

OTDK-DOLGOZAT

Spollár Evelin

BA

2013

**Egy nagykanizsai informatikai klaszter kialakításának lehetőségei a
Nagykanizsai Inkubátorház és Innovációs Központ vezetésével**

**The possibilities of creating an IT cluster in Nagykanizsa led by the
Nagykanizsa Business Incubator and Innovation Centre**

Spollár Evelin

Kézirat lezárva: 2012. június 26.

Tartalomjegyzék

1. BEVEZETÉS	1
2. KIS- ÉS KÖZÉPVÁLLALKOZÁSOK MEGHATÁROZÁSA	2
2.1. KIS- ÉS KÖZÉPVÁLLALKOZÁSOK FOGALMA ÉS CSOPORTOSÍTÁSA	2
2.2. KIS- ÉS KÖZÉPVÁLLALKOZÁSOK HELYZETE AZ EURÓPAI UNIÓBAN	3
2.3. KIS- ÉS KÖZÉPVÁLLALKOZÁSOK HELYZETE MAGYARORSZÁGON	6
3. A VÁLLALKOZÓI INKUBÁTORHÁZAK BEMUTATÁSA.....	9
3.1. AZ INKUBÁTORHÁZ FOGALMA ÉS JELLEMZŐI	9
3.2. AZ INKUBÁTORHÁZAK TÖRTÉNETE	10
3.3. AZ INKUBÁTORHÁZAK SZOLGÁLTATÁSAI	11
3.4. AZ INKUBÁTORHÁZAK JELENTŐSÉGE AZ EURÓPAI UNIÓBAN	11
3.5. A MAGYARORSZÁGI INKUBÁTORHÁZAK BEMUTATÁSA	12
3.5.1. <i>A Vállalkozói Inkubátorok Szövetségének bemutatása</i>	13
4. A KLASZTEREK BEMUTATÁSA.....	15
4.1. KLASZTEREK LÉTREHOZÁSÁNAK FOLYAMATA	17
4.2. AZ INFORMATIKAI KLASZTEREK MEGHATÁROZÁSA	17
5. AZ INKUBÁTORHÁZAK ÉS A KLASZTEREK KAPCSOLATA	20
6. A NAGYKANIZSAI INKUBÁTORHÁZ ÉS INNOVÁCIÓS KÖZPONT BEMUTATÁSA	23
6.1. NAGYKANIZSA GAZDASÁGÁNAK HELYZETE	23
6.2. A NAGYKANIZSAI INKUBÁTORHÁZ ÉS INNOVÁCIÓS KÖZPONT LÉTREHOZÁSA ÉS MŰKÖDÉSE.....	24
7. EMPIRIKUS KUTATÁS EGY NAGYKANIZSAI INFORMATIKAI KLASZTER LÉTREHOZÁSÁNAK CÉLJÁBÓL	28
7.1. A KUTATÁS CÉLJA ÉS KÉRDÉSEI	28
7.2. A KUTATÁS MÓDSZERTANA	28
7.3. A KUTATÁS HIPOTÉZISEI	29
7.4. AZ EMPIRIKUS KUTATÁS EREDMÉNYEI.....	30
7.4.1. <i>Klaszter létrehozásában jártas szakemberek megkérdezésének eredményei</i>	<i>30</i>
7.4.2. <i>A Nagykanizsai Inkubátorház és Innovációs Központ vezetőjével, Cserti Csillával készített interjú eredményei</i>	<i>33</i>
7.4.3. <i>A Pannon Egyetem Nagykanizsai Kampuszának igazgatójával, Dr. Birkner Zoltánnal készített interjú eredményei</i>	<i>34</i>
7.4.4. <i>Az informatikai vállalkozásokkal készített interjúk eredményei</i>	<i>36</i>
7.5. A TÉZISEK MEGFOGALMAZÁSA	41
8. KÖVETKEZTETÉSEK ÉS JAVASLATOK	43
9. ÖSSZEFOGLALÁS	47
10. IRODALOMJEGYZÉK	49
11. FÜGGELÉK.....	55
11.1. KALCSÚ ZOLTÁN INNOVÁCIÓS MENEDZSERREL KÉSZÍTETT INTERJÚ	55
11.2. SZÁNYI GÁBORRAL, A DÉL-ZALAI LOGISZTIKAI KLASZTER MENEDZSERÉVEL KÉSZÍTETT INTERJÚ	59

11.3. PINTÉR ARNOLDDAL, A SZILÍCIUM MEZŐ REGIONÁLIS INFORMATIKAI KLASZTER MENEDZSMENT SZERVEZETÉNEK ÜGYVEZETŐJÉVEL KÉSZÍTETT INTERJÚ	61
11.4. CSERTI CSILLÁVAL, A NAGYKANIZSAI INKUBÁTORHÁZ ÉS INNOVÁCIÓS KÖZPONT VEZETŐJÉVEL KÉSZÍTETT INTERJÚ	63
11.5. DR. BIRKNER ZOLTÁNNAL, A PANNON EGYETEM NAGYKANIZSAI KAMPUSZÁNAK IGAZGATÓJÁVAL KÉSZÍTETT INTERJÚ.....	66
11.6. A NAGYKANIZSAI INFORMATIKAI VÁLLALKOZÁSOKKAL KÉSZÍTETT INTERJÚK	68
12. MELLÉKLET.....	88
12.1. INKUBÁTORHÁZAK ÉS VÁLLALKOZÁSSEGÍTŐ INTÉZMÉNYEK MAGYARORSZÁGON A VÁLLALKOZÓI INKUBÁTOROK SZÖVETSÉGÉNEK ADATBÁZISA SZERINT 2011-BEN.....	88

Táblázatjegyzék

1. TÁBLÁZAT: AZ EU VÁLLALKOZÁSAINAK SZÁMA, A FOGLALKOZTATOTTAK SZÁMA ÉS A HOZZÁADOTT ÉRTÉK NAGYSÁGA, 2010-ES BECSLÉSEK.....	3
2. TÁBLÁZAT: A VÁLLALATI NAGYSÁGSTRUKTÚRA %-OS MEGOSZLÁSA MAGYARORSZÁGON ÉS AZ EU-ÁTLAG SZERINT, 2010-RE VONATKOZÓ BECSLÉSEK	6

Ábrajegyzék

1. ÁBRA: A VÁLLALKOZÓI INKUBÁTOROK SZÖVETSÉGÉNEK TAGJAI	14
2. ÁBRA: AZ ÜZLETI INKUBÁCIÓ ÉS A KLASZTEREK FEJLESZTÉSÉNEK SZEREPE A GAZDASÁG-, ÉS VÁLLALKOZÁSFEJLESZTÉSBEN	20

1. Bevezetés

A kis- és középvállalkozásokban (kkv) számtalan lehetőség rejlik, hiszen a helyi és regionális gazdaságfejlesztésben kiemelkedő helyet foglalnak el és kulcsszerepet töltenek be a munkahelyteremtésben.

A kkv-k helyzetének javítása és versenyképességük növelése elengedhetetlen, ennek egyik fő támogató eszköze az üzleti inkubátorház. Ez a piaconál kedvezőbb környezetet biztosítva nyújt segítséget az induló, alacsony saját tőkével rendelkező kis- és középvállalkozások számára, hogy legyőzzék a kezdeti nehézségeiket. Az inkubátorok elősegítik a vállalkozói kedv megélénkülését, a vállalkozások élettartamának meghosszabbodását, a piacon való fennmaradásukat és sikerességüket.

Pályamunkámban az üzleti inkubációt mutatom be, melynek megismerése minden kezdő vállalkozás számára fontos, hiszen kiváló feltételeket nyújt ahhoz, hogy tevékenységüket hosszútávon és eredményesen tudják folytatni.

Tanulmányaimmal egy időben került sor a Nagykanizsai Inkubátorház és Innovációs Központ létrehozására és megnyitására, ami egy tanórai kiselőadás készítése során keltette fel az érdeklődésemet, majd a létesítményben tett tanulmányi kirándulás alkalmával is megbizonyosodtam a téma jelentőségéről.

Dolgozatomban először a kkv-k fogalomkörét és jelentőségét mutatom be az Európai Unióban (EU) és Magyarországon. Ezt követően definiálom a vállalkozói inkubátorházat, történetét és szolgáltatásait. A továbbiakban kitérek az inkubátorok helyzetére a világon, az EU-ban, majd pedig Magyarországon. Ezután a klasztereket, ezen belül is az informatikai klasztereket határozom meg. A dolgozatom szakirodalmi részét a Nagykanizsai Inkubátorház és Innovációs Központ bemutatásával zárom.

Empirikus kutatásom során kvalitatív vizsgálatot végzek. Strukturált interjúk készítésével vizsgálom, hogy van-e igény a nagykanizsai informatikai vállalkozások között egy klaszter létrehozására. Továbbá, hogy a szükséges feltételek rendelkezésre állnak-e, illetve megteremthetőek-e egy ilyen klaszter kialakításhoz, valamint hogy a Nagykanizsai Inkubátorház és Innovációs Központ megfelelően el tudná-e látni a klasztermenedzsment szervezet feladatait. A klaszterek létrehozásában és vezetésében jártas szakemberek, az inkubátorház vezetőjének, a Pannon Egyetem Nagykanizsai Kampuszának az igazgatójának és a nagykanizsai informatikai vállalkozások megkérdezése után megfogalmazom javaslataimat arra vonatkozóan, hogy hogyan lenne megvalósítható Nagykanizsán egy informatikai klaszter.

2. Kis- és középvállalkozások meghatározása

2.1. Kis- és középvállalkozások fogalma és csoportosítása

A vállalatok szempontjából lényeges a törvényi meghatározás, mert csak a kritériumoknak megfelelő vállalkozások vehetik igénybe a kkv-k számára biztosított adókedvezményeket és az egyéb állami támogatásokat. (Szerb, 2007, p.15)

Az Európai Bizottság 1996-ban hozta létre az első közös kkv-meghatározást tartalmazó ajánlást, majd 2003. május 6-án a gazdasági fejlődés figyelembe vételével újat fogadott el, ez alapján az alkalmazottak számára vonatkozó küszöbértékek a következők: mikrovállalkozásoknál 0-9 fő, kisvállalkozásoknál 10-49 fő és középvállalkozásoknál 50-249 fő. Emellett növelték a pénzügyi plafont (árbevétel vagy mérlegfőösszeg) az árak és a termelékenység alakulását szemmel tartva. (Az új KKV-meghatározás, 2006, pp. 6-8)

Magyarországon a kis- és középvállalkozásokról, fejlődésük támogatásáról szóló 1999. évi XCV. törvény 2000. január 1-jén lépett hatályba. Ezt azonban hazánk EU-csatlakozása miatt új törvény, a 2004. évi XXXIV. törvény váltotta fel, ami a mikro-, kis- és középvállalkozások besorolásában hozott változásokat; emelték a mérlegfőösszegre és éves nettó árbevételre vonatkozó adatokat. Ez a definíció megfelel az Európai Bizottság által kiadott 2003/361/EK bizottsági ajánlásnak. (Szerb, 2007, p.15)

A törvény szerint kkv-nak minősül az a vállalkozás, amelynek összes foglalkoztatotti létszáma 250 főnél kevesebb, valamint éves nettó árbevétele legfeljebb 50 millió eurónak megfelelő forintösszeg vagy mérlegfőösszege legfeljebb 43 millió eurónak megfelelő forintösszeg.

Kisvállalkozás az a vállalkozás, amelynek összes foglalkoztatotti létszáma 50 főnél kevesebb, és éves nettó árbevétele vagy mérlegfőösszege legfeljebb 10 millió eurónak megfelelő forintösszeg.

Mikrovállalkozásnak pedig az a vállalkozás tekinthető, amelynek összes foglalkoztatotti létszáma 10 főnél kevesebb, és éves nettó árbevétele vagy mérlegfőösszege legfeljebb 2 millió eurónak megfelelő forintösszeg.

Az ún. függetlenségi kritérium értelmében nem tekinthető kkv-nak az a vállalkozás, amelyben az állam vagy az önkormányzat közvetlen vagy közvetett tulajdoni részesedése - tőke vagy szavazati joga alapján - külön-külön vagy együttesen - meghaladja a 25%-ot.

A törvényben az euróban megállapított összegek forintra történő átszámításakor a Magyar Nemzeti Bank (MNB) által meghatározott, a kkv üzleti évének lezárásakor érvényes deviza középárfolyamot kell figyelembe venni. Újonnan alapított vállalkozás esetén a tárgyévet megelőző év utolsó napján érvényes, MNB által megállapított deviza középárfolyamot kell alkalmazni. (2004. évi XXXIV. törvény, pp. 1-5)

2.2. Kis- és középvállalkozások helyzete az Európai Unióban

A jelenleg 27 tagállamból álló Európai Unió jövője szempontjából meghatározó a kkv-k növekedési és innovációs lehetőségeinek sikeres kiaknázása. A folyamatos szerkezeti átalakulásokkal teli környezet és a fokozott verseny miatt a kkv-knak a társadalmunkban betöltött szerepe még fontosabbá vált, hiszen munkalehetőségeket teremtenek, és fontos szerepet játszanak a helyi és regionális közösségek helyzetének javításában.

Az Európai Unió gazdaságában központi szerepet töltenek be a kis- és középvállalkozások. Ezt az 1. táblázat is alátámasztja, mely bemutatja az EU vállalkozásaira jellemző fő adatokat.

1. táblázat: Az EU vállalkozásainak száma, a foglalkoztatottak száma és a hozzáadott érték nagysága, 2010-es becslések

Vállalatméret	Vállalkozások		Foglalkoztatottság		Hozzáadott érték	
	Száma	%	Száma	%	%	Millió EUR
Mikrovállalkozás	19 198 539	92,1	38 905 519	29,7	21,6	1 293 391
Kisvállalkozás	1 378 401	6,6	26 605 166	20,7	18,9	1 132 202
Középvállalkozás	219 252	1,1	21 950 107	17,0	17,9	1 067 387
Kkv-k	20 796 192	99,8	87 460 792	67,4	58,4	3 493 979
Nagyvállalkozás	43 034	0,2	43 257 098	32,6	41,6	2 485 457
Összesen	20 839 226	100,0	130 717 890	100,0	100,0	5 978 436

Forrás: Are EU SMEs recovering from the crisis? Annual Report on EU Small and Medium sized Enterprises 2010/2011

A 2010-as adatok szerint az EU-ban a vállalkozások 99,8%-a volt kkv, számuk meghaladta a 20 milliót, közel 90 millió embert foglalkoztattak (a nagyvállalkozások esetében ez a szám 43 millióra tehető) és az európai integráció GDP-jének több mint 58%-át adták.

Az EU kkv-kkal kapcsolatos politikája kezdetben nagyrészt a lisszaboni stratégia hatálya alá tartozott, amelynek célja egy versenyképes és dinamikus tudásalapú gazdaság létrehozása volt.

A Kisvállalkozások Európai Chartáját 2000-ben Feirában fogadták el, melyben az állam- és kormányfők hangsúlyozták a kkv-k jelentőségét. A Charta meghatározta a tagállamok és az Európai Bizottság (EB) feladatait a kisvállalkozói környezet javítása érdekében és jóváhagyásával elfogadták a kicsiben való gondolkodás elvét minden szakpolitikai intézkedés során. (Liikanen, 2004, p. 6)

A Chartát követő legközelebbi fontos lépés a vállalkozások szempontjából 2003 elején a „Vállalkozás Európában” című zöld könyv megjelentetése volt. Ennek eredményeként vita indult arról, hogy miként lehetne tovább javítani a vállalkozásokkal kapcsolatos intézkedéseket. Ennek következtében jött létre 2004-ben az Európai Bizottság „Akcióterv: a vállalkozási szellem politikájának európai menetrendje” című közleménye, amely a kkv-k könnyebb alapítását és növekedését segítette elő. (Akcióterv: a vállalkozási szellem politikájának európai menetrendje)

Az EB 2005-ben elfogadta a „Jobb szabályozás a növekedés és a munkahelyteremtés területén” című közleményt, melynek célja, hogy megreformálja a jogalkotást és a jogszabályok végrehajtásának és alkalmazásának módját, továbbá azokat kkv-baráttá tegye. Ugyanebben az évben került elfogadásra a „Modern kkv-politika a növekedésért és foglalkoztatásért” című kezdeményezés azzal a céllal, hogy összehangolják az uniós politikákat, és hogy a politikák kidolgozása során a kkv-k igényeit még jobban szem előtt tartsák. (Kis- és középvállalkozások)

2008-ban az Európai Tanács egyöntetűen támogatta a kkv-k fenntartható növekedésének és versenyképességének fokozására irányuló kezdeményezést, amely a „Small Business Act” (SBA) elnevezést kapta. Az európai kisvállalkozói intézkedéscsomag középpontjában az a meggyőződés áll, hogy a kkv-k számára a legmegfelelőbb keretfeltételek megteremtése elsősorban a társadalom hozzáállásától függ, hogy mennyire ismerik el a vállalkozókat. Az általános vélekedésnek ösztönöznie kell az egyéneket arra, hogy vonzó lehetőségként tekintsenek a saját vállalkozás elindítására, valamint a társadalomnak méltányolnia kell, hogy a kkv-k jelentős mértékben hozzájárulnak a foglalkoztatás bővítéséhez és a gazdasági jóléthez.

A „kkv-barát” környezet megteremtéséhez elengedhetetlen, hogy a politikai vezetők és a média elismerésben részesítsék a vállalkozói készséget és a kockázatvállalási hajlandóságot, a közigazgatásnak pedig támogatnia kell őket. Fontos, hogy a „kkv-barát” szemlélet meghatározóvá váljon. A „Gondolkozz előbb kicsiben!” elv szerint a szabályoknak azoknak az érdekeit kell szolgálnia, akik valójában alkalmazni fogják azokat. Az európai kisvállalkozói intézkedéscsomag olyan 10 elvet fogalmaz meg, amelyek a politikák kidolgozását és végrehajtását közösségi és tagállami szinten egyaránt segítik.

A Bizottság erőfeszítéseket tesz a hatályos EU-s jogszabályok megújítása és egyszerűsítése érdekében. Az unió célkitűzése, hogy a kkv-kat hátráltató közösségi jogszabályokból fakadó adminisztratív terheket 2012-ig 25%-kal csökkentsék. Az EB jelentősen megerősítette a 2007–2013-as időszak európai uniós támogatási programjainak kkv-irányultságát. A tagállamok bevezették az egyablakos cégbejegyzési eljárást, továbbá csökkentették a vállalkozások indításához szükséges időt és költségeket. (Small Business Act, 2008, pp. 2-4)

Európa egyik prioritása, hogy ösztönözze a vállalkozások alapítását, ennek egyik alappillére a megfelelő oktatás, aminek révén jelentősen javítható a vállalkozáshoz való hozzáállás. Az egyéni ötletek megvalósítása kreativitást és kockázatvállalást igényel. Az EB igyekszik biztosítani, hogy a vállalkozási ismeretek elsajátítása minden oktatási szinten beépüljön a tantervbe. Az Erasmus fiatal vállalkozóknak csereprogram lehetőséget nyújt a kezdő vállalkozóknak, hogy külföldi országokban szerezzenek tapasztalatokat kkv tulajdonosoktól. (Erasmus for Young Entrepreneurs)

Az európai kis- és középvállalkozások hete lehetőséget biztosít a vállalkozók számára, hogy tájékozódjanak az uniós és nemzeti szinten elérhető támogatási lehetőségekről, továbbá célja, hogy minél több embert buzdítson vállalkozás indítására. A tájékoztató kampány keretében számos európai eseményre kerül sor. (European SME Week)

Az Európai Bizottság Vállalkozási és Ipari Főigazgatóság olyan vállalkozástámogató hálózatot hozott létre, amely a kkv-k számára biztosított ingyenes segítségnyújtás és tanácsadás útján igyekszik hozzájárulni a nehézségek leküzdéséhez. Az Enterprise Europe Network hálózatán belül mintegy 550 kapcsolattartási pont található az EU-n belül és kívül egyaránt, ahol több szolgáltatással is segítik a kkv-kat, mint a széleskörű tájékoztatás, partnerek keresése, pályázati és kutatási lehetőségek bemutatása. (Soroljuk a kkv-kat az első helyre!)

2.3. Kis- és középvállalkozások helyzete Magyarországon

Az EU politikájával összhangban Magyarország is kiemelt jelentőséget tulajdonít a hazai kis- és középvállalkozásoknak, hiszen a munkahelyteremtésben és a gazdaság fejlesztésében is fontos szerepet töltenek be. A 2. táblázat szemlélteti a kkv-k kiemelkedő helyzetét a magyar gazdaságban az Európai Unió adataival összevetve.

2. táblázat: A vállalati nagyságstruktúra %-os megoszlása Magyarországon és az EU-átlag szerint, 2010-re vonatkozó becslések

Vállalatméret	A vállalatok száma (%)		A foglalkoztatottak száma (%)		Hozzáadott érték (%)	
	Magyarország	EU-átlag	Magyarország	EU-átlag	Magyarország	EU-átlag
Mikrovállalkozás	94,2	92,1	35,6	29,8	18,0	21,6
Kisvállalkozás	4,8	6,6	19,4	20,4	16,6	18,9
Középvállalkozás	0,8	1,1	16,7	16,8	20,0	17,9
Kkv-k	99,8	99,8	71,7	66,9	54,6	58,4
Nagyvállalkozás	0,2	0,2	28,3	33,1	45,4	41,6

Forrás: SBA fact sheet Hungary, 2010/11, p. 1

Magyarországon, akárcsak az EU-ban a vállalkozások 99,9%-át a kkv-k teszik ki, viszont ez a szektor hazánkban közel 6%-kal magasabb arányban tartalmaz mikrovállalkozásokat.

2003 és 2006 között a kormány középtávú kkv-fejlesztési stratégiája a Széchenyi Vállalkozásfejlesztési Program (SZVP) volt, amit a 1213/2002. (XII. 23.) Korm. határozattal fogadtak el. Az SZVP megfelelt az EU által elfogadott Kisvállalkozások Európai Chartájában megfogalmazott követelményeknek. A koncepcióban a vissza nem térítendő támogatások mellett új hitel-, garancia- és tőkebefektetési konstrukciók, visszatérítendő támogatások is megjelentek, továbbá hangsúlyt kapott a szolgáltatás- és hálózatfejlesztés is. (Széchenyi Vállalkozásfejlesztési Program)

A Gazdasági és Közlekedési Minisztérium (GKM) 2005-ben a 2007–2013 közötti időszakra az Európai Unió kis- és középvállalkozás-fejlesztési céljait figyelembe véve a mikro-, kis- és középvállalkozások fejlesztésére új politikát dolgozott ki. Az uniós fejlesztési források maximális kihasználása érdekében elfogadták az Új Magyarország Fejlesztési Tervet (ÚMFT) és kidolgozták az operatív programokat, elsősorban a Gazdaságfejlesztési Operatív Programot (GOP). Ezekre a fejlesztési eszközökre vonatkozó szabályozást a kormány 2007. február 7-én A kis- és középvállalkozások fejlesztésének koncepciója címmel fogadta el. (A kis- és középvállalkozások fejlesztésének stratégiája 2007-2013, p. 13)

Az Európai Unió Kohéziós Alapjából és a Strukturális Alapjaiból erre az időszakra előirányzott 22,4 milliárd eurós forrás eredményes és hatékony felhasználásának céljait az ÚMFT tartalmazza. (Új Magyarország Fejlesztési Terv, p. 1)

A vállalkozások, ezen belül kiemelten a kkv-k támogatása a GOP keretében valósult meg, ami négy célt jelölt ki: a kutatás-fejlesztési és innovációs kapacitás, aktivitás, illetve együttműködés növelését, a vállalati kapacitások komplex fejlesztését, az üzleti környezet fejlesztését és a kkv-k finanszírozási forrásokhoz való hozzáféréseinek elősegítését. (Gazdaságfejlesztési Operatív Program, p. 2)

A hazai kkv-k nemzetközi kereskedelmi kapcsolatainak és exporttevékenységének ösztönzését is szolgáló lépéseket a 2005-ben jóváhagyott középtávú külgazdasági stratégia foglalja össze. A kis- és középvállalkozói környezet javítására pedig a GKM „Üzletre hangolva” címmel külön programot dolgozott ki, amit a 2007. április 25-i ülésen hagytak jóvá. Az innovatív kis- és középvállalkozások erősítését támogató intézkedéseket a 2007. márciusban elfogadott középtávú tudomány-, technológia- és innovációpolitikai stratégia tartalmazza. (A kis- és középvállalkozások fejlesztésének stratégiája 2007-2013, p. 13)

Az első Orbán-kormány gazdaság- és társadalomfejlesztési programja Széchenyi Terv néven gyakorlatilag 2001 januárjától 2002 májusáig működött. A 2010-ben megválasztott kormány 2011. január 14-én csaknem másfél éves elemzői munka után elindították az Új Széchenyi Tervet (ÚSZT), melynek középpontjában a foglalkoztatás dinamikus bővítése, a pénzügyi stabilitás fenntartása, a gazdasági növekedés feltételeinek megteremtése, valamint hazánk versenyképességének javítása áll.

A tízéves gazdaságstratégia Magyarország hosszú távú fejlődéséhez a következő kitörési pontokat jelöli ki: az egészségipart, a zöldgazdaság-fejlesztést, az otthonteremtést, a vállalkozásfejlesztést, a tudomány-innovációt, a foglalkoztatást és a közlekedésfejlesztést, továbbá a hozzájuk kapcsolódó programokat. (Új Széchenyi Terv, pp. 26-27)

Az ÚSZT Vállalkozásfejlesztési Programja támogatja a jövőben beruházni kívánó hazai vállalkozásokat, elősegíti az együttműködések létrejöttét, elérhetővé teszi az uniós és a hazai fejlesztési forrásokat egy széles vállalkozói kör számára, csökkenti a bürokráciát, visszaállítja a vállalkozói becsületet, segíti a magyar fiatalok vállalkozóvá válását, továbbá megkönnyíti a magyarországi székhelyű, a Kárpát-medencei és az európai gazdasági hálózatok kialakítását. (Új Széchenyi Terv, p. 188)

Az ÚSZT keretében jött létre a Széchenyi Kártya program, amely a legtöbb kis- és középvállalkozás számára elérhető, államilag támogatott hitelkonstrukció. A programban a folyószámlahitel mellett lehetőség van forgóeszköz-finanszírozásra, beruházási eszközök vásárlására, önerő hitel felvételére, valamint bevezették az Agrár Széchenyi Kártyát is. (Széchenyi Termékek)

3. A vállalkozói inkubátorházak bemutatása

3.1. Az inkubátorház fogalma és jellemzői

A kis- és középvállalkozások versenyképességének javítása minden ország politikájában központi szerepet tölt be. A kkv-k támogatásának egyik eszköze az üzleti inkubáció, ami számos vállalkozásfejlesztési eszközt foglal magába.

Bajmócy Zoltán megfogalmazásában „az inkubáció folyamata induló, és elsősorban nagy növekedési potenciállal rendelkező, technológiaorientált vállalkozások átmeneti támogatását jelenti.” Az inkubátorok ezeknek a vállalkozásoknak biztosítanak szolgáltatásokat, amelyek közül a leggyakoribb és legfontosabb eleme maga az inkubációs (működési) tér. (Bajmócy 2007, p. 81.)

Carayannis és Zedtwitz megközelítésében a kiinduló pontot az inkubátorház által nyújtott szolgáltatások jelentik: „induló vállalkozásokat segítenek, működési teret biztosítanak, üzletfejlesztési és esetenként pénzügyi szolgáltatásokat nyújtanak, lehetőséget nyújtanak a vállalkozások hálózati kapcsolatainak kiszélesedésére.” (Caryannis, Zedtwitz, 2005, p. 96.)

A fiatal vállalkozások gyakran buknak el induló szakaszukban, azonban ha sikerül legyőzni a kezdetekben felmerülő nehézségeket, akkor többnyire növekedésre is képesek, amivel nagymértékben hozzájárulnak a munkahelyteremtéshez és a térség innovációs potenciáljának javításához. Az inkubáció alapvető célja tehát a támogatott vállalkozások bukási arányának csökkentése, növekedésük gyorsítása és innovációs teljesítményük javítása.

Az üzleti inkubátorok induló vállalkozásoknak nyújtanak komplex szolgáltatásokat életpályájuk kezdeti szakaszában átmeneti jelleggel.

Létrehozásuk célját tekintve három nagy csoport különböztethető meg:

- helyi gazdaság fejlesztése: munkahelyteremtés, helyi GDP növelése, innovációpolitikai célok, vállalkozások helyi intézményi környezetének javítása;
- társadalmi célok: vállalkozó készség javítása, hátrányos helyzetű csoportok támogatása, jövedelemegyenlőtlenségek csökkentése;
- vállalati érdekek: tőke megtérülés, profitszerzés, kiegészítő piacok bővítése, technológiák figyelése, alkalmazottak motiválása. (Bajmócy, 2007, pp. 82-83.)

3.2. Az inkubátorházak története

Az Amerikai Egyesült Államokban 1959-ben alapították az első inkubátornak tekinthető intézményt, a Batavia Ipari Centrumot. Az inkubátorházak azonban csak az 1970-es és az 1980-as években terjedtek el.

Az 1985-ben alapított amerikai inkubátorokat tömörítő szakmai szervezet, a Nemzeti Üzleti Inkubációs Szervezet (National Business Incubation Association, NBIA) képzést és eszközöket nyújt az induló vállalkozások számára, továbbá tájékoztatást biztosít az inkubátorvezetésről és a fejlesztési lehetőségekről. (The History of Business Incubation)

Európában az inkubáció az 1970-es években kezdett el terjedni munkahelyteremtés céljából, mivel a világ fejlett országaiban a nagyipar válsága volt megfigyelhető, mely nagymértékű munkanélküliséget okozott. Az ebben az időszakban létrejött úgynevezett „*tradicionális*” inkubátorházak még nem egy adott iparágra vagy technológiára fókuszáltak.

Az 1980-as évek végétől viszont már „*specializált*” inkubátorok alakultak ki, melyek egy konkrét iparágra vagy a technológiaorientált kisvállalkozásokra koncentráltak. Az egyetemek és kutatóintézetek szerepe nőtt az inkubátorházak tevékenységében, így ezek a létesítmények gyakran az egyetemekhez kötődő tudományos parkokhoz kapcsolódva alakultak ki (pl. Főnix Inkubátorház). Megjelentek továbbá az úgynevezett *fal nélküli inkubátorok* (pl. Online Inkubator) is, amelyek szolgáltatásaikat az interneten keresztül nyújtják.

Az 1990-es évek közepétől terjedtek el a vállalati inkubátorok, melyek az információs és az internetes technológiák területén működő vállalkozásokat segítették, ezeket szokás „*új gazdasági*” inkubátoroknak is nevezni. (Bajmócy, 2007, pp. 83-84.)

Napjainkban mind a három típus fellelhető, a tradicionális inkubátorok azonban egyre inkább háttérbe szorulnak. Az inkubátorok száma rohamosan növekedett, hiszen 2006 októberében már több mint 1400 inkubátorház volt Észak-Amerikában, míg ez a szám csupán 12 volt 1980-ban. Az NBIA becslései szerint körülbelül 7000 üzleti inkubátor található világszerte. (Business Incubation)

3.3. Az inkubátorházak szolgáltatásai

Az inkubátorokra számos definíciót használnak, ezek közül az EU-ban kialakult konszenzusos fogalom három fő szolgáltatást különböztet meg: „az üzleti inkubátor egy olyan szervezet, amely rendszerbe foglalja és élénkíti a sikeres vállalkozások létesítésének folyamatát, számukra átfogó és integrált szolgáltatások körét nyújtva, amelyek közül a legfontosabbak:

- az inkubációs tér,
- a kedvezményes üzleti szolgáltatások,
- a klaszteresedés és a hálózatosodás lehetősége” (Benchmarking... 2002, p. 9.).

A hazai szakirodalom szerint az üzleti inkubáció szempontjából a szolgáltatások három részre különíthetők el:

- adminisztratív: az ingatlanhoz kötődő és alapvető szolgáltatások;
- működési: pl. titkári, fordítói tevékenység, irodai szolgáltatások;
- stratégiai: pl. üzleti szervezés, marketing-tanácsadás. (Bajmócy, 2007, pp. 86-87.)

Ezzel szemben Carayannis és Zedtwitz a korábban már említett megközelítésükben öt szolgáltatás típust különítenek el:

- induló vállalkozások segítése;
- működési tér;
- üzletfejlesztési szolgáltatások;
- pénzügyi szolgáltatások;
- vállalkozások hálózati kapcsolatainak kiszélesítése. (Carayannis, Zedtwitz, 2005, p. 96.)

3.4. Az inkubátorházak jelentősége az Európai Unióban

Az Európai Unió kiemelten foglalkozik a kis- és középvállalkozások helyzetével, melynek során hangsúlyozzák a kkv-k központi szerepét a gazdasági növekedésben, valamint a versenyképességben. Az inkubátorházak működtetésének a koncepciója meghódította az EU tagországait is, és a kisvállalkozások támogatásának egyik fontos eszközévé vált. Nyugat-Európában már 30 éve működnek ezek az intézmények. (Brunda, 2005)

A nemzetközi szervezetek törekvése, hogy a tagjaik számára a legjobban bevált gyakorlatot közvetítsék. Az Európai Üzleti és Innovációs Központok Hálózata (European Business & Innovation Centre Network, EBN) olyan szervezeteket foglal magába, amelyek az innovatív kis- és középvállalkozások indítását és fejlődését segítik elő az inkubációs folyamat során. (What is a Business Innovation Centre?) Az EBN hálózatához több mint 200 Üzleti és Innovációs Központ (BIC), valamint olyan ehhez hasonló szervezetek tartoznak, mint az inkubátorházak, az innovációs és a vállalkozói központok. (EBN Mission statement)

Az EU legtöbb tagországában igen jelentős az inkubátorok támogatása, különösen Finnországban, az Egyesült Királyságban, Írországon, Franciaországban és Németországban. Jellemző, hogy az inkubátorok alapítási költségeinek finanszírozása nagy részben állami forrásokból történik. (Nemzeti Technológiai Inkubátor és Magvető Tőkeprogram, 2005, p. 6.)

3.5. A magyarországi inkubátorházak bemutatása

Magyarországon a kis- és középvállalkozások az 1980-as években jellemző vállalati gazdasági munkaközösségekből és gazdasági munkaközösségekből alakultak ki. Ekkor azonban még hiányoztak a növekedéshez szükséges feltételek, mint az elegendő tőke, a piaci kapcsolatok és a rugalmas szabályozás. A hazai piacgazdaság kialakulásával nagy számban jöttek létre kisvállalkozások, s ezzel együtt megszilárdult az őket támogató pénzügyi és intézményi háttér. (Előterben a kkv-k támogatása. Külön chartát fogadott el az Európai Tanács)

Az 1980-as években a cégek támogatásának céljából több intézmény alakult, melyek kedvezményes kölcsönök, kockázati tőkebefektetések és vállalkozási tanácsadás formájában biztosítottak segítséget. Ilyen volt az 1990 elején alapított SEED Kisvállalkozás-fejlesztési Alapítvány. A szervezet a magyarországi vállalkozói ismeretek, kultúra és környezet fejlesztése érdekében kezdett el működni. (Mérőföldkövek) 1990-ben jött létre a Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítvány is, mely a hazai kkv-k fejlődését elősegítő szolgáltatásokat biztosít. (A Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítvány missziója) A szintén 1990-ben alakult Országos Kisvállalkozás-fejlesztési Iroda a vállalkozások feltételrendszerének kutatásával, továbbá az eredmények publikálásával foglalkozik.

Az 1990-es évek elejétől alakuló intézményrendszerben meghatározó elemként volt jelen a vállalkozói inkubátor. Ezek az intézmények általában a települési önkormányzatok és a helyi vállalkozásfejlesztési alapítványok segítségével jöttek létre. 1991-ben alapították meg a Vállalkozói Inkubátorok Szövetségét (VISZ).

Az inkubátorházak létrehozását az 1990-es évek második felétől kezdve több Európai Uniós program is támogatta. A PHARE program keretében hozták létre a budapesti Innostart Nemzeti Üzleti és Innovációs Központot és a győri INNONET Központot is. A külföldi támogatás több esetben nyugat-európai önkormányzati vagy regionális intézményi szereplők személyében jelent meg szakmai és alkalmanként anyagi segítséget nyújtva. A flamand kormány a Nyíregyházán és Kaposváron található inkubátorházakat támogatta. (Vállalkozói Inkubátorok Szövetségének stratégiája)

3.5.1. A Vállalkozói Inkubátorok Szövetségének bemutatása

A Vállalkozói Inkubátorok Szövetségét (VISZ) egy amerikai tanulmányúton tartózkodó magyar küldöttség alapította meg Pittsburgh-ben 1991-ben. Az alapítás oka egy kelet-magyarországi vállalkozói inkubátorok létrehozására kiírt támogatás megpályázása volt, mely lehetőséget jelentett a munkanélküliség csökkentésére.

A VISZ célja a helyi mikro- és kisvállalkozások gazdasági fejlődésének és a vállalkozói inkubátorok elterjedésének elősegítése, azok érdekeinek képviselete, továbbá a létrehozandó inkubátorok menedzsmentjének szakmai támogatása.

A VISZ a hasznos információk elérése, az EU-s és egyéb pályázati lehetőségek elnyerése, valamint a közvetlen, cégek közötti együttműködések kialakítása végett kapcsolatban áll több nemzetközi szervezettel:

- az Európai Üzleti és Innovációs Központi Hálózattal (EBN),
- a Tudományos Park és Innovációs Központ Szakértői Csoporttal (Science Park and Innovation Center Expert Group, SPICE),
- az Innovációs Központok Közép- és Kelet-Európában (Innovation Centers in Central and Eastern Europe, ICECE) elnevezésű szervezettel és
- a Nemzeti Üzleti Inkubációs Szervezettel (NBIA).

A VISZ továbbá társult tagszervezete a Magyar Innovációs Szövetségnek, valamint jó szakmai kapcsolatot ápol az Ipari Parkok Egyesületével és a Magyar Tudományos és Technológiai Parkok Egyesületével is.

A Szövetség a helyi inkubátorházak eredményességéhez a tagok tapasztalataival, valamint a hazai és nemzetközi kapcsolataival járul hozzá. (Vállalkozói Inkubátorok Szövetségének stratégiája)

1. ábra: A Vállalkozói Inkubátorok Szövetségének tagjai



Forrás: Vállalkozói Inkubátorok Szövetsége

A szövetség adatbázisa szerint 57 inkubátorház és vállalkozásokat segítő intézmény található Magyarországon, melyek listáját a 12.1-es melléklet tartalmazza.

4. A klaszterek bemutatása

Alfred Marshall azonosította azokat a tényezőket, amelyek hatással vannak az ipari tevékenység területi elhelyezkedésére. A vállalkozások egymás közelségét keresik a képzett munkaerő elérése, a beszállítói kapcsolatok megszerzése és a gyors tudásáramlás kialakítása végett.

Michael Porter nevéhez fűződik a klaszterkonceptió létrehozása, valamint annak kezdeti formálása. (Szanyi, 2008, p. 13.) Porter definíciója szerint a klaszter „kölesönösen együttműködő cégek, szakosodott beszállítók, szolgáltatók, kapcsolódó iparágak cégeinek és velük kapcsolatban álló intézmények (egyetemek, állami szervezetek, ügynökségek, szakmai egyesületek, kereskedelmi szövetségek) földrajzi koncentrációja, melyeket egy adott témában/területen hasonlóságuk és egymást kiegészítő jellemzőik kapcsolnak össze.” (Porter, 1998, p. 78.)

A klaszterek számos meghatározása létezik, mivel a gyakorlatban is eltérő formái lehettek fel. A különböző klaszterek közös metszeteként adható meg: a hálózati kapcsolatok kiépítése, az erőforrások és kompetenciák megosztása, kapcsolatok kialakítása a helyi intézményekkel és a földrajzi koncentráció. (Lengyel, 2004, pp 179-181.)

Az 1990-es években megjelentek a modern információs és kommunikációs technológiák, s így a távolság gazdasági életben betöltött szerepe átalakult. A földrajzi közelség szerepe csökkent az információ és tudás gyors áramlásának köszönhetően, így az egymástól távoli üzleti partnerek is sikeresen együtt tudnak működni. Emellett megjelent a „kapcsolati közelség”, ami az internetes hálókön alapuló együttműködésekre jellemző. A földrajzi és kapcsolati közelség előnyeire épülve a kevésbé fejlett régiók nagyvárosaiban is létrejöhetnek innovatív klaszterek, pl. a szoftveriparban. (Vas, 2009, p. 127.)

Az Európai Bizottság a klaszter politikák fejlesztése, valamint a nemzeti és regionális klaszteresedés terén eddig elért eredmények hatékonyságának növelése érdekében számos projektet és kezdeményezést indított. 2009-ben indult a „Cluster-Excellence.eu” - Európai Klaszter Kiválóság Kezdeményezés az európai klaszterek menedzsment teljesítményének fejlesztése érdekében. (European Cluster Excellence Initiative)

A 2007-ben létrehozott Európai Klaszter Obszervatórium (European Cluster Observatory) a klaszterek feltérképezésével foglalkozik oly módon, hogy információt és elemzéseket nyújt az európai klaszterekről és klaszterpolitikáról. (What is the European Cluster Observatory?)

Az EU jövőbeli klaszterpolitikájának alakításában a Magyar Klaszterek Szövetsége (MKSZ) a Munkaadók és Gyáriparosok Országos Szövetségének (MGYOSZ) társult szakmai partnereként vesz részt. A 2008-ban alakult MKSZ vállalkozói klaszterek, hálózatok, együttműködések érdekeit képviseli és védi, érdekegyeztetést, valamint érdekközvetítést folytat. A szövetség támogatja a kis- és középvállalkozások klaszterekhez történő csatlakozását, versenyképességük és innovációs aktivitásuk növelését is. (Magyar Klaszterek Szövetsége)

A Magyar Gazdaságfejlesztési Központ (MAG) a vállalkozók támogatását elősegítő Gazdaságfejlesztési Operatív Program (GOP) közreműködő szervezete. A MAG Zrt. a Nemzeti Fejlesztési Ügynökség, a Nemzeti Fejlesztési Minisztérium és a Magyar Fejlesztési Bank vezetésével 2011. április 1-jén integrálta korábbi leányvállalatát, a Pólus Programirodát, ami a továbbiakban Klaszterfejlesztési Irodaként működik. Az iroda támogatja az együttműködésre nyitott vállalkozásokat és egyéb szervezeteket. (Klaszterfejlesztési Iroda)

Az Új Széchenyi Terv keretében megfogalmazott - korábban már említett - kitörési pontok közül a következőkben kap nagy hangsúlyt a hálózat- és a klaszterfejlesztés jelentősége: az Egészségipari Programban, a Zöldgazdaság-fejlesztési Programban, a Vállalkozásfejlesztési Programban és a Tudomány-Innováció Programban. (ÚSZT klaszterfejlesztés)

Az Akkreditált Innovációs Klaszter címpályázat az ÚSZT céljainak megfelelően akkreditálja a már működő hazai klaszterek közül az innovatív KKV- és exportorientált, jelentős foglalkoztatási hatású klasztereket. (Klaszter Akkreditáció)

A klaszterek a négylépcsős klaszterfejlesztési modell szerint fejlettségi szintjüknek megfelelően juthatnak támogatáshoz. Ez alapján megkülönböztetünk induló, fejlődő, akkreditált és kiváló innovációs klasztert. (Klaszterfejlesztés az Új Széchenyi Terv keretében)

4.1. Klaszterek létrehozásának folyamata

A fejlett országokban a klaszterek spontán módon is kialakulhatnak. Előfordulhat, hogy a klaszter működése során a vállalkozások között nem jön létre üzleti kapcsolat, csupán a pozitív externáliákat és a szinergiát hasznosítják (pl.: a kaliforniai Szilícium-völgyben nincs kinevezett klaszterbizottság).

A fejlődő országokban ezzel szemben kormányzati döntések segítik elő a klaszterszerveződések kialakulását, amelyek versenyelőnyökhöz juttatják a vállalkozásokat. (Lengyel, 2010, p. 280.)

Egy klaszter létrehozásának első lépéseként érdemes egy felmérést készíteni a tagok igényeiről és helyzetéről. Ennek segítségével kialakítható a tevékenységi kör, a szolgáltatások, valamint a beruházás igényei. A későbbiekben előkészítik és formába öntik az alapítást egy ún. klaszter alapítási szándéknyilatkozat aláírásával, melyben a tagok kifejezik szándékukat a klaszter létrehozása iránt.

Ez alapján történik az Alapító okirat és a Szervezeti és Működési Szabályzat elkészítése, melyet, ha a tagok aláírnak, létrejön a klaszter. A klaszter önmagában nem jogi személyiség, képviselőtét a tagok által kiválasztott szervezet látja el, amely akár bármilyen formában működő gazdasági társaság vagy nonprofit szervezet is lehet.

Új tagok felvételére általában a klaszter tagjai tesznek javaslatot, és közgyűlés során kerül tagfelvételük megszavazásra, vagy elutasításra. A klaszter munkáját segíthetik ún. támogató tagok is, akik szakmai segítséggel vagy együttműködéssel segítik a klaszter munkáját. (Klaszter alapítás)

4.2. Az informatikai klaszterek meghatározása

Az információs technológia (IT) jelentős szerepet tölt be a tudásalapú gazdaságban, hiszen hozzájárul az információs társadalom gyors fejlődéséhez, továbbá nélkülözhetetlen az üzleti és nem üzleti tevékenységek sikeres folytatásához bármely szektoron belül. (Vas, 2009, p. 128.) A technológia nagymértékű előrehaladása hozzájárul a területi koncentráció szerepének csökkenéséhez, továbbá a klaszterek minél hatékonyabb kialakulásához.

A kaliforniai Szilícium-völgy egy remek példája az informatikai cégek hatékonyan működő földrajzi koncentrációjának, ahol nagy számban összpontosulnak vezető infokommunikációs technológiai és más csúcstechnológiai cégek, valamint sok globális szerepet betöltő high-tech cég telepít ide kirendeltséget, hogy bekapcsolódhasson az iparág műszaki fejlődésének fő áramlatába. Sikerességét nagymértékben köszönheti a kutatás-fejlesztésnek és az innovációnak. Több felsőoktatási intézmény is található a térségben, köztük a Stanford Egyetem. (Lengyel, 2010, pp. 79-80.)

Az Akkreditációs Testület hazánkban 2012. április 30-ig 25 klaszternek ítélte oda az Akkreditációs címet. Az informatika területén hat szervezet nyerte el ez ideáig a címet: a Mobilitás és Multimédia Klaszter, a Pannon K+F+I+O Klaszter, a Szoftveripari Innovációs Pólus Klaszter, az Első Magyar e-Közigazgatási Informatikai Innovációs Klaszter, a Szilícium Mező Regionális Informatikai Klaszter és az Észak-magyarországi Informatikai Klaszter. (Akkreditált Innovációs Klaszterek)

A 2007-ben létrejött Mobilitás és Multimédia Klaszter (MMKlaszter) összefogja a magyarországi mobil- és multimédiás technológiák szereplőit és a hazai kutatás-fejlesztési kapacitásait. A közép-magyarországi klaszter célja a mobiltechnológiás és újmédia-innovációnak az ösztönzése. Az MMKlaszter innováció-menedzsmenttel, üzleti tervezéssel és forrásszervezéssel segíti a klasztertagok világszínvonalú fejlesztéseinek hazai és nemzetközi piacra lépését és hasznosulását.

Tagjai között szerepelnek telekommunikációs és informatikai nagyvállalatok, infokommunikációs innovációra fókuszáló kis- és középvállalkozások, valamint kutatóközpontokat fenntartó egyetemi partnerek. Fókuszterületei a következők: mobiltechnológiára épülő alkalmazások, multimédiás tartalomszolgáltatás, intelligens és biztonságos közlekedéssel kapcsolatos alkalmazások, életvitelt támogató infokommunikációs megoldások, „zöld IT” megoldások. (Mobilitás és Multimédia Klaszter)

A 2007 óta működő Észak-magyarországi Informatikai Klaszter a régió tudásbázisára építve a gazdasági informatika, a konvergens technológia, az internet informatika és az ipari informatika területén a tagvállalatok kutatás-fejlesztési kapacitásainak összefogásával, a meglévő szinergiák feltárásával a nemzetközi piacokon is piacképes termékek és szolgáltatások kialakítására alkalmas K+F eredmények létrehozását kívánja elérni. (A klaszterről)

A Rendszertudományi Innovációs Klaszter, korábbi nevén Pannon K+F+I+O Klaszter menedzserszervezete a Pannon-pólus Innováció-menedzsment és Inkubátor Szolgáltató nonprofit Kft., mely 2006-ban jött létre. A Pannon Egyetem Műszaki Informatikai Kara kezdeményezte és dolgozta ki az Infopolisz elnevezésű projektet, mely a következő szakterületeket fejlesztését célozza meg: informatikai biztonság, egészségügyi informatika, Info-Bio-Nano technológiák, logisztikai rendszerek információs technológiái. A Kft. a projekt innováció-menedzsment szervezeteként hozzájárul a kutatásra specializálódott vagy adott ágazatban tevékenykedő innovatív vállalkozások fejlődéséhez, az innovatív ötletek generálásához és megvalósításához; az induló cégek inkubációjához; a K+F+I együttműködések és klaszterek mélyüléséhez; valamint a Pannon Egyetem külső kapcsolatainak és K+F kapacitásának fejlődéséhez. (Rendszertudományi Innovációs Klaszter, a kezdet...)

A debreceni székhelyű Szilícium Mező 2008-ban alakult, amelynek fő célkitűzése a régió, és azon belül kiemelten a Debreceni Egyetem anyagi és szellemi erőforrásait kihasználva egy olyan informatikai komplexum létrehozása, ahol az ötletek megjelenésétől kezdve, a kutatás-fejlesztésen és a termelésen keresztül, az értékesítés támogatásáig a teljes innovációs lánc megvalósulhat. A klaszter fókuszterületei a következők: computer grafika, adatbiztonság, e-közigazgatás, e-egészségügy, mobil fejlesztések, nyílt forráskódú virtualizált szoftverfejlesztés, üzleti alkalmazások.

A Szoftveripari Innovációs Pólus Klaszter vezető szoftveripari kutatóközpontok, vállalatok és technológiai transzfer szervezetek összefogásának eredményeként jött létre 2007-ben. A klaszter a szoftverminőségre, a beágyazott és mobil rendszerek alkalmazásaira, a nyelv és a beszédtechnológiai alkalmazásokra, az egészségügyi alkalmazásokra és az iparág specifikus ügyviteli megoldásokra összpontosít.

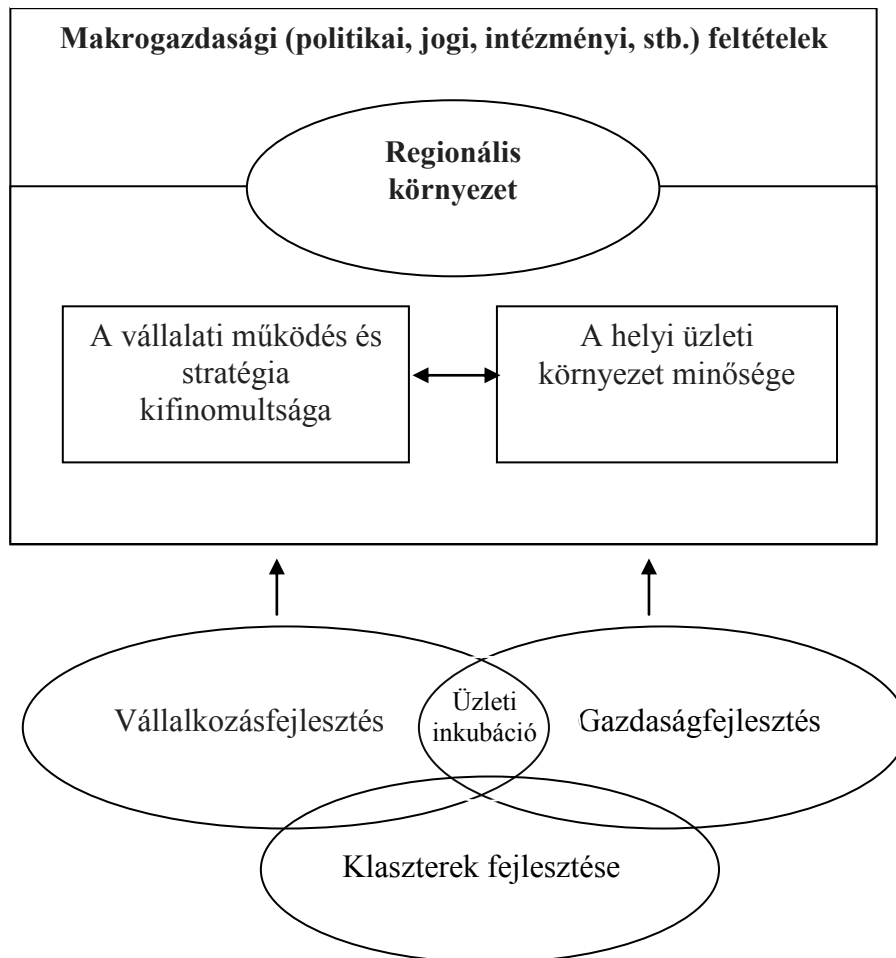
A Közép-Dunántúli Első Magyar e-Közigazgatási, Informatikai és Innovációs Klaszter 2007-ben alakult, s feladatának tekinti az együttműködő társaságok szinergikus hatásainak további erősítését a különböző szektort képviselő tagok között. A klaszter fő területei az egészségügyi informatika, a közigazgatási informatika, a környezetinformatika, a mobil informatika és a térinformatika. (Összeálltak az infokommunikációs klaszterek)

5. Az inkubátorházak és a klaszterek kapcsolata

A vállalkozásfejlesztésben és a gazdaságfejlesztésben az inkubátorházak és a klaszterek is fontos szerepet töltenek be.

Porter szerint a vállalatok versenyelőnyeit a makrogazdasági környezet és a mikrogazdasági alapok befolyásolják. A mikrogazdasági alapok a vállalati működést és stratégiát, valamint a helyi üzleti környezet minőségét jelentik. (Lengyel, 2010, p. 139.)

2. ábra: Az üzleti inkubáció és a klaszterek fejlesztésének szerepe a gazdaság-, és vállalkozásfejlesztésben



Forrás: Lengyel (2010) és Bajmócy (2011) munkája alapján saját szerkesztés

Míg a „vállalati működés és stratégia kifinomultsága” a vállalati működés belső jellemzőit jelenti, addig „a helyi üzleti környezet minősége” azokat a külső helyi tényezőket, amelyek a vállalat működésére jelentős befolyással bírnak. A vállalkozásfejlesztés a belső működési jellemzők, a gazdaságfejlesztés pedig a helyi üzleti környezet minőségének javításával foglalkozik. Bajmócy szerint az üzleti inkubáció ennek a két területnek a metszetében helyezkedik el, és mindkét elemre hatással van. (Bajmócy, 2011, pp. 28-88.)

A közgazdasági logika, valamint a gyakorlati tapasztalatok alapján a mikrogazdasági alapok két részéhez elkülönülő fejlesztési stratégiák javasoltak: a vállalkozás- és a gazdaságfejlesztés szétválása. „A kettő között lévő nagy átfedés a klaszterek fejlesztésében csúcsosodik ki.” (Lengyel, 2010, p. 140.)

A 2011 júliusában a „Klaszterek az üzleti infrastruktúrákban – ipari parkok és üzleti inkubátorok” címmel megszervezett konferencia a klaszter típusú vállalkozói szövetségek fontosságára és potenciális hasznára igyekezett felhívni az érdeklődők figyelmét, hangsúlyozva, hogy ezen szerveződések létrehozásához igencsak kedvező terepet jelentenek az üzleti inkubátorházak, illetve ipari parkok, hiszen ezekben az intézményekben megtalálható a szükséges üzleti infrastruktúra. (Klaszterek az inkubátorban)

Az inkubátorházak működhetnek általános jelleggel is, azaz anélkül, hogy a betelepült vállalkozások ugyanahhoz a szektorhoz tartoznának. Ezekben az intézményekben legtöbbször a bent lévő cégek heterogenitása a jellemző. Ilyenre példa a Nagykanizsai Inkubátorház és Innovációs Központ, míg a Debreceni Egyetem Kreatív Iparágak Innovációs Központja kifejezetten a kreatív és informatikai iparágak (audiovizuális média, animációs és informatikai vállalkozások) számára biztosít inkubációs szolgáltatást. (Debreceni Egyetem Kreatív Iparágak Innovációs Központja)

A klaszterek azonban valamilyen meghatározott profillal működnek, ami bármilyen tevékenységet jelenthet a kézműipartól egészen a repülőgépgyártásig. A klaszterek nem feltétlenül a klasszikus csúcstechnológiai ágazatokra szakosodnak. Ennek ellenére lényeges elemük a tudásgenerálás és tudásátadás, így tevékenységükben részt vehetnek oktatási intézmények és kutatóhelyek is. (A beszállítói programoktól..., p. 94.)

Különösen a kkv-k számára jelenthet előnyt, ha részt vesznek egy ilyen kooperációban, mivel ennek segítségével bekapcsolódhatnak a globális piacra, amire egyedül nem biztos, hogy képesek lennének. (Dobronyi et al, 2011, p. 18.)

A kezdő kis- és középvállalkozások számára az inkubátorházakban lehetőség nyílik kapcsolatépítésre, a cégek és intézmények közötti együttműködés kereteinek megteremtéséhez azonban a klaszterbe való tömörülés biztosítja a legjobb megoldást. Azonban ezeknek az előnyeivel nem biztos, hogy tisztában is vannak.

Cserti Csillának, a Nagykanizsai Inkubátorház és Innovációs Központ vezetőjének tapasztalatai azt mutatják, hogy nem könnyű az inkubátorházak célcsoportjának, a kkv-knak a bizalmát elnyerni. Sokszor hiába tesznek lépéseket az állam, az önkormányzatok és a gazdaságfejlesztésben dolgozók is az inkubátorházakon keresztül ezen réteg működési stabilitásának megteremtése érdekében. Az üzleti inkubáció az infrastruktúrán kívül szellemi tőkét és szakmai támogatást is biztosít az induló fázisban lévő kkv-knak.

Az inkubátorház vezetője úgy véli, hogy munkájuk egyik legfontosabb eleme az, hogy megtalálják a közös hangot a vállalkozásokkal. Az intézmény eredményessége nagyban múlik a személyes kapcsolatokon is. Szükséges az is, hogy a cégek vezetői üzleti elképzeléseiket rá merjék bízni egy kívülállóra. „Fontos az, hogy meglássák ugyanezek a felelős döntéshozók azt, hogy az ő sikereik a mi eredményességünket is jelentik, így az érdekeink egy irányba mutatnak. Az általános bizalmatlanság és az együttműködési hajlandóság alacsony szintje nem igazán segíti elő az ilyen jellegű gondolkodásmód kialakulását, ez pedig gátat jelent mindenki számára a továbblépésben.” (Inkubátorok a vállalkozásokért)

6. A Nagykanizsai Inkubátorház és Innovációs Központ bemutatása

6.1. Nagykanizsa gazdaságának helyzete

Nagykanizsa Megyei Jogú Város a Nyugat-dunántúli régióban, azon belül is Zala megyében 14.840 hektárnyi területen helyezkedik el. A településen 2011. január 1-jei adatok szerint 49.850 lakos él. (A Magyar Köztársaság Helységnévtára, Központi Statisztikai Hivatal, 2011)

A város földrajzi és infrastrukturális adottságai kiemelkedő lehetőséget biztosítanak a betelepülni szándékozó vállalkozások számára. Nagykanizsa Délnyugat-Magyarországon az európai V. számú közlekedési folyosó mentén, több fontos közúti és nemzetközi vasúti vonal metszéspontjában fekszik. A település természetes összekötő a Balkán és az észak-olasz térségek felé, 50-70 km-es körzeten belül elérhető Horvátország, Szlovénia, Ausztria, valamint 200 km-en belül 5 ország fővárosa (Budapest, Bécs, Pozsony, Zágráb, Ljubljana).

Nagykanizsán több fontos közútvonal is áthalad (a 7-es, 74-es, 61-es számú főút). A település az M7-es autópályán keresztül közelíthető meg, s a tervek szerint az M9-es autópálya is érinteni fogja a várost. Nagykanizsa része a nemzetközi villamosított vasúthálózatnak is. A várostól 34 km-re található a sármelléki nemzetközi kereskedelmi repülőtér, a Hévíz-Balaton Airport, amely nemzetközi vonatkozású személy- és teherszállításra is alkalmas.

Nagykanizsán a munkanélküliségi ráta az országos átlaghoz (a KSH adatai szerint 2011 utolsó negyedévében 10,7%) közelít. A foglalkoztatottságban felmerülő probléma, hogy sokan nem a képzettségüknek megfelelő munkakörökben dolgoznak. (A város gazdasága)

A helyi iparüzési adó 2%, azonban 2,5 millió forint bevétel alatt nem fizetendő. Az építményadó mértéke pedig 500 Ft/m². A város kedvező földrajzi elhelyezkedése kiváló lehetőséget biztosít az itt található Ipari Parknak és Logisztikai Szolgáltató Központnak, ami kifejezetten az áruszállítás terén kínál nagy lehetőséget. (Ipari Park)

Nagykanizsa önkormányzata jelentős ipari, logisztikai és kereskedelmi fejlesztésekre alkalmas ingatlanulajdonnal rendelkezik. Továbbá a város vonzáskörzetébe tartozó településeken is nagy kiterjedésű területek állnak rendelkezésre tartalékterületként a helyi gazdaság fejlesztését szolgáló projektekre.

Az Önkormányzat céljának tekinti az értékhúzó ágazatok (elsősorban az ipar) és a szolgáltató szektor erősítését, valamint az innovációs képesség növelését. Ennek érdekében folyamatosan erősítik a kapcsolataikat az innovációs szervezetekkel és az egyetemmel, az induló vállalkozások támogatására pedig inkubátorházat hoztak létre. (Pezsgő helyi gazdaság)

6.2. A Nagykanizsai Inkubátorház és Innovációs Központ létrehozása és működése

Nagykanizsa Megyei Jogú Város Önkormányzata a helyi gazdaság élénkítését és a kis-és középvállalkozói réteg megszilárdítását többek között egy inkubátorház létrehozásával kívánta elérni.

A Nyugat-Dunántúli Operatív Program keretében került kiírásra a Befektetési környezet fejlesztése – ipari parkok, iparterületek és inkubátorházak támogatása (NYDOP-2007-1.3.1) című pályázati felhívás, amit a város sikerrel pályázott meg 2008 januárjában „Nagykanizsai Inkubátorház és Innovációs Központ létrehozása” címmel.

A 2009. október 1-jén elkezdődött projekt 366.394.493.- Ft vissza nem térítendő támogatásban részesült, amely 73,55%-os támogatási intenzitást jelentett. A teljes költség 498.127.693,- Ft volt, melyet a leendő inkubátorház terveinek előkészítésére, az építésre, a szükséges eszközök beszerzésére, valamint marketingre és a nyilvánosság biztosítására fordítottak. A pályázathoz szükséges kereslet-kínálat elemzést és marketingtervet a Pannon Egyetem Nagykanizsai Kampusza készítette.

A beruházásra a Nagykanizsai Ipari Parkban, a volt Gábor Áron laktanya legénységi épületében került sor. A létesítmény tervezése és építése során cél volt az energia-hatékony kialakítás, ami kedvezőbb fenntarthatóságot eredményez, és minimális rezsiköltséget biztosít a betelepülő vállalkozásoknak. Az épület környezetét parkolók kialakításával felújították, az épület gyalogos megközelíthetőségét pedig járdákkal biztosították.

A bérleti díj meghatározása fontos szempont volt, így komoly kutatómunka előzte meg. A városban található irodák bérleti díjait és a potenciális célcsoport véleményét is figyelembe vették az árpozicionálás során, végül nettó 900 Ft/m²-es árat határoztak meg. (Fehérvölgyi et al, 2008, p. 51.) Ezt az összeget időközben 935 Ft/m²+ÁFA-ra növelték.

A 2010. november 25-én megnyitott Nagykanizsai Inkubátorház és Innovációs Központ üzemeltetési feladatait a Nagykanizsa Vagyongazdálkodási és Szolgáltató Zrt. látja el, így lehetőség nyílik a szoros együttműködésre az Ipari Park fejlesztése érdekében, mely irányítását szintén a Zrt. végzi. A projekt eredményeként két ipari parki terület vált megközelíthetővé, így javult további hasznosítási lehetőségük. Ezen kívül jó kapcsolatot alakított ki a Központ a helyi és régiós szervezetekkel is (Nagykanizsai Kereskedelmi és Iparkamara, Zala Megyei Kereskedelmi és Iparkamara, Zala Megyei Vállalkozásfejlesztési Alapítvány, Pannon Novum Nyugat-dunántúli Regionális Innovációs Ügynökség, Fiatal Vállalkozók Országos Szövetsége, Vállalkozói Inkubátorok Szövetsége).

Az inkubátorház alapszolgáltatásai közé tartozik a helyiségek (tárgyalók, előadók) bérbeadása, valamint az irodai szolgáltatások (fénymásolás, szkennelés, faxolás) biztosítása.

Az inkubátorház olyan emelt szintű szolgáltatásokat is nyújt, mint a könyvelési- és adótanácsadás, pályázati tanácsadás, jogi tanácsadás, mikrohitel tanácsadás, szellemi tulajdonvédelmi tanácsadás, továbbá kutatás-fejlesztés és innovációs tevékenységek segítése.

2012. január 31-ig 21 vállalkozás települt be intézménybe, ami több mint 50 %-os kihasználtságot jelent. (Sajtóközlemény)

A Nagykanizsai Inkubátorház és Innovációs Központ három különböző nemzetközi projekt kidolgozásában és lebonyolításában is együttműködik. (Cserti, 2012)

Szakmai kapcsolatainak bővítése érdekében az intézmény részt vesz a BOSH projektben, ami a Magyarország – Horvátország IPA Határon Átnyúló Együttműködési Program keretében valósul meg. A programot az Európai Bizottság 2008. március 13-án hagyta jóvá, s széles körű lehetőségeket kínál a potenciális kedvezményezetteknek a „Fenntartható környezet és turizmus” és az „Együttműködő gazdaság és közösségek közötti humánerőforrás-fejlesztés” terén. Az „Új üzleti lehetőségek felkutatása a határon átívelő régióban” (mozaikszóval: „BOSH”) elnevezésű projekt elősegíti a kkv-k számára a határ menti régióban az új üzleti kapcsolatok kialakulását. A programban kaproncai és nagykanizsai kkv-k, továbbá a horvát-magyar határszakasz (Kapronca-Körös megye, Zala megye) kis- és középvállalkozásai vehetnek részt.

Az 116.542 eurós összköltségvetés 85%-át az Európai Unió finanszírozza. A 2011. október 1. és 2012. szeptember 30. között zajló projekt célja a szomszédos országok közötti gazdasági együttműködést elősegítése. A projekt keretében elsőként piackutatást végeznek azon vállalkozások beazonosítására, amelyek érdekeltek lehetnek a horvát piacon. Létrehoznak egy közös nemzetközi honlapot, melyen elérhető lesz egy horvát-magyar online nyelvi kurzus, valamint a projekthez csatlakozó vállalkozók bemutatkozó filmjei. Továbbá megvalósításra kerül egy webáruház, ami a vállalkozók termékeit/szolgáltatásait tartalmazza. A horvát és a magyar vállalkozások számára üzleti találkozók szervezésére is sor kerül. A nemzetközi tapasztalatcserét a gazdaságfejlesztő szervezetek, valamint a projektpartnerek részvételével megszervezett workshopok teszik majd lehetővé. (BOSH projekt)

Az I3CT (Informatika, Inkubáció, Innováció) „Határon átnyúló klaszterképzés” című projekt szintén a Magyarország – Horvátország IPA Határon Átnyúló Együttműködési Program keretében, az Európai Unió társfinanszírozásával valósul meg. Az I3CT projekt teljes költségvetése 282.687,54 euró, melynek 84%-át az EU finanszírozza. A projekt megvalósítási területe a horvátországi Muraköz megye és Koprivnica Križevci megye, valamint a magyarországi Zala és Somogy megyék.

A projekt célja a közös K+F+I kapcsán megvalósuló együttműködés létrehozása a határ mindkét oldalán a gazdaság élénkítésének érdekében. A projekt célcsoportjai az IT vállalatok, a klaszterek, az egyetemek és az innovációval foglalkozó piaci szereplők.

A 2011 szeptemberében kezdődött 16 hónapig tartó projekt keretében sor kerül a régióban működő kkv-k, K+F és oktatási intézmények innovációs potenciáljának feltérképezésére. Továbbá létrehozzák a régió innovációs szakértői és technológiai információs adatbázisát, határon átnyúló üzleti partnertalálkozókat, workshopokat és szemináriumokat szerveznek az információtechnológia (ICT) szektorban működő kkv-k számára, valamint egy háromnyelvű (magyar, angol, és horvát) ICT e-learning tananyagot is kidolgoznak. (Az I3CT projektről)

A FATE (From Army To Entrepreneurship) projekt célja a katonai barnamezős területekkel kapcsolatos súlyos problémák megoldása. Ennek keretében feltérképezik a barnamezős terület számára megfelelő újraminősítési programot úgy, hogy az ez alapján elkészített megvalósíthatósági és működési tervek megegyezzenek az EU stratégiai fejlesztési céljaival. A FATE projekt a vállalkozói környezet versenyképességét segíti elő, üzleti inkubátorházak, vagy üzleti támogató központok struktúráját támogatja, továbbá lépéseket tesz a gazdaság és kkv-k fejlődésének eléréséhez is. (A FATE projekt)

Ennek a projektnek a keretében a Nagykanizsai Ipari Park területén található volt Kossuth laktanya légénységi épületének hasznosítása során egy olyan vállalkozói környezet kialakítása a cél, amely elsősorban a kkv-k számára nyújtana ideális működési feltételeket. Ennek megfelelően készül el egy olyan megvalósíthatósági tanulmány és programterv, amely alternatívákat tartalmaz a kivitelezéshez. (FATE projekttel a gazdaságfejlesztésért)

7. Empirikus kutatás egy nagykanizsai informatikai klaszter létrehozásának céljából

7.1. A kutatás célja és kérdései

Kutatásom célja annak a felmérése, hogy a nagykanizsai informatikai vállalkozások csatlakoznának-e egy klaszterhez, melyben a Nagykanizsai Inkubátorház és Innovációs Központ vezető szerepet töltené be.

A kutatás 3 fő kérdése:

- hajlandóak-e a nagykanizsai informatikai vállalkozások klaszterbe tömörülni;
- be tudná-e tölteni a Nagykanizsai Inkubátorház és Innovációs Központ a nagykanizsai informatikai klaszterben a menedzsment szervezet szerepét;
- milyen tevékenységek kapcsán valósítható meg az együttműködés a nagykanizsai informatikai vállalatok között.

7.2. A kutatás módszertana

Empirikus kutatásom során kvalitatív vizsgálatot végzek, vagyis a társadalomtudományi kutatás folyamán szerzett ismereteket számszerűvé alakítás nélkül elemzem. (Babbie, 2001, p. 435.)

A kvalitatív vizsgálat során strukturált interjúkat készítek, amely abban hasonlít a kérdőíves adatfelvételhez, hogy az interjúvázlatban lévő kérdéseket kötött sorrendben teszik fel, és ettől nem vagy csak minimális mértékben lehet eltérni, valamint a kutató ezek jelentős részére kötelezően választ vár. Ezek teszik lehetővé, hogy a különböző interjúalanyok válaszait össze lehessen hasonlítani. Ugyanakkor a strukturált interjúk esetében a válaszok rögzítése az interjúalany szavaival történik, szemben a kérdőívben előre megadott válaszlehetőségek jelölésével.

Előnye, hogy a kérdező nagyon sok információhoz jut a vizsgálat során, hátránya viszont a kérdőívvel szemben, hogy a válaszok nehezebben operacionalizálhatók, valamint kevésbé van mód egyes válaszok mélyebb kifejtésére, mint mélyinterjúk során. (Az interjúk típusai)

Kutatásom első részében az interjúalanyok kiválasztása során nem valószínűségi kiválasztást, ezen belül is a szakértői kiválasztást alkalmaztam. Ennél a módszernél a kutató saját megítélése alapján arra alapozva választja ki a megkérdezetteket, amit az alapsokaságról, annak elemeiről, illetve kutatásának a céljairól tud. (Babbie, 2001, p. 206.)

Ennek megfelelően először klaszter szervezésében, illetve vezetésében tapasztalattal bíró szakemberekkel, köztük Kalcsú Zoltánnal, a Pannon Novum Nonprofit Kft. zalaegerszegi irodájának innovációs menedzserével, Szányi Gáborral, a Dél-Zalai Logisztikai Klaszter klasztermenedzserével, valamint Pintér Arnolddal, a Szilícium Mező Regionális Informatikai Klaszter klasztermenedzsment szervezetének az ügyvezetőjével készítettem interjút. Ezt követően meginterjúvoltam Cserti Csillát, a Nagykanizsai Inkubátorház és Innovációs Központ vezetőjét is. Végül pedig Dr. Birkner Zoltánt, a Pannon Egyetem Nagykanizsai Kampuszának igazgatóját kérdeztem meg.

Kutatásom második részében a valószínűségi mintavétel egyik fajtáját, a szisztematikus mintavételt alkalmaztam, vagyis egy 102 nagykanizsai informatikai vállalkozást tartalmazó listából – melyet a KSH adatbázisa és a nagykanizsai inkubátorház gyűjtése alapján állítottam össze – minden hetediket kérdeztem meg. Végül tizenhárom interjú készült el a vállalkozások vezetőivel. (Babbie, 2001, pp. 226-227.)

7.3. A kutatás hipotézisei

Empirikus kutatásom során a következő hipotéziseket fogalmaztam meg:

H1: A nagykanizsai informatikai vállalkozások vezetői nem ismerik a klaszter pontos fogalmát.

H2: A Nagykanizsai Inkubátorház és Innovációs Központ klasztermenedzsment szervezetként hatékonyan koordinálná a nagykanizsai informatikai klaszter tagjainak tevékenységét.

H3: A nagykanizsai informatikai klaszterben a K+F lenne a fő tevékenység a potenciális klasztertagok véleménye szerint.

7.4. Az empirikus kutatás eredményei

Kutatásom három irányból közelítette meg egy nagykanizsai informatikai klaszter létrehozásának lehetőségét. Először klasztervezetőket kérdeztem meg, arról, hogy milyen tényezőkre kell figyelmet fordítani egy klaszter létrehozása során. A Nagykanizsai Inkubátorház és Innovációs Központ vezetőjével készített interjú során pedig arra kerestem a választ, hogy az intézmény el tudná-e látni egy klasztermenedzser szervezet feladatait. Továbbá megkérdeztem a Pannon Egyetem Nagykanizsai Kampuszának igazgatóját, végül pedig a nagykanizsai informatikai vállalkozásokat, hogy felmérjem, lenne-e igény egy klaszter létrehozására.

7.4.1. Klaszter létrehozásában jártas szakemberek megkérdezésének eredményei

Kutatásomnak ebben a részében a klaszterek létrehozásánál, gyakorlati működésénél felmerülő tényezőket és problémákat szerettem volna megismerni.

Elsőként a Pannon Novum Nonprofit Kft. zalaegerszegi irodájának innovációs menedzserével, Kalcsú Zoltánnal készítettem interjút, aki korábban klasztervezetőként rengeteg tapasztalatra tett szert ebben a témában. Jelenleg innovációs menedzserként dolgozik, ebben a munkakörben a feladatai közé tartozik a klaszterfolyamatok elősegítése is. (A vele készített interjú teljes szövege a 11.1. számú függelékben olvasható).

Az interjú során először egy klaszter kialakításának költségeiről szerettem volna bővebb információt szerezni. Kalcsú Zoltántól megtudtam, hogy kezdetben a bizalom megteremtésére - ha ez még nem áll fenn -, a klasztermenedzsmen létrehozására, valamint a szolgáltatások kialakítására kell pénzt fordítani. Ezeket a költségeket annak kell finanszíroznia, aki felvállalja a klaszter létrehozását, melyhez elengedhetetlen pályázati támogatás igénybevétele.

Fontosnak tartottam megtudni, hogy egy klaszter létrehozásához mennyi időre van szükség. A klaszter szakember tapasztalatai szerint ez attól függ, hogy a tagok között korábban már kialakult-e a bizalom, abban az esetben, ha igen, akkor 1 év is elegendő lehet. Ha azonban ez még hiányzik, akkor általában 2-3 év szükséges.

A következő kérdésben a tagok optimális létszámára voltam kíváncsi a hatékonyság szempontjából. A válaszból az derült ki, hogy a nagy taglétszámmal rendelkező klaszterek nem olyan hatékonyak, mint a kisebb 20-35 tagot számlálók, melyek sokkal eredményesebben képesek működni, mivel az igények nem olyan sokrétűek.

Az ötödik kérdésben arra szerettem volna választ kapni, hogy egy klaszter működtetése milyen humánerőforrás szükséglettel jár. Kalcsú Zoltán elmondta, hogy mivel a klasztermenedzsment szervezet jogi formával rendelkezik, ennek megfelelően az a legjobb, ha nonprofit, valamint ha elfogulatlanul képes működni.

A klasztermenedzsment szervezet vezetéséhez egy főállású szakember szükséges, aki kiváló kapcsolatteremtő képességgel rendelkezik, mivel az a legjobb, ha hetente 2-3 napot a vállalkozásokkal tölt. Ajánlott, ha közgazdasági végzettséggel rendelkező, a klaszter iparágában, vagy az iparághoz kapcsolódó szakmában dolgozó személy tölti be ezt a pozíciót. Ezek a kvalitások azért szükségesek, mert egy klasztermenedzsmentnek a kapcsolattartáson túl az is a feladatköréhez tartozik, hogy megszerezze azokat a pénzügyi forrásokat, amelyek a szolgáltatások és a saját tevékenységének fenntartásához szükségesek, valamint hogy az igényeket kielégítse.

A hatodik kérdésben a belső kommunikációról szerettem volna többet megtudni, amely létrejöhet klasztermenedzsmenten belül, a menedzsment és a tagok között, valamint a klasztertagok között. Az interjúalanyom véleménye szerint a gyakori kapcsolattartás a legeredményesebben rendezvények keretében, e-mailen és honlapon keresztül valósulhat meg.

A külső kommunikáció sikeres kialakítására irányuló kérdésekre kapott válaszból kiderült, hogy országos szakmai szövetségekkel, regionális szakmai szövetségekkel, vállalkozásfejlesztési alapítványokkal, a regionális fejlesztési ügynökséggel, az innovációs ügynökséggel, iparjogvédelem ügyvivőkkel, valamint piackutató szervezetekkel érdemes jó kapcsolatot kialakítani.

Végül a tagdíj nagyságáról szerettem volna többet megtudni. Az interjúalany szerint rendkívül széles skálán mozoghat az összeg nagysága; az évi 10.000 forinttól egészen 1.000.000 forintig, ami a klaszter típusától és a szolgáltatásoktól is függ. Ha nincs menedzsment szervezet, vagy ha a klasztermenedzsment képes biztosítani a saját működését és a szolgáltatások fenntartását, akkor nem szükséges tagdíjat fizetni. Kalcsú Zoltán tapasztalatai szerint azonban az a legjobb, ha van, mivel a klasztermenedzsmentnek is ösztönző erő, hogy reális szolgáltatásokat nyújtson, és a tagok is minőségibb szolgáltatásokat várhatnak. A tagdíj összege a menedzsment és a tagok egymás közötti kapcsolatát jellemzi, egy informatikai klaszter esetében 100.000 forintos összeg lenne javasolt.

A Szányi Gáborral, a Dél-Zalai Logisztikai Klaszter menedzserével készített interjú során arra voltam kíváncsi, hogy egy jelenleg még kezdeti fázisban lévő klaszternél milyen tényezőkre kell kiemelt figyelmet fordítani (az interjú teljes szövege a 11.2. számú függelékben olvasható).

A vele készített interjúból is kiderült, hogy a jelenlegi gyenge gazdasági helyzetben a vállalkozások megerősítése és a gazdaság élénkítése volt a klaszter alapításának elsődleges célja. A létrehozás során felmerülő nehézségekre is kíváncsi voltam, amit a nehéz gazdasági helyzet jelentett.

Bár a klaszter létrehozásának az ötlete már 8-9 éve megszületett, azonban a gyakorlati intézkedések, mint a klaszter a szereplőinek, az alapszabály és a hozzá tartozó szindikátusi szerződés megalkotása három hónapot vett. A klaszter jelenleg még kezdeti fázisban van, így támogató taggal nem rendelkezik, azonban a jövőben tervezik a bevonását.

Az interjú során kiderült továbbá, hogy a klaszter létrehozásához elengedhetetlen volt a pályázati forrás igénybevétele, mely a személyi feltételeket, az eszközbeszerzést és az irodabérlést támogatta.

Szányi Gábor elmondása szerint a tagok megnyerésénél fontos szerepet játszottak a már meglévő személyes kapcsolatok. A klaszter kapcsolatot alakított ki a Pannon Egyetemmel, de tárgyalásokat folytatnak még a Széchenyi István Egyetemmel is.

Pintér Arnolddal, a Szilícium Mező Regionális Informatikai Klaszter klasztermenedzsmént szervezetének, a Szilícium Mező Kft.-nek az ügyvezetőjével készített interjú során az informatikai klaszterek működéséről szerettem volna többet megtudni (az interjú teljes szövege a 11.3. számú függelékben olvasható).

A debreceni székhelyű klasztert 2008-ban alapították, a cégek közötti együttműködés azonban már a 2000-es évek elejétől kezdve kialakult közös projektek kapcsán. Ennek a koordinálására a Debreceni Egyetem létrehozott egy nonprofit szervezetet, ami a klaszter indulása után 1 évig működött klasztermenedzser szervezetként. Ezt követően 2009-ben egy profitorientált Kft. vette át menedzseri feladatokat és a már futó klaszterakkreditációs pályázatokat.

Interjúalanyomtól azt is megtudtam, hogy a klaszternek a Debreceni Egyetem a központi szereplője. Amikor a kormány támogatni kezdte a klaszterek létrehozását pályázatok keretében, akkor adottak lettek a lehetőségek az alapításhoz, amelynek elsődleges célja ezen támogatásoknak a megszerzése volt.

Pintér Arnold elmondta, hogy a klaszter alakulása előtt létrejött együttműködésnek köszönhetően előzetes kutatás elkészítésére nem volt szükség, valamint a cégek ellenállása sem jelentett problémát.

A klaszter alapítása után az induló klasztereknek szóló pályázati támogatást vették igénybe, ennek keretében 36.400.000 forint összegű támogatásban részesültek. A projekt teljes költsége pedig 53.000.000 forint volt.

Az interjú során szerettem volna megtudni, hogy a működés során milyen problémák merültek fel. A Szilícium Mező Kft. ügyvezetője elmondta, hogy különösebb nehézségekkel nem szembesültek, csupán a cégeknél voltak kisebb átalakulások.

A működést 21 taggal kezdték meg, jelenleg pedig 45-nél tartanak. Időközben voltak cégek, akik kiléptek, mert csődbe mentek, de előfordult az is, hogy nem tudtak vagy nem akartak részt venni a közös projektekben. Eddig körülbelül 10-12 cég lépett ki.

Pintér Arnold tapasztalatai szerint fontos, hogy egy klasztermenedzser gazdasági végzettséggel rendelkezzen, de a legfontosabb, hogy kiváló legyen a szervezőkészsége ahhoz, hogy megfelelően össze tudja hangolni a különböző cégeket, valamint, hogy közös irányba tudja őket terelni.

A klaszter a regionális fejlesztési ügynökséggel, a regionális innovációs ügynökséggel, az önkormányzattal, a kamarával, valamint társklaszterekkel is jó kapcsolatot alakított ki.

Pintér Arnold végül elmondta, hogy a Szilícium Mező Klaszter a kutatás-fejlesztésre fókuszál. Ennek megfelelően a fő cél K+F projektek generálása, melyek során 3-6 klasztertag közösen összefog, és a fejlesztési ötlet megvalósítása érdekében allokálják az erőforrásaikat.

7.4.2. A Nagykanizsai Inkubátorház és Innovációs Központ vezetőjével, Cserti Csillával készített interjú eredményei

A Nagykanizsai Inkubátorház és Innovációs Központ vezetőjével, Cserti Csillával készített interjú során elsősorban arra kerestem a választ, hogy készen áll-e az inkubátorház a klasztermenedzsment feladatok betöltésére (az interjú teljes szövege a 11.4. számú függelékben olvasható).

Első kérdésem arra irányult, hogy melyek az inkubátorház prioritásai a betelepülő vállalkozások tevékenységének szempontjából. A válaszból kiderült, hogy ebben az inkubátorházban nincs specializáció, mivel viszonylag nagy kiadható hely (2496 m²) áll rendelkezésükre.

Következő kérdésemben az informatikai vállalkozások és az együttműködések kialakításának szerepére voltam kíváncsi. Bár több informatikai vállalkozás is betelepült az inkubátorházba, nem koncentrálnak erre a területre, a már említett nagy kiadható terület következtében. Az intézmény vezetője fontosnak tartja a már betelepült vállalkozások közötti kapcsolat kialakítását. Az inkubátorházban szervezett rendezvény keretében a vállalkozók játékos feladatokkal ismerhették meg jobban a másikat. A be nem települt vállalkozások számára a szűkös humánerőforrás miatt nem szerveztek még hasonló kapcsolatépítő rendezvényeket.

Szerettem volna megtudni az inkubátorház vezetőjétől, hogy megvalósítható lenne-e egy nagykanizsai informatikai klaszter. Az interjú során Cserti Csilla elmondta, hogy nagyon fontos a bizalom kialakítása a vállalkozások között, de nem biztos, hogy fel vannak készítve a vállalkozások egy klaszter szintű együttműködésre, mivel először meg kell őket tanítani kooperálni.

Az inkubátorház vezetője szerint az intézmény azért nem áll készen a klasztermenedzseri feladatok betöltésére, mert hiányzik egy olyan szakember, aki ezt a klaszterszerveződést generálja, ezt azonban pályázati forrásból lehetne finanszírozni.

Kérdéseim során kíváncsi voltam arra, hogy az inkubátorház rendelkezik-e megfelelő kapcsolati tőkével egy klaszter működtetéséhez, melyre azt a választ kaptam, hogy kezdetektől fontosnak tartották a megfelelő kapcsolatok kialakítását és bővítését.

7.4.3. A Pannon Egyetem Nagykanizsai Kampuszának igazgatójával, Dr. Birkner Zoltánnal készített interjú eredményei

Interjút készítettem a Pannon Egyetem Nagykanizsai Kampuszának (PEN) igazgatójával, Dr. Birkner Zoltánnal, hogy felmérjem az egyetem klaszterhez való esetleges csatlakozási szándékát, valamint, hogy milyen területeken tudná elképzelni az együttműködést a kampusz és az informatikai vállalkozások között (az interjú teljes szövege a 11.5. számú mellékletben olvasható)

Interjúalanyomtól megtudtam, hogy a kampusz jelenleg nem tagja egyetlen klaszternek sem. Ezt Igazgató Úr azzal indokolta, hogy a klasztertagság létrehozásához egyetemi szenátusi döntés lenne szükséges, amely egy viszonylag bonyolult eljárást jelentene. Azonban egy kimagasló kapcsolati tőkével bíró klaszterhez elképzelhetőnek tartja a csatlakozást.

Arra a kérdésre válaszolva, hogy érdemes lenne-e létrehozni Nagykanizsán egy informatikai klasztert, Dr. Birkner Zoltán elmondta, hogy mindenképpen, hiszen az Nagykanizsa helyzetét javítaná, ha létrejönne egy informatikai klaszter a városban.

Abban az esetben, ha a klaszterhez szükséges alapok lerakásában aktív szerepet vállalhatna az egyetem, Dr. Birkner Zoltán feltétlenül hasznosnak tartaná a csatlakozást. Mivel a PEN egy tudásátadó és tudást felvevő intézmény, így a kutatások és az oktatás lenne a fő feladata egy klaszteren belül.

A klaszterhez való csatlakozás az egyetem számára Igazgató Úr véleménye szerint csak előnyökkel járna, ezek között említette a gyakorlati tudás szerzését, oktatási, kutatási munkák megszerzésének a lehetőségét, valamint szakmai gyakorlati helyek biztosítását.

Az informatikai vállalkozások számára a fentiek mellett további előny lehet, hogy az egyetem át tudja adni nekik a legújabb elméleti tudást, amivel rendelkezik, ezzel ezek a cégek piaci előnyhöz jutnának.

A klasztertől elvárt szolgáltatásként a következőket nevezte meg:

- Alapszolgáltatások:
 - kapcsolattartás
 - workshopok szervezése
 - best practise
- Emeltszintű szolgáltatások:
 - pályázatok generálása
 - kutatások szervezése
 - profi szakmai lap összeállítása

Interjúalanyom az egyetem számára ingyenes klaszter tagságot képzelne el, az informatikai vállalkozások között pedig véleménye szerint differenciálni kellene a tagdíj összegét az árbevétel alapján. Javaslatá szerint a kisebb cégeknek 50.000 forintot, míg a nagyobbaknak 100.000 forintot kellene fizetni.

Dr. Birkner Zoltán a Nagykanizsai Inkubátorház és Innovációs Központot klasztermenedzsmént szervezetként tökéletes választásnak tartja. A klasztermenedzseri pozíció betöltésére pedig olyan szakembert tartana alkalmasnak, aki kiváló kapcsolatépítő, jártas a helyi cégek világában, beszél angolul és egy kicsit ért az informatikához.

A Pannon Egyetem Nagykanizsai Kampuszán és a nagykanizsai informatikai vállalkozásokon kívül interjúalanyom középfokú oktatási intézmények bevonását is javasolta. Továbbá szükségesnek tartaná olyan cégek csatlakozását, akik az integrált struktúrájuk, vagy az innovációs nyitottságuk miatt komoly informatikai rendszereket használnak. Mivel az informatika globális tudomány és piac, ezért érdemesnek tartaná a határon átnyúlóan is gondolkodni.

A kampusz igazgatója úgy véli, hogy az informatikai vállalkozások között, valamint az oktatási intézmények és a széles felhasználói kör esetében is a beszerzés, az értékesítés és az egymástól tanulás területén alakítható ki az együttműködés.

7.4.4. Az informatikai vállalkozásokkal készített interjúk eredményei

Kutatásom során tizenhárom nagykanizsai informatikai vállalkozás vezetőjével készítettem interjút 2012. március 13.-április 6. között (az interjúk teljes szövege a 11.6. számú mellékletben olvasható).

A következő vállalkozásokat kérdeztem meg:

- Bluecast Kft.
- ComputerBox Kereskedelmi és Szolgáltató Kft.
- ETITEAM Kft.
- Info-Tech Digital Kft.
- Irodaplusz Kft.
- Microsystem 2001 (egyéni cég)
- NB Corp Informatika Bt.
- Par-Kom '94 (egyéni cég)
- PC-Unió Kft.
- Pető Zsolt (egyéni vállalkozó)
- Renux System Kft.
- WebLab Informatika Szolgáltató és Kereskedelmi Kft.
- YNET Kft.

Az interjúk során elsősorban azt szerettem volna megtudni, hogy hajlandóak lennének-e ezek a vállalkozások egy nagykanizsai informatikai klaszterhez csatlakozni.

Kérdéseim során először a vállalkozások főbb adataira voltam kíváncsi. A tizenhárom megkérdezett vállalkozásból kilencnek korlátolt felelősségű társaság, kettőnek egyéni cég, egynek betéti társaság, egynek pedig egyéni vállalkozás a jogi formája. A vállalkozásokról továbbá elmondható, hogy 1994-2009 között alakultak, és az átlagos statisztikai létszámuk 1-9 fő közé esik.

A vizsgált vállalkozások a következő informatikai tevékenységeket végzik:

- számítógép javítás
- weblapkészítés
- értékesítés
- rendszergazdai tevékenység
- hálózattervezés
- irodatechnika
- szoftverfejlesztés
- műholdas internet kialakítása
- biztonságtechnikai tanácsadás
- informatikai audit
- webtárhely szolgáltatás
- domain regisztráció
- alkalmazásfejlesztés
- rendszerek tervezése és üzemeltetése
- műszaki projektekhez kapcsolódó tevékenységek

Arra a kérdésemre, hogy melyek a legnagyobb problémáik munkájuk során, a következőket említették:

- nemzetközi jogi és pénzügyletek
- adózás
- marketing
- partnerkapcsolatok kialakítása, megtartása
- telített piac
- erőforráshiány
- időhiány
- tőkehiány

- recesszió
- ügyfelek elvesztése
- minőségi szolgáltatások értékesítésének nehézségei
- pénzügyi környezet
- gazdasági környezet
- finanszírozás

A fentiek közül mindegyik válasz egyszer-egyszer hangzott el, három vállalkozó pedig azt a választ adta, hogy nincsenek problémái. Összességében azonban mindannyian a külső gazdasági tényezők által okozott problémákkal szembesülnek.

Ezt követően kérdéseim a vállalati együttműködésre, ennek területeire és hátrányaira irányultak.

A vállalkozások közül csupán egy nem működik együtt munkája során másokkal, míg a többiek igen. Ezek a kooperációk vagy alvállalkozókkal jönnek létre, vagy más cégekkel fő tevékenységük terén alakulnak ki (pl.: árubeszerzés).

Az együttműködések során a legjobban a vállalati titkaik kiszivárgásától, a versenytársak nem kívánt előnyhöz jutásától, munkaerő elszívástól, valamint a partnerek elvesztésétől tartanak.

A klaszter szó jelentését öt vállalkozó tudta helyesen megfogalmazni, egy egyáltalán nem ismerte, heten pedig csupán következtetni tudott a szó jelentésére. Ezek között az asszociációk között szerepelt a munkamegosztás, a közös termékkel egy vásáron történő megjelenés és az informatikában használatos szerverek közös működtetése.

A vállalkozások közül tizenkettő nem tagja klaszternek. Egy cég korábban csatlakozott egy informatikai klaszterhez, de ennek előnyét nem tapasztalta, sőt 1 éve nem kapott információt erről a szervezetről. Heten azt a választ adták, hogy azért nem, mert munkájuk során eddig szükségtelennek érezték. Két megkérdezett vállalkozás vezetője pedig azt a választ adta, hogy nem volt még megfelelő lehetőség. Két cég vezetője tett lépéseket egy klaszterkezdményezéshez történő csatlakozásra, ezek azonban végül nem valósultak meg.

Egy klaszterhez történő csatlakozásban interjúalanyaim a partnerek szerzését, az információ- és tudáscserét, az erőforrások megosztását, valamint az érdekképviselést tartották előnyösnek. Egy vállalkozás vezetője pedig a nagyobb pályázatokban való részvétel lehetőségét említette előnyként. Hátrányként főként azt sorolták fel, amit az együttműködések hátrányának is tartottak, vagyis a titkok kiszivárgását, továbbá, hogy az igények sokféleségét nehéz kielégíteni. Két vállalkozás vezetője szerint Nagykanizsán nincs akkora piac, hogy bármiféle előnyhöz jussanak.

Előfordult olyan válasz is, miszerint Nagykanizsán a vállalkozások az egyéni érdekeiket tartják szem előtt, így nem valósítható meg egy klaszter szintű együttműködés közöttük. Ketten pedig nem tudtak hátrányt említeni.

Érdekes módon bár a vállalkozók többsége konkrétan nem volt tisztában a klaszter szó jelentésével mégis elgondolkodnának a csatlakozáson. Egyértelműen nemleges válasz nem érkezett, viszont a részletek megismerése előfeltétele lenne a csatlakozásnak.

A következő kérdésem arra irányult, hogy a Nagykanizsai Inkubátorház és Innovációs Központ megfelelne-e, mint klasztermenedzsment szervezet. A tizenhárom vállalkozás közül hárman elképzelhetőnek tartották ezt a megoldást, amit a megfelelő infrastruktúra és a fizikai körülmények meglétével indokoltak. Két válaszadó kiemelte, hogy megfelelő szakemberek alkalmazása esetén tartaná az intézményt megfelelőnek a feladatra. Közülük az egyik válaszadó kifejezetten informatikai vezetőt javasolt a klasztermenedzseri pozíció betöltésére. Négyen mondták, hogy nem tartják alkalmasnak az intézményt erre a feladatra. Az indokok között szerepelt, hogy egy profitorientált intézmény nem képes megfelelően képviselni a vállalkozások érdekeit. Ellenérvként hangzott el továbbá, hogy az intézmény körül nincs élénk ipari élet, csupán irodabérlésre szolgál, valamint hogy a vezetők nem eléggé menedzser szelleműek. Négyen nem tudtak választ adni erre a kérdésre, mivel nem rendelkeztek elegendő információval az intézményről.

Arra a kérdésemre, hogy milyen szolgáltatásokat várnának el egy klasztertől, a megkérdezett vállalkozások vezetői a következőket említették:

- hazai partnerkapcsolatok kialakítása (3 említés)
- külföldi partnerkapcsolatok kialakítása (3 említés)
- információszerzés (3 említés)
- konferenciák szervezése (2 említés)
- továbbképzés (2 említés)
- pályázatfigyelés (2 említés)
- érdekképviselés (2 említés)
- termékek/szolgáltatások fejlesztése
- piackutatás
- tanácsadás
- pályázatírás
- munkalehetőségek figyelése, ezekről belső relevanciaskála alapján az adott vállalkozások értesítése
- szakmailag fontos rendezvényeken való közös képviselés
- közös marketing terv elkészítése
- kutatás-fejlesztési tevékenység elősegítése
- klasztertagoktól elvárt viselkedéstől való eltérés szankcionálása

Érdekesnek tartottam azt a választ, miszerint a szolgáltatások csupán eszközök, és a klaszternek a régió fejlődését kellene elősegítenie. A válaszadó már egy magasabb célt vár el a klasztertől és nemcsak saját vállalkozásának érdekeit tartja szem előtt.

Utolsó kérdésemre, miszerint mekkora tagdíjat tartanának elfogadhatónak, tíz vállalkozó nem tudott konkrét számot mondani, ők az összeget a klaszterből származó előnyöktől tették függővé. Ezen kívül érkezett még évi 12.000 Ft-os, évi pár tízezer forintos, és évi 100.000-200.000 forintos válasz is. Javaslatként szerepelt, hogy a klaszter sikeres működése esetén a későbbiekben lehetne emelni ezt az összeget. Azonban elhangzott olyan negatív vélemény is miszerint tagdíjfizetési kötelezettség esetén nem mutatkozna hajlandóság a klaszterhez való csatlakozáshoz.

7.5. A tézisek megfogalmazása

OTDK-dolgozatom empirikus kutatásában három hipotézist állítottam fel, melyeket strukturált interjúk segítségével vizsgáltam, a következő részben ezek eredményeit mutatom be.

1. Hipotézis: A nagykanizsai informatikai vállalkozások vezetői nem ismerik a klaszter pontos fogalmát.

A hipotézisemre a nagykanizsai informatikai vállalkozásokkal készített interjúk során kerestem a választ. Megkérdeztem, hogy ismerik-e a klaszter szó jelentését, melyre öt vállalkozás vezetője adott megközelítőleg pontos választ, míg a többiek az informatikából használt szóból következtettek, vagy csak a fogalom kis szegmensét emelték ki. Egy válaszadó pedig egyáltalán nem ismerte a szó jelentését.

Ez alapján a következő tézist fogalmaztam meg:

1. Tézis: A nagykanizsai informatikai vállalkozások többsége nem ismeri a klaszter pontos fogalmát.

2. Hipotézis: A Nagykanizsai Inkubátorház és Innovációs Központ klasztermenedzsment szervezetként hatékonyan koordinálná a nagykanizsai informatikai klaszter tagjainak tevékenységét.

Kalcsú Zoltán javaslata szerint olyan nonprofit szervezet lenne ideális a klaszter vezetésére, ami semlegesen tud működni, a nagykanizsai inkubátorház azonban profitorientált.

A hipotézisre az inkubátorház vezetőjével készített interjú során is kerestem a választ. Megkérdeztem Cserti Csillát, hogy alkalmasnak tartaná-e az intézményt a klasztermenedzsment szervezetnek, a válaszból az derült ki, hogy szükség lenne egy olyan szakemberre, aki ezzel a kezdeményezéssel foglalkozik ahhoz, hogy az intézmény be tudja tölteni ezt a pozíciót.

A Pannon Egyetem Nagykanizsai Kampuszának igazgatójának a véleményére is kíváncsi voltam, szerinte az említett intézmény hatékonyan tudna menedzselni egy klasztert.

Az informatikai vállalkozások vezetőitől is megkérdeztem, hogy alkalmasnak tartanák-e az inkubátorházat erre a pozícióra. Az interjúalanyok közül csupán hárman vélték úgy, hogy a létesítmény el tudná látni az ezzel járó feladatokat. Két ügyvezető pedig kiemelte, hogy abban az esetben tartaná alkalmasnak az intézményt erre a feladatra, ha megfelelő szakembert alkalmaznának a klaszter vezetésére. Négy válaszadó említette, hogy nem tartja megfelelőnek az inkubátorházat klaszter irányítására, ezt azzal indokolták, hogy az intézmény körül nincs élénk ipari élet, csupán irodabérlésre szolgál, valamint a vezetők nem eléggé menedzser szelleműek. Továbbá ellenérvként hangzott el, hogy egy profitorientált intézmény nem képes megfelelően képviselni a vállalkozások érdekeit. Négyen pedig nem tudtak választ adni a kérdésre, mivel nem rendelkeztek elegendő információval az intézményről.

Az interjúk során szerzett információk alapján a hipotézisemet elvettem, s a következő tézist állítom fel:

2. Tézis: A Nagykanizsai Inkubátorház és Innovációs Központ jelen állapotában nem koordinálná hatékonyan a nagykanizsai informatikai klasztertagok tevékenységét klasztermenedzsment szervezetként.

3. Hipotézis: A nagykanizsai informatikai klaszterben a K+F lenne a fő tevékenység a potenciális klasztertagok véleménye szerint.

Kutatásom során a nagykanizsai informatikai vállalkozásoktól választ kaptam arra, hogy milyen problémákkal szembesülnek munkájuk során, valamint hogy milyen szolgáltatásokat várnának el egy klasztertől. Ezek között a kutatás-fejlesztési tevékenység elősegítését csupán egy válaszadó, míg a hazai és külföldi partnerkapcsolatok kialakítását és az információszerzést 3-3 vállalkozás vezetője említette, mint elvárt szolgáltatást.

A válaszok figyelembevételével a következő tézist fogalmazom meg:

3. Tézis: A nagykanizsai informatikai klaszterben a hazai és külföldi partnerkapcsolatok kialakításának elősegítése, valamint az információnyújtás lennének a fő tevékenységek a potenciális klasztertagok véleménye szerint.

8. Következtetések és javaslatok

Pályamunkám empirikus kutatása során a klaszter létrehozásában jártas szakemberekkel készített interjúk során fény derült azokra a tényezőkre, amelyekre figyelmet kell fordítani egy klaszter kialakításánál és működtetésénél. Az együttműködés és a bizalom megteremtéséhez mindenképpen szükség van egy független külső szervezetre, amely ezt a feladatot felvállalja. A vállalkozásvezetőkkel és a Nagykanizsai Inkubátorház és Innovációs Központ vezetőjével folytatott beszélgetések során kiderült, hogy erre a pozícióra az intézmény jelenleg még nem alkalmas. Ezen viszont szerintem lehetne változtatni, ehhez fogalmazom meg javaslataimat a következőkben.

Az együttműködés láthatóan fontos szerepet tölt be a megkérdezett vállalkozások munkája során, hiszen vannak kialakult partnerkapcsolataik. Szerintem ez is azt mutatja, hogy képesek lennének és hasznos is lenne számukra egy klaszterben való együttműködés.

Jelentős probléma, hogy a vállalkozások között nem áll fenn a bizalom, melynek a megléte az alapja a sikeres együttműködésnek, így ez nélkülözhetetlen a klaszterszervezésben is. A hiánya esetén pedig Kalcsú Zoltán tapasztalatai alapján 2-3 évre is szükség lehet a klaszter létrehozásához. Mivel az inkubátorház már sikeresen tett kísérletet arra, hogy a betelepült vállalkozások jó kapcsolatot alakítsanak ki egymással és megteremtse közöttük az együttműködést, így ezen a téren már rendelkezik tapasztalattal, azonban a forrás- és időhiány ebben az esetben is fennáll. Úgy vélem, a bizalom megteremtése egy hosszabb folyamat. Azt javasolnám, hogy a nagykanizsai inkubátorház szervezzen egymás megismerését elősegítő rendezvényeket a nagykanizsai informatikai vállalkozások számára is. Ezek során az is kiderülne, hogy képesek-e a vállalkozásvezetők egymással együttműködni.

A Német-Magyar Ipari és Kereskedelmi Kamara úgynevezett speed business meeting keretében biztosított lehetőséget az egyes cégek keresletének és kínálatának szerencsés társítására és összefűzésére. Ezen a rendezvényen a vállalatok képviselőinek 10 perces ún. „one-to-one” beszélgetések folyamán nyílt alkalmuk vállalkozásukat minél alaposabban bemutatni. (Speed Business Meeting) Ezt a rendezvénytípust a nagykanizsai informatikai vállalkozások körében is lehetne alkalmazni.

Véleményem szerint, amíg a vállalkozásvezetők nem ismerik meg pontosan a klaszter fogalmát és előnyeit, és nem látják az együttműködésben rejlő számtalan lehetőséget, addig nem tudnak átgondoltan dönteni a csatlakozásról. Több informatikai vállalkozás vezetője a tagdíj összegét attól tette függővé, hogy mekkora előnye származna a klaszterhez való csatlakozásból. Az inkubátorház felvállalhatná azt a feladatot, hogy a cégek vezetőivel megismerteti a klaszter előnyeit egy erről szóló workshop keretében.

Fontos feladat lenne egy jól működő klasztermenedzsment szervezet kialakítása. Erre az inkubátorházat jelenleg több vállalkozás vezetője vagy nem tartja megfelelőnek, vagy nem is ismeri az intézményt. A Központban megrendezett szakmai konferenciák segíthetnék őket munkájuk sikerességében. Ezeket főként azokban a témakörökben kellene megszervezni, amelyeket a vállalkozásvezetők a klasztertől elvárt szolgáltatások között említettek (pl.: pályázati tanácsadás, továbbképzés).

Ezzel az inkubátorház tevékenységét is jobban megismernék, és elismernék a vállalkozók. Ha pozitív visszhang érkezik ezekről az eseményekről, és a bizalom is kiépült közöttük, akkor lenne érdemes a klaszterszervezést elkezdeni.

További nehézség még, melyet az inkubátorház vezetője, Cserti Csilla is kiemelt, hogy nem áll rendelkezésre a megfelelő humán erőforrás. Véleményem szerint először ezt kellene megteremteni a megfelelő szakember felkutatásával, aki intenzíven foglalkozna a klaszter alapjainak lefektetésével, majd pedig eredményesen koordinálná a szervezetet a továbbiakban is.

Erre a feladatra Kalcsú Zoltán tapasztalatai alapján egy, a klaszter iparágában dolgozó személy lenne a legalkalmasabb, azonban a közgazdasági végzettség, valamint a jó kommunikációs és kapcsolatteremtő készség is elengedhetetlen. Az egyik vállalkozás vezetője informatikai végzettségű szakembert tartana megfelelőnek a pozícióra. Dr. Birkner Zoltán ezeken kívül még hangsúlyozta a helyi cégek ismeretének és az angol nyelvtudás fontosságát is. Pintér Arnold pedig a szervezőkészséget tartotta még rendkívül lényegesnek. Szerintem az lenne a leghatékonyabb, ha az informatikai végzettség mellett közgazdasági végzettséggel és menedzseri rutinnal is rendelkezne ez a szakember, mivel egy informatikus valószínűleg jobban ismeri az iparágban felmerülő problémákat és igényeket, azonban megfelelő vezetői és gazdasági ismeretek nélkül ez önmagában nem lenne elegendő.

A pénzhiány problémájának megoldására lehetőséget nyújthat pályázati támogatás igénybevétele. A Dél-Zalai Logisztikai Klaszter sem valósult volna meg e nélkül, így ez ebben az esetben is nélkülözhetetlen lenne. Az Új Széchenyi Terv keretében a Nyugat-dunántúli Operatív Programban korábban meghirdetett „Regionális jelentőségű klaszterek közös beruházásainak támogatása, szolgáltatásainak kialakítása és fejlesztése” című pályázat lehetőséget biztosított a klasztermenedzsmenthez kapcsolódó olyan tevékenységek megalapozására, mint például az adminisztráció, konferenciák szervezése és információszolgáltatás a tagok számára. (Pályázati felhívás és útmutató...)

Az induló klaszterek támogatását célzó pályázat esetében azonban feltétel, hogy az induló klaszter legalább 10 taggal rendelkezzen, ebből 5 kkv kell, hogy legyen. (Új pályázati lehetőség vállalati együttműködés és klaszterek...)

A pályázati támogatás elbírálásánál is fontos szempont, hogy a klaszternek kutatóintézet vagy felsőoktatási intézmény is tagja legyen vagy, hogy írásos együttműködési megállapodás legyen közte és a klasztermenedzsment szervezet vagy pedig valamelyik klasztertag között. A Dél-Zalai Logisztikai Klaszter is törekszik arra, hogy felsőoktatási intézményekkel alakítson ki kapcsolatot, illetve a Szilícium Mező Regionális Informatikai Klaszterben is központi szerepet tölt be a helyi egyetem.

Úgy gondolom, hogy a nagykanizsai informatikai klaszter sikerességét növelné, ha a Pannon Egyetem Nagykanizsai Kampusza is csatlakozna a kezdeményezéshez. Ez Dr. Birkner Zoltán szerint is előnyös lenne mind az informatikai vállalkozások, mind az egyetem számára. A cégvezetők a továbbképzést is említették, mint elvárt szolgáltatást a klasztertől, s Igazgató Úr is kiemelte az egyetem tudás átadó szerepének a jelentőségét, így ennek kapcsán kialakítható lenne az együttműködés a két fél között. Ennek megfelelően középfokú oktatási intézmények bevonása is javasolt lenne.

A tagdíj összegének a meghatározása sarkalatos pont, hiszen a menedzsmenttevékenység finanszírozását biztosítja. Véleményem szerint az összeget szükséges lenne differenciálni. Ezt a vállalkozások árbevétele vagy az általuk igénybevett emelt szintű szolgáltatások alapján lehetne megtenni.

Megítélésem szerint jelenleg a következő problémák állnak egy klaszter létrehozásának útjában; a bizalomhiány a vállalkozások között, az inkubátorház ismeretlensége és az irányába megnyilvánuló bizonytalanság, valamint egy a projekteket generáló személy, s az ezzel járó pénzügyi források hiánya. Amennyiben a nagykanizsai inkubátorház felvállalja ezeknek megoldását, ami véleményem szerint hosszabb időt vesz igénybe és komoly szervezési munkát igényel, akkor komoly előkészítő munkára, tervezésre és mérlegelésre lesz szükség.

9. Összefoglalás

OTDK-dolgozatom első részében az induló kis- és középvállalkozásokat, majd a támogatásukban rendkívül fontos szerepet betöltő üzleti inkubációt mutattam be. Nagykanizsán egyetemi tanulmányaimmal egy időben, 2010-ben került sor egy ilyen intézmény megnyitására, mely 2012 elejére már több mint 50 %-os kihasználtsággal rendelkezett. A kkv-k versenyképessége növelhető, ha a cégek nem külön-külön próbálnak boldogulni a piacon, hanem közösen egy klaszterbe tömörülve, így dolgozatomban a klaszterek helyzetét is meghatároztam.

Önálló kutatásom során egy nagykanizsai informatikai klaszter létrehozásának lehetőségét vizsgáltam, melyben a Nagykanizsai Inkubátorház és Innovációs Központ töltene be a klasztermenedzser szervezet szerepét.

Elsőként klaszter létrehozásában, illetve működtetésében jártas szakemberekkel készítettem interjút. Ezek során többek között a felmerülő költségek finanszírozására, a létrehozáshoz szükséges időre, a felmerülő problémákra, a tagok optimális létszámára, valamint a hatékony kommunikáció megvalósítására voltam kíváncsi. A kapott információk alapján megállapítottam, hogy a vállalkozások közötti a bizalom kialakítása a klaszterben történő együttműködés alapja, mely hatással van a létrehozáshoz szükséges időre is. Ennek a bizalomnak a klasztermenedzser szervezet felé is fenn kell állnia. A létrehozás során pedig pályázati támogatás igénybevétele szükséges a költségek finanszírozására.

A Nagykanizsai Inkubátorház és Innovációs Központ vezetőjével folytatott interjú során arra kerestem a választ, hogy képes lenne-e az inkubátorház betölteni a klasztermenedzser szervezet szerepét. Az intézmény vezetése fontosnak tartja a bizalom kialakítását a vállalkozások között, azonban jelenleg csak a betelepült vállalkozások körében tesznek erre kísérletet. A klaszterkezdeményezés kialakításához pedig hiányzik a szükséges humánerőforrás.

Továbbá interjút készítettem a Pannon Egyetem Nagykanizsai Kampuszának igazgatójával is, melynek során arra kerestem a választ, hogy csatlakozna-e az intézmény a klaszterhez, valamint milyen elvárásai vannak ezzel szemben. Dr. Birkner Zoltán inkább egy tágabb régiót lefedő és szélesebb vállalkozói kört bevonó klaszterhez tudná elképzelni a csatlakozást.

A nagykanizsai informatikai vállalkozások vezetőit is meginterjúvoltam, hogy felmérjem a klaszterhez való csatlakozási szándékukat. A cégvezetők között jelenleg nem elég erős a bizalom egy szoros együttműködés kialakulásához, az inkubátorházat pedig mostani állapotában nem tartják alkalmasnak klasztermenedzsment szervezetnek. A klaszterhez történő csatlakozást azonban nem utasították el, de az előnyöket még pontosabban kellene látniuk a megfelelő döntés meghozatalához.

Kutatásom során az bizonyosodott be, hogy jelenleg még nem adóttak az optimális feltételek egy nagykanizsai informatikai klaszter létrehozásához, viszont a kezdeményezésnek a jövőben lehet alapja.

Szekunder áttekintésem és empirikus kutatásom segítségével a pályamunkám végén megfogalmaztam a javaslataimat arra vonatkozóan, hogy miként teremthetők meg egy életképes klaszter létrehozásához szükséges feltételek. Javaslatokat tettem arra vonatkozóan, hogy milyen lépéseket tehetne az inkubátorház, valamint melyik pályázat igénybevétele lenne szükséges ezen szerveződés elindításához.

A továbbiakban esetleg érdemes lenne Nagykanizsa környékére is kiterjeszteni a kutatást és nem városi, hanem tágabb régiót lefedő, esetleg nemzetközi klaszterben gondolkodni.

Egy későbbi kutatásban érdekes lenne vizsgálni a klaszter létrehozását indukáló tényezőket és felmérni hatásukat is, hiszen a klaszterfejlesztés általában bizalom kérdése és a pályázatok által indukált klaszterek kis számban maradnak fenn.

10. Irodalomjegyzék

Monográfiák

1. Babbie, E. (2001): A társadalomtudományi kutatás gyakorlata, Budapest, Balassi Kiadó, pp. 206-435.
2. Bajmócy, Z. (2007): Innovációmenedzsment a gyakorlatban, Szerkesztette: Buzás Norbert, Budapest, Akadémia Kiadó, pp. 81-90.
3. Bajmócy, Z. (2011): Bevezetés a helyi gazdaságfejlesztésbe, JATEPress, Szeged, pp. 28-88.
4. Béza D., Csapó K., Farkas Sz., Filep J., Szerb L. (2007): Kisvállalkozások finanszírozása, Perfekt Gazdasági Tanácsadó, Oktató és Kiadó Zártkörűen Működő Rt., p. 15.
5. Dobronyi T., Halmos L., Somosi É. (2011): Klasztermenedzsment – Magyarország, CompLex Kiadó Jogi és Üzleti Tartalomszolgáltató Kft., p. 18.
6. Lengyel, I. (2010): Regionális gazdaságfejlesztés, Akadémia Kiadó, pp. 79-280.
7. Lengyel, I., Rechnitzer, J. (2004): Regionális gazdaságtan, Dialóg Campus Kiadó, pp. 179-181.
8. Szanyi, M. (2008): A versenyképesség javítása együttműködéssel: Regionális klaszterek. Budapest, Napvilág Kiadó, p. 13.

Szakfolyóiratok

9. Bajmócy, Z. (2004): Az üzleti inkubáció szerepe a vállalkozásfejlesztésben
Közgazdasági Szemle, LI. évf., 2004. december, pp. 1132–1150.
10. G. Carayannis, E., von Zedtwitz, M. (2005) Architecting gloCal (global–local), real-virtual incubator networks (G-RVINs) as catalysts and accelerators of entrepreneurship in transitioning and developing economies: lessons learned and best practices from current development and business incubation practices, Technovation, Vol. 25, Issue 2., p. 96.
11. Porter, M. (1998): Clusters and the new economics of competition, Harvard Business Review, 1998. nov.-dec., p. 78.
12. Vas, Zs. (2009): Közelség és regionális klaszterek: A szoftveripar Szegeden, Tér és Társadalom 23. évf. 3. szám, pp. 127-145.
13. V. Pap, Zs. (2005): Előtérben a kkv-k támogatása. Külön chartát fogadott el az Európai Tanács, Gazdasági Tükörcép Magazin, 5. évf. 4. szám, pp. 50-51.

Kutatási jelentés

14. Fehérvölgyi, B., Keller, K., Zborovszky, Zs., Birkner, Z., Bognár, K., Kaszás, N., Sárkány, E. (2008): Kereslet – kínálat elemzés és marketingterv a „Nagykanizsai Inkubátorház és Innovációs Központ” megvalósíthatósági tanulmányához, Nagykanizsa, p. 51.

Kéziratok

15. Nemzeti Technológiai Inkubátor és Magvető Tőkeprogram (2005), Szerkesztette: Papanek, G., Pakucs, J., Budapest, Magyar Innovációs Szövetség – INNOSTART Nemzeti Üzleti Innovációs Központ – VISZ, p. 6.
16. Sass, M. (MTA KTI), Czakó, V. (ICEG EC), Oszlay, A. (ICEG EC), Szanyi, M. (MTA VKI), Bakács, A. (MTA VKI) (2006): A beszállítói programoktól a klaszter-támogatásig, p. 94.
17. Soltész, A., Futó, P., Lányi, P., Kutor, S., Dobák, J. (2002): A vállalkozói inkubációs rendszer formái, nemzetközi és hazai működésének gyakorlata, a hazai továbbfejlesztés modelljei és az állami szerepvállalás módszerei, SEED Kisvállalkozás-fejlesztési Alapítvány, Budapest p.14.
18. Soltész, A., Futó, P., Lányi, P., Kutor, S., Dobák, J. (2003): A vállalkozói inkubátorok jelene Magyarországon, A nemzetközi és hazai fejlesztés lehetőségei, kihívásai, Budapest. SEED és VISZ. p. 4.

Prezentációk

19. Cserti Csilla (2012): A Nagykanizsai Inkubátorház és Innovációs Központ, Megtalálható: http://www.inkubatornk.hu/user_files/PENeloadas.pdf [2012. április 27.]
20. Brunda Gusztáv (2005): A vállalkozói inkubáció, mint a helyi gazdaságfejlesztés egyik eszköze, Megtalálható: www.visz.hu/htmls/letolt/inkubacioea.ppt [2012. március 25.]
21. Somkúti Mátyás (2011): Klaszterfejlesztés az Új Széchenyi Terv keretében, Megtalálható: http://www.kdriu.hu/documents/klaszterfejleszt%C3%A9s_20111128_szekesfehervar_%5Bkompatibilis_mod%5D.pdf [2012. március 30.]

Internetes források

22. 2004. évi XXXIV. törvény, pp. 1-5. Megtalálható:

http://www.innocare.hu/images/2004_XXXIV_tv.pdf [2011. május. 2]

23. A kis- és középvállalkozások fejlesztésének stratégiája 2007-2013, p. 13.,

Megtalálható:

http://www.nfgm.gov.hu/data/cms1940907/KKV_Strategia_2007_2013.pdf [2011. május 7.]

24. Akkreditált Innovációs Klaszterek, Megtalálható:

http://magzrt.hu/index.php?option=com_content&view=article&id=1321 [2012. április 10.]

25. A FATE projekt, Megtalálható:

http://www.fateproject.eu/index.php?option=com_content&view=article&id=86 [2012. február 28.]

26. Akcióterv: a vállalkozási szellem politikájának európai menetrendje (2004),

Megtalálható: [http://eur-](http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2005:074:0001:0006:HU:PDF)

[lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2005:074:0001:0006:HU:PDF](http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2005:074:0001:0006:HU:PDF) [2011. május 2.]

27. A Magyar Köztársaság Helységnevtára, 2011 Központi Statisztikai Hivatal,

Megtalálható: <http://portal.ksh.hu/pls/portal/!CP.hnt2.telep?nn=30933> [2011. november 16.]

28. A Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítvány missziója, Megtalálható:

<http://www.mva.hu/alapitvany.php> [2011. szeptember 17.]

29. Are EU SMEs recovering from the crisis? Annual Report on EU Small and Medium sized Enterprises 2010/2011, Megtalálható:

http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supporting-documents/2010-2011/annual-report_en.pdf [2012. január 30.]

30. Az I3CT projektről, Megtalálható: http://www.i3ct.net/project_hu.aspx [2012. február 28.]

31. Az interjúk típusai, Megtalálható:

http://media.ektf.hu/levelezo/orai_anyagok/interju.pdf [2012. március 26.]

32. Az új KKV-meghatározás (2006), pp. 6-8. Megtalálható:

http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/sme_definition/sme_user_guide_hu.pdf [2011. május 2.]

33. A város gazdasága, Megtalálható: <http://www.nagykanizsa.hu/index.php?m=1&id=41>
[2011. október 06.]
34. Benchmarking of Business Incubators, Megtalálható:
http://www.bii.ge/eng/studies_&_Papers/%5B1%5D.benchmarking_bi_part_one_2002.pdf [2011. december 15.]
35. 'Best Practices' in Business Incubation: Lessons (yet to be) Learned Rustam Lalkaka 2001, pp.16-22., Megtalálható:
http://www.bii.ge/eng/studies_&_Papers/LALKAKA_UK.pdf [2011. december 15.]
36. BOSH projekt, Megtalálható: <http://bosh-project.com/hu/projekt/> [2012. január 31.]
37. Business Incubation, Megtalálható:
http://www.nbia.org/resource_library/faq/index.php#3 [2011. június 8.]
38. Debreceni Egyetem Kreatív Iparágak Inkubációs Központja, Megtalálható:
http://www.sziliciummezo.hu/index.php?pg=menu_33 [2012. március 16.]
39. EBN Mission statement, Megtalálható: <http://www.ebn.be/DisplayPage.aspx?pid=14>
[2012. január 30.]
40. European Cluster Excellence Initiative, Megtalálható: <http://www.cluster-excellence.eu/3552.html> [2011. október 04.]
41. Erasmus for Young Entrepreneurs, Megtalálható:
http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/promoting-entrepreneurship/erasmus-entrepreneurs/index_en.htm [2011. május 7.]
42. European SME Week, Megtalálható:
http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/promoting-entrepreneurship/sme-week/index_en.htm [2011. május 7.]
43. FATE projekttel a gazdaságfejlesztésért, Megtalálható:
http://www.inkubatornk.hu/index.php?mod=nw_d&hr_id=78 [2012. február 28.]
44. Inkubátorok a vállalkozásokért, Megtalálható: http://www.kkvhaz.hu/cgi-bin/menu.cgi?cikk_ID=494&telek_ID=86&tema=50 [2012. április 25.]
45. Ipari Park, Megtalálható: http://www.nkvg.hu/nkvg_hun.html [2011. október 06.]
46. Kis- és középvállalkozások, Megtalálható:
http://circa.europa.eu/irc/opoce/fact_sheets/info/data/policies/smenterprises/article_7312_hu.htm [2011. május 2.]
47. Kisvállalkozások Európai Chartája, p. 6. Megtalálható:
http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/charter/docs/charter_hu.pdf [2011. május 2.]

48. Klaszter Akkreditáció, Megtalálható:
http://magzrt.hu/index.php?option=com_content&view=article&id=767&Itemid=240
[2011. október. 04.]
49. Klaszter alapítás, Megtalálható:
http://www.klasztermenedzser.hu/Klaszterekrol_altalaban/reszletek/11/klaszter_alapitasa
[2012. február 1.]
50. Klaszterfejlesztési Iroda, Megtalálható:
http://magzrt.hu/index.php?option=com_content&view=article&id=765&Itemid=238
[2011. október. 04.]
51. Klaszterek az inkubátorban, Megtalálható:
<http://www.e-nepujas.ro/op/article/klasztetek-az-inkub%C3%A1torban> [2012. február 28.]
52. MAG Cégbemutató, Megtalálható:
http://magzrt.hu/index.php?option=com_content&view=article&id=70&Itemid=194
[2011. október. 04.]
53. Magyar Klaszterek Szövetsége, Megtalálható: <http://www.mkhsz.eu> / [2011. szeptember 17.]
54. Mérföldkövek, Megtalálható: <http://seed.hu/menu/Magunkrol/tortenet> [2011. szeptember 17.]
55. Mobilitás és Multimédia klaszter, Megtalálható: <http://mmklaszter.com/klaszter/a-klaszterrol/> [2011. október 10.]
56. Pályázati felhívás és útmutató Nyugat-dunántúli Operatív Program keretében
<http://www.nfu.hu/doc/250> [2012. március 30.]
57. Rendszertudományi Innovációs Klaszter, a kezdet..., Megtalálható:
http://www.pannonpolus.hu/index.php?option=com_content&view=article&id=18:pannon-polus-kfio-klaszter&catid=7:pannon-polus&Itemid=12 [2012. március 1.]
58. Sajtóközlemény: Cseresnyés Péter, Megtalálható:
http://inkubatornk.hu/index.php?mod=nw_d&hr_id=36 [2011. október 30.]
59. Sajtóközlemény: Összeálltak az infokommunikációs klaszterek, Megtalálható:
<http://mmklaszter.com/2010/11/sajtokozlemeney-osszealltak-az-infokommunikacios-klasztetek/> [2011. szeptember 28.]
60. SBA fact sheet (2009), Megtalálható: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/pdf/final/sba_fact_sheet_hungary_en.pdf [2011. május 2.]

61. Small Business Act (2008), pp. 2-4., Megtalálható: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2008:0394:FIN:en:PDF> [2011. május 7.]
62. Speed Business Meeting, Megtalálható: <http://www.ahkungarn.hu/hu/rendezvenyek/rendezvenyek-2/2011/2011-05/2011-05-23-speed-business-meeting/> [2012. március 30.]
63. Széchenyi Termékek, Megtalálható: <http://www.kavosz.hu/component/content/article?id=73> [2012. április 25.]
64. Széchenyi Vállalkozásfejlesztési Program, Megtalálható: http://www.nfgm.gov.hu/masolt/archivum/kiseskozepvallalkozasok/vallalkozaspolitika/kkvstrategia/sz_v_p.html [2011. május 7.]
65. The History of Business Incubation, Megtalálható: http://www.nbia.org/resource_library/history/index.php [2011. június 8.]
66. Új Magyarország Fejlesztési Terv, Megtalálható: http://www.nfu.hu/download/479/UMFT_HU_NSRK-hun_Accepted.pdf [2011. május 7.]
67. Új pályázati lehetőség vállalati együttműködés és klaszterek támogatására a hát régióban, Megtalálható: http://www.nfu.hu/uj_palyazati_lehetoseg_vallalati_egyuttmokodes_es_klaszterek_tamogatasara_a_het_regioban [2012. március 16].
68. ÚSZT klaszterfejlesztés, Megtalálható: http://magzrt.hu/index.php?option=com_content&view=article&id=766&Itemid=239 [2011. szeptember 28.]
69. Vállalkozói Inkubátorok Szövetségének stratégiája, Megtalálható: http://www.visz.hu/index_.html [2011. június 12.]
70. What is a Business Innovation Centre?, Megtalálható: <http://www.ebn.be/DisplayPage.aspx?pid=17> [2011. június 12.]
71. What is the European Cluster Observatory?, Megtalálható: <http://www.clusterobservatory.eu/index.html#!view=aboutobservatory;url=/about-observatory/> [2011. október 04.]

11. Függelék

11.1. Kalcsú Zoltán innovációs menedzserrel készített interjú

Interjúalany: Kalcsú Zoltán – Pannon Novum Nonprofit Kft., innovációs menedzser

Időpont: 2012. március 1. 16:00

Helyszín: Pannon Novum Nonprofit Kft. 8900 Zalaegerszeg, Köztársaság u. 17.

1. Milyen feladatokat lát el Ön, mint innovációs menedzser?

A szervezetünk egy regionális innovációs ügynökség, három megyében dolgozunk, három irodánk van, Győrött, Zalaegerszegen és Szombathelyen. Mind a három irodában van egy-egy innovációs menedzser, akinek elsősorban az a feladata, hogy a vállalkozások részére innovációs pályázati tanácsadást adjon, illetve az innovációs folyamat során az ötlet kialakulásától, a tulajdonvédelmen és a kutatás-fejlesztésen keresztül értékelje azt, hogy az adott vállalkozás melyik fázisban van. Valamint, hogy ebben a fázisban milyen általunk nyújtott segítséget igényel. Ez az elsődleges feladat, ezen kívül, ha szükséges nyújtunk pályázatmenedzselést is a cégnek, különböző vásárokat, rendezvényeket és tanulmányutakat szervezünk a részükre. Ha szükséges, akkor a piacra jutásban is segítünk, például pénzügyi forrás keresésében. Tevékenységeink közé tartozik még nemzetközi projektek írása, menedzselése és megvalósítása. Foglalkozunk a régió klasztereivel és a klaszterfolyamatok segítségével is.

2. Milyen költségekkel kell számolni egy klaszter létrehozásakor?

A klaszter kialakítása sok esetben nagyon hosszú folyamat. Én klasztermenedzser voltam 2001-től 2009-ig. Amikor kialakul az igény az együttműködésre, akkor vagy egy nonprofit vállalkozás vagy a klaszter leendő tagjai közül az egyik vállalkozás kezdi el szervezni a dolgokat.

Általában ebben a fázisban olyan költségek jelennek meg, amelyek a klasztermenedzsment és a szolgáltatások kialakításához szükségesek. Kezdetben ezek a költségek beintegrálódhatnak a klaszter létrehozásában részt vevő nonprofit szervezet a projektfinanszírozási költségei közé. Klaszterkezdeményező lehet egy nonprofit szervezet, egy vállalkozásfejlesztési alapítvány, egy kamara, egy inkubátorház, vagy akár egyetem is, ha e felé az intézmény felé bizalom alakul ki. Ennek az intézménynek el kell kezdenie a szolgáltatásait afelé terelni, hogy azokat a vállalkozásokat, akiből a klaszter képződik, be tudja vonni egy együttműködésbe. Ennek a lényege, hogy kiépüljön a bizalom. Ezek a szolgáltatások lehetnek pályázati tanácsadás, innovációs tanácsadás vagy akár könyvelési-számviteli tanácsadás is.

A cél, hogy egyéb üzleti kapcsolatok kialakításához segítsék őket és ne csak a leendő menedzsment szervezet felé alakuljon ki a bizalom, hanem a vállalkozók között is, és ez nagyon fontos. A vállalkozások nagy része mindent saját maga akar megoldani és nem szívesen veszi, ha egy másik cég belelát a dolgaiba. Félnék attól, hogy az ugyanabba az ágazatba tartozó cégek a versenyben információt szereznek róla, ezt kihasználják és megelőzik őt, piacokat vesznek el tőlük. Az, hogy együttműködés alakuljon ki a versenyben, az egy nagyon hosszú folyamat. A klasztermenedzsment sokat tud segíteni abban, hogy ez a bizalom kiépüljön, azzal, hogy közös rendezvényeken, szakmai utakon, konferenciákon közelebb hozza egymáshoz ezeket a vállalkozásokat. A klaszterszervezésnek ez a legfontosabb periódusa.

A Pannon klasztereknek – öt klaszter – amelyek 2001-ben indultak, az volt a jelszavuk, hogy „Együttműködés a versenyben”. Ez a szlogen jól kifejezi az egésznek a lényegét. Egy kialakuló klaszter költségeit hosszútávon kell tervezni. Arra kell a költségeknek irányulniuk, hogy kialakuljon a bizalom. Annak a szervezetnek, aki felvállalja a klaszter létrehozását, annak kell ezeket a költségeket csoportosítani. Eleinte lehet ezeket más projektek terhére, de idővel a Nyugat-dunántúli Operatív Program forrásait vagy bármilyen más pályázati forrást célszerű igénybe venni.

Kétféle szolgáltatás típust különböztetünk meg. Az egyik a horizontális szolgáltatások, amelyek nem igényelnek túl mély szakmai tudást, viszont szükségesek a vállalkozók számára, ilyenek például a tanácsadások, szakmai utak szervezése, konferenciák, kiállítások, vásárok. A másik típus a vertikális szolgáltatások, „mélyre nyúló” szolgáltatások, amelyekhez már egy nagyon mély szakmai tudás szükséges, ilyen például egy technológiai tudás átadása. A horizontális szolgáltatásokért a vállalkozók nem nagyon szeretnek fizetni, vagy csak minimális összeget, mert ezeket máshonnan is meg tudják szerezni. Viszont egy technológiai képzésért, amit érdekük, hogy megkapjanak, azért szívesen kifizetik a pénzt. Ezért a klaszter pályázatok a horizontális szolgáltatásokra 80 %-os támogatást írtak elő, a vertikális szolgáltatásokra pedig 30-45 %-osat.

Ha van egy 8-10 fős klaszter csoport, akik között már kialakult a bizalom, akik képesek vertikális szolgáltatásokat kialakítani, például az Európai Unió tulajdonságait tanúsító védjegy megszerzésére irányuló képzést, vagy egy közös iparjog védelmi képzést megszervezni, vagy egy közös technológiát betanítani, akkor túl sok klasztermenedzsment szervezéssel járó költség nincs. A két véglet között azonban sok átmenet van.

Átlagos esetben 2-3 éves előkészítő fázis szükséges a klaszter létrehozásához. Ekkor a horizontális szolgáltatások kialakításához szükséges költségeket kell betervezni, ami klaszterpályázatból megoldható. Évi 8-10 millió forintot érdemes pályázni. Más projektek rendezvényeinek a terhére is lehet ezt az összeget háráítani, 1-3 millió forint is szóba jöhet ebben az esetben.

3. Mennyi idő szükséges egy klaszter létrehozásához?

Átlagos esetben kell 2-3 év, ha van ismeretség, akkor 1 év is elég lehet.

4. Mekkora a tagok optimális létszáma egy klaszterben?

A Pannon Fa- és Bútoripari Klaszter 15 alapítóval indult 2001-ben, 2009-ben 132 tagja volt már. Ennél a klaszternél a Zala Megyei Vállalkozásfejlesztési Alapítvány működött, mint klasztermenedzser, valamint volt még egy klaszterbizottság és ennek egy elnöke. A kétezres évek elején még a horizontális szolgáltatások voltak előtérben. A technika fejlődésével nőtt az igény a vertikális szolgáltatások iránt. A faipari klaszternél a 132 vállalkozás már teher volt, mivel igen széles spektrumú igények voltak, nem lehetett mindent kielégíteni.

A nagy klaszterek idővel ellaposodtak, kevésbé voltak intenzívek, míg a kis klaszterek 15-30 fővel intenzívebbek. Ilyen például a Pannon Mechatronikai Klaszter, ami 30-35 fővel működik. A Nyugat-Dunántúlon nincs akkreditált klaszter, mivel itt ez a folyamat másképp alakult ki.

5. *Milyen humánerőforrás szükséges egy klaszter működtetéséhez? Milyen szaktudásra, végzettségre van szükség hozzá? Milyen feladatköröket kell betölteni?*

A klaszter nem jogi személy, hanem egy laza hálózat. A menedzsment szervezetnek viszont már van jogi formája. Az a legjobb, ha nonprofit, és semleges tud maradni. Ennek a működtetéshez legalább 1 fő szükséges, aki legalább heti 2-3 napot a vállalkozásoknál tölt. Ez kb. 3-4 millió forint költséggel jár.

Az lehet jó klasztermenedzser, aki a szakmából, vagy érintő szakmából jött és közgazdász végzettséggel is rendelkezik. Ezen kívül fontos a jó kapcsolatteremtő képesség.

A klasztermenedzser feladatkörei közé tartozik a kapcsolattartás, az igények kielégítése és a pénzügyi források megszerzése a szolgáltatásokhoz és saját tevékenységének fenntartásához.

6. *Hogyan valósul meg eredményesen a belső kommunikáció egy klaszterben?*

A kommunikáció megvalósulhat a klasztermenedzsmenten belül, a menedzsment és a tagok, valamint tagok és tagok között. A napi kapcsolattartás a legeredményesebb közös rendezvények keretében, e-mailen és honlapon keresztül.

Túl sok hírlevél kiküldése nem tanácsos, mert a kukába kerül, és nem olvassák el. A kommunikáció a tagok között viszont szinte ellenőrizhetetlen.

7. *A külső kommunikáció során milyen szervezetekkel érdemes jó kapcsolatot kialakítani, és milyen területeken?*

Szakmai szervezetekkel, informatikai klaszternél országos szakmai szövetségekkel, regionális szakmai szövetségekkel, vállalkozásfejlesztési alapítványokkal, regionális fejlesztési ügynökséggel, innovációs ügynökséggel, iparjogvédelem ügyvivőkkel, ezek szakmai szerveivel, adott szakmában minősítő intézetekkel és az adott szakmában a legjobb piackutató szervezetekkel érdemes jó kapcsolatot ápolni.

8. *Milyen intervallumon belül mozog a tagdíj összege? Az Ön tapasztalatai szerint mekkora összeg lenne megfelelő egy nagykanizsai informatikai klaszter esetében?*

Ha a klasztermenedzsment tudja biztosítani a saját működését és a szolgáltatások fenntartását, akkor nem szükséges tagdíj, de tapasztalataim szerint az a legjobb, ha van. Egyrészt a klasztermenedzsmentnek is ösztönző erő, hogy reális szolgáltatásokat nyújtson, és a tagok is jobb szolgáltatásokat várhatnak. A tagdíj összege a menedzsment és a tagok egymás közötti kapcsolatát jellemzi. Ha nincs menedzsment szervezet, akkor nem szükséges tagdíjat fizetni. Az összeg nagysága terjedhet évi 10.000 forinttól 1.000.000 forintig. Ez függ a klasztertől és a szolgáltatásoktól is. Egy informatikai klaszternél nem szükséges ekkora összeg, én 100.000 forintot tartok ideálisnak a szolgáltatástól függően. Lehet különböző kategóriákat is kialakítani, amikor a különböző szolgáltatásokat igénybevevő tagok más-más összeget fizetnek. Talán ez a kombinált megoldás a legjobb.

S. E.: Köszönöm szépen az interjút!

11.2. Szányi Gáborral, a Dél-Zalai Logisztikai klaszter menedzserével készített interjú

Interjúalany: Szányi Gábor – Dél-Zalai Logisztikai Klaszter klasztermenedzsere

Időpont: 2012. március 5. 14:00

Helyszín: Nagykanizsai Inkubátorház és Innovációs Központ, 8800 Nagykanizsa, Buda Ernő utca 19.

1. *Mi volt a fő motiváció a klaszter létrehozásához?*

A fő motiváció a gazdaság fejlesztése volt, egy gazdasági egyesületet is létre szeretnénk volna hozni.

2. *Milyen célokat tűztek ki kezdetben és sikerült-e azokat elérni?*

A kitűzött célokat sajnos még nem értük el, de azon dolgozunk, hogy elérjük őket. Azért hoztuk létre ezt a klasztert, hogy ebben a gyengülő gazdasági helyzetben egy olyan összefogás jöjjön létre, ami fellendíti ennek a térségnek a gazdaságát. Nyilvánvalóan ennek még csak a csírái vannak kibontakozóban, és majd a későbbiekben meglátjuk, mi lesz belőle.

3. *Milyen nehézségek adódtak a klaszter létrehozása során?*

Jelen pillanatban maga a gazdasági helyzet is nehéz, a vállalkozások nagy része a túlélésért küzd. A pályázati lehetőség mindenképpen kapóra jött a klaszter megvalósításához.

4. *Pályázati támogatás nélkül létrejöhetett volna a klaszter? Ha igen, akkor milyen forrásból?*

A pályázati támogatás az elengedhetetlen volt, úgymond az „előremeneküléshez” nincs nagyon pénz. A pályázati forrás nélkül nem tudtuk volna megvalósítani, hogy legyen egy menedzsmenst, aki a klaszterrel tud foglalkozni. A pályázat támogatta a klaszter működéséhez szükséges személyi feltételeket, a tanulmányokat, az eszközbeszerzést, az eszközöket és az irodabérlést is.

5. *Mennyi idő alatt hozták létre a klasztert?*

Körülbelül három hónap volt szükséges a klaszter létrehozásához. Ez alatt az idő alatt össze kellett szerveznünk a klaszternek a szereplőit, meg kellett alkotnunk az alapszabályt, a hozzá tartozó szindikátusi szerződést és el kellett döntenünk, hogy merre haladjon a klaszter. Ez mind körülbelül három hónap alatt jött létre. Az ötlet azonban már 8-9 éve megszületett, a gyakorlati intézkedések viszont körülbelül három hónapja kezdődtek meg.

6. *Hány taggal indultak, és azóta hány taggal bővült a klaszter?*

A tagok megnyerésénél a személyes kapcsolatok játszották a legnagyobb szerepet. Próbáltuk úgy összeválogatni a tagokat, hogy azok mindenképpen érdekeltek legyenek a klaszter létrejöttében, agilis cégeket próbáltunk bevonni.

Egyelőre az alap taglétszám csak minimálisan bővült. A tudományos és oktatási kapcsolatokat próbáljuk bővíteni, a győri egyetemmel folytatunk tárgyalásokat. A tizenhárom alapító tagon kívül csatlakozott még egy felnőtt képző intézmény, a Pannon Egyetemmel alakult ki kapcsolat, valamint a már említett győri egyetemmel folynak tárgyalások, és lehet, hogy ők is csatlakoznak a klaszterhez.

7. *Vannak a klaszternek támogató tagjai is?*

Támogató tagja még egyelőre még nincs a klaszternek, de tervbe vettük.

A klaszterrel több projekten dolgozunk, fontos, hogy részt vegyünk nemzetközi projekteken. Van egy svéd és egy szlovén vonal, de egyelőre ezek még nem dőltek el, várhatóan nyárig tisztázódnak.

8. *Hogyan valósul meg a külső és a belső kommunikáció a klaszterben?*

A belső kommunikáció egy weblapon keresztül valósul meg. Ott még nem tartunk, hogy külső kommunikációt is folytassunk.

S. E.: Köszönöm szépen az interjút!

11.3. Pintér Arnolddal, a Szilícium Mező Regionális Informatikai Klaszter menedzsment szervezetének ügyvezetőjével készített interjú

Interjúalany: Pintér Arnold – Szilícium Mező Kft. ügyvezetője

Időpont: 2012. március 7. 10:00

Interjúzás módja: telefonon

1. Mikor és ki által merült fel először a klaszter létrehozásának ötlete?

Igazából, akik alapították ezt a klasztert, azok a cégek már a 2000-es évek elejétől együttműködtek. A Szilícium Mezőben a Debreceni Egyetem a központi szereplő és az egyetem körül lévő informatikai cégek, akik elkezdtek együttműködni. A 2000-es évektől voltak már projektek. Aztán alakult egy nonprofit Kft. is, ami lényegében egy idő után el kezdte szervezni a cégeket, és segítette az együttműködésüket. Amikor elindult ez a klaszteresedés és Európai Unió indíttatására felismerte a magyar kormány is, hogy támogatni kell a klasztereket, akkor adott volt, hogy az egyetem és a cégek létrehozzanak egy klasztert.

2. Hogyan ismerték fel, hogy igény lenne egy informatikai klaszterre a régióban?

Végzetek előzetesen kutatást erre vonatkozóan?

Ez nem volt kérdés, mert sok cég már korábban is együttműködött. Csak akkor még, azt hiszem 2002-ben vagy 2003-ban működött a Koordinációs Kutató Központ, ha jól emlékszem, ez volt a neve. Ez lényegében ilyesmi volt, több cég együttműködött és közösen kezdtek el projekteket megvalósítani. Megfigyelhető volt, hogy egyre több informatikai cég települt le itt Debrecenben és elég sokan csatlakoztak is ehhez a kezdeményezéshez. Így igazából az nem volt kérdés, hogy van-e rá szükség illetve, hogy életképes lesz-e. 2001-től már komoly együttműködések voltak és milliárdos projektek zajlottak le.

3. Mi volt a klaszter alapításának célja?

Ha a közvetlen célt nézzük, akkor támogatásokat szerezni, mert akkoriban vagy már előtte megjelentek a kimondottan klasztereknek szóló támogatások. 2008-ban mi be is adtunk egy induló klasztereknek szóló pályázatot, amit aztán el is nyertünk. Igazából ez volt az elsődleges cél.

4. *Később a működtetéshez igénybe vettek pályázati támogatást? Ha igen, akkor mekkora összeget, melyik pályázat keretében vettek igénybe?*

Ahogy létrejött a klaszter, az induló klasztereknek szóló pályázaton el is indultunk és el is nyertünk 36.400.000 Ft-ot a klaszter megerősítésére. Ha jól emlékszem 53.000.000 Ft volt a teljes költség.

5. *Mikor kezdte meg a működését a klaszter?*

Maga a klaszter 2008. július 1-jén alakult. Igazából nem nagyon kellett semmit előkészíteni. Az alapítói dokumentum aláírása után az első félév az nagyjából arról szólt, hogy elkészítettük a működési szabályzatot, a klaszter stratégiáját és a marketing tervet. Utána folyamatosan csatlakoztak hozzánk.

6. *Melyek voltak az alapítási fázis nehézségei?*

Igazából még győzködni se nagyon kellett a cégek vezetőit. Igaz, én az alapításkor még nem igazán voltam benne, de ahogy hallottam, kicsit azért győzködni kellett az ügyvezetőket, hogy ez az egész hasznos lesz, de nem volt nagy ellenállás.

7. *Milyen problémákkal szembesültek a klaszter létrehozása után?*

Nem volt probléma. A cégeknél voltak kisebb átalakulások, de ezek mind csak apróságok voltak.

8. *Mi alapján választották a Szilícium Mező Kft.-t klasztermenedzsment szervezetnek?*

Induláskor ott volt kb. 1 évig egy nonprofit szervezet, amit az egyetem alapított, de 2009-től egy profitorientált Kft. alakult, és az vette át a klasztermenedzsment feladatokat, meg a klaszterakkreditációs pályázatokat.

9. *Milyen végzettséggel és képességekkel rendelkezik a klasztermenedzser?*

A gazdasági végzettség fontos, de a legfontosabb a szervezési készség, hogy össze tudja hangolni a különféle cégeket és közös irányba tudja őket terelni.

10. *Hány taggal kezdtek el működni, és az alakulás óta hány taggal bővült a klaszter?*

Lépett ki valaki a klaszterből? Ha igen, miért?

21 taggal indult és most 45-nél tartunk. Voltak cégek, akik azért léptek ki, mert csődbe mentek, de voltak olyanok is, akik nem nagyon találták a helyüket, nem tudtak vagy nem akartak részt venni a közös projekteken. Körülbelül 10-12 cég lépett ki.

11. *Milyen szakmai szervezetekkel alakítottak ki kapcsolatot?*

A regionális fejlesztési ügynökséggel, a regionális innovációs ügynökséggel, az önkormányzattal is jó a kapcsolat. Az iparkamarával is kapcsolatban vagyunk. Meg a többi társklaszterekkel.

12. Milyen alap- és emeltszintű szolgáltatásokat nyújtanak a tagoknak?

Mi alapvetően a kutatás-fejlesztésre megyünk rá, a fő cél a K+F projekteknek a generálása. Megpróbálunk olyan projekteket elhozni, ahol 3-6 klasztertag közösen összefog, ha van valamilyen fejlesztési ötlet és összerakják az erőforrásokat. Mindenki hozzárakja, amivel rendelkezik, amiben ő profi, így összeáll egy projekt csomag. Mi a speciális klasztereknek kiírt pályázatokon is részt veszünk. Nálunk ez a legerősebb vonal. Vannak a GOP-os kiírások, most újra megszereztük az akkreditált klaszter címet is.

S. E.: Köszönöm szépen az interjút!

11.4. Cserti Csillával, a Nagykanizsai Inkubátorház és Innovációs Központ vezetőjével készített interjú

Interjúalany: Cserti Csilla – Nagykanizsai Inkubátorház és Innovációs Központ vezetője

Időpont: 2012. március 8. 14:00

Helyszín: Nagykanizsai Inkubátorház és Innovációs Központ 8800 Nagykanizsa, Buda Ernő u. 19.

1. Melyek a Nagykanizsai Inkubátorház és Innovációs Központ prioritásai?

Az inkubátorház 2010-ben kezdte meg a működését. Ez egy elég nagy épület, 2500 m² a teljes nagysága és ebből 1400 m²-t tudunk körülbelül kiadni, tehát viszonylag nagy az az irodai funkció, ami rendelkezésünkre áll. Mi nem határoztuk meg, hogy kik azok, akik beköltözhetnek, hanem amíg itt van kapacitás, addig aki szeretne az jöhet. Nem indultunk el egy célzott specializáció irányába, mert nekünk fenn is kell tartani ezt az épületet.

2. Mennyiben prioritás az informatika fejlesztése és az együttműködések létrehozása a Nagykanizsai Inkubátorház és Innovációs Központ számára? Ha igen, miért és milyen lépéseket tesznek ezért? Ha nem, miért nem?

Vannak betelepült informatikai vállalkozásaink, és talán mi ideális környezet vagyunk nekik. Annak ellenére, hogy nem volt célzott specializáció, elég sok informatikával foglalkozó vállalkozás ide jött. Weblapfejlesztéssel foglalkozó cég, informatikai eszközök forgalmazója, meg olyan cégek, akik szintén az informatika területén tevékenykednek, mint például a Matek Oázis Kft., aki web alapú oktatással foglalkozik, van még egy hasonló cég, aki angol nyelv oktatással foglalkozik. Nekik ez egy jó működési környezet.

A bérlők közötti együttműködés egy inkubátorház alapja, mert itt akarva-akaratlanul is megismerik egymást a vállalkozók és elkezdenek együttműködni. Nekünk, mint menedzsmentnek feladatunk is, hogy ezeket az együttműködésekét még célzottan erősítsük is. Tavaly év végén jutottunk el arra a szintre, hogy már tényleg érdemes legyen ezzel a kérdéssel foglalkozni. Addigra már annyian voltunk 14-15-en hogy érdemes volt egy olyan rendezvényt szervezni, ahol ők egymással ismerkedhettek. Az 1 éves születésnap címen rendeztünk egy találkozót, aminek az volt a célja, hogy ismerjék meg egymást és ne menjenek el úgy egymás mellett, hogy nem tudják, hogy ki mivel foglalkozik. Hogy informálissá tegyük, azt csináltuk, hogy játékos bemutatkozás keretében mindenkinek mást kellett bemutatni, így le kellett ülniük egymással, hogy megtudják, hogy mivel foglalkozik a másik. Ez jól is sikerült és elkezdtek kooperálni egymással.

3. Az inkubátorház milyen módszerekkel alakít ki a kapcsolatot a be nem települt vállalkozásokkal?

Hasonló kezdeményezéseink még nincsenek a be nem települt vállalkozások felé, ilyenrel még nem foglalkoztunk, és talán még nem is fogunk, amíg szűkösek a humán erőforrás kapacitásaink – ami egy elég fontos tényező egy ilyen szervezésnél, aki célzottan ezt meg tudja valósítani – addig nem.

Hiszen azzal vagyunk mi is elfoglalva, hogy a napi működésünket tudjuk biztosítani, addig az is elég nagy feladat, hogy a saját bent lévő cégeink között ezt a harmóniát meg tudjuk teremteni.

4. Mennyire okoz gondot a bizalom hiánya, kialakítása a vállalkozások között?

A bizalom kialakítása rendkívül fontos. Fontosnak tartom, hogy ezek az emberek ne csak hivatalos körülmények között tudjanak leülni egymással. Tervben van egy következő találkozó, mert december óta is van új beköltöző és látom, hogy sokkal jobb, ha személyes kapcsolat alakul ki a cégek között, mint hogyha nem.

5. Megvalósítható lenne az Ön véleménye szerint egy nagykanizsai informatikai klaszter?

Szerintem nem biztos, hogy maguk a vállalkozások fel vannak készülve egy ilyen klaszteres együttműködésre, de meg kell őket tanítani együttműködni. Nálunk ennek a kultúrája nagyon alacsony: véleményem szerint át kellene alakítani a vállalkozások gondolkodását, hogy vannak lehetőségek arra, hogy támogassuk egymás működését és megéljük egymás mellett a piacon.

6. *Vállalná az Ön által vezetett inkubátorház egy nagykanizsai informatikai klaszter klasztermenedzsment feladatainak az ellátását? Mi kellene, hogy ez megvalósulhasson?*

Akkor tudnánk így működni, ha lenne hozzá megfelelő emberünk, aki ezt célzottan elősegíti, mert szerintem kell egy húzóerő, aki ezzel célzottan foglalkozik. Ha most elindítunk egy klaszterszerveződést a Pannon Novum Nonprofit Kft. segítségével, ők is úgy gondolnák, hogy oda egy menedzserre mindenképpen szükség van, aki megtalálja azokat a pontokat, amelyek mentén össze lehet kapcsolni ezeket a vállalkozásokat.

7. *Rendelkezik az inkubátorház a megfelelő humánerőforrás szükséglettel egy klaszter vezetéséhez?*

Egyelőre még nem.

8. *Milyen előnyökkel és hátrányokkal járna, ha az inkubátorház töltené be ezt a szerepet?*

Én hátrányokat nem látok, biztosan lenne vele munka, amihez ember kell, az emberhez pedig pénz. Ezt mondjuk meg lehetne finanszírozni pályázatból. Erre valószínűleg lesz majd pályázati kiírás, egy ilyen pályázat a klaszter működését is tudná finanszírozni egy ideig.

Előnyvel járhat, hiszen bevonhat még cégeket hozzánk, egy újszerű kezdeményezésnek a befogadója lehetne ez az intézmény.

9. *Rendelkezik az inkubátorház megfelelő kapcsolati tőkével?*

Szerencsére rendelkezünk kapcsolatokkal, hoztunk magunkkal kapcsolati tőkét és ezt bővítettük is. Amióta működik az inkubátorház, az volt a célunk, hogy minél szélesebb partneri kört alakítsunk ki. Van kapcsolati hálónk, de ezt mindig van hová fejleszteni.

10. *Milyen szolgáltatásokat tudna nyújtani az inkubátorház a klaszter tagjainak számára?*

Attól függ, milyen szolgáltatásokra lenne szükség. Ez szerintem megegyezés és tervezés kérdése.

S. E.: Köszönöm szépen az interjút!

11.5. Dr. Birkner Zoltánnal, a Pannon Egyetem Nagykanizsai Kampuszának igazgatójával készített interjú

Interjúalany: Dr. Birkner Zoltán – Pannon Egyetem Nagykanizsai Kampusz igazgatója

Időpont: 2012. március 12. 15:00

Interjúzás módja: telefonon

1. *Tagja a Pannon Egyetem Nagykanizsai Kampusza valamilyen klaszternek? Ha igen, melyiknek?*

Nem tagja klaszternek, viszonylag bonyolult a klasztertagság létrehozása, mert egyetemi szenátusi döntés kell hozzá, persze kiemelkedő kapcsolati tőkével kecsegtető klaszterhez elképzelhetőnek tartanám a csatlakozást.

2. *Ön szerint érdemes lenne létrehozni egy nagykanizsai informatikai klasztert?*

Feltétlenül, hiszen Nagykanizsa pozícióját erősítené, ha vezető szerepet tölthetne be egy informatikai klaszter létrehozásában.

3. *Ön szerint milyen tevékenységek kapcsán alakítható ki az együttműködés az informatikai vállalkozások között?*

A klaszterek születésének az értelme a minél szélesebb együttműködés a beszerzés, értékesítés és az egymástól tanulás területén, ez igaz az informatikai vállalkozások, az oktatási intézmények és a széles felhasználói kör esetében is.

4. *Csatlakozna ehhez a klaszterhez Pannon Egyetem Nagykanizsai Kampusza?*

Ha a klaszter alapjainak a lerakásában aktív szerepet vállalhat az egyetem, akkor feltétlenül hasznosnak tartanám a csatlakozást.

5. *Milyen területeken alakítható ki együttműködés egy nagykanizsai informatikai klaszter és a Pannon Egyetem Nagykanizsai Kampusza között? Kérem, fogalmazza meg válaszát minél konkrétabban!*

Egy egyetem tudásátadó és tudást felvevő intézmény, a kutatások, oktatás a feladata egy klaszteren belül, illetve tanul a gyakorló vállalkozásoktól, kiküldi a hallgatóit a best practice megismerésére.

6. *Milyen előnyökkel és hátrányokkal járna az egyetem számára a klaszterhez való csatlakozás?*

Csak előnyökkel járna, mint a gyakorlati tudás szerzése, oktatási kutatási munkák megszerzésének a lehetősége, gyakorló helyek biztosítása stb.

7. *Milyen előnyökkel és hátrányokkal járna a klasztertagok számára az egyetemmel való együttműködés?*

Csak előnyökkel járna, az előbb felsoroltakon kívül még előnyös számukra, hogy a legújabb elméleti tudás az egyetem birtokában van, ezt át is tudja adni nekik és ez piaci előny lehet ezeknek a cégeknek.

8. *Milyen alapszolgáltatásokat, illetve emeltszintű szolgáltatásokat várna el a klasztertől?*

Alapszolgáltatások közül a kapcsolattartás, workshop, best practise... Emeltszintűek pedig: pályázatok generálása, kutatások szervezése és egy profi szakmai lap összeállítása.

9. *Az Ön véleménye szerint mekkora összeg lenne elfogadható éves tagdíjként az egyetem számára?*

0 forint.

10. *Mit gondol, az informatikai vállalkozásoknak mekkora összeget kellene fizetniük éves tagdíjként? Véleménye szerint differenciálni kellene a vállalkozások tagdíját valamilyen szempont szerint?*

50-100000 Ft közötti összegek, a kicsik 50.000, a nagyobbak (árbevétel alapján) 100000 Ft.

11. *Ön szerint a Nagykanizsai Inkubátorház és Innovációs Központ megfelelő klasztermenedzsment szervezet lenne?*

Szerintem tökéletes lenne.

12. *Ön szerint milyen szaktudással és képességekkel kell rendelkeznie egy klasztermenedzsmentnek?*

Kiváló kapcsolatépítő, jártas a helyi cégek világában, beszél angolul és egy kicsit ért az informatikához.

13. *Véleménye szerint ki lehetne még tagja a klaszternek a Pannon Egyetem Nagykanizsai Kampuszán és a nagykanizsai informatikai vállalkozásokon kívül?*

Középfokú oktatási intézmények és profi felhasználó cégek, akik vagy az integrált struktúrájuk, vagy az innovációs nyitottságuk miatt használnak komoly informatikai rendszereket és érdemes lenne határon átnyúlóan gondolkodni, mert az informatika kifejezetten globális tudomány, piac.

S. E.: Köszönöm szépen az interjút!

11.6. A nagykanizsai informatikai vállalkozásokkal készített interjúk

WebLab Informatika Szolgáltató és Kereskedelmi Korlátolt Felelősségű Társaság

Interjúalany: Csiszár István – ügyvezető igazgató

Időpont: 2012. március 13. 14:00

Helyszín: Pannon Egyetem Nagykanizsai Kampusz, 8800 Nagykanizsa, Zrínyi Miklós u. 33.

1. *Milyen informatikai tevékenységet folytat az Ön vállalkozása?*

Szoftverfejlesztéssel foglalkozom.

2. *Mióta működik a vállalkozás?*

2004 óta működik a vállalkozás.

3. *Mennyi volt az átlagos statisztikai létszáma a vállalkozásnak 2011-ben?*

Kettő fő.

4. *Melyik 3 terület okozza Önnek a legnagyobb gondot a munkája során?*

Munkám során talán az egyetlen felmerülő probléma a tőkehiány.

5. *Együttműködik Ön jelenleg más informatikai vállalkozásokkal? Ha igen, milyen területeken? Ha nem, miért nem?*

Igen, a szoftverfejlesztés területén.

6. *Ön szerint milyen hátránnyal járhat a vállalati együttműködés?*

Talán a versenytársak nem kívánt előnyhöz juttatása, hiszen így esetleg olyan dolgokba is belelátnak, a cég szellemi tulajdonát képezi.

7. *Meg tudná fogalmazni, mit értünk klaszter alatt?*

Amikor például több vállalkozás egy vásáron közös termékkel jelenik meg.

8. *Tagja Ön valamilyen klaszternek? Ha igen, melyiknek? Ha nem, miért nem?*

Nem vagyok tagja klaszternek, nem éreztem szükségesnek.

9. *Milyen előnyökkel és hátrányokkal járna egy klaszterbe való belépés az Ön számára?*

Hátrányként azt tudnám említeni, mint a vállalati együttműködésnél, hogy a versenytárs nem kívánt előnyhöz jutna.

10. *Belépne Ön egy nagykanizsai informatikai klaszterbe?*

Gondolkoznék rajta.

11. *Ön szerint a Nagykanizsai Inkubátorház és Innovációs Központ megfelelően tudna menedzselni egy klasztert? Kérem, indokolja véleményét!*

Gyakorlatilag - ha vannak megfelelő szakemberek - akkor elképzelhetőnek tartom.

12. *Milyen szolgáltatásokat várna el egy klasztertől?*

Konferenciák, képzések szervezése, nemzetközi kapcsolatok kialakításának lehetőségének megteremtését.

13. *Mekkora összeget tartana reálisnak éves tagdíjként?*

Nem tudom.

S. E.: Köszönöm szépen az interjút!

Renux System Kft.

Interjúalany: Salamon Attila

Időpont: 2012. március 13. 15:30

Helyszín: 8800 Nagykanizsa, Szemere u. 4.

1. *Milyen informatikai tevékenységet folytat az Ön vállalkozása?*

Weblapkészítés, számítógép javítás, hálózattervezés, hálózatépítés és rendszergazdai tevékenység tartozik a tevékenységeink közé.

2. *Mióta működik a vállalkozás?*

2006 óta működik a vállalkozás.

3. *Mennyi volt az átlagos statisztikai létszáma a vállalkozásnak 2011-ben?*

2 fő.

4. *Melyik 3 terület okozza Önnek a legnagyobb gondot a munkája során?*

Mi nagymértékben egy cégnek dolgozunk, így jelenleg nem szembesülünk problémákkal, viszont amikor próbáltunk új partnerek felé nyitni, akkor a marketing gondot okozott.

5. *Együttműködik Ön jelenleg más informatikai vállalkozásokkal? Ha igen, milyen területeken? Ha nem, miért nem?*

Igen, a weboldal készítés területén.

6. *Ön szerint milyen hátránnyal járhat a vállalati együttműködés?*

Az mindig benne van a pakliban, ha az ember együtt dolgozik valakivel és tudást ad ki, hogy esetleg a vetélytárs elviszi a munkákat. Ezért is igyekszünk megválogatni a partnereket, akikkel együtt dolgozunk, ez azonban nem mindig sikerül.

7. *Meg tudná fogalmazni mit értünk klaszter alatt?*

Az én tudomásom szerint a számítástechnikában a klaszter az több számítógép, illetve több szerver együttműködése, bizonyos feladatokban például, hogy egymás erőforrásait kiegészítsék.

8. *Tagja Ön valamilyen klaszternek? Ha igen, melyiknek? Ha nem, miért nem?*

Nem vagyok tagja. Eddig még nem éreztük szükségét ennek a dolognak. Tulajdonképpen az együttműködés klaszter nélkül is működik. Vannak érdekvédelmi szervezetek, mint a kamara, aminek tagjai vagyunk.

9. *Milyen előnyökkel és hátrányokkal járna egy klaszterbe való belépés az Ön számára?*

Az előnyök közé sorolnám mindenképpen, hogy mindenki viszi a maga tudását, így lehetőség van tudáscserére, információcserére. Hátrány pedig az igényeknek a sokfélesége, ami különböző cégek összeállása esetén fenn áll. Nehéz összefogni, ha egy dolgot 50 cég 15 féleképpen ítél meg.

10. *Belépne Ön egy nagykanizsai informatikai klaszterbe?*

Nem tudom, még nem gondolkoztam ezen. Konkrét információk nélkül nehéz megmondani.

11. *Ön szerint a Nagykanizsai Inkubátorház és Innovációs Központ megfelelően tudna menedzselni egy klasztert? Kérem, indokolja véleményét!*

Az inkubátorház önkormányzati kezdeményezés. Ha jól tudom, az inkubátorház profitorientált szervezet, én egy nonprofit szervezetet tartanék megfelelőnek. Úgy gondolom, hogy egy nonprofit cég jobban tudná a közérdeket képviselni.

12. *Milyen szolgáltatásokat várna el egy klasztertől?*

Úgy érzem, hogy a termékek és szolgáltatások fejlesztése fontos, az információszerzés és partnerkapcsolatok kialakítása is fontos. Közös honlap létrehozását is szükségesnek tartom.

13. *Mekkora összeget tartana reálisnak éves tagdíjként?*

A tagdíj összege a céloktól függ, és hogy milyen szintig menne el az érdekképviselés terén, amit én Magyarországon elég gyengének érzek. Ha valóban megfelelően és hatékonyan működik ez a klaszter, mivel mi egy kis cég vagyunk, így 100.000-200.000 forintos díjat tudnék elképzelni.

S. E.: Köszönöm szépen az interjút!

Microsystem 2001

Interjúalany: Skanecz Sándor - ügyvezető

Időpont: 2012. március 17. 13:30

Helyszín: 8800 Nagykanizsa, Fő út 10.

1. *Milyen informatikai tevékenységet folytat az Ön vállalkozása?*

Irodatechnika, számítástechnika és műszaki kereskedés, ez összefoglal mindent.

2. *Mióta működik a vállalkozás?*

Ebben a formában, ahogy most vagyunk, tavaly óta. Igazából több cég átalakulás volt, de 1997 óta.

3. *Mennyi volt az átlagos statisztikai létszáma a vállalkozásnak 2011-ben?*

Öt fő.

4. *Melyik 3 terület okozza Önnek a legnagyobb gondot a munkája során?*

Az időhiány a legnagyobb gond. Jelenleg a vállalkozások az információszerzésen, a partnerkapcsolatok ápolásán alapulnak.

5. *Együttműködik Ön jelenleg más informatikai vállalkozásokkal? Ha igen, milyen területeken? Ha nem, miért nem?*

Igen is, meg nem is. Akikkel együtt lehet működni, azokkal igen, de akikkel nem lehet előre jutni egyről a kettőre bizonyos helyzetekben, azokkal nincs értelme. Az árubeszerzés területén működök együtt, a nagyobb kedvezmények miatt. Véleményem szerint itt mindenki a saját gesztenyéjét kapargatja. Van egy-két cég, akivel együtt tudunk dolgozni, de ezek belső kapcsolatrendszeren alapulnak.

6. *Ön szerint milyen hátránnyal járhat a vállalati együttműködés?*

Nagykanizsán szerintem senki nem fog együtt működni a másikkal, hiszen mindenki ugyanabból a tortából veszi ki a szeletét. Nincs meg az a helyzet, amiben együtt lehetne működni mással.

7. *Meg tudná fogalmazni mit értünk klaszter alatt?*

Ezt a fajta együttműködést inkább multi cégek között kellene keresni, mert ők tudnak igazán együtt működni, és egy piacon egy adott marketing stratégiával megjelenni, de ez nagyon összetett. Kisvállalkozói szinten, mivel Nagykanizsán kisvállalkozásokról van szó, szerintem ezt nehéz lenne megoldani.

8. *Tagja Ön valamilyen klaszternek? Ha igen, melyiknek? Ha nem, miért nem?*

Nem vagyok tagja klaszternek, mert nem látom az előnyeit.

9. *Milyen előnyökkel és hátrányokkal járna egy klaszterbe való belépés az Ön számára?*
Itt Nagykanizsán nincs akkora piac, hogy bármiféle előnyhöz jussunk.
10. *Belépne Ön egy nagykanizsai informatikai klaszterbe?*
Nagyon szívesen, de szerintem nem működne
11. *Ön szerint a Nagykanizsai Inkubátorház és Innovációs Központ megfelelően tudna menedzselni egy klasztert? Kérem, indokolja véleményét!*
Nem, mert szerintem abból a szempontból jó, ha valakinek nincs pénze és ott irodát bérel, dobantónak tökéletes.
12. *Milyen szolgáltatásokat várna el egy klasztertől?*
Piackutatás, felmérés, tanácsadás, végül is ezeket.
13. *Mekkora összeget tartana reálisnak éves tagdíjként?*
Nem tudok erre mit mondani.
S. E.: Köszönöm szépen az interjút!

Irodaplusz Kft.

Interjúalany: Gayer Tamás - ügyvezető

Időpont: 2012. március 19.

Interjúzás módja: telefonon

1. *Milyen informatikai tevékenységet folytat az Ön vállalkozása?*
Kereskedelmi tevékenység, számítógép javítás, rendszerek tervezése és üzemeltetése, műholdas internet kialakítása.
2. *Mióta működik a vállalkozás?*
2000 áprilisa óta működik a vállalkozás.
3. *Mennyi az átlagos statisztikai létszáma a vállalkozásnak 2011-ben?*
Kilenc fő.
4. *Melyik 3 terület okozza Önnek a legnagyobb gondot a munkája során?*
Semmilyen problémám nincsen.
5. *Együttműködik Ön jelenleg más informatikai vállalkozásokkal? Ha igen, milyen területeken? Ha nem, miért nem?*
Igen, többel is a műholdas internet kialakításában és az orvosi informatika területén.
Főleg budapesti cégekkel, nem nagykanizsaiakkal.
6. *Ön szerint milyen hátránnyal járhat a vállalati együttműködés?*
Szerintem az együttműködés nem jár semmilyen hátránnyal.

7. *Meg tudná fogalmazni mit értünk klaszter alatt?*

Az informatikában jelen van, és alapvetően azt jelenti, mikor a szervereket párhuzamos rendszerbe szervezik, így szerintem ez a csoportosulás és az együttműködés egy formája.

8. *Tagja Ön valamilyen klaszternek? Ha igen, melyiknek? Ha nem, miért nem?*

Nem, eddig nem éreztem szükségét.

9. *Milyen előnyökkel és hátrányokkal járna egy klaszterbe való belépés az Ön számára?*

Én alapvetően hiszek az együttműködésben, így szerintem nem járna hátránnyal, talán a költségek terén igen, hiszen nem mindegy, hogy a pénzemért milyen színvonalú szolgáltatást kapok.

10. *Belépne Ön egy nagykanizsai informatikai klaszterbe?*

Igen, a részletek megismerése után, és ha úgy látom, hogy az ebből származó előnyök megtermelik azt az árat, amit fizetek érte, akkor csatlakoznék.

11. *Ön szerint a Nagykanizsai Inkubátorház és Innovációs Központ megfelelően tudna menedzselni egy klasztert? Kérem, indokolja véleményét!*

Szerintem nem lenne megfelelő, mivel a jelen formájában az inkubátorház egy átmeneti szállás csupán a bent lévő vállalkozások számára, nem több, mint egy épület. Abban az esetben válna igazán inkubátorházzá, ha a vállalatok érdekeit is képviselné és pezsgő ipari élet alakulna ki körülötte.

12. *Milyen szolgáltatásokat várna el egy klasztertől?*

Azt várnám el egy klasztertől, hogy képviselje a vállalkozásokat. Az együttműködés célja az, hogy az egyénnél a csoport többet nyújtson. Azt tartom fontosnak, hogy a régió felhívja magára a figyelmet, kapacitás érkezzon és a fizetőképes kereslet ne tűnjön el. Egy szervezett csoport szerintem nagyobb igényeket tudna felvállalni és kielégíteni. A különféle szolgáltatások csupán eszközök.

13. *Mekkora összeget tartana realisnak éves tagdíjként?*

Ezt csak a részletek megismerése után tudnám megmondani, meg kell vizsgálni, hogy mennyire térülne meg a befektetett összeg, a szolgáltatások függvénye is. Minden megéri az árát, ami több hasznot termel, mint amennyibe kerül.

S. E.: Köszönöm szépen az interjút!

Pető Zsolt (egyéni vállalkozó)

Időpont: 2012. március 19.

Helyszín: 8800 Nagykanizsa, Platán sor 6/B

1. *Milyen informatikai tevékenységet folytat az Ön vállalkozása?*

Szoftverfejlesztéssel és weblapkészítéssel foglalkozom.

2. *Mióta működik a vállalkozás?*

2001 óta.

3. *Mennyi az átlagos statisztikai létszáma a vállalkozásnak?*

1 fő, egyéni vállalkozó vagyok.

4. *Melyik 3 terület okozza Önnek a legnagyobb gondot a munkája során?*

Mivel másodállásban csinálom ezt a vállalkozást, és megvan, hogy kikkel dolgozom, így nem merülnek fel munkám során problémák. Mások szoktak beajánlani, marketing tevékenységet nem folytatok.

5. *Együttműködik Ön jelenleg más informatikai vállalkozásokkal? Ha igen, milyen területeken? Ha nem, miért nem?*

Igen, előfordul. Ezt úgy kell elképzelni, ha esetleg másoknak több munkája van, és nem bírnak vele, akkor én abban tudok segíteni. Kifejezetten komoly kapcsolatokat nem nagyon ápolok.

6. *Ön szerint milyen hátránnyal járhat a vállalati együttműködés?*

A mi szakmánkban, ha valakinek van egy jó megoldása, mondjuk szoftverfejlesztésben, és együttműködik valakivel, akkor meg kell gondolni, hogy rábízza-e azt az adott technológiát a másokra és teljes egészében beavatja-e. A 10 év alatt munkaerő elszívással is találkoztam.

7. *Meg tudná fogalmazni, mit értünk klaszter alatt?*

Nem tudom megmondani.

A klaszter definícióját ismertettem.

8. *Tagja Ön valamilyen klaszternek? Ha igen, melyiknek? Ha nem, miért nem?*

Nem vagyok tagja klaszternek, egyrészt nem ismertem ezt a lehetőséget, és nem is szükséges ez a munkám során.

9. *Milyen előnyökkel és hátrányokkal járna egy klaszterbe való belépés az Ön számára?*

Előnynek azt mondanám, hogy jobban megismernének az ügyfelek, jó hír alakulhatna ki rólam, és több munkához ajánlanának. Hátrányt nem tudok elképzelni.

10. *Belépne Ön egy nagykanizsai informatikai klaszterbe?*

Ez a helyzettől függ, később esetleg elképzelhető.

11. *Ön szerint a Nagykanizsai Inkubátorház és Innovációs Központ megfelelően tudna menedzselni egy klasztert? Kérem, indokolja véleményét!*

Gondolom igen, de annyira nem látom át a működését.

12. *Milyen szolgáltatásokat várna el egy klasztertől?*

Megfelelő munkakörülmények kialakítását, mást nem tudnék említeni.

13. *Mekkora összeget tartana reálisnak tagdíjként?*

Ez attól függ, nem tudom.

S. E.: Köszönöm szépen az interjút!

Par-Kom '94

Interjúalany: Szabó László - ügyvezető

Időpont: 2012. március 19.

Helyszín: 8800 Nagykanizsa, Magyar u. 4.

1. *Milyen informatikai tevékenységet folytat az Ön vállalkozása?*

Szerviz tevékenységet, kereskedelmi tevékenységet és az irodatechnikából az informatikához kapcsolódó tevékenységeket. Rendszergazdák vagyunk sok cégnél.

2. *Mióta működik a vállalkozás?*

1994 óta működik a vállalkozás.

3. *Mennyi az átlagos statisztikai létszáma a vállalkozásnak 2011-ben?*

Három fő.

4. *Melyik 3 terület okozza Önnek a legnagyobb gondot a munkája során?*

Talán az újabb partnerek felkutatása a legnagyobb probléma, eléggé telített a piac.

5. *Együttműködik Ön jelenleg más informatikai vállalkozásokkal? Ha igen, milyen területeken? Ha nem, miért nem?*

Igen, többel is a másolástechnika és a szerver üzemeltetés terén. Az együttműködés lényege, hogy egymás területeit átfedjük, nem célszerű nekem Budapestre elutaznom, a pestinek meg Nagykanizsára nem érdemes leutaznia, így kevesebb az üzemanyag költség és a vállalási idő. Ezek mind távoli, nem kanizsai kapcsolatok. Olyan kanizsai cégekkel működök együtt, akik mind alvállalkozóim.

6. *Ön szerint milyen hátránnyal járhat a vállalati együttműködés?*

Fontos az, hogy ez egy erősen bizalmi dolog és mindnyájan féltjük az ügyfeleinket a másiktól. De az óhatatlan, hogy bizonyos információkat ne osszunk meg a partnerekkel, mert különben nem fog operatíván működni a dolog. A legnagyobb félelem ebben az esetben, hogy partnert veszíthetünk.

7. *Meg tudná fogalmazni, mit értünk klaszter alatt?*

Tulajdonképpen az ezzel a szakmával foglalkozók egy olyan köre, akik gyakorlatilag valamilyen közösséget alkotnak, akár érdekvédelmi alapon, kicsit hasonlóan a kamarákhoz. Erőforrás megosztást és érdekvédelmet képzelek el.

8. *Tagja Ön valamilyen klaszternek? Ha igen, melyiknek? Ha nem, miért nem?*

Próbálkozás van rá és folyamatban van egy dolog. Igazából még nincsenek lefektetve szabályok. Egy budapesti cég kezdeményezése volt a dolog, de félbemaradt.

9. *Milyen előnyökkel és hátrányokkal járna egy klaszterbe való belépés az Ön számára?*

Én inkább az előnyeit látom a dolognak, hogy egy közös fellépéssel bizonyos érdekérvényesítő képességei vannak. Együtt az erőforrások megosztásnak köszönhetően potensebb lenne a vállalkozások összessége, mint sok-sok egyéni vállalkozás. Ezáltal a cégek talán tiszteletben tartanák egymás piacát. Talán etikai szabályokat is be lehetne vezetni. Hátrány annak lehet, aki agresszívebb piaci magatartást folytat.

10. *Belépne Ön egy nagykanizsai informatikai klaszterbe?*

Mérlegelés után talán igen. Ha ez valóban egy értelmes dolog lenne, megfogható előnnyel, akkor igen.

11. *Ön szerint a Nagykanizsai Inkubátorház és Innovációs Központ megfelelően tudna menedzselni egy klasztert? Kérem, indokolja véleményét!*

Nincsenek se, pro se kontra tapasztalataim az inkubátorházzal kapcsolatban. Nehéz megítélni előre.

12. *Milyen szolgáltatásokat várna el egy klasztertől?*

Oktatásból kikerült kollégák továbbképzésében látok rációt. Külföldi és belföldi kapcsolatok kiépítése, esetleg pályázatfigyelés. Egy közbeszerzésben jó lenne, ha több vállalkozás között meg lehetne osztani az eljárást, hiszen mindenkinek vannak erősségei és gyengeségei.

13. *Mekkora összeget tartana reálisnak éves tagdíjként?*

Ez attól függ, hogy a klaszter mit tudna képviselni. Ez olyan, mint a reklám, ami semmit sem ér, arra az egy forint is sok. A jó sokat termelő reklámra pedig az egymillió forint sem sok. Ez egy nagyon szubjektív dolog. Kamarai tagdíjban gondolkodok, néhány tízezer forint reális egy ekkora cég számára.

S. E.: Köszönöm szépen az interjút!

ComputerBox Kft.

Időpont: 2012. március 20.

Helyszín: 8800 Nagykanizsa, Ady u. 12.

1. *Milyen informatikai tevékenységet folytat az Ön vállalkozása?*

Számítógép javítás, weblapkészítés, értékesítés, rendszergazdai tevékenység és hálózattervezés.

2. *Mióta működik a vállalkozás?*

2006 óta.

3. *Mennyi az átlagos statisztikai létszáma a vállalkozásnak 2011-ben?*

Kettő fő.

4. *Melyik 3 terület okozza Önnek a legnagyobb gondot a munkája során?*

A telített piac és a partnerek felkutatása.

5. *Együttműködik Ön jelenleg más informatikai vállalkozásokkal? Ha igen, milyen területeken? Ha nem, miért nem?*

Nem működöm együtt senkivel munkám során.

6. *Ön szerint milyen hátránnyal járhat a vállalati együttműködés?*

Tartok a vállalati titkok kiszivárgásától és munkaerő elszívástól is.

7. *Meg tudná fogalmazni, mit értünk klaszter alatt?*

Valamiféle együttműködési forma különböző vállalatok között.

8. *Tagja Ön valamilyen klaszternek? Ha igen, melyiknek? Ha nem, miért nem?*

Nem, szükségtelennek érzem.

9. *Milyen előnyökkel és hátrányokkal járna egy klaszterbe való belépés az Ön számára?*

Előnyöket nem tudnék említeni, hátrányként szintén a titkok kiszivárgást említeném.

10. *Belépne Ön egy nagykanizsai informatikai klaszterbe?*

Attól függ, talán igen, ha életképesnek tűnne.

11. *Ön szerint a Nagykanizsai Inkubátorház és Innovációs Központ megfelelően tudna menedzselni egy klasztert? Kérem, indokolja véleményét!*

Nem tudom, annyira nem ismerem a működését, de talán megfelelne.

12. *Milyen szolgáltatásokat várna el egy klasztertől?*

Az információszerzést, hazai és külföldi partnerkapcsolatok kialakítását és a konferenciákon való részvételt tartanám fontosnak.

13. *Mekkora összeget tartana reálisnak éves tagdíjként?*

Nem tudom.

S. E.: Köszönöm szépen az interjút!

YNET Kft.

Interjúalany: Nagy Csaba – ügyvezető

Időpont: 2012. március 20. 14:30

Helyszín: 8800 Nagykanizsa, Zrínyi u. 15.

1. Milyen informatikai tevékenységet folytat az Ön vállalkozása?

Számítógépes programozással, számítógép javítással, weblapkészítéssel, értékesítéssel, szoftverfejlesztéssel, hálózattervezéssel és rendszergazdai tevékenységgel foglalkozom.

2. Mióta működik a vállalkozás?

2000 óta működik a vállalkozás.

3. Mennyi az átlagos statisztikai létszáma a vállalkozásnak 2011-ben?

Öt fő.

4. Melyik 3 terület okozza Önnek a legnagyobb gondot a munkája során?

Partnerkapcsolatok kialakítása, megtartása és a kutatás-fejlesztés.

5. Együttműködik Ön jelenleg más informatikai vállalkozásokkal? Ha igen, milyen területeken? Ha nem, miért nem?

Igen, leginkább nagyobb cégekkel az irodatechnika területén.

6. Ön szerint milyen hátránnyal járhat a vállalati együttműködés?

A versenytársak nem kívánt előnyhöz juttatása miatt aggódom. Inkorrektnek tartom a vállalkozások viselkedését a kapcsolati tőke megszerzése során.

7. Meg tudná fogalmazni, mit értünk klaszter alatt?

Amikor vállalkozások, emberek megosztják egymás között a munkát.

8. Tagja Ön valamilyen klaszternek? Ha igen, melyiknek? Ha nem, miért nem?

Nem vagyok tagja klaszternek, a piacon uralkodó öldöklő körülmények ezt nem tették lehetővé. Szükségtelennek érzetem.

9. Milyen előnyökkel és hátrányokkal járna egy klaszterbe való belépés az Ön számára?

Az előnyök közé sorolnám a piac bővülésének lehetőségét, hátrányt nem tudok mondani.

10. Belépne Ön egy nagykanizsai informatikai klaszterbe?

Igen, belépnék.

11. Ön szerint a Nagykanizsai Inkubátorház és Innovációs Központ megfelelően tudna menedzselni egy klasztert? Kérem, indokolja véleményét!

Igen, mert egy helyen minden elérhető.

12. *Milyen szolgáltatásokat várna el egy klasztertől?*

Én azt tartanám fontosnak, hogy megosszuk a munkát egymás között, mindenki azt csinálja, amihez a legjobban ért.

13. *Mekkora összeget tartana reálisnak tagdíjként?*

Nem tudom, attól függ.

S. E.: Köszönöm szépen az interjút!

ETITEAM Kft.

Interjúalany: Éliás Tamás – ügyvezető

Időpont: 2012. március 22.

Interjúzás módja: telefonon

1. *Milyen informatikai tevékenységet folytat az Ön vállalkozása?*

Informatikai audit, info biztonságtechnikai szakértés.

2. *Mióta működik a vállalkozás?*

2005 óta.

3. *Mennyi az átlagos statisztikai létszáma a vállalkozásnak?*

6-12

4. *Melyik 3 terület okozza Önnek a legnagyobb gondot a munkája során?*

Nemzetközi jogi és pénzügyletek, adózás, marketing.

5. *Együttműködik Ön jelenleg más informatikai vállalkozásokkal? Ha igen, milyen területeken? Ha nem, miért nem?*

Vannak tevékenységeim, amiket alvállalkozóval végeztetek, általában egyszemélyes vállalkozásokkal, de azokból többel. Pl.: programozás kiszervezése, nyomdaipari és marketing megoldások.

6. *Ön szerint milyen hátránnyal járhat a vállalati együttműködés?*

A vállalati titkok, fejlesztések, ötletek kiszivárgása és munkaerő elszívása lehet hátrány.

7. *Meg tudná fogalmazni, mit értünk klaszter alatt?*

Egy adott ágazatban cégek hálózata, szolgáltatók, beszállítók és intézmények együttműködése, amiket közös céljaik kapcsolnak össze.

8. *Tagja Ön valamilyen klaszternek? Ha igen, melyiknek? Ha nem, miért nem?*

A nagykanizsainak szerettem volna, de aztán a klasztert kitalálók nem foglalkoztak az üggyel és azóta sem értesítettek az együttműködés bármilyen indulásáról.

9. *Milyen előnyökkel és hátrányokkal járna egy klaszterbe való belépés az Ön számára?*

Egyszerűbb megtalálni a szakosodott vállalkozásokat, így engem is, és ha egyáltalán felmerül a társult vállalkozásokban az, hogy a „konkurenciától” kérjenek segítséget, akkor ezzel egymást erősítjük. Világos, hogy csak olyanoknak érdemes klasztert alakítani, akik értenek is valamihez, nem csak mondják.

10. Belépne Ön egy nagykanizsai informatikai klaszterbe?

Igen, hogy valamilyen összefogás elinduljon.

11. Ön szerint a Nagykanizsai Inkubátorház és Innovációs Központ megfelelően tudna menedzselni egy klasztert? Kérem, indokolja véleményét!

Nem, mert nincsenek menedzser szellemű vezetők, akik odafigyelve és hajtva az ügyet foglalkoznának a dologgal. Nem, mert átláthatatlan a gazdálkodás és a feltételek. A fizikai adottságok azonban meglennének hozzá (épület, irodák, infrastruktúra, stb).

12. Milyen szolgáltatásokat várna el egy klasztertől?

Pályázatfigyelés, az adott földrajzi területhez kapcsolódó szakmailag jelentős rendezvényeken való közös képviselet, munkalehetőségek figyelése és belső relevanciaskála alapján az adott vállalkozások értesítése, megbeszélések szervezése. Annak biztosítása, hogy a klasztertagok ne egymás külső konkurenciájaként, hanem belső partnereként viselkedjenek, az ettől való eltérést szankcionálja.

13. Mekkora összeget tartana reálisnak éves tagdíjként?

12.000 Ft-ot, sok helyen ahol tag vagyok, bevételtől teszik függővé és meghatároznak egy minimumot. Szerintem 1.000Ft/hót mindenki megengedhet magának, aztán ha látszik, hogy működik, és van miért maradni, akkor lehet emelni.

S. E.: Köszönöm szépen az interjút!

Info-Tech Digital Kft.

Interjúalany: Hegedüs András – ügyvezető

Időpont: 2012. április 3. 16:00

Interjúzás módja: telefonon

1. Milyen informatikai tevékenységet folytat az Ön vállalkozása?

A vállalkozás elég sokoldalú, az informatika szinte minden területét át tudjuk fogni. Javarészt alkalmazásfejlesztés, weblapkészítés és dizájn (kiadványszerkesztés) témakörökben tevékenykedünk, de videoszerkesztésen át a rendszerkarbantartásig mindent vállalunk.

2. Mióta működik a vállalkozás?

2009. januártól.

3. *Mennyi az átlagos statisztikai létszáma a vállalkozásnak?*

2 fő.

4. *Melyik 3 terület okozza Önnek a legnagyobb gondot a munkája során?*

Az erőforráshiány, anyagi forráshiány és az időhiány.

5. *Együttműködik Ön jelenleg más informatikai vállalkozásokkal? Ha igen, milyen területeken? Ha nem, miért nem?*

Igen, számos területen. Alkalmazásfejlesztés, dizájn, hálózati munkák.

6. *Ön szerint milyen hátránnyal járhat a vállalati együttműködés?*

A vetélytársak nem kívánt előnyhöz juthatnak, vállalati titkok, fejlesztések, ötletek kiszivároghatnak, munkaerő elszívással.

7. *Meg tudná fogalmazni, mit értünk klaszter alatt?*

Valamilyen szempontok szerint együtt működő vállalatok összessége, melyek közös nagyobb célokat próbálnak meg közösen elérni.

8. *Tagja Ön valamilyen klaszternek? Ha igen, melyiknek? Ha nem, miért nem?*

Nem, mert nem volt megfelelő egyelőre.

9. *Milyen előnyökkel és hátrányokkal járna egy klaszterbe való belépés az Ön számára?*

Számomra egyelőre nagyobb volumenű pályázatokban való részvétel lehetősége kínálkozna.

10. *Belépne Ön egy nagykanizsai informatikai klaszterbe?*

Igen, mert jó lehetőségeket biztosítana nagyobb projektekben való részvételre.

11. *Ön szerint a Nagykanizsai Inkubátorház és Innovációs Központ megfelelően tudna menedzselni egy klasztert? Kérem, indokolja véleményét!*

Igen, amennyiben megfelelő szakértelmű vezetőséget helyez a klaszter élére. Amennyiben informatikai klaszterről van szó, akkor informatikai vezetőre volna szükség.

12. *Milyen szolgáltatásokat várna el egy klasztertől?*

Egyelőre a megfelelő tájékoztatást a különböző lehetőségekről.

13. *Mekkora összeget tartana reálisnak éves tagdíjként?*

Nem tudom.

S. E.: Köszönöm szépen az interjút!

PC Unió Kft.

Interjúalany: Grabant Péter – vezető tanácsadó

Időpont: 2012. április 4. 15:00

Helyszín: 8800 Nagykanizsa, Széchenyi tér 12.

1. Milyen informatikai tevékenységet folytat az Ön vállalkozása?

Műszaki projektekhez kapcsolódóan pályázati tanácsadás, pénzügyi tanácsadás, és projekt menedzsment.

2. Mióta működik a vállalkozás?

2003-ban alakult a vállalkozás.

3. Mennyi az átlagos statisztikai létszáma a vállalkozásnak?

1 fő.

4. Melyik 3 terület okozza Önnek a legnagyobb gondot a munkája során?

Mint általában mindenkinek, a pénzügyi, gazdasági környezet és a finanszírozás. A mi munkánk mindig ahhoz kapcsolódik, hogy a küldő piaci szereplőknek hogy megy a vállalkozásuk. Ha ők fejlesztenek, ha vannak projektjeik, akkor nekünk is van munkánk, tehát ez ilyen kapcsolat.

5. Együttműködik Ön jelenleg más informatikai vállalkozásokkal? Ha igen, milyen területeken? Ha nem, miért nem?

Igen, ugyanolyan típusú vállalkozásokkal, mint a miénk. Vannak munkák, amiket megosztunk. A tevékenységeken belül van, amit én végzek és van, amit másik cég végez. Oda-vissza működik ez.

6. Ön szerint milyen hátránnyal járhat a vállalati együttműködés?

Abban az esetben, ha nem megfelelő az együttműködő partner, akkor nyilván ez az egész munkára kihat. Mi évek óta fix cégekkel dolgozunk együtt, így nálunk ilyen probléma nincsen.

7. Meg tudná fogalmazni, mit értünk klaszter alatt?

Azonos területen vagy azonos iparágban dolgozó vállalkozásoknak valamilyen közös tevékenységére létrejött szervezet.

8. Tagja Ön valamilyen klaszternek? Ha igen, melyiknek? Ha nem, miért nem?

Néhány évvel ezelőtt indult a Nyugat-dunántúli Informatikai Klaszter, vagy hasonló, pontosan nem emlékszem a nevére, de mintha ez elhalt volna. Már egy éve nem hallottam róluk.

9. *Milyen előnyökkel és hátrányokkal járna egy klaszterbe való belépés az Ön számára?*

A tapasztalatom alapján nem látom előnyét. Lehet, hogy ez csak abból adódott, hogy nem volt egy túl életképes szervezet. Hátrányát se tapasztaltam. A hátránya, hogy nem volt előnye.

10. *Belépne Ön egy nagykanizsai informatikai klaszterbe?*

Persze, hátha akkor több megrendeléshez jutunk.

11. *Ön szerint a Nagykanizsai Inkubátorház és Innovációs Központ megfelelően tudna menedzselni egy klasztert? Kérem, indokolja véleményét!*

Ezt nem tudom megítélni.

12. *Milyen szolgáltatásokat várna el egy klasztertől?*

Valamilyen szintű képviselőt a klasztertagoknak, és koordinációt bizonyos esetekben.

13. *Mekkora összeget tartana reálisnak éves tagdíjként?*

Ezt akkor lehet megítélni, ha látjuk a klaszter eredményeit. Nyilván lehet mondani összegeket, ha tízszer akkora hasznunk van belőle, akkor nyilván megéri. Arányaiban kell ezt vizsgálni. Én a tapasztalatim alapján úgy gondolom, hogy városban gondolkodni kevés. Az, hogy Nagykanizsán megéljen egy informatikai klaszter, ahhoz kicsi a város. Nem vagyok tagja, de dolgozunk az Informatikai Vállalkozások Szövetségének, ami országos szervezet, és talán a legkomolyabb szervezet az informatika területén. Ha kanizsai céget keresnénk benne, akkor nem sokat lehetne felsorolni. Önállóan Nagykanizsán én nem látom realitását annak, hogy életképes tudjon lenni, de ettől függetlenül lehet, hogy működne.

S. E.: Köszönöm szépen az interjút!

Bluecast Kft.

Interjúalany: Tóth János - ügyvezető

Helyszín: 8800 Nagykanizsa, Zrínyi út 28/a

Időpont: 2012. április 6.

1. *Milyen informatikai tevékenységet folytat az Ön vállalkozása?*

Online felületet készítünk, tehát weblapokat, honlapokat. Valamint vállalatirányítási rendszereket is és ehhez tartozó webes tárhely szolgáltatással meg domain regisztrációval is foglalkozunk.

2. *Mióta működik a vállalkozás?*

2005 óta.

3. *Mennyi az átlagos statisztikai létszáma a vállalkozásnak 2011-ben?*

Öt fő.

4. *Melyik 3 terület okozza Önnek a legnagyobb gondot a munkája során?*

Jelen pillanatban a recesszió okoz problémát. Sokan csak az árat veszik figyelembe és a minőséget nem. Később döbbenek rá, hogy az olcsóbb szolgáltatás lényegesen gyengébb. Ezzel vannak problémák, és ezért van az ügyfélkörben is egy fluktuáció. De vannak visszatérő ügyfelek is, akik rájöttek arra, hogy még sem olyan minőségi az a szolgáltatás, és visszatérnek hozzánk. Ez talán az egyik probléma. Valamint ennek a kiküszöbölése, hogy hogyan lehetne, úgy eladni egy szolgáltatást, hogy érezzék annak a minőségét is.

5. *Együttműködik Ön jelenleg más informatikai vállalkozásokkal? Ha igen, milyen területeken? Ha nem, miért nem?*

Igen, folyamatosan országos szinten. Nemcsak nagykanizsai régióban dolgozunk, sőt itt van talán a legkevesebb ügyfelünk. Főleg budapesti cégeknek dolgozunk. Akikkel együtt kezdtünk, azokkal a jó kapcsolat folyamatosan fenn áll. Nem zárkózom el tőle, hogy partnerkapcsolatokat tartunk cégek egymással. Az informatikában is fővállalkozó-alvállalkozó szinten szoktuk bevonni egymást.

6. *Ön szerint milyen hátránnyal járhat a vállalati együttműködés?*

Szerintem nem jár nagyon hátrányokkal. Akkor lehetnek hátrányai, ha inkorrekt a partner, de akkor gyorsan megváltozik a viszony, és abból már nem lesz utána együttműködés.

7. *Meg tudná fogalmazni, mit értünk klaszter alatt?*

Együttműködő vállalkozásokat, akik közösen akarnak egy adott projektet megvalósítani.

8. *Tagja Ön valamilyen klaszternek? Ha igen, melyiknek? Ha nem, miért nem?*

Nem, mert nem találkoztam olyannal, ahova érdemes lett volna belépni. Itt Nagykanizsán, ha lett volna, akkor ide beléptünk volna. De az ország más területén kevés informatikai klaszterről tudok, ami jól működik. És egy kicsit zártak is, mert általában úgy oldják meg ezeket, hogy földrajzilag azonos helyen fognak össze. Kanizsán ugye nincs, egy másik városban pedig nem fogadnának minket szívesen. Nekik könnyebb is együttműködni, 200 km-es távolságról nem biztos, hogy tudunk úgy együtt dolgozni.

9. *Milyen előnyökkel és hátrányokkal járna egy klaszterbe való belépés az Ön számára?*

Nem tudom megmondani, hogy milyen hátrányokkal járna, az előnyeit azt látom magam előtt. Még nem léptem be, így nem tapasztaltam meg, hogy milyen hátrányokkal járhat. Optimális esetben talán nincsenek hátrányai.

10. *Belépne Ön egy nagykanizsai informatikai klaszterbe?*

Igen belépnék.

11. *Ön szerint a Nagykanizsai Inkubátorház és Innovációs Központ megfelelően tudna menedzselni egy klasztert? Kérem, indokolja véleményét!*

Gondolom igen. Úgy látom, hogy ott már az alapok le lettek fektetve. Máshol nem látok erre próbálkozásokat sem.

12. *Mekkora összeget tartana reálisnak éves tagdíjként?*

Attól függ, milyen előnyökkel jár. A cég méretétől is függhet ez a díj. Ilyen kisebb cégeknek, mint amilyenek mi is vagyunk, pár tízezer forint évente elfogadható lenne.

13. *Milyen szolgáltatásokat várna el egy klasztertől?*

Pályázatírás az jó lenne, ha ez klaszteren belül megoldható lenne. Az éves díjnak köszönhetően ingyen az előnyös lenne. Közös reklámozás, közös marketing terv, ezeket érzem fontosnak.

S. E.: Köszönöm szépen az interjút!

NBCorp

Interjúalany: Molnár Tamás - ügyvezető

Időpont: 2012. április 6.

Helyszín: 8800 Nagykanizsa, Buda Ernő utca 19.

1. *Milyen informatikai tevékenységet folytat az Ön vállalkozása?*

Hardver, szoftver kis- és nagykereskedelem, azon kívül fénymásoló outsourcing tevékenység és irodatechnika.

2. *Mióta működik a vállalkozás?*

2006. április 4. óta.

3. *Mennyi az átlagos statisztikai létszáma a vállalkozásnak?*

3 és fél fő, mivel van egy négyórás is.

4. *Melyik 3 terület okozza Önnek a legnagyobb gondot a munkája során?*

A kanizsai informatikai piaci meglehetősen kicsi, illetve a vállalkozók gazdasági versenye rendkívül éles.

5. *Együttműködik Ön jelenleg más informatikai vállalkozásokkal? Ha igen, milyen területeken? Ha nem, miért nem?*

Igen, kölcsönösen segítjük egymást a Microsystem 2001 céggel.

6. *Ön szerint milyen hátránnyal járhat a vállalati együttműködés?*

Ez egy jó kérdés, ha nem Nagykanizsán lennénk, akkor nem járna hátrányokkal, de a kanizsai informatikai piaci meglehetősen kicsi, illetve a vállalkozók gazdasági versenye rendkívül éles, ezért nem hiszem, hogy Nagykanizsán egy informatikai klaszternek van jövője.

7. *Meg tudná fogalmazni, mit értünk klaszter alatt?*

Tulajdonképpen egy együttműködés kellene, hogy legyen az informatikai cégek között, ami kiterjed az információszerzésre és az oktatásra is.

8. *Tagja Ön valamilyen klaszternek? Ha igen, melyiknek? Ha nem, miért nem?*

Nem, de vannak olyan partnereinek, akiket potenciális klaszternek lehet nevezni, csak nem Nagykanizsán.

9. *Milyen előnyökkel és hátrányokkal járna egy klaszterbe való belépés az Ön számára?*

Kanizsán, szerintem nem működne a klaszter. Országos viszonylatban vannak olyan partnereink, akikkel kölcsönösen együtt tudunk működni, tehát ők szereznek nekünk üzletet és én szerzek nekik üzletet. Pályázatokon szoktam indulni, informatikai eszközbeszerzéseken, és amiben én felek meg, ott engem indítanak, amikben meg ők felelnek meg, ott én indítom őket. Győrben vannak partnereink, Székesfehérváron, Kaposváron és Budapesten.

10. *Belépne Ön egy nagykanizsai informatikai klaszterbe?*

Belépnék bizonyos feltételekkel.

11. *Ön szerint a Nagykanizsai Inkubátorház és Innovációs Központ megfelelően tudna menedzselni egy klasztert? Kérem, indokolja véleményét!*

Teljesen jó lenne, mert meg van minden feltétel ahhoz, hogy menedzselni tudjanak egy ilyen szervezetet.

12. *Mekkora összeget tartana reálisnak éves tagdíjként?*

Ez a cégeknek az árbevételétől függ. Van, akinek semmi nem drága, van, akinek meg minden forint számít. Onnantól kezdve, hogy tagdíjat vezetnek be az informatikai cégek 90 %-át megszűrik. Most kötelező lett a kamarai regisztráció, emelték a minimálbért. Szerintem, ha ez tagdíjas lesz, akkor ezt a legtöbb cég el fogja utasítani.

13. Milyen szolgáltatásokat várna el egy klasztertől?

Információs szolgáltatást, a legfontosabb ez lenne.

S. E.: Köszönöm szépen az interjút!

12. Melléklet

12.1. Inkubátorházak és vállalkozássegítő intézmények Magyarországon a Vállalkozói Inkubátorok Szövetségének adatbázisa szerint 2011-ben

Dél-Alföld	
Békéscsaba	Békéscsabai Vállalkozói Centrum Kft.
Hódmezővásárhely	Progress Vállalkozásfejlesztő Alapítvány Hódmezővárhelyi Vállalkozói Inkubátorház
Kecskemét	Bács-Kiskun Megyei Angol-Magyar Kisvállalkozási Alapítvány
Makó	Makó és Térsége Fejlesztési Kht
Mórahalom	Mórahalom Város Önkormányzata
Szeged	Progress Vállalkozásfejlesztő Alapítvány
Szentes	EU-Focus-2000 Kft.
Szabadkígyós	Szabadkígyósi Inkubátorház
Szeghalom	Vállalkozói Központ Layer Kereskedelmi Szolgáltató és Ipari Kft.
Dél-Dunántúl	
Kaposvár	Somogy-Flandria Inkubátorház Vállalkozásszervező Kft., Somogy Megyei Vállalkozói Központ Közalapítvány
Tamási	Tamási Inkubátorház
Pécsváradi	Pécsváradi Inkubátorház
Mohács	Mohácsi Inkubátorház
Pécs	Dél-Dunántúli Regionális Innovációs Ügynökség Nonprofit Kft.
Észak-Alföld	
Debrecen	Főnix Inkubátorház és Üzleti Központ, Debreceni Regionális Gazdaságfejlesztési Alapítvány, Hajdú-Bihar Megyei Vállalkozásfejlesztési Alapítvány, Estate Debreceni Office Kft.
Nyíregyháza	Primom Vállalkozói Inkubátorház és Innovációs Központ
Szolnok	Jász-NagyKun-Szolnok Megyei Váll.fejl.Alapítvány, Corpus'97 Rt.
Újfehértó	Technológiai Inkubátorház (Rio Trade Kft.)
Észak-Magyarország	
Eger	Inntek Innovációs és Technológiai Központ Kht.
Salgótarján	Nógrád Megyei Regionális Vállalkozásfejlesztési Alapítvány Szolgáltatói Inkubátorháza
Sátoraljaújhely	Zempléni Regionális Vállalkozásfejlesztési Alapítvány
Ózd	Ózdi Vállalkozói Központ és Inkubátor Alapítvány
Közép-Dunántúl	
Dunaújváros	Innopark Nonprofit Kft.

Pápa	Pápai Ipari Park Inkubátorháza
Székesfehérvár	Vállalkozói Központ Közalapítvány, Maros Kft.
Sümeg	Jóléti Szolgálat Közalapítvány
Tatabánya	Komárom-Esztergom Megyei Regionális Vállalkozásfejlesztési Alapítvány
Veszprém	Veszprém Megyei Vállalkozásfejlesztési Alapítvány, Veszprémi Regionális Innovációs Centrum Kht.
Közép- Magyarország	
Budapest	Innotech Műegyetemi Innovációs Park Kft., Innostart Nemzeti Üzleti Innovációs Központ Alapítvány, Politechnikum Alapítvány, Fáber Tervező Fővállalkozó és Ingatlanforgalmazó Kft., Puskás Tivadar Közalapítvány Nemzeti Technológiai Intézet, SEED Alapítvány, STT Kft., Phare Akceleratorház Inest Kht., KVT Közép-Európai Vállalkozási Tudásközpont Kft.
Budaörs	Budaörsi Ingatlanfejlesztő és Szolgáltató Centrum Kft., CHIC Közép-magyarországi Innovációs Központ Kht.
Cegléd	Agora Építőipari és Kereskedelmi Kft.
Vecsés	VESH Inkubátor Regionális Vállalkozásfejlesztő Kft.
Nyugat-Dunántúl	
Lenti	Zala Megyei Vállalkozásfejlesztési Alapítvány Lenti Aliroda
Csorna	Csornai Inkubátorház
Győr	Innonet Innovációs és Technológiai Központ
Nagykanizsa	Nagykanizsa Vagyongazdálkodási és Szolgáltató Zrt.
Sopron	Soproni Ipari és Innovációs Park Kft.
Szombathely	Vas Megye és Szombathely Város Regionális Vállalkozásfejlesztési Alapítványa
Zalaegerszeg	Zala Megyei Vállalkozásfejlesztési Alapítvány, Zalaegerszegi Városfejlesztő Zrt.
Zalaszentgrót	Zala Megyei Vállalkozásfejlesztési Alapítvány Zalaszentgróti Aliroda

Forrás: Vállalkozói Inkubátorok Szövetsége