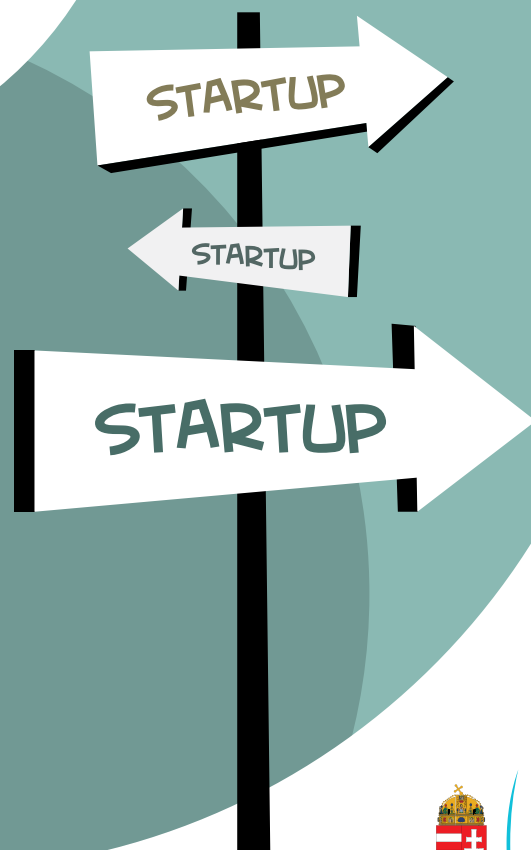


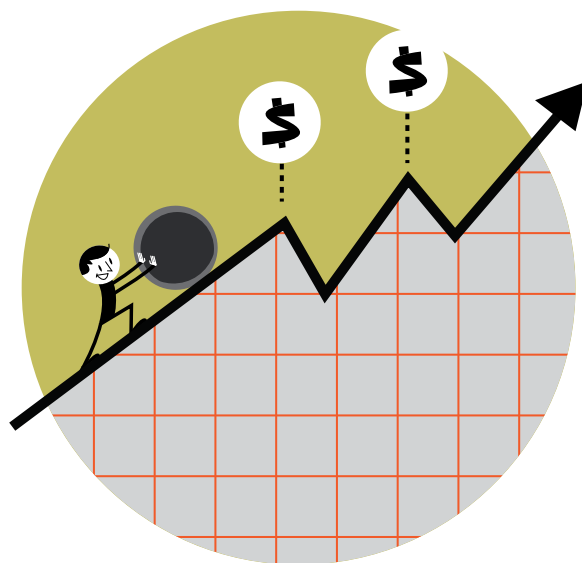
mi a
startup?



corporate



startup



8 biztos jel arra, hogy startup vállalkozással állsz szemben

A startup kifejezés kapcsán még ma is gyakori itthon a bizonytalanság, sokan nem tudják, milyen jellegzetességekkel bíró vállalkozások tartoznak ebbe a csoportba, külföldön és hazánkban is sokféle megközelítési móddal, értelmezéssel találkozhatunk. Ezért tartottuk fontosnak, hogy ezzel a kiadvánnyal – amelyben a fő jellemzők mentén a hazai és nemzetközi startup világ jelentős szereplőitől származó idézetek világítják meg az adott dimenzió jelentőségét – segítsük a tájékozódást.

A kérdés hazánkban csupán néhány éves múltat tekinthet vissza: a Makra Zsolt által szerkesztett és 2006-ban megjelent, *A kockázati tőke világa* című tanulmánykötet még innovatív kisvállalkozásként említi ugyanezt a mikrovállalkozási csoportot. 2008-ban rendezték meg az első hazai, kimondottan startupokkal kapcsolatos konferenciát és versenyt, a Startup Underground-ot, ekkor alapították az első hazai co-working (közösségi) irodát, a Colabs-et, előző évben pedig az első hazai, korai fázisú startupok elindulását segítő akceleratort, a Kitchen Budapestet.

Atéma jelentőségét talán már nem kell bizonygatni, a 2013 novemberében napvilágot látott *Runway Budapest 2.0.2.0* – a *Startup Credo* című, a Budapest HUB informális munkacsoport által készített, a NGM és a NIH gondozásában megjelent kiadvány is mutatja, hogy kormányzati szinten is érzékelték ennek az új vállalkozásfajtának a megjelenését és jelentős gazdasági potenciálként tekintenek rá. A kiadvány elkészítésében és a Budapest HUB munkájában a hazai startup világ szereplői, így az kockázati tőke, az üzleti angyalok, az inkubátorok (kezdő vállalkozások elindulását különböző szolgáltatásokkal segítő központok) is részt vettek, hiszen mindannyian érdekelték a versenyképes hazai startup ökoszisztéma, azaz a támogató-katalizáló környezet megteremtésében és fejlesztésében. Elsősorban mégis kultúrateremtő szerepük miatt érdemes figyelmünket erre a vállalkozáscsoportra irányítanunk: ahogy Záboji Péter a *Startup, felnőtteknek!* című, néhány hónapja megjelent könyvének bevezetőjében találóan megfogalmazza: "Hála a startup varázsszónak egyszer csak nyíltan és pozitívan beszélünk a cégalapításról és üzleti kibontakozásról, azaz vállalkozói tevékenységről. Ez a jelző lemosza mindazt a rossz ízt, amit az elmúlt 20 évben jogosan vagy jogtalanul, de a „vállalkozó” szó jelentését elcsúfította."

1

Korai életszakasz és kis méret

Több szakértő és startupper is fontosnak tartja az árbevétel, méret és életszakasz szempontú meghatározást.

„A startupban emberek egy csoportja közös célért dolgozik, általában meghatározott időkeretek között. Ez a szervezet sosem lehet túl nagy” (Iqam Magdon-Ismail)²

„Megkockáztatok egy kategorikus állítást, szerintem nagyjából három éves üzleti tevékenység után a legtöbb startup megszűnik startupnak lenni” (Natalie Robehmed)³

„Ha egy nagyobb vállalat felvásárolt, ha már egynél több irodád, nyolcvannál több alkalmazottad, évi húsz millió dollárnál több bevételed van, és több mint öt embered az igazgatóságban, akkor már nem beszélhetünk startupról. Érdekes ellentmondás, hogy amint egy startup jövedelmezővé kezd válni, máris kezd eltávolodni ettől az életszakasztól” (Gino Zahnd)⁴

Más megközelítések megkérdőjelezik ezt és a startup jellemzők állandóságát emelik ki.

Ha a startupokra jellemző módszerrel és kultúrával dolgozol, nem számít, milyen nagyra nőttél, lényegedet tekintve startup maradsz” (Pat Phelan)⁵

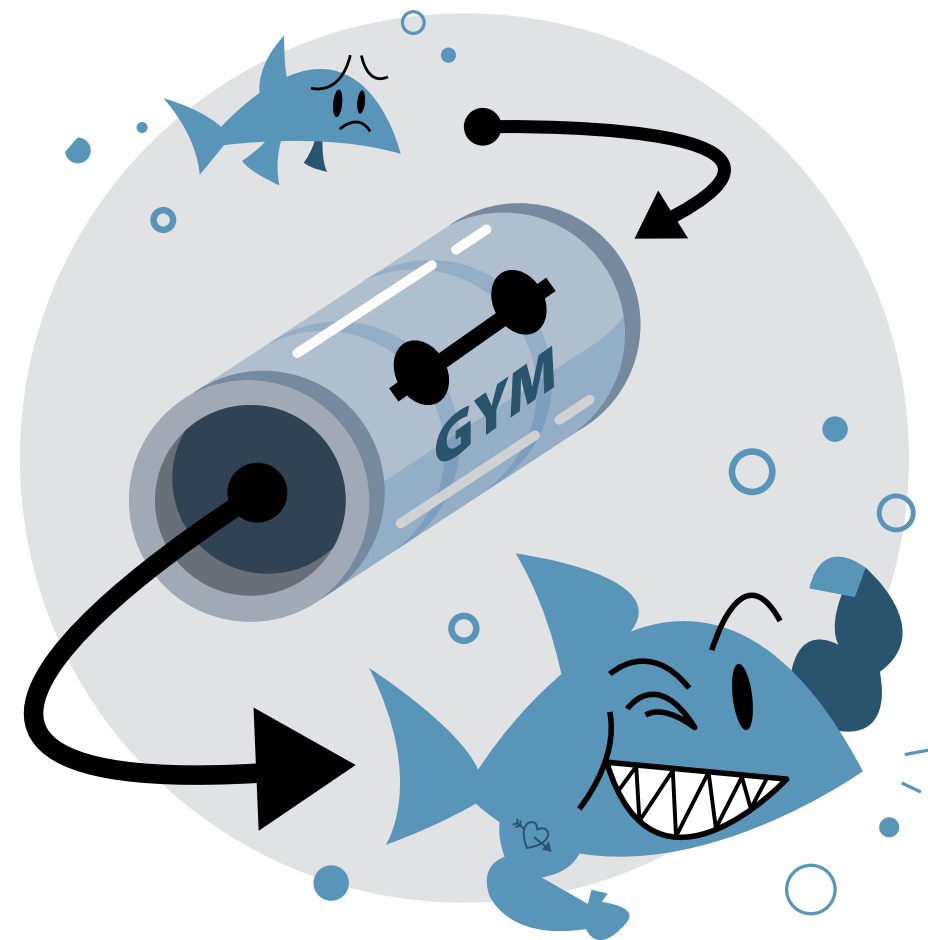
Ezzel vágunk egybe azok a hazai vélemények is, amelyek a Prezit, Ustreamet és LogMeIn-t a legsikeresebb hazai startupokként emlegetik, bár életkoruk, alkalmazotti létszámuk, éves árbevételeük is meghaladja egy kezdő vállalkozás kereteit.

Fontos felvetni azt a kérdést is, hogy csak a jogilag már létező cégeket tekinthetjük-e startupnak, avagy még a projektmunka vagy a team építésének fázisában lévő kezdeményezések is beleférnek-e ebbe a kategóriába. A legtöbb esetben vállalkozásként említik őket, de ennek paradox módon nem feltétele, hogy egy már megalakult gazdasági társaság álljon a startup mögött.

„A startup egy olyan projektfázis, amelyben a csapattagok keresik a megvalósításhoz szükséges utat” (Záboji B. Péter)⁶

„Ha több ember összeül, tervezni kezd és talál egy piaci rést, amelyre fókuszálva elindul a fejlesztés, már vállalkozásról beszélünk. Ténylegesen akkor érdemes létrehozni a céget, amikor már a piaci helyzetet sikerült validálni” (Darvas Gergely)⁷

„Nem kell, hogy cég, jogi személyiség legyen, a lényeg, hogy akár egy nem teljesen kész termékkel, például prototípussal rendelkezzen az adott csapat vagy projekt. Legyen egy üzleti modell és egy szolgáltatás, azaz egy működő elképzelés” (Tar László)⁸



2

„Az egyetlen lényeges dolog a növekedés. Minden más, amit összefüggésbe hozunk a startupokkal, a növekedésből következik” (Paul Graham)⁹

„Gyors növekedés – ez az, ami elválasztja a startupokat a többi induló vállalkozástól. Még pontosabban a gyors növekedés potenciálja” (Kádas Péter)¹⁰

„Egy tipikus startup olyan, mint egy bécicápa. Hatalmas növekedési potenciált hordoz magában, ami az alapvető szerkezetéből, genetikájából származik, és nagyon gyors fejlődésre sarkallja a céget. Ezzel szemben a hagyományos vállalkozások olyanok, mint a guppi halak: kicsinek születnek és nem nőnek jelentősen nagyobbra” (Hild Imre)¹¹

A startup meghatározásának második dimenziója a gyors növekedésre való képesség.

Nagy növekedési potenciál

3

Innovativitás, új, áttörő ötlet vagy technológia

Mi teszi lehetővé ezt az átlagon felüli növekedési arányt?
Az innovativitás, a problémamegoldó újdonság
vagy technológia, a jó ötlet.



„Azt gondolom, a startupok legfontosabb ismérve az, hogy valami újat hoznak létre: új folyamatot, terméket, üzleti modellt, ökosztisztémát. Mindegy is, hogy mi ez, a lényeg, hogy korábban még nem létezett”(Ayah Bdeir)¹²

„Olyan induló vállalkozás [a startup], mely [...] hosszú távú versenyelőnyét valamilyen technológiai vagy üzleti innovációra alapozza” (Kádas Péter)¹³

„A technológiai ötletekre épülő olyan vállalkozásokat nevezik startupoknak, amelyek nagy növekedési potenciállal rendelkeznek [...]” (Darvas Gergely)¹⁴

Többen kiemelik, hogy ennek az újdonságnak, ötletnek egy valós problémára kell választ találnia, így tud áttörő hatást és átlagon felüli növekedést produkálni majd az erre alapított vállalkozás.

„Akkor találtad meg a megfelelő [ötletet], ha az ügyfelek rögtön azt kérdezik: Hol van, hol írom alá a szerződést? Hogyan vehetem meg a terméket?” (Valner Szabolcs)¹⁵

„A termék tegye jobbá a világot, jelentsen megoldást egy létező problémára, tegye könnyebbé az emberek életét. Az is elegendő, ha egy már létező megoldásra ad egy jobb, rövidebb megoldási utat” (Pistyr Veronika)¹⁶

„Áttörő innováció alatt mi [...] a minimum százszoros hatékonyságnövekedést hozó újítást értjük. A sikeres, piacképes termék ebben az esetben is alapkövetelmény [...] amelyre van piaci igény és fizetni is hajlandó érte valaki” (Darvas Gergely)¹⁷



Fontos kritérium, hogy a startup vállalkozás terméke a globális piacon is versenyképes és eladható legyen.

Cél: a globális piac

„A gyors növekedéshez olyat kell csinálnod, amit nagy piacra tudsz eladni. Ez a különbség a Google és egy fodrászat között” (Paul Graham)¹⁸

„[A startup] olyan induló vállalkozás vagy kezdő cég, amelynek induló ötlete túlmutat egy kis közösség problémáin, azaz nem egy kerület, egy ország vagy egy város igényeire reagál, hanem az egész világon érdekes lehet” (Veiszer Alinda)¹⁹

4

Nagy bizonytalanság

Mivel a vállalkozás a kezdeti fázisban van, ötlete is új, nagy bizonytalansággal kell számolni.

„A startup egy olyan emberi intézmény, amely arra szerveződött, hogy nagyon bizonytalan körülmények között hozzon létre új termékeket vagy szolgáltatásokat” (Eric Ries)²⁰

„[A startup] olyan problémán dolgozik, amelynek megoldása nem evidens és a siker sem garantált” (Dave Gilboa és Neil Blumenthal)²¹

„A startupok a legkockázatosabb vállalkozások közé tartoznak, és csak kis százalékuk tud valóban nagy sikert elérni [...] A startupokban jóval nagyobb a potenciál, mint sok hagyományos iparágban, de hatalmas kockázattal párosul” (Fehér Gyula)²²

„Az induló startupok maximum 5-10 százaléka lehet igazi siker történet [...] 30-40 százalékuk a nemzetközi trend szerint lassan növekvő, ám stabil, értéket előállító vállalkozás lesz, míg a fennmaradó 40-50 százalék valószínűleg nem éri meg a két éves inkubációs szakasz végét” (Korányi László)²³



Jellegzetes munkakultúra és szellemiség

A nagyfokú bizonytalansághoz csak egy speciális, rugalmas struktúrával és szellemiséggel tud ez a vállalkozási forma alkalmazkodni. Sokan ebben a mentalitásban, a cégek kultúrában látják a startupok lényegét.

„A szokatlan munkakultúra és munkakörnyezet célja, hogy az alapítók elhivatottsága, lelkesedése, a projekttel való szoros és személyes kapcsolata a cég minden alkalmazottjára átragadjon [...] A startup másfajta cégek kultúrájának legfontosabb jellemzője az erős misszió” (Kepecs Iván)²⁶

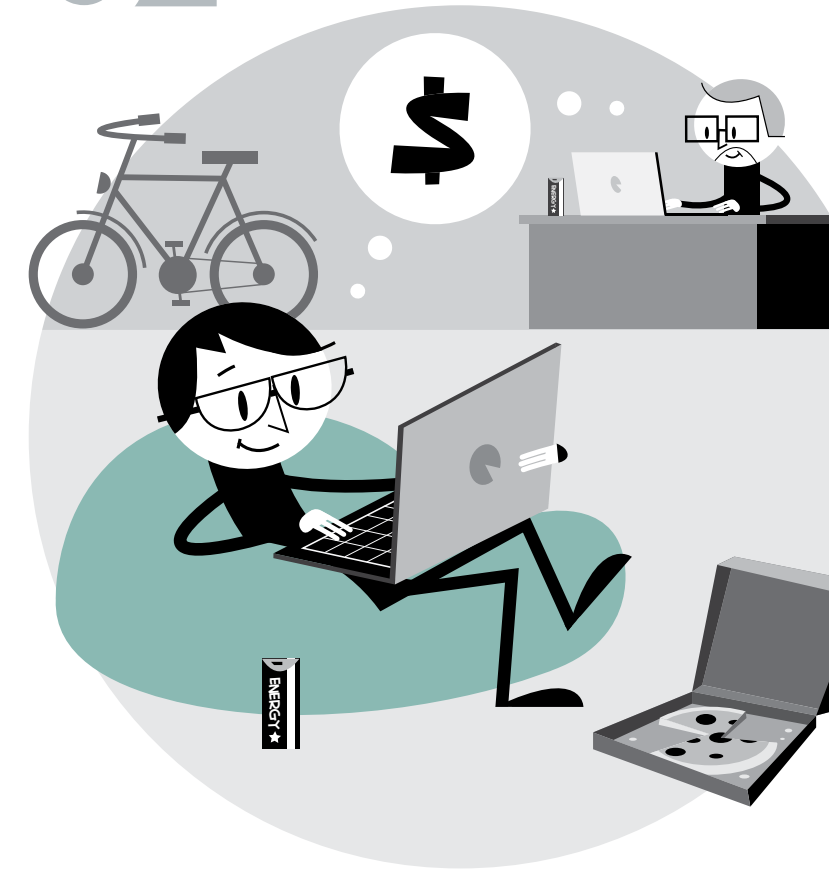
„[...] a lényegretörő gyorsaságot, a bátor kísérletezést és a dinamikus növekedést őszinte küldetésstudattal kultiváló startup-etosz elsöprő erejű energiákat és valódi perspektívát hozott a technológiai innováció világába itthon is” (Málnay Barnabás)²⁷

Ezt a munkakultúrát egyes vélemények szerint a nagyvállalatok is adaptálhatják, sőt adaptálni kényszerülnek, ha versenyképesek akarnak maradni.

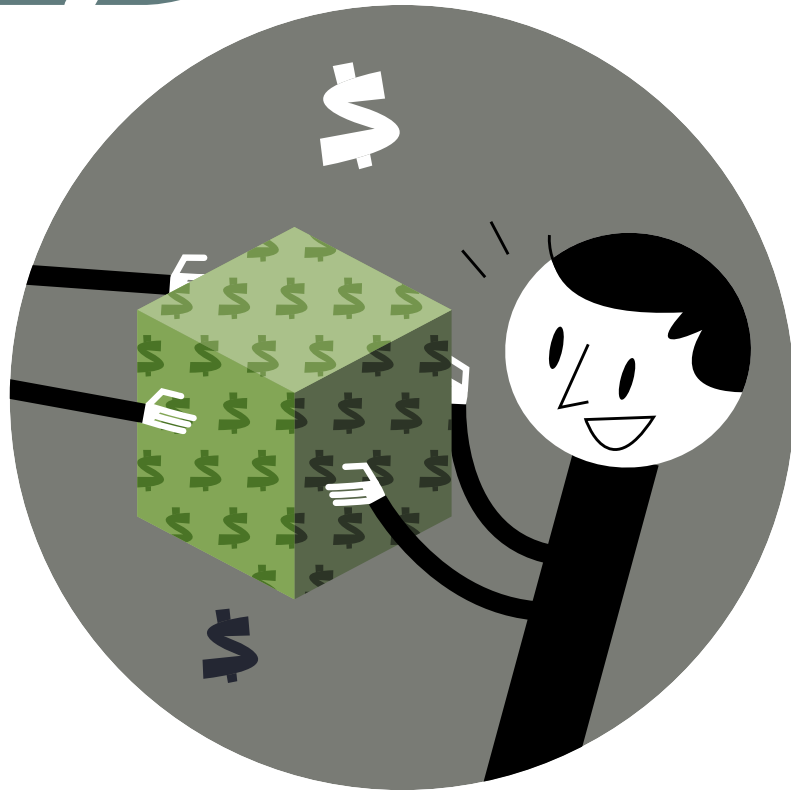
„[A startupperiség] egy újfajta vállalkozói szerepmódel, új szemlélet, ami egyre inkább szükséges a nagyvállalati innovációhoz is” (Korányi László)²⁸

„Véleményem szerint startupnak lenni leginkább egy mentalitás. Számomra ez az energiával teli cégek kultúráról szól, amelyben elhiszik, hogy bármi lehetséges. És arról, hogy el tudják viselni, hogy Dávid és Góliát közül ők a gyengébbik fél” (Matthew Salzberg)²⁴

„A startup egy érzés. Ha belépsz egy a startup céghez, megérezed ezt. Érzed az intenzív energiát” (James „J” Sider)²⁵



Sajátos finanszírozási igények és finanszírozási problémák



A startupoknak a nagy növekedési potenciál miatt különleges finanszírozásra van szükségük. Ezt sokszor csak egy speciális tőkefajta, a kockázati tőke tudja nyújtani, amely kimondottan a gyors növekedésű cégek alapítására szakosodott. Ismérve, hogy általában 100 millió Ft feletti tőkebefektetésekben gondolkodik, a támogatót cégekben jelentős, jellemzően 25-35%-os részesedést kér, és társtulajdonossá válva beleszól a cég irányításába. A nagy tőkeigény olyan fontos jellemzője a startupoknak, hogy sokan ezt is definíciós elemnek tekintik, csakúgy, mint a kezdeti időszakban, fizetés nélkül, lelkesedésből végzett munkát. (utóbbit nevezik **bootstrapping**nek).

A startupoknak a nagy növekedési potenciál miatt különleges finanszírozásra van szükségük.

A lelkesedésből végzett munka gyakran elvárása is a kockázati tőkéseknek, akik nagyra értékelik, ha a partnerükké váló cégek a lehető legmesszebb eljutnak önerőből már a komolyabb tőkebefektetés előtt. Szintén a kezdeti finanszírozási időszak jellemzője az úgynevezett **angyal befektetés**, mely általában 5-től 50 millió Ft-ig terjed, és olyan szakértő magánszemély biztosítja, aki az adott ágazatban tapasztalatokkal rendelkezik és szaktudásával, személyes kapcsolataival is segíti a kezdő vállalkozást.

„Véleményem szerint a bootstrapping egy nagyon fontos eleme a startupságnak” (Pat Phelan)²⁹

„Úgy fogalmaznék, hogy a startupok mindig forrásszűkében vannak. Mindig többet akarnak tenni, mint amennyit megengedhetnek maguknak, épp ez teszi kreatívvá őket. Ha többé nem vagy forrásszűkében, már nem is vagy startup” (Ayah Bdeir)³⁰

Az EVCA, az Európai Kockázati és Magántőke Egyesület egyenesen a vállalkozások egyik finanszírozási szakaszának tartja a startupokat.

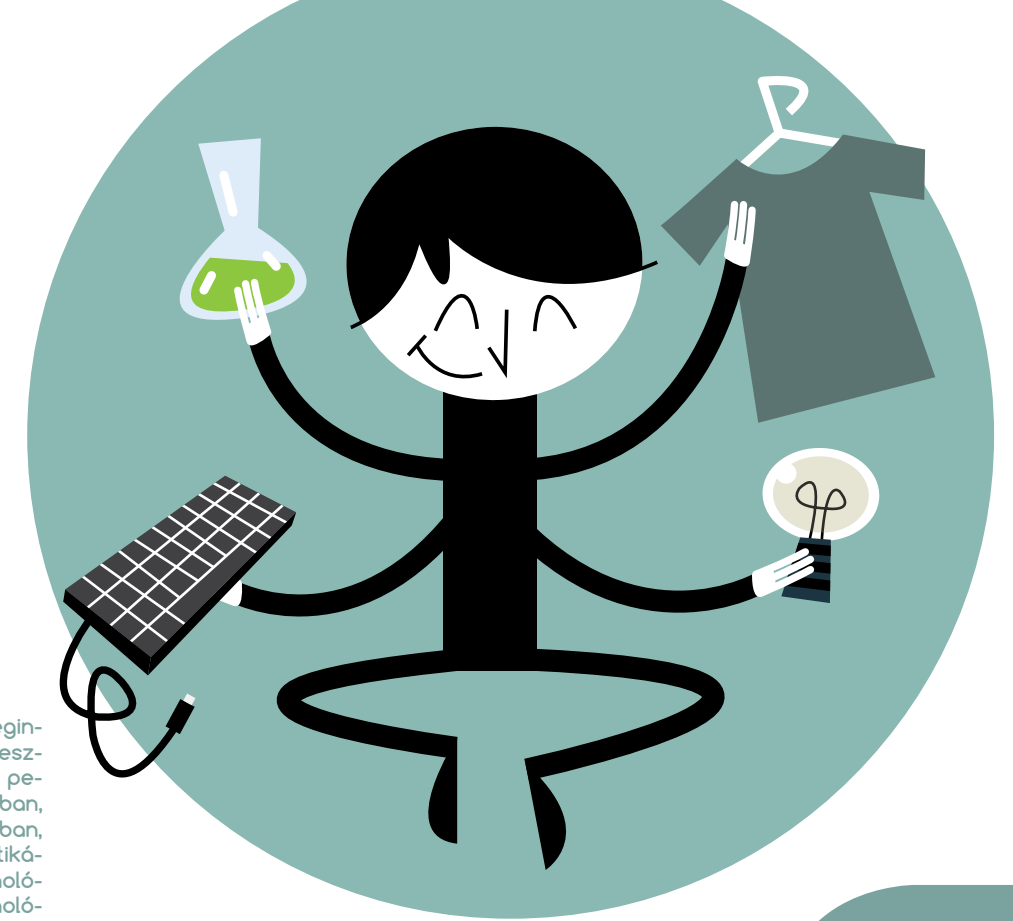
„A startup finanszírozást általában termékfejlesztésre és a marketingtevékenység beindítására használják. A vállalkozások ekkor még a megalakulás fázisában vannak, vagy éppen elkezdtek tevékenykedni, a termékük pedig még nincs a piacra vezetve”³¹

„A startup egy olyan fiatal, kezdő vállalkozás, melyet egy innovatív üzleti ötlet megvalósításához, kevés kezdőtőkével alapítanak meg, és amely általában az üzleti tevékenysége kiterjesztése vagy a tőkeellátottságának javítása érdekében rá van utalva vagy a kockázati tőkére, vagy üzleti anyagokra, vagy magvető tőkére, vagy a tőzsdei kivezetésre”³²

„Nagyon sokan azt gondolják, hogy leginkább internetes vagy technológiai fejlesztéseket sorolunk ebbe a kategóriába, pedig léteznek az oktatásban, biotechnológiában, robotikában, divatban, környezetgazdálkodásban, energetikában, megújuló energiában, zöld-technológiában, gyártás- és csomagolóstechnológiában működő innovatív vállalkozások is.” (Turcsán Tamás Péter)³³

A Kaleidoszkóp, a Nemzeti Innovációs Hivatal információs rendszere mintegy 330 különböző fázisú hazai startupot tartalmaz. Az adatbázisunkban szereplő vállalkozások több mint kétharmada (70,5 %-a) az IKT szektorhoz kapcsolódik, ez egybevág a startupokról alkotott képpel, miszerint ha nem is kizárólag, de túlnyomó többségben IKT cégekről van szó.

A startup vállalkozások több mint negyede (27,6%) végez tudományos, kutatási tevékenységet a műszaki vagy természettudományos területen (ezeknek egytizede biotechnológiai vállalkozás). Hasonló arányban (28,4%) vannak jelen a művészethez, szabadidőhöz és a ruházati ipari ágakhoz kapcsolódó innovatív kezdő vállalkozások is, melyekkel az ún. kreatív ipari vállalkozásokat azonosíthatjuk.

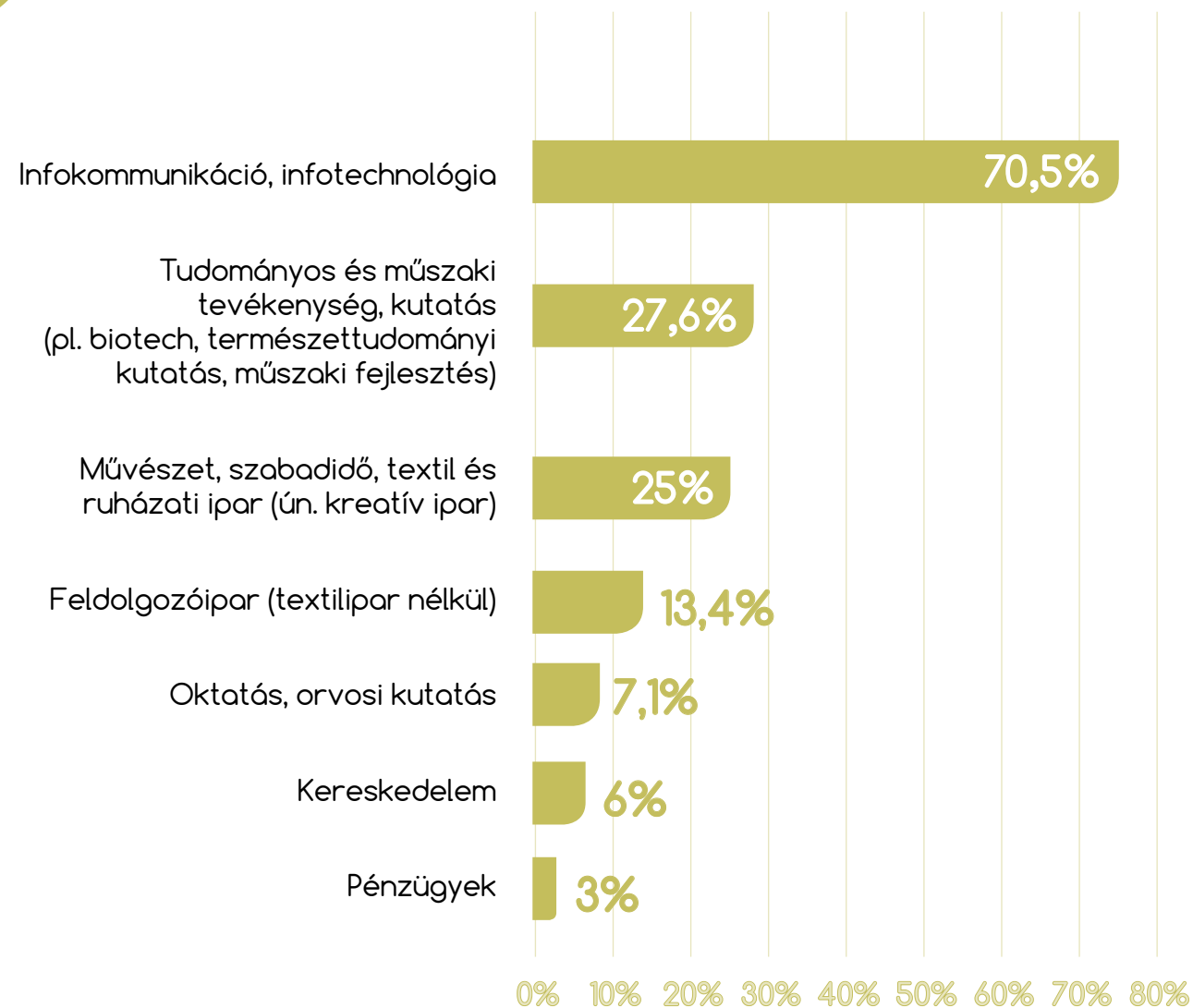


Speciális ágazat?

8

Bár a startupok sok esetben informatikával foglalkozó vállalkozások, ezt mégsem lehet kizárólagos jellemzőnek tekinteni. Ezt támasztják alá a Kaleidoszkóp adatbázisában található adataink is.

Az egyes gazdasági ágakhoz köthető regisztrált startupok aránya



Forrás: NIH Kaleidoszkóp adatai

Hivatkozások

- ¹ Üzleti angyal, vállalkozó, az Európai Vállalkozásfejlesztési Alapítvány elnöke. *Startup, felnőtteknek*. European Entrepreneurship Foundation - Underground Kiadó, 2014. 9. oldal
- ² A Venmo társalapítója, amely egy olyan mobil applikáció, mellyel azonnal és díjmentesen küldhetünk pénzt az ismerőseinknek). <http://www.forbes.com/sites/natalierobehmed/2013/12/16/what-is-a-startup/>
- ³ A *Mi a startup?* című Forbes cikk szerzője. <http://www.forbes.com/sites/natalierobehmed/2013/12/16/what-is-a-startup/>
- ⁴ A Cozy társalapítója és CEO-ja, amely egy, a bérleti és a lakástulajdonos kapcsolatfelvételét megkönnyítő applikáció. <http://www.forbes.com/sites/natalierobehmed/2013/12/16/what-is-a-startup/>
- ⁵ A Trustev társalapítója, amely egy, az e-kereskedelem biztonságát növelő, hitelesítési eljárást végző szoftver. <http://www.forbes.com/sites/natalierobehmed/2013/12/16/what-is-a-startup/>
- ⁶ <http://insiderblog.hu/hazai-palya/2013/09/11/bphub-2/>
- ⁷ A Magyar Spinoff és Startup Egyesület elnöke. *Piac&Profit* 2013/12-2014/1. szám 34. oldal
- ⁸ Közgazdász, a Pannonline ügyvezetője, a Startups.hu, a hazai tech startup adatbázis készítője
- ⁹ Az Y Combinator amerikai inkubátor alapítója, programozó, filozófus, startup guru. <http://www.paulgraham.com/growth.html>
- ¹⁰ Sorozatvállalkozó, üzleti angyal, a TractionTribe akcelerátor alapítója. <http://startupdate.hu/misztikus-growth-hacking/>
- ¹¹ Sorozatvállalkozó, üzleti angyal, az iCatapult akcelerátor alapítója. *Csúcstámadók. Magyar kreativitás a XXI. században*, Heti Válasz Kiadó, 2014. 139. oldal
- ¹² A littleBits alapítója, amely olyan elektronikus modulokból álló készleteket forgalmaz, amelyekből mindenki kedve szerint építhet működő modelleket. <http://www.forbes.com/sites/natalierobehmed/2013/12/16/what-is-a-startup/>
- ¹³ Sorozatvállalkozó, üzleti angyal, a TractionTribe akcelerátor alapítója. Startup szótár, „startup” szócikk. <http://startupdate.hu/startup-szotar/>
- ¹⁴ A Magyar Spinoff és Startup Egyesület elnöke. *Piac&Profit* 2013/12-2014/1. szám 34. oldal
- ¹⁵ Sorozatvállalkozó, üzleti angyal, a Vatera alapítója, a Digital Factory inkubátor ügyvezetője. *Közszolgálat* 2014/4. 51. oldal
- ¹⁶ A Bridge Budapest, a LogMeln, a Prezi és az Ustream által útjára indított, a hazai startuppereket ösztöndíjakkal segítő szervezet társalapítója és igazgatója. *Közszolgálat* 2012/10. szám 22. oldal
- ¹⁷ A Magyar Spinoff és Startup Egyesület elnöke. *Piac&Profit*, 2013/12-2014/1. szám 34. oldal
- ¹⁸ Az Y Combinator amerikai inkubátor alapítója, programozó, filozófus, startup guru. <http://www.paulgraham.com/growth.html>
- ¹⁹ Újságíró, riporter, a Bridge Generáció című könyv szerzője. *Álmokból üzletet: a Bridge Generáció. Prezi, Ustream, LogMeln*. Kossuth Kiadó, 2013. 17. oldal
- ²⁰ Szilícium-völgyi vállalkozó, a *Lean Startup* című könyv szerzője, amely a lean folyamat-menedzsment technikát adaptálja a startupokra. <http://www.startuplessonslearned.com/2010/06/what-is-startup.html>
- ²¹ A Warby Parker alapítója, amely olcsón kínál nagyon magas minőségű, exkluzív szemüvegeket és napszemüvegeket. <http://www.forbes.com/sites/natalierobehmed/2013/12/16/what-is-a-startup/>
- ²² Az Ustream alapítója. *Innotéka* 2013/10. szám 5. oldal
- ²³ A Nemzeti Innovációs Hivatal kül- és belkapcsolati elnökhelyettese. *Innotéka* 2013/10. szám 25. oldal
- ²⁴ A BlueApron társalapítója, amely különleges alapanyagokat és recepteket szállít házhoz otthoni gourmet ételek elkészítéséhez. <http://www.forbes.com/sites/natalierobehmed/2013/12/16/what-is-a-startup/>
- ²⁵ A BandPage társalapítója és CEO-ja, amely egy zenekari honlapokat készítő alkalmazás. <http://www.forbes.com/sites/natalierobehmed/2013/12/16/what-is-a-startup/>
- ²⁶ A Kreater Társadalmi Ügynökség alapítója. http://www.piacessprofit.hu/kkv_cegblog/legyen-on-is-startup/
- ²⁷ A Mobilitási és Multimédia Klaszter és az AVEC Akcelerátor igazgatója <http://www.napigazdasag.hu/cikk/2943/>
- ²⁸ A Nemzeti Innovációs Hivatal kül- és belkapcsolati elnökhelyettesének előadása a Piac és Profit Te is lehetsz startup! című konferenciáján 2014. április 29-én
- ²⁹ A Trustev társalapítója. <http://www.forbes.com/sites/natalierobehmed/2013/12/16/what-is-a-startup/>
- ³⁰ A littleBits alapítója. <http://www.forbes.com/sites/natalierobehmed/2013/12/16/what-is-a-startup/>
- ³¹ http://www.evca.eu/uploadedfiles/home/toolbox/introduction_tutorial/evca_pevcguide.pdf
- ³² Springer Gabler Wirtschaftslexikon. <http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Definition/start-up-unternehmen.html?textGraphKwld=427>
- ³³ Innováció és startup vállalkozás tanácsadó, társadalmi innovátor, a Startupper.hu és az Indulj.be és a Mobil Weekend alapítója. A *16 legfontosabb dolog, amit tudnod kell a startupokról*. 18. oldal <http://kaleidoszkop.nih.gov.hu/documents/15428/16119/Startup%20Kiadvany%20v1.0>

Nemzeti Innovációs Hivatal



A Nemzeti Innovációs Hivatal fő tevékenységei:

- KFI stratégiai tervezés és elemzés
- a Kaleidoszkóp rendszer működtetése
- részvétel a KFI szakpolitika fejlesztésében, alkalmazásában
- nemzetközi KFI együttműködések koordinációja és ösztönzése

Nemzetközi tevékenységek:

- külföldi beruházások Magyarországra vonzása
- a nemzetközi és EU-s KFI szakpolitika harmonizációja
- a kétoldalú tudományos és technológiai együttműködés koordinációja

NIH KKV-támogató tevékenységei:

- elősegíti a piaci szereplők hozzáférését a nemzeti KFI eredményekhez
- támogatja a KFI szereplők közti kutatási együttműködést és erősíti a hálózatosodást
- innovációmenedzsment feladatokat lát el
- fokozza a KKV-k innovációs aktivitását

A célok elérése érdekében a NIH szoros együttműködésben áll kormányzati szervekkel, minisztériumokkal, hivatalokkal, az MTA-val, felsőfokú képzési és kutatói intézményekkel, nemzeti és regionális szervezetekkel és a KFI-ben érintett piaci szereplőkkel.

Kaleidoszkóp



A Kaleidoszkóp (a név a KFI sokszínűségére utal) a Nemzeti Innovációs Hivatal információs rendszere. A Kaleidoszkóp célja egy egységes KFI adatbázis létrehozása, amely tartalmazza a szektor releváns intézményeit, vállalatait, valamint azokat az adatokat és elemzéseket, amelyek a szakpolitikai döntéshozatalt segítik. Az adatbázisra támaszkodva a KFI terület szereplői bevonhatók a szektor problémáinak feltárásába és a lehetséges megoldások kidolgozásába. A rendszer adathalmaza és szolgáltatásai segítséget nyújtanak továbbá a közsféra intézményei és egyéb szervezetek hálózatosodásában, stratégiaalkotásában és piacelemzési tevékenységében.

A Kaleidoszkóp fő céljai:

- elősegíti a KFI szektor hálózatosodását
- segíti a tényeken alapuló döntéshozatalt
- támogatja a nemzeti és a nemzetközi statisztikai tevékenységet
- megalapozza a stratégiaalkotást a KFI területén

A Kaleidoszkóp szolgáltatásai:

- általános és ágazati KFI elemzések és statisztikák
- elemzésre alkalmas adatforrások
- információk a közfinanszírozású KFI projektekről
- a magyar kutatási infrastruktúrák regisztere
- térképalapú kereső a KFI szervezetekről és vállalkozásokról
- projektpartnerek és projektlehetőségek felkutatása

A Kaleidoszkóp üzemeltetője
a Nemzeti Innovációs Hivatal KFI Obszervatórium Főosztálya.

A Kaleidoszkóp honlapja: www.kaleidoszkop.nih.gov.hu

