordul, a befektetők term sheet-et adnak a startupnak, ebben már kijelölik az együttműködés kereteit. A gyakorlatban ez egy rövidebb, tömör szerződés (6-10 oldal), mely iránymutató a jövőre nézve, komoly szándéknyilatkozat, melynek lehetnek jogkövetkezményei, de nem következik belőle feltétlenül, hogy kötelezően alá is kell írni utána a befektetési szerződést.

Kizárólagossági klauzula azonban szerepelhet már a term sheetben is, ahogy titoktartásra vonatkozó kitétel is, illetve egyéb biztosítékok, amivel (leginkább) a befektető védi magát.

Ticket size

A kockázati tőke-befektetők által nyújtott finanszírozás mérete.

A befektetők nemcsak a befektetési stratégiájukat határozzák meg előre és azt, hogy milyen életszakaszban szállnak be egy startupba, de azt is, hogy mekkora tőkét helyeznek ki egy körben egy cégbe, ez a ticket size.

Traction

A startup által fejlesztett termék, szolgáltatás validációja, a cég által adott pontig elért eredmények.

Szolgálati találmány

Annak a találmánya, akinek munkaviszonyból folyó kötelessége, hogy a találmány tárgykörébe eső megoldásokat dolgozzon ki. A szolgálati találmányra a szabadalom a feltaláló jogutódjaként a munkáltatót illeti meg.

Újdonság

Alapvető érdemi szabadalmazási feltétel. Új a találmány, ha nem tartozik a technika állásához. A technika állásához tartozik mindaz, ami a vizsgált bejelentés elsőbbségi időpontja előtt bárhol, bárki számára, bármilyen módon hozzáférhetővé vált. Ebből a szempontból a hozzáférés lehetősége számít.

Unikornis

A legalább 1 milliárd dolláros értékelést elérő startupok neve.

A kifejezést Aileen Lee befektető 2013-ban alkotta, utalva arra, milyen ritka, hogy egy startup eléri ezt a státuszt. Ekkor 39 cég használhatta magára az újdonsült kifejezést.

Üzleti angyal

Saját startupját korábban sikerre vivő befektető. Átmenet az inkubátorok-akcelerátorok és a korai fázisra koncentráló kockázati tőkések között, de döntéseiben még mindig dominál a „megérzés”, az intuíció és az érzelmi faktorok.

Az üzleti angyalok saját területük elismert – és módos – szakemberei, akik az üzleti szempontokat figyelembe véve, de alapvetően érzelmi alapon fektetnek startupokba. Saját pénzüket kezelik, így nincs a befektetők oldaláról hozamelvárás az irányukba (de ettől még a profit miatt szállnak be cégekbe ők is).

Kapcsolatrendszerrel és komoly üzleti tapasztalattal rendelkeznek, nem feltétlen a startupvilágból érkeznek, de hajlamosak korai fázisban olyan kockázatos üzleteket is megfinanszírozni, amelyekkel méretük, fejletlenségük miatt a kockázati tőke nem foglalkozik.

Magyarországon jellemzően a pár millió forintos összegtől 50 millióig szállnak be cégekbe, kisebbségi részesedésért cserébe. Aktív mentor szerepet vállalnak, az ő pénzüik okos, nem tisztán pénzügyi befektetők. Jellemzően MVP-közeli állapotban szállnak be, Magyarországon inkább ennél érettebb szakaszban. Azokat az angyalokat, akik pár milliós tőkével nagyon korai szakaszban szállnak be, szokás az FFF körbe is sorolni. Kedvelt finanszírozási forma körükben a convertible note.

VC

A Venture Capital rövidítése: kockázati tőke.

Vesting

A fokozatos részesedésjuttatás azt jelenti, hogy a befektető kiköti, milyen időtartamon belül juthat hozzá az alapító a saját részesedéséhez, ezzel garantálva, hogy a csapat tagjai valóban elkötelezzék magukat a projekt mellett.

Ez azzal jár, hogy az alapítók a befektetést követően feladják saját üzletrészüket egy része felett a tulajdonosi jogok gyakorlását, és azt csak előre rögzített feltételek mellett kapják vissza a befektetőtől. Időtartama 3-4 év.

Jellemzően korai szakaszban köti ki a befektető, hogy csökkentse kockázatait. Ebben a szakaszban a csapatba, az alapítók szürkeállományába fektetnek a befektetők, vagyis elemi érdekük fűződik hozzá, hogy ezek az emberek még évekig a cégben maradjanak. Párja a reverse vesting.

Védjegy

Védjegyként oltalomban részesülhet minden grafikailag ábrázolható megjelölés, amely alkalmas arra, hogy valamely árut vagy szolgáltatást megkülönböztessen mások áruitól vagy szolgáltatásaitól.

Végleges szabadalmi oltalom

A szabadalmi bejelentés közzétételével keletkező ideiglenes oltalom a szabadalom engedélyezésének jogerőre emelkedésével végleges oltalommá válik. A szabadalmi oltalom időtartama, a bejelentési naptól számítva, legfeljebb 20 év.

WIPO (World Intellectual Property Organization - Szellemi Tulajdon Világszervezete) - Az ENSZ genfi székhelyű szakosított szervezete. Jelenleg 184 tagállama van. Fő feladata az államközi együttműködés előmozdítása és koordinálása a szellemi tulajdon védelmének területén. <http://www.wipo.int/>