

# Fókuszban az üzlet

## Szoftveripari Innovációs Pólus Klaszter

„Az IKT vállalatok vállalkozásfejlesztés támogatása modern eszközökkel érett és éretlen piacokon, mint például Hollandia és Törökország.”

Szántó Károly & Keresztúri Zsolt  
2017. március 1.



# DBH GROUP – ESTABLISHED 1994

The Dutch-Hungarian co-founded international DBH Group offers Business services:

- Finance,
- Project Management,
- IT

Financial investment:

- Venture Capital & Incubation

Infrastructure:

- Real Estate, and
- Serviced Offices

for corporate partners.



FINANCIAL SERVICES



PROJECT - AND  
SUBSIDY  
MANAGEMENT



IT AND ERP  
SERVICES



INVESTMENT  
ACTIVITIES



START-UP  
INCUBATION



SERVICED  
OFFICE

# Külpiazi üzletfejlesztési trendek - IT

- A regionális IT cégek új piacokat keresnek, de nincs házon belül kapacitásuk, kompetenciájuk, illetve külpiazi kapcsolatrendszerük, melyet üzletfejlesztésben hasznosíthatnának.
- **Milyen IT cégek érdekesek Törökországban és általában a keleti vagy az afrikai piacokon?**
  - A CEE régióban már bizonyítottak.
  - Olyan új technológiát / üzleti modellt alkalmaznak, mely még ismeretlen / nem alkalmazott a célpiacokon, de azokhoz jól illeszkedik.
  - Nyitottak és alkalmasak helyi partnerekkel közös vállalkozást alapítani
  - Példák: Olaj- és gázipari alkalmazások, közüzemi megoldások, IOT, e-health, MedTech, FinTech, kórházi rendszerek, agrár-informatika, stb.

## Külpiaci üzletfejlesztési trendek - IT

- Milyen IT cégek érdekesek Hollandiában és általában a nyugat-európai piacokon?
  - A CEE régióban már bizonyítottak és ügyfeleik között megtalálható néhány nagy, jól ismert nemzetközi cég, melyek akár referenciát is hajlandóak adni.
  - Technológiájuk nagy hozzáadott értéket jelent a vevőnek.
  - Nem csak a technológia, hanem a kereskedelmi modell is naprakész, rugalmas.
  - Csupán az olcsóbb fejlesztői díjakra nem érdemes építeni, ennél már többet várnak. Bár egyes magasan kvalifikált tanácsadói munkáknál a near shoring modell alacsonyabb napidíjjal kombinálva még hozhat üzletet.
  - A holland piac a kifejezetten költséghatékony innovációkat keresi például következő területeken: Fintech, logisztika, gyártás, hardverinnováció, robotika, stb.

**A külpiazi üzletfejlesztés megkezdése előtt érdemes átgondolni, megtervezni a lehetséges üzleti modelleket.**

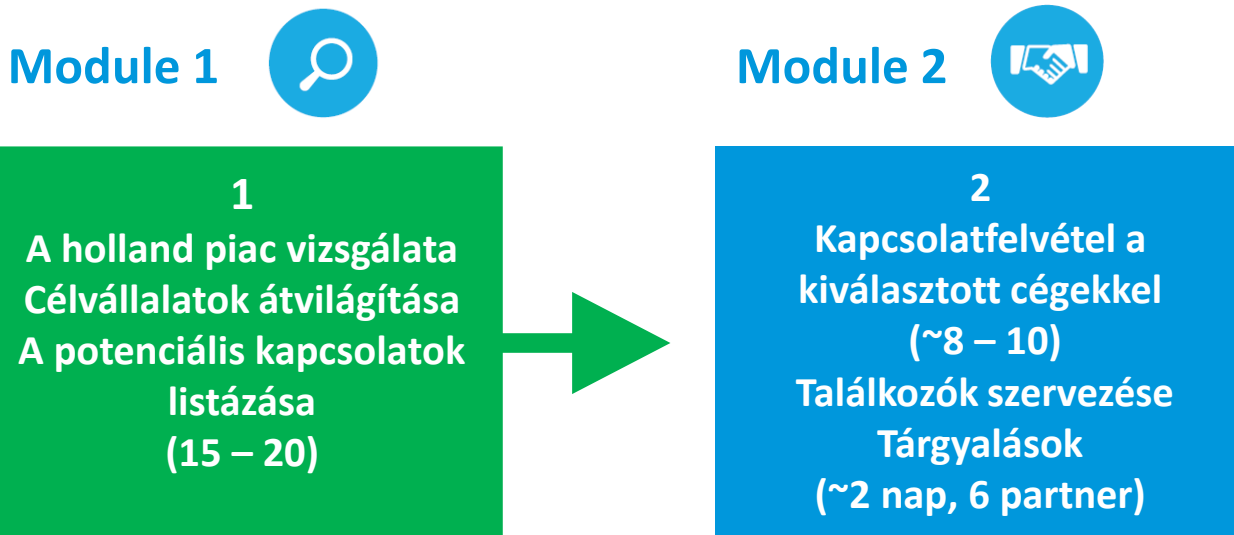
- Saját külképviselet / leányvállalat alapítása
- Helyi disztribútor / viszonteladó
- Joint Venture egy potenciális vevővel vagy konkurencsával
- White label egy nagy ügyfélkörrel rendelkező partnerrel
- Közös fejlesztés / gyártás – joint venture
  
- Mitől működik egy üzleti modell?
- Milyen eszközeim vannak a külpiacra lépéshez?
- Milyen kockázatokat tudok vállalni?

## Legpotensebb piaci szegmensek

Piac	FinTech	e-health / MedTech	Telco	Olaj, gáz, közmű	Agrár
Hollandia és Ny-Európa	X	X	X		
Törökország / Kelet		X	X	X	X
Szubszaharai Afrika	X		X	(X)	X

## Esettanulmány - NL

Testre szabott partnerkeresés és partnerkereső projekt – Egy magyar kis- és középvállalkozás termékeinek és szolgáltatásainak bevezetése a holland piacon



A lehetséges célpontok beazonosítása után az ügyféllel közösen valósítjuk meg az első fázist 2 modul segítségével

## Module 1

### Market investigation



Overview, dynamics, trends, important actors

### Screening companies



Long-list of potential clients and partner companies

### Active in business



Listing of companies and organizations involved in the nearshoring business

### Organizations



Listing IT and outsourcing organizations as possible partner for own event

### Events



Screening of relevant B2B events, seminars, trade shows

### Media



Scoping of Dutch IT media virtual and on paper

## Module 2

We support and give advice on the follow-up

We arrange all logistics within The Netherlands

We provide personal assistance during negotiations

We organize unique meetings with decision makers (~6)

We contact all short-listed companies (~8)



# Esettanulmány 1

## Tapasztalataink

- Egy lehetséges partnerrel több találkozó szükséges
- A partnerkeresés után általában fél- egy éven belül lesz üzlet
- Fontos a helyi partnerek bevonása
- A **kulturális különbségek** figyelembevétele rendkívül fontos
- A magyar vállalatok közül sokan „támogatásfüggők”

A vállalat versenyelőnyét a következő tényezők alapozták meg:

- Kiváló referenciák
- Flexibilitás
- Kiváló minőségű szolgáltatások
- Alacsonyabb ár – a holland vállalatok árérzékenyek, a törökök még jobban

## Esettanulmány 2 – járműipari klaszter együttműködés

Hosszú távú partner kapcsolatok létrehozása magyar járműipari kkv-k és nyugat-európai társaik között kapcsolatainkat használva

1. Fázis

12 hónapon belül együttműködés a klaszterekkel • 3 hosszú távú kapcsolat kezdeményezése magyar és holland járműipari klaszter között

2. Fázis

Kkv-k közötti együttműködés • 12 virtuális találkozó 10 céggel 6 témában • 10 létrehozott kapcsolat • 3 kidolgozott projektötlet megvitatása egy közös projekt találkozó keretében

Következő fázis  
– 12 hónap után

1-3 közös Eu-s projekt kezdeményezése • 2-3 új regionális klaszter bevonása Hollandián és Magyarországon kívül

## Esettanulmány 2

### Megközelítés – ‘Intelligens kapcsolatok’

#### A ‘hagyományos’ út:

Partneri kapcsolatok kialakítása a kkv-k között:

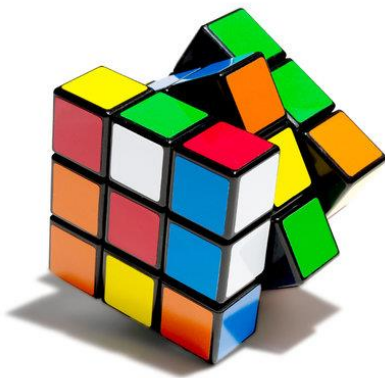
- Kereskedelmi képviselők
- Egyéni látogatások
- Partnerkereső események

#### Az ‘intelligens út’:

A már létező járműipari klaszterek segítése céljaik elérésében:

- A technológia, a kereskedelem és a menedzsment működésének fejlesztése
- Tagi versenyképesség javítása
- A tagok kapcsolatainak és piaci jelenlétének fejlesztése virtuális találkozók szervezésével közös projekt ötletekről
- EU-s projekteken való közös együttműködés kezdeményezése

- **A nemzetközi érvényesülés** elengedhetetlen az innovatív cégeknek (startupoknak)
- **A holland piac kiváló desztináció** az innovatív termékek és szolgáltatások validálására
- A nemzetközi piacokról érkező ötleteket szívesen fogadják
- A magyar jogi személyi formák nem támogatják annyira a nemzetközi terjeszkedést, mint a holland jogi személyi formák
- Könnyebb a hozzáférés a kockázati tőkéhez, stratégiai partnerekhez és befektetőkhez -> 'okos pénz'
- **Kulturális különbségek** a két ország között
- Eindhoven – Budapest – Debrecen -> napi több olcsó járat



- **Network-központúság**
- Magyarország Törökország számára az **exportösztönzés** miatt fontos befektetési cél/üzleti partner
- **Kulturális különbségek** figyelembevétele elengedhetetlen, a hasonlóságok kihangsúlyozása pedig ajánlott
- A török piac **árérzékeny**
- A helyi **nyelvismeret** előny, számos gazdasági szektorban elengedhetetlen
- **Innovatív termékek**re szinte minden szektorban van kereslet, egyre több török IT cég szeretne betörni az európai piacra





[www.dbh-group.com](http://www.dbh-group.com)