

A vállalkozói szellem szerepe a spin-off cégek alapításában

Buzás Norbert¹

A vállalkozási kedv tekintetében az Európai Unió messze elmarad fő technológiai versenytársától, az Egyesült Államoktól. A korábbi vizsgálatok szerint ennek alapvető oka a kockázatvállaló képességek különbözőségében keresendő. Mint azt több szerző is kimutatta, az USA-ban számos fiatal, tehetséges diplomás alapít pályája kezdetén saját vállalkozást, majd annak esetleges bukása után egy újabbat, vagy akár még egyet, s csak több sikertelen próbálkozás után helyezkedik el alkalmazottként. Ezzel szemben Európában az a gyakoribb, hogy azok alakítanak saját vállalkozást, akik több kísérlet után nem tudtak alkalmazottként elhelyezkedni vagy egy munkahelyen „gyökeret ereszteni”. A vállalkozói szellem különösen fontos a spin-off cégek alapításában, hiszen ezek a vállalkozások a tudományos kutatási eredmények piaci hasznosításának fő letéteményesei. Jelen dolgozat célja annak feltárása, hogy melyek azok a főbb gátló (identitásbeli, motivációs stb.) tényezők, amelyek egy egyetemvárosban (Szegeden) akadályozzák a spin-off cégek tömeges alapítását, illetve a felsőoktatás hogyan járul hozzá a vállalkozói szellem erősítéséhez.

Kulcsszavak: spin-off, tudásintenzív vállalkozások, technológia transzfer, vállalkozási szellem

1. A Spin-off vállalkozások

A spin-off cégek keletkezése nem új jelenség, hiszen például az 1920-as években alapított Volvo autógyár egy svéd golyóscsapágy üzem, az SKF (Svenska Kullagerfabriken AB) spin-off cégeként indult. A spin-off jelenségek vizsgálata ennek ellenére csak az utóbbi évtizedekben került előtérbe, elsősorban az egyetemi technológia transzfer folyamatok intenzív tanulmányozásának köszönhetően. Mivel számos országban a tudományos kutatás nem kis részben állami finanszírozású, így az államnak közvetlenül érdeke, hogy ösztönözze a kutatási eredmények piaci hasznosítását. Ennek egyik kézenfekvő lehetősége az egyetem falain belül kidolgozott eljárások, illetve kifejlesztett technológiák önálló vállalkozás keretében történő hasznosításában, azaz egyetemi spin-off cégek alapításában rejlik.

¹ Dr. Buzás Norbert, kandidátus, egyetemi docens, SZTE Gazdaságtudományi Kar Regionális és Alkalmazott Gazdaságtani Tanszék (Szeged)

Az 1980-as éveket megelőzően az intézményesült egyetemi-ipari kapcsolatok nem voltak szerteágazóak. Az 1950-es években először az USA-ban, majd mintegy 20 évre rá Európában is létrejött tudományos parkok ugyan célul tűzték ki az egyetemi kutatási eredmények hasznosítását (Mian 1994, Kung 1995), de ekkortájt még döntően az ipari szférából érkező megbízások jelentették a kutatás-üzlet kapcsolatot, és így inkább az egyetemi kutatási kapacitás, mintsem az egyetemi szellemi tulajdon piacosításáról beszélhetünk.

A helyzet azonban 1980-ban gyökeresen megváltozott. Ekkor ugyanis az USA-ban elfogadták az ún. Bayh-Dole törvényt, amely lehetővé tette, hogy az egyetemek és a közfinanszírozású kutatóintézetek azokat a tudományos eredményeket is szabadalmaztassák, amelyeket állami pénz felhasználásával értek el (Schmoch 1999). Mivel az Egyesült Államok egyetemein folyó kutatások döntő többsége állami támogatást élvez, így ez a törvény valódi áttörés volt az egyetemi-ipari kapcsolatok tekintetében. Innentől fogva ugyanis az egyetemek intenzív szabadalmaztatásba kezdtek, s létrehozták azokat a szervezeteket (Technology Liason Office-okat), amelyek az így kialakított szellemi tulajdon portfólió üzleti hasznosítását végzik. Az USA gyakorlatát követve ezután számos országban alakultak az egyetemi szellemi tulajdon hasznosításával foglalkozó, és az egyetemi-ipari kapcsolatokat menedzselő szervezetek (WIPO 2002). A Bayh-Dole törvény eredményeként az egyetemek szellemi tulajdonának intézményes, megfelelő jogi keretek között történő hasznosítására az adott szabadalom(mak) licenciába vételével spin-off cégek egész sora alakult szerte a világon.

Magának a spin-off fogalmának meghatározására, illetve az ilyen folyamat eredményeként létrejött formációk tipizálására a szakirodalomban számos kísérlet látott napvilágot. Bár a fentieknek köszönhetően a korábbi tanulmányok (pl. Dorfman 1983, Roberts 1991) szinte kizárólag csak az egyetemi spin-off cégekre fókuszáltak, Oakey (1995) már az anyaszervezet, azaz a technológia forrása szerint megkülönbözteti a felsőoktatási intézményből (egyetemi spin-off), illetve iparvállalatból (vállalati spin-off) származó technológia hasznosítására létrejött szervezeteket. Lindholm (1994) a vállalati spin-off vállalkozásokat is további két csoportra osztja: az első, ahol az alkalmazottak saját maguk keresik ötleteiknek egy új cégben való megvalósítási lehetőségeit; míg a másik esetben a vállalat dönt úgy, hogy valamilyen okból nem foglalkozik egy ötlet továbbfejlesztésével és ha nem sikerül közvetlenül értékesítenie, akkor nem ritka, hogy önálló cégben való hasznosulását kezdeményezi.

Az átfogóbb, és így nem kizárólag technológia-transzfer szemléletű definíciók (pl. Lindholm Dahlstrand 2001) a spin-off folyamatot, mint a korábbi alkalmazottak részére (önálló cég alapítása céljából) történő jogok átadását általánosan értelmezik, aminek keretében nemcsak szellemi tulajdonhoz (szabadalmakhoz, technológiához), hanem tágabb értelemben a tárgyi eszközökhöz vagy a részvényekhez köthető jogok is gazdát cserélhetnek. Ez a meghatározás talán túl távolinak tűnhet a fogalom eredeti jelentésétől, azonban nem szabad elfelejteni, hogy az utóbbi esetekben a tárgyi

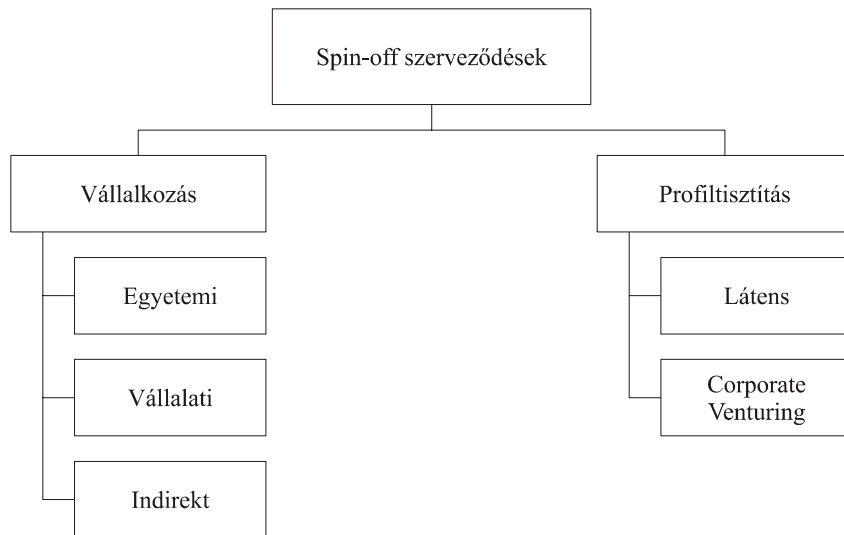
eszközök mellett a személyhez köthető, rejtett (tacit) tudás áramlására is sor kerül. Ezt figyelembe véve megalkothatjuk a spin-off folyamatok általános, a technológia helyett a tudás (legyen az akár explicit vagy rejtett) áramlására épülő meghatározását: a spin-off az a vállalkozás, amelyben az ott dolgozók döntően az anyavállalatban megszerzett tudást és/vagy tapasztalatot hasznosítják. Ez a meghatározás egyesíti a formális spin-off kapcsolatokat (technológia vásárlás, licencia stb.) hordozó, illetve az azokat nélkülöző folyamatokat is.

Mivel jelen dolgozat tárgyát a vállalkozói attitűdök spin-off cégek alapításában betöltött szerepének vizsgálata képezi, így célszerű a spin-off szerveződések egy olyan csoportosításban is összefoglalni, amely a vállalkozói szerepvállalást domborítja ki. Egy ilyen megközelítésben a spin-off cégeket két nagyobb csoportra oszthatjuk: a magánszemélyek által vállalkozási céllal létrehozott szerveződésekre, illetve azokra, amelyeket az anyavállalat valamilyen tevékenységétől való „megszabadulás” érdekében hoz létre (1. ábra).

A vállalkozási céllal alapított spin-off cégek közül a legismertebb és legrégebbi kategória az egyetemi spin-off, melynek során az egyetem vagy a közfinanszírozású kutatóintézet munkatársai az akadémiai szférában létrehozott és az intézmény tulajdonában lévő szellemi tulajdon hasznosítására vállalkozást alapítanak. A privát szféra intézményeiből ugyanilyen módon és céllal létrejött vállalati spin-off szervezetek csak jóval később kerültek az érdeklődés középpontjába. Ez azért is szembeütő, mert a fejlett gazdaságokban a magánszféra a K+F ráfordítások tekintetében túlsúlyban van az állami szektorhoz képest, így azt várnánk, hogy a magánszférában bekövetkező spin-off folyamatok dominánsak a közszféra hasonló folyamataihoz képest. Hogy ez még sincs így, annak döntően az az oka, hogy míg a „university spin-off” számos esetben az állam ösztönzésére, és annak hathatós támogatásával jön létre, addig az államnak ugyanilyen ösztönzési lehetőségei a privát szférában nincsenek. A vállalkozási céllal létrehozott spin-off szerveződések harmadik típusa az indirekt spin-off (Thorburn 1997). Ennek során az akadémiai szféra korábbi alkalmazottai új tudásalapú vállalkozást hoznak létre anélkül, hogy formálisan hasznosítanák volt munkaadójuk szellemi tulajdonát. Bár ebben az esetben technológia-vásárlásra vagy licenciába vételre nem kerül sor, mégis spin-off folyamat tanúi vagyunk, hiszen a létrehozott vállalkozásban az a specializált tudás, illetve tapasztalat hasznosul, amelyet az alapítók az akadémiai szférában korábban megszerettek.

Kategorizálásunk másik alapvető csoportját a tevékenység-kihelyezésen alapuló spin-off szerveződések képezik. Az ide tartozó látens spin-off és „corporate venturing” (Moncada-Paternó-Castello és szerzőtársai 2000) közös jellemzője, hogy a vállalatok valamilyen tevékenységtől való „megszabadulás” céljából hozzák őket létre, illetve járulnak hozzá létrehozásukhoz. A látens spin-off cégek mint autonóm vállalatok működnek, azonban az anyavállalat 100 százalékos, vagy kontrollt biztosító tulajdonában maradnak. Így valójában az üzleti kockázat a spin-off folyamat lezajlását követően is teljesen vagy jórészt az eredeti vállalatnál marad, de csak az ön-

1. ábra A spin-off szerveződések csoportosítása



álló cég alaptőkéjének erejéig. A tevékenység kihelyezésen alapuló spin-off másik formája a Corporate Venturing. Ez a folyamat első lépésben az anyavállalaton belül új tevékenységet keletkeztet (Internal Corporate Venturing), melyet a cégen belül elkülönülten menedzselnek, egyfajta önálló profitcentrumként. Egy későbbi fázisban, amikor az anyavállalat úgy dönt, hogy a továbbiakban nem óhajtja „vendégül látni” ezt az üzletágat, és az gazdaságosabban működhetne egy önálló vállalat keretében, akkor lezajlik a spin-off folyamat. Ez történhet a vállalat kettéválásával vagy új leányvállalat alapításával, esetleg menedzserei kivásárlással (MBO).

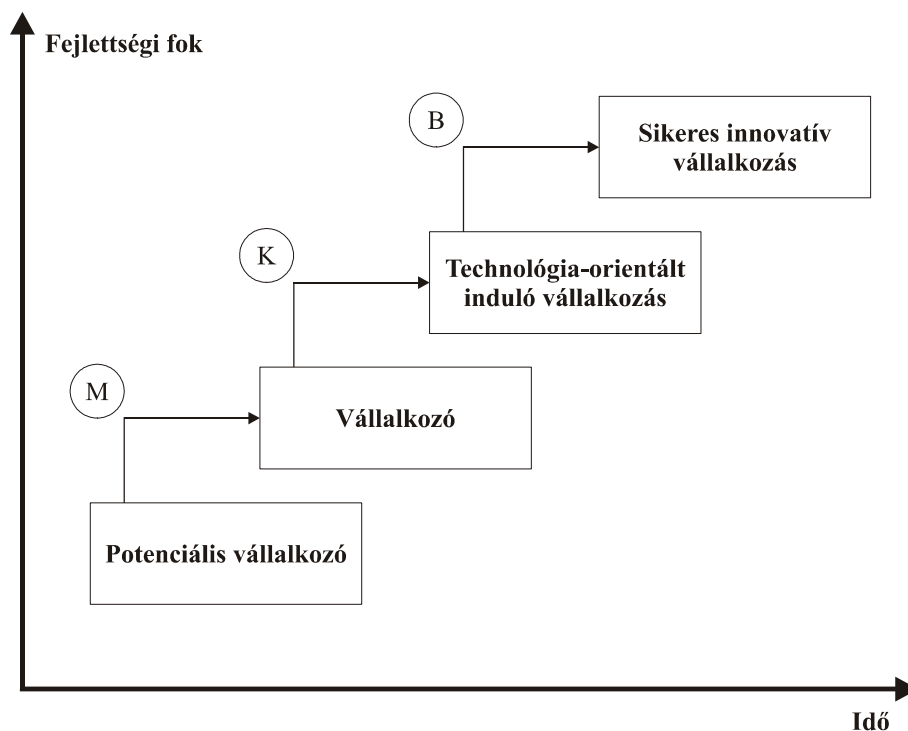
A vállalkozói attitűdök vizsgálatok a fentiek közül értelemszerűen csak a vállalkozási céllal létrehozott spin-off formációkkal, azok közül is elsősorban az egyetemi spin-off cégek képződésével foglalkozunk.

2. A kutatás célja és módszertana

Az akadémiai szférában képződő tudományos eredmények gazdasági értéktelmentő folyamatát Ndonzuau és szerzőtársai (2002) írták le szemléletesen egy négylépcsős lineáris modellben, mely a tudományos kutatási eredmény megszületésétől elindulva az

1. üzleti ötletek
2. konkrét projektek
3. spin-off cégek
4. gazdasági érték

2. ábra A spin-off cégek kialakulásának négylépcsős modellje



„útvonalon” vezet. A folyamatot hasonlóan írhatjuk le egy kétdimenziós szervezeti modellel (2. ábra), amely a fenti folyamathoz rendelhető intézmények időbeni fejlődésének szemléltetése mellett lehetőséget ad a spin-off folyamat egyes fázisai között meglévő akadályok (M, K és B-vel jelölve a 2. ábrán) elemzésére is. A kutatás célja ezeknek az akadályoknak a feltárása, valamint leküzdésük lehetséges módozatainak meghatározása volt.

A modell alapszereplőinek, azaz a *potenciális vállalkozóknak* egyrészt azokat a tudományos kutatókat tekintettük, akiknek piacosítható tudományos eredményeik vannak, tehát a természettudományok, az orvostudományok vagy a műszaki tudományok terén aktívak. Emellett ugyancsak a potenciális vállalkozók közé soroltuk a végzős egyetemi hallgatókat is. Utóbbiak nemcsak, mint lehetséges tudásvállalkozók szerepelnek, hanem értékes információkkal szolgálhatnak az egyetemi képzésnek a vállalkozói szemlélet kialakításában betöltött szerepét illetően. A potenciális vállalkozók attitűdjeit kérdőíves felmérés segítségével vizsgáltuk².

² A jelenlegi „working paper” eredményei csak egy 100 fős, egyetlen intézményből származó minta elemzésén alapulnak, de a teljes vizsgálatot 1000 fős mintán, és több felsőoktatási intézményben, illetve akadémiai kutatóhelyen végezzük el a közeljövőben.

A kutatás során a *vállalkozók* körébe olyan tudósokat választottunk, akiknek van már valamilyen vállalkozása, de ezt oktató/kutató státuszának megtartása mellett hozták létre, azaz nem vállalták annak a kockázatát, hogy egy valós spin-off folyamat eredményeképpen a továbbiakban csak a tudásalapú vállalkozásuk jövedelméből éljenek meg. Az így kiválasztott 25 vállalkozót interjú módszerrel vizsgáltuk.

A *technológia-orientált induló vállalkozások* vizsgálatába 10 spin-off vállalkozás első számú vezetőit, illetve üzletfejlesztési igazgatóit vontuk be. Az információkat ez esetben is személyes interjú keretében gyűjtöttük.

3. vállalkozói szellem: a motivációs gát

A vállalkozói szellem – a létrehozott vállalkozás jellegétől függetlenül – alapvető szerepet játszik a spin-off cégek alapításában. A vállalkozói kedv tekintetében az Európai Unió jelentős hátrányban van fő technológiai versenytársával, az Egyesült államokkal szemben (EC 2003). Ennek a vizsgálatok szerint a legfőbb oka az alacsonyabb európai kockázatvállaló képesség. Az USA-ban ugyanis a tehetséges fiatal emberek számottevő hányada kezd saját vállalkozásba, s ha nem sikerül, akkor egy következőbe, s csak több sikertelen kísérletet követően helyezkedik el alkalmazottként. Ezzel szemben az európai tendencia az, hogy a diplomások közül elsősorban azokból lesz vállalkozó, akik nem találnak megfelelő állást. Ez az attitűd egy számottevő „vállalkozói deficitet” eredményez Nyugat-Európában. Az üzleti dinamizmust jól illusztrálja, hogy míg az USA-ban 1960-ban még húsz évre volt szükség ahhoz, hogy a Fortune Top 500 szereplőinek egyharmada kicserélődjön, addig az ezredfordulón ehhez már csak 4 év kellett. Az Egyesült Államok 25 legnagyobb cége közül nyolc egyáltalán nem, vagy csak a „futottak még” kategóriában létezett 1960-ban. Európában ezzel szemben a 2000-ben nyilvántartott valamennyi nagy cég már 1960-ban is az élmezőnyben volt.

Ennek a vállalkozói szemléletnek köszönhetően az Egyesült Államokban a spin-off cégek alapítása nagyon elterjedt, s olyan legendás és nagy presztízsű térségeket eredményezett, mint a Szilícium-völgy, vagy a Boston-környéki „128-as út”. Ezzel szemben az ilyen vállalkozások alapítása az elmúlt évtizedekben Európában kevésbé volt népszerű, s az egyetemek gyakorta utasították el a spin-off vállalkozások alapításában való részvételt.

Annak ellenőrzésére, hogy a fenti tapasztalatok mennyiben érvényesek egy átmeneti gazdaságban, a potenciális vállalkozók közül a tudósokat arról kérdeztük, hogy volt-e már valaha saját vállalkozásuk, s ha nem, akkor vajon miért nem? A megkérdezettek elenyésző hányada rendelkezett valaha vállalkozással (5 százalék). A vállalkozói környezet utóbbi években történt változásának köszönhetően azonban a válaszadók meglepően nagy hányada (34 százalék) vallotta azt, hogy már komolyan elgondolkodott saját vállalkozás alapításán. Ennek a 34 százaléknak a 90 száza-

léka gondolja úgy, hogy saját szakmájában, azaz meglévő tudására alapozva alapítaná vállalkozását.

Arra a kérdésre, hogy mi akadályozta a vállalkozás alapításában, a megkérdezettek döntő többsége (62 százalék) bevallotta, hogy a sikertelenségtől való félelem riasztja el őket az önálló vállalkozás alapításától. Ugyancsak gyakori válasz volt a kutató szabad életformának az üzleti kötöttségek elé történő helyezése (22 százalék). A fennmaradó 16 százalék pedig azért nem vállalkozna, mert a kutatást önmagában nagy értéknek tekinti, s nem akar „kényszerfejlesztéseket”, azaz az üzleti szféra által diktált tudományos munkát végezni. A válaszokból kitűnik, hogy a tudásvállalkozóvá válás alapvető gátja a motiváció hiánya (a 2. ábrán M-mel jelölve), s ebben a tekintetben a magyar tudósok nem különböznek európai társaiktól.

Az oktatásnak a vállalkozói szellem kialakításában betöltött szerepének vizsgálatához a Szegedi Tudományegyetem közgazdász hallgatói közül a végzős, vállalkozásfejlesztési szakirányos hallgatókat kérdeztük meg arról, hogy milyen típusú munkahelyet képzelnek el maguknak. Annak ellenére, hogy ezek a hallgatók gazdaságilag képzettek, és a vállalkozói lét minden előnyével és hátrányával tisztában vannak, csak nagyon kis hányaduk (8 százalék) szeretne saját vagy a közvetlen család vállalkozásában dolgozni. Megerősítést nyert az a feltételezés, hogy a hallgatók elsősorban a multinacionális vállalatok igényeinek megfelelő képzést kapnak, és ennek megfelelően döntően a jól csengő márkák gyártóinál, illetve a közüzemi szolgáltatóknál szeretnének elhelyezkedni, ahol fix juttatáscsomag és „felrajzolt” életpálya várja őket.

4. Menedzseri készségek: a kompetencia gát

Ha a motiváció hiányával nem kell számolnunk, akkor a tudományos háttér egy kutató számára kiváló alapot jelenthet a vállalkozáshoz. Azonban még a számottevő piaci orientációval megáldott tudósoknak is kevés ismeretük van az üzlet működéséről, nem szoktak hozzá az üzleti partnerekkel való kapcsolattartás formáihoz, vagy a határidők betartásához, illetve nincsenek tisztában a pénzügyi tranzakciókkal vagy a szellemi tulajdon menedzselésének alapvető technikáival, és ez gátolhatja a vállalkozói működést. Az effajta kompetencia hiánya (a 2. ábrán K-val jelölve) önerőből ritkán, vagy csak nagyon hosszú idő alatt pótolható. Ugyancsak problémát okozhat az is, hogy az ilyen tudásvállalkozók egyidejűleg próbálnak meg helyt állni az akadémiai és a vállalkozói szférában. Ez egy 20-as éveik végén, 30-as éveik elején járó adjunktusnak egy ideig nem is okoz gondot, de mindezt csak addig tudja csinálni, amíg ez számottevő egészségügyi vagy családi problémát nem okoz. Számos példa igazolja, hogy nem lehet egyszerre valaki jó vállalkozó és szakmailag folyamatosan fejlődő egyetemi oktató (Kissinger 2002).

Az általunk megkérdezett vállalkozók (akik, mint említettük, egyetemi állásuk megtartása mellett működtetik vállalkozásukat) egybehangzóan (100 százalék) állí-

tották, hogy jelen körülmények között semmiképpen nem adják fel biztos állásukat azért, hogy minden erejüket egy saját vállalkozásba fektessék. A menedzseri készségek és az üzleti ismeretek részletes, vagy akár egyes területen teljes hiánya ugyanis bizonytalanná tenné a vállalkozás jövőjét. Néhányan közülük úgy vélekedtek (28 százalék), hogy a számukra emberileg is elfogadható menedzser segítségével esetleg belevágnának a független vállalkozás működtetésébe az egyetemi katedra elhagyásának árán is.

A vállalkozók jelenlegi helyzetük megszilárdítására két lehetőséget látnak: egyrészt speciális tanácsadás igénybevételével csökkentik a hiányzó képességeikből adódó üzleti kockázatot (75 százalék), másrészt olyan együttműködések keresnek, ahol az egyéb hasonló vállalkozókkal egymás tudását kiegészítve segíthetik vállalkozásaikat (25 százalék).

A spin-off cégek alakításának ösztönzésére a kormányok szerte a világon számos programot dolgoztak ki (lásd például Heydebreck és szerzőtársai 2000). Ezek közül az egyik legismertebb a német EXIST program. A 90-es évek közepén Németországban a Szövetségi Kormány kevesellte, hogy a német egyetemeken végzetek mindössze 15 százaléka alapít vállalkozást. A tudásvállalkozások ösztönzésére és a regionális fejlődés elősegítésére ezért a Federal Ministry of Education and Research (BMBF) 1998-ban elindította az EXIST programot (www.exist.de), amely pályázati rendszerben támogatta a felsőoktatási intézmények részvételével létrehozott tudáshálózatokat. Öt ilyen hálózatot választottak ki (PUSH! – Stuttgart, GET UP – Thüringia, bizeps – Wuppertal, KEIM – Karlsruhe, Dresden exist – Drezda), amelyek elsődleges célja a vállalkozói kultúra elterjesztésén keresztül minél több spin-off vállalkozás megalakításának elősegítése volt. 2002 nyarától 20 további régió az EXIST-Transfer program keretében hasznosíthatta az öt mintarégióban felhalmozott tapasztalatokat. A program egyik alprojektjeként működik a High Technology Postgraduate Programme (HighTEPP), amely a vállalkozói szemlélet egyetemeken való elterjesztését, a vállalkozás-ösztönző felsőoktatás megteremtését tűzte ki célul. A projekt keretében 21 végzős hallgató menedzseli saját start-up projektjét, gyakorlati tapasztalatokkal egészítve ki az iskolapadban hallottakat. Az EXIST hálózat keretében egy tőkealap (EXIST-Seed) is működik, amely a végzős hallgatókat öt éven keresztül támogatja abban, hogy saját vállalkozásuk megerősödjön.

A spin-off cégek alapításának elősegítésére 2002-ben a Magyar Kormány is támogatási programot hirdetett. Az Oktatási Minisztérium K+F Helyettes Államtitkárságának TST programja célul tűzte ki a technológiára alapozott induló vállalkozások, illetve a spin-off cégek létrehozásának segítését. A pályázati program keretében maximum 10 millió forint támogatást adtak a kezdeti innovációs feladatokra. A pályázati támogatás megvalósíthatósági tanulmány készítésére, kutatási eredmények adaptációjára, szellemi tulajdon-védelemre vagy prototípusok előállítására volt felhasználható. A mindösszesen 34 benyújtott pályázat azonban egyértelműen igazolja, hogy a tudásvállalkozások alapítása Magyarországon nem elsősorban pénzügyi,

sokkal inkább motivációs kérdés. Ennek megfelelően az egyik legfontosabb feladat a vállalkozói szemlélet kialakítása az egyetemeken, ami a megfelelő képzési programokat és a sikertörténetek intenzív kommunikációját foglalja magában.

5. Az induló vállalkozások elfogadottsága: a bizalmi gát

Jellemző tulajdonságaiknak köszönhetően a spin-off vállalkozások a technológia piacra juttatásának ígéretes eszközei közé tartoznak. Míg a tradicionális vállalatok jórészt csak olyan technológiák adaptálására képesek, melyek közel állnak a vállalat meglévő termékeihez, addig a spin-off cégek képesek az adott technológiát egy korai fejlesztési fázisban átvenni, s eljuttatni azt a piaci érettség szakaszáig. A spin-off cégek kelően rugalmasak ahhoz, hogy üzleti irányultságukat vagy stratégiájukat a piac változó igényeihez igazítsák, s a hagyományos vállalatokkal szemben az egyes technológiák testre szabásával képesek egészen eltérő technológiai igényeket is kielégíteni. Ezen felül a spin-off cégek anyaintézményhez való fizikai közelsége a folyamatos tudományos-technológia támogatást is garantálja.

A spin-off vállalatok fenti előnyeinek ellenére ahhoz, hogy egy kezdő, tudásalapú vállalkozás megerősödjön, mindenképpen szüksége van arra, hogy kivívja a megbecsülést, és erősítse önmaga irányába az egyéb piaci szereplők bizalmát. Mint ahogy az interjúk során a megkérdezett vállalkozások vezetői kiemelték, a megbecsülés, a hírnév hiánya (B-vel jelölve a 2. ábrán) messze a legkritikusabb, hiszen anélkül – legyen bármilyen versenyképes is a technológia – nehéz megszerezni az első megbízásokat.

A bizalom oly annyira kritikus faktor, hogy annak ellenére, hogy a spin-off vállalkozások ideálisak az új technológiák piacosítására, Észak-Amerikában gyakori, hogy az egyetemek csak a piacon régebben létező vállalatoknak adják licenciába technológiáikat (Livingstone 1997). Teszik ezt annak ellenére, hogy Lindholm (1994) 60 vállalkozás vizsgálatával kimutatta, hogy a kezdeti periódus után a vállalkozási céllal létrejött spin-off cégek gyorsabb növekedésre képesek, mint az egyéb technológia-orientált vállalkozások.

A kutatás keretében megkérdezett menedzserek még egy fontos tényezőre hívták fel a figyelmet. Nevezetesen, a magyar tudásvállalkozók legtöbbször fiatalok (a megkérdezett spin-off cégek első számú vezetőinek átlagéletkora 34 év), így a vállalkozás megbecsültségének hiányán túl a saját személyes reputációjuk hiányával is meg kell küzdeniük, s ez ugyanúgy kedvezőtlenül befolyásolhatja a cég működését, mint az üzleti tapasztalatok vagy a menedzserei készségek hiánya. Interjúalanyaink szerint ezen a problémán leginkább olyan garantorok segíthetnének, akik személyes garanciát vállalnának az induló vállalkozásért az átmeneti időszakban, amíg a cég az első pár megrendelés teljesítésével meg nem veti lábát a piacon.

Felhasznált irodalom

- EC 2003: *Green Paper: Entrepreneurship in Europe*. European Commission, Brussels.
- Dorfman, N. S. 1983: Route 128: The development of a regional high-technology economy. *Research Policy*, 12, 6, 299-316. o.
- Heydebreck, P. – Klofsten, M. – Maier, J. C. 2000: Innovation support for technology-based firms: the Swedish Teknopol approach. *R&D Management* 30, 1, 89-100. o.
- Kissinger, P. T. 2002: The academic career as a platform for launching company. *Drug Discovery Today*, 7, 6, 329-331. o.
- Kung, S. 1995: The Role of Science Parks in the Development of High Technology Industries, with special reference to Taiwan. *Doktori értekezés*. St. Catherine's College, Cambridge University.
- Lindholm, Å. 1994: The Economics of Technology-related Ownership Changes – A Study of innovativeness and Growth through Acquisitions and Spin-offs. *Doktori értekezés*. Chalmers University of Technology.
- Lindholm Dahlstrand, Å. 2001: Entrepreneurial origin and spin-off performance: a comparison between corporate and university spin-off. *Proceeding of the expert's Workshop "Corporate and Research-based Spin-offs: Drivers for Knowledge-based Innovation and Entrepreneurship"*, Brussel, 51-66. o.
- Livingstone, A. 1997: *Report on UBC Spin-off Company Formation and Growth*. The University of British Columbia, University-Industry Liaison Office
- Mian, S. A. 1994: US university-sponsored technology incubators: an overview of management, policies and performance. *Technovation*, 14, 8, 515-528. o.
- Moncada-Paternó-Castello, P. – Tübke, A. – Howells, J. – Carbone, M. 2000: *The Impact of Corporate Spin-offs on Competitiveness and Employment in the European Union*. IPTS Technical Report Series, Institute for Prospective Technological Studies, Seville.
- Ndonzuau, F. N., Pirnay, F., Surlemont, B. 2002: A stage model of academic spin-off creation. *Technovation*, 22, 5, 281-289. o.
- Oakey, R. 1995: *High-technology New Firms: Variable Barriers to Growth*. Paul Chapman, London.
- Roberts, E. B. 1991: The technological base of a new enterprise. *Research Policy*, 20, 4, 283-298. o.
- Schmoch, U. 1999: Interaction of Universities and Industrial Enterprises in Germany and the United States – a Comparison. *Industry and Innovation*, 6, 1, 51-68. o.
- Thorburn, L. 1997: *Technology Transfer through Spin-off Companies: CSIRO 1985-1995*. CSIRO, Canberra.
- WIPO 2002: *Research and Innovation issues in University-Industry Relations*. Background Information Document prepared by the SMEs Division of the World Intellectual Property Organization, www.wipo.com.