

## D5.3 Startup mentorálási kézikönyv

---





PROJEKT SZÁMA	696069
PROJEKT RÖVIDÍTÉSE	START2ACT
KEZDÉS DÁTUMA	2016. 03. 01.
IDŐTARTAM	36 hónap
A LEADANDÓ DOKUMENTUM CÍME	D5.3 Startup mentorálási kézikönyv
A LEADANDÓ DOKUMENTUM HATÁRIDEJE	2017. 03. 31.
A LEADANDÓ DOKUMENTUM FŐ KEDVEZMÉNYEZETTJE	Startups.be

NÉV	SZERVEZET
<b>SZERZŐ(K)</b>	Diana Pati
<b>MUNKATÁRS(AK)</b>	Marleen Heyndrickx

**KÖZZÉTÉTEL SZINTJE**

- Nyilvános
- Bizalmas, kizárólag a konzorcium tagjai részére (ideértve a Bizottság szolgálatait)

**DOKUMENTUMTÖRTÉNET**

VERZIÓ	DÁTUM	MEGJEGYZÉS	KÖZZÉTETTE
01	2017. 02. 20.	Első vázlattervezet	SBE
02	2017. 03. 02.	Szakértői felülvizsgálat	SBE
03	2017. 03. 16.	Kiegészített tartalom	SBE
04	2017. 03. 20.	Szakértői értékelésre elkészített végleges tervezet	SBE
05	2017.04.16	Translation to HU	GEO

A kiadványban megjelenített tartalomért a kizárólagos felelősség a szerzőket terheli. A KKV-ügyi Végrehajtó Ügynökség (EASME) nem tehető felelőssé a weboldalon megjelenő tartalom bármilyen további felhasználásának esetleges következményeiért.





## Tartalomjegyzék

<b>ELŐSZÓ</b> .....	<b>4</b>
<b>1. A STARTUPOKRÓL ÁLTALÁBAN</b> .....	<b>6</b>
1.1 PÉLDÁK A MEGHATÁROZÁSRA .....	6
1.2 A MEGHATÁROZÁS ELEMEI .....	7
<b>2. HOGYAN DOLGOZZUNK STARTUPOKKAL?</b> .....	<b>9</b>
<b>3. HOGYAN BONYOLÍTSUK LE A MENTORÁLÁSI ALKALMAKAT?</b> .....	<b>12</b>
3.1 FELKÉSZÜLÉS .....	12
3.2 FORMÁTUM .....	12
3.3 LEBONYOLÍTÁS .....	12
<b>4. AZ ENERGIAFOGYASZTÁSRÓL ÁLTALÁBAN (LÁSD)</b> .....	<b>14</b>
<b>5. AZ ENERGIAFOGYASZTÁS MÉRÉSE (ELLENŐRIZD)</b> .....	<b>18</b>
<b>6. ENERGIAMEGTAKARÍTÁSI INTÉZKEDÉSEK (CSELEKEDJ)</b> .....	<b>21</b>
<b>7. FÜGGELÉK</b> .....	<b>25</b>





# Előszó

*„Ha javítani akarjuk a környezet minőségét, az egyetlen előre vezető út az, ha mindenkit bevonunk.” -  
Richard Rogers*

## Miért a START2ACT?

Kutatások szerint alacsony költségű vagy külön ráfordítást nem igénylő intézkedésekkel akár 20%-kal is csökkentheted irodád energiafogyasztását és -költségeit. Ez azt jelenti, hogy egy 3,200000 Ft összegű villanyszámla 2,560000 Ft-ra csökkenthető. Az ebből eredő 640.000 Ft-os megtakarítást felhasználhatod egy inspiráló csapatépítő vacsora megszervezésére vagy a marketing költségvetésed növelésére. És ezt mindössze néhány egyszerű energiatakarékosági intézkedéssel elérheted!

A START2ACT küldetése, hogy segítsen a fiatal KKV-knak és startupoknak az energiamegtakarításban és a költségek csökkentésében a munkahelyen azzal, hogy egyszerű, mégis hatékony energiahatékonysági intézkedéseket vezet be a napi rutinjukba. Ehhez térítésmentesen biztosítunk mentorálást és képzéseket az alábbi részt vevő országokban: Belgium, Bulgária, Cseh Köztársaság, Egyesült Királyság, Horvátország, Lengyelország, Magyarország, Románia és Szlovákia.

## Hogyan használd ezt a kézikönyvet?

Ez a kézikönyv áttekintést kíván adni a startupok ökoszisztémájáról és sajátosságairól, valamint arról, hogyan biztosítsunk hatékony, személyre szabott mentorálási programot ezeknek a fiatal, ambiciózus vállalkozásoknak. Szerkezetét tekintve először tanácsokat olvashatsz arról, hogyan definiáljuk és hol találjuk a startup vállalkozásokat, valamint arról, hogy melyek az ökoszisztéma jellemzői és milyen a benne használt nyelvezet, illetve némi betekintést kapsz a startup fejlesztés leginkább alkalmazott módszereibe (lásd: szótár). A javasolt előadásformátum és kérdések végigvezetnek a mentorálási témakörökön, ugyanakkor szabad teret adnak neked, hogy a saját meglátásaiddal és anyagaiddal kiegészítsd azokat.

Egyes részeken érdemes országspecifikus adatokat használni, ezért a helyi piacra kell szabnod a tartalmat, például tippeket oszthatsz meg a helyi finanszírozási lehetőségekről, vagy megvitathatod a beszerzési gyakorlatokat a résztvevőkkel.

A kézikönyv – a mentorálási csomaggal együtt – a LÁSD–ELLENŐRIZD–CSELEKEDJ alapelvet követi. A résztvevők – miután általános, attraktív és gondolatébresztő áttekintést kaptak arról, hogy mi az energia és hogyan használjuk fel – meg fogják érteni az energiafelhasználás szélesebb körű hatásait, és azt, hogyan kövessék nyomon és hogyan optimalizálják egyéni és vállalati fogyasztásukat. Végül a konkrét cselekvési pontok remélhetőleg megkönnyítik a szokásaik megváltoztatását, és cselekvésre ösztönzik a startupokat. Az olyan témák, mint a berendezések fenntartható beszerzése, a közlekedés és mobilitás vagy a finanszírozási és társbefektetési lehetőségek, segítenek majd a vállalkozásoknak az aktuális fejlődési szakaszukhoz illeszkedő, megfelelő cselekvési pontok kiválasztásában.

Összegezve, a startupok az ellenőrző listák és a könnyen teljesíthető energiatakarékosági tippek mellett megkapják az energetikára vagy zöld megoldásokra szakosodott európai és helyi akcelerator programok listáját is (ahol ez lehetséges).

Ez a kézikönyv tartalmazza számodra a képzés anyagát és a referenciákat, amelyek segítségével mélyebben beleáshatod magad abba, hogy mi vezérli a kisebb induló vállalkozások energiahatékonyságát, ám emellett saját





kutatásodra, bevált gyakorlataidra és erőforrásaidra is hivatkozatsz. Minél több információ van a birtokodban, annál jobb!

Kérdéseidet és észrevételeidet bármikor továbbíthatod felénk. Ahogy a lean startup mód mondja: *Építs, mérd, tanulj!*



# 1. A startupokról általában

Az, hogy manapság mit nevezünk startupnak, állandóan változik; nincs olyan európai keretrendszer, amely meghatározná a startup vállalkozásokra irányadó szabályokat. Jelenleg számos megközelítés van érvényben, és a kifejezést egyre széles körben használják – sok esetben a startup elemeket nem tartalmazó KKV-kat is így hívják –, a szakértők azonban a következő alapvető kritériumokban egyetértenek:

A startup egy skálázható, innovatív és technológiaalapú projekt. A vállalkozást a validálási és a növekedési fázisban startupnak nevezik, ám ehhez nem társul konkrét időkeret.<sup>1</sup>

*„A startup olyan vállalkozás, amelyet gyors növekedésre terveztek.”*

*Paul Graham, az Y Combinator alapítója*

## 1.1 Példák a meghatározásra

„A startup egy független szervezet, amely innovatív, technológiafüggő és skálázható terméket állít elő.”

„A startup olyan vállalkozás, amelyet gyors növekedésre terveztek [...] Az egyetlen fontos eleme a növekedés. Minden más, amit a startupokkal társítunk, a növekedésből következik.” – Paul Graham

Paul Graham egyetlen konkrét paraméter alapján különbözteti meg a startupokat az új vállalkozásoktól: ez a skálázhatóság és a rendkívül gyors növekedés lehetősége. A startupok rendkívül gyors növekedés és gyors skálázhatóság elérésére irányuló potenciálja erősen függ az általuk alkalmazott növekedési stratégiák típusaitól.

### Az European Startup Monitor című felmérés

A startupokat a European Startup Monitor című felmérés keretében 3 kritérium mentén határozták meg nagyvonalakban:

- » 10 évnél fiatalabbak
- » Az innovációra összpontosítanak a technológiájukban vagy az üzleti modelljükben
- » A növekedésre koncentrálnak, és a forgalomban és/vagy alkalmazottak számában is emelkedést kívánnak elérni.

### Az amerikai meghatározás

A startup nagy növekedési potenciállal rendelkező, technológiafüggő vállalkozás – a technológia lehet szabadalmaztatott vagy sem. A nagy növekedési potenciált az általa potenciálisan megcélzott piac ítéli meg nemcsak az első termék, hanem az egész jövőkép vonatkozásában (mert bár elkezdhet egy rés piacot megcélolni a szakadékon való átkelés („*Crossing the Chasm*”) stílusban, célja, hogy fősodorbeli legyen, és rendkívül népszerűvé váljon. Ez Steve Blank meghatározásával kombinálva, ahol a startupok ideiglenes szervezetek, ezek skálázható, megismételhető üzleti modellt keresnek.

Egy „skálázható startup” vesz egy innovatív ötletet, és megkeresi azt a skálázható és megismételhető üzleti modellt, amely gyorsan növekvő, nyereséges vállalattá teszi. Nem nagy, hanem óriási vállalattá. Ezt úgy éri el, hogy

1. <sup>1</sup>Forrás: <http://www.paulgraham.com/growth.html>

belép egy óriási piacra, és elveszi az inkubens vállalatok részesedését, vagy új piacot hoz létre, és gyorsan fejleszti azt.

Egy skálázható startupnak általában külső „kockázati” tőkére van szüksége a piaci kereslet és a skálázhatóság létrehozásához. Az alapítóknak pedig szinte természetfeletti képességekkel kell rendelkezniük ahhoz, hogy meggyőzzék a befektetőket az ötletük életképességéről valamint ahhoz, hogy alkalmazottakat és első vásárlókat szerezzenek. Egy skálázható startupnak ésszerűtlen kockázatokat vállaló, hihetetlenül tehetséges emberekre és elképesztően nagy erőfeszítésekre van szüksége az alapítók és az alkalmazottak részéről.

Egy skálázható startupot az első naptól kezdve szándékosan úgy terveznek, hogy nagyvállalat legyen. Az alapítók úgy gondolják, hogy van egy óriási ötletük – olyan, amely 100 millió dolláros vagy még magasabb éves bevételt termelhet –, amellyel szétrombolhatnak egy meglévő piacot, és elszedhetik a vásárlókat a már létező vállalatoktól, vagy új piacot alakíthatnak ki. A skálázható startupok célja, hogy szentelenül magas megtérülést hozzanak az alapítók és befektetők számára, minden rendelkezésre álló külső forrás megmozgatásával.

## 1.2 A meghatározás elemei

- » A skálázhatóság azt jelenti, hogy egy rendszer, hálózat vagy folyamat képes egyre növekvő mennyiségű munkát kezelni, illetve úgy bővíthető, hogy ki tudja szolgálni ezt a növekedést.
- » Skálázható a startupok esetében: a vállalkozás gyors skálázása – olyan üzleti modell, amely lehetővé teszi a skálázhatóságot.
- » Az innováció olyan jobb megoldások alkalmazása, amelyek új követelményeket, ki nem mondott szükségleteket vagy meglévő piaci igényeket elégítenek ki. Ezt még hatékonyabb termékekkel, folyamatokkal, szolgáltatásokkal, technológiákkal vagy üzleti modellekkel érik el, amelyek készen elérhetők a piacok, kormányzatok és a társadalom számára. Az „innováció” kifejezést úgy lehet meghatározni, mint valami eredeti és hatékonyabb – és ebből következően – új dolgot, amely „betör” a piacra vagy a társadalomba.
- » A technológia áruk termeléséhez, szolgáltatások nyújtásához vagy célkitűzések (például tudományos vizsgálat) eléréséhez használt technikák, készségek, módszerek és eljárások összessége. A technológia lehet technikák, eljárások stb. ismerete, vagy beépíthető gépekbe, számítógépekbe, eszközökbe és gyárakba, amelyeket az ilyen dolgok működéséről részletes ismeretekkel nem rendelkező egyének is működtethetnek.

### **Ezért a fentieknek megfelelően a startupok javasolt meghatározása a következő:**

„A startup egy független, tőzsdén nem jegyzett, innovatív, technológiafüggő, skálázható vállalkozás, melyek az első naptól kezdve szándékosan úgy terveznek, hogy nagyvállalat legyen oly módon, hogy szétrombol egy meglévő piacot, és elszedi a vásárlókat a már létező vállalatoktól, vagy új piacot alakít ki, és amelynek célja, hogy szentelenül magas megtérülést hozzon az alapítók és befektetők számára, minden rendelkezésre álló külső forrás megmozgatásával.” (*European Startup Network*)



Ennek alkalmazásában:

- » **független:** jogi meghatározás – más vállalkozás vagy szervezet az alaptőkéjének legfeljebb 25%-át birtokolja;
- » **tőzsdén nem jegyzett:** olyan KKV, amely nem szerepel a tőzsde hivatalos jegyzékében, kivéve az alternatív kereskedési platformokat;
- » **innovatív:** a fent említett általános csoportmentesítési rendelet szerinti meghatározás;
- » **technológiafüggő;**
- » **skálázható.**





## 2. Hogyan dolgozzunk startupokkal?

*Hol találjuk ezeket a „fura szervezeteket”, a titokzatos startupokat?*

A legtöbb országban a startup ökoszisztémák gyorsan fejlődnek, és egyre gyakrabban kerülnek a helyi sajtó címlapjára és hasábjaira. A startupok táptalaja általában a tőke, ugyanakkor az inkubátorházak, az akcelerátorok és a közösségi irodák egész Európában gyorsan terjednek. A nemzeti **startup szövetségek** (például Startups.be, Austrian Startups, Startup Estonia vagy a Német Startup Szövetség) információkat gyűjtenek, és ezeket centralizált platformokon és térképeken mutatják be. Sok esetben nemcsak nemzeti szinten, hanem a legfontosabb városok és indítanak startup programokat, mint például a Startup Amsterdam vagy a Startup Lisboa. Az európai startup ökoszisztéma szereplőiről további információ itt érhető el: [www.europeanstartups.org](http://www.europeanstartups.org)

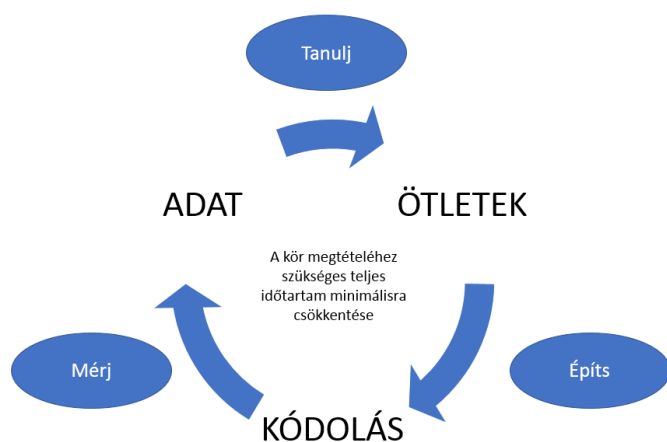
### Elméleti kutatás

Első lépésként ellenőrizd, hogy a szervezeted együttműködik-e egyetemek tudásközpontjaival, amelyek gyakran támogatnak innovatív kiváló vállalkozásokat (tipikus célközönség!). Emellett ajánlott egy elméleti kutatást is végezni a működő inkubátorházakról és akcelerátorokról a saját városodban; általában ezek a legjobb információforrások és a kapuk a startup vállalkozásokhoz. Alternatív lehetőségként a városban található közösségi irodák listája is segíthet a startupok azonosításában, ha az elméleti kutatás nem vezetett kellő eredményre. Szintén elterjedtek a kormányok által támogatott kezdeményezések és pénzforrások, ezért a saját országod digitális menetrendre vonatkozó szakpolitikájában további információkat találhatsz a startupok ökoszisztémájának fejlődéséről.

### Jellemző munkavégzési helyek

A startupok jellemzően közösségi irodákban vagy az inkubátorházak vagy akcelerátorok által biztosított irodákban működnek, vagy egyszerűen csak otthonról, esetleg nyilvános helyeken dolgoznak. Általában akkor kezdenek azon gondolkodni, hogy saját irodát szereznek, amikor elérik a termék és a piac kapcsolódásának szakaszát, és elkezdnek bevételt termelni, vagy nagyobb volumenű finanszírozásra tesznek szert. Minden eset más, mivel nincs az összes helyzetre egységes megoldás, ezért ilyenkor a legjobb magukat a startupokat megkérdezni, hogy melyik fejlődési szakaszban vannak jelenleg, részt vesznek-e inkubátor vagy akcelerátor programban, és hány alkalmazott dolgozik a projekten.

## A Lean startup filozófia



A lean startup egy módszertan, egy világméretű mozgalom, amelyet Eric Ries alkotott meg és dolgozott ki. A startupok általában arra alkalmazzák, hogy gyors tempóban és agilis szoftverfejlesztéssel, minimális átfutási idővel iterálják a termékeket és szolgáltatásokat. Célja, hogy az üzleti hipotézis által vezérelt kísérletezés és a validált tanulóssal összekötött iteratív termékbevezetés kombinációjával lerövidítse az iterációs ciklusokat. Az elmélet központi tételmondata az **építs, mérd, tanulj!** A központi hipotézis szerint, ha a startup vállalkozások az idejüket a korai vásárlók

igényeinek kielégítése céljából a termékek vagy szolgáltatások iteratív építésének szentelik, csökkenthetik a piaci kockázatokat, és megkerülhetik a kezdeti projektfinanszírozást és drága termékbevezetéseket és bukásokat.<sup>2</sup>

A startup világ sajátos nyelvezetet használ, hasonlóan bármely más iparág-specifikus zsargonhoz. A startupokkal való megbeszélések előtt hasznos lehet áttanulmányozni a startup vállalkozók által használt kifejezéseket. Megtörténhet, hogy a vállalkozók nem veszik észre, hogy ezt a zsargont használják, amelyet a startup univerzumon kívül nem alkalmaznak széles körben. Emellett a kockázatitőke-befektetés, a lean startup módszertan és az agilis termékfejlesztés témakörök már önmagukban is elég érdekesnek bizonyulnak, hogy többet tudjunk meg róluk.

### 1. táblázat: Startup szótár

KIFEJEZÉS	RÖVIDÍTÉS/SZINONIMA	JELENTÉS
<b>ACCELERATOR (AKCELERÁTOR)</b>	–	Egy akcelátorban magvető tőkét nyújtanak a tőke utáni megtérülésért cserébe, melynek összege jellemzően 15–50 ezer dollár. A startupokat osztályokba sorolják és csoportokban dolgoznak. Általában határidőt szabnak nekik az intenzív képzés és az iteráció befejezésére (jellemzően 1 hét és 6 hónap közötti időszak). A startupok egy demó nappal zárják az akcelátor programot, amikor pitchelnek a befektetőknek.
<b>ANGEL INVESTOR (ANGYAL BEFEKTETŐ)</b>	Angyalok/üzleti angyalok	Olyan magánszemélyek, akik egy kis összegű tőkét nyújtanak a startupoknak a vállalkozásban való részesedésért cserébe.
<b>BOOTSTRAPPING</b>	–	Egy vállalkozást akkor bootstrappalnak, ha azt a vállalkozó saját tőkéjéből vagy a vállalkozás saját bevételeiből alapították. A kifejezés a „pulling oneself up by one's bootstraps”, azaz a saját erőből felemelkedni kifejezésből ered.
<b>DISRUPTION (SZÉTROMBOLÁS)</b>	–	Akkor diszruptív egy innováció vagy technológia, ha „szétrombolja” a meglévő piacot például azzal, hogy: kihívás elé állítja az árakat a piacon, kiszorít egy régebbi technológiát, vagy megváltoztatja a

2. <sup>2</sup> [https://en.wikipedia.org/wiki/Lean\\_startup](https://en.wikipedia.org/wiki/Lean_startup)

		piaci közönséget.
<b>INCUBATOR (INKUBÁTOR)</b>	–	Olyan szervezet, amely segít a korai szakaszban lévő vállalkozások fejlesztésében, általában a vállalatban való részesedésért cserébe. Az inkubátorházakban működő vállalkozások segítséget kapnak olyan dolgokban, mint a vezetőségük tagjainak összeállítása, növekedésük stratégiába öntése vagy irodahelyiség biztosítása. Hosszabb távú, 6–18 hónapos program.
<b>ITERATION (ITERÁCIÓ)</b>	– (gyors fejlesztés)	Az iteráció egy adott funkciókészlet létrehozására nyitva álló rövid időtartam. Az egyes iterációk általában olyan tevékenységeket foglalnak magukban, mint elemzés, tervezés, fejlesztés és tesztelés.
<b>MINIMUM VIABLE PRODUCT (MINIMÁLISAN ÉLETKÉPES TERMÉK)</b>	MVP	Alacsony költségű prototípus, amely azt méri, hogy egy ötlet mekkora érdeklődést kelt.
<b>PIVOT (IRÁNYVÁLTÁS)</b>	–	Az a képesség, hogy egy startup gyorsan tud irányt változtatni az üzleti stratégiáján, például egy vállalati szerveres startup, amely gyors irányváltással vállalati felhőalapú vállalkozássá kíván válni.
<b>SCALEUP (KÉSŐBBI, NÖVEKEDÉSI SZAKASZBAN LÉVŐ VÁLLALKOZÁSOK)</b>	–	Növekedési szakaszban lévő startupok (piaci validálás, exponenciális növekedés, általában kapott kockázati befektetést, több mint egy országban aktív).
<b>SEED INVESTMENT (MAGVETŐ BEFEKTETÉS)</b>	–	Korai szakaszban nyújtott finanszírozás startupok részére. Általában a befektetések első hivatalos köre.
<b>SOFTWARE AS A SERVICE (SZOFTVER, MINT SZOLGÁLTATÁS)</b>	SaaS	Szoftver, mint szolgáltatás. Olyan szoftvertermék, amelyet a távolban hosztolnak általában az interneten keresztül (azaz „a felhőben”).
<b>STAGE (FÁZIS)</b>	–	Azt mutatja, hogy milyen fejlődési szakaszban van a startup (felfedezés, validálás, hatékonyság, skálázás) a Startup Genome Report <sup>3</sup> szerint.
<b>STARTUP</b>	–	Innovatív terméket vagy szolgáltatást kínáló kisméretű technológiafüggő vállalkozás, amely skálázható üzleti modellel és globális ambíciókkal rendelkezik.
<b>UNICORN (UNIKORNIS)</b>	–	Olyan vállalkozás, amely legalább egy milliárd dollárt ér, és még mindig magántulajdonban van.
<b>VENTURE CAPITAL (KOCKÁZATI TŐKE)</b>	VC	

3. <sup>3</sup> [https://s3.amazonaws.com/startupcompass-public/StartupGenomeReport1\\_Why\\_Startups\\_Succeed\\_v2.pdf](https://s3.amazonaws.com/startupcompass-public/StartupGenomeReport1_Why_Startups_Succeed_v2.pdf)

## 3. Hogyan bonyolítsuk le a mentorálási alkalmakat?

### 3.1 Felkészülés

A startup vállalkozásoknak általában kevés idejük van, mivel gyorsaságuk határozza meg, hogy sikeresek lesznek-e vagy elbuknak. Győződj meg róla, hogy a tartalom illeszkedik az igényeikhez, például ne beszélj hosszan az energiatakarékos termelésről, ha egyik résztvevő vállalkozás sem dolgozik fizikailag létező terméken (hardveren vagy fogyasztói cikken).

A közösségi irodák, inkubátorok és akcelerátorok általában rendelkeznek egy fő közösség-szervezővel, aki felügyeli a rendezvényeket és a képzési naptárat. Vedd fel vele a kapcsolatot, hogy megbeszéljétek az esemény időpontját, és hogy lefoglaljatok egy, a szükséges felszereléseket tartalmazó termet.

Javasoljuk, hogy az esemény előtt küldj meghívót a részletes programmal együtt, amelyet terjeszteni lehet a startupok körében.

### 3.2 Formátum

A bemutató megtartásához körülbelül 45–60 perc szükséges. 15 perces bevezetővel és még 15 perc kérdések-válaszok szekcióval érdemes számolni, így egy bemutatóra összesen 1,5 óra idővel lehet tervezni.

A bemutatón ideális esetben 10-20 startup vesz részt. Ha ez a szám magasabb, akkor nehezebben lehet hatékonyan lebonyolítani a mentorálást. Egyedi esetek természetesen előfordulhatnak, például ha az egyik inkubátorban nincs elég érdeklődő startup, míg egy másikban túl sokan jelentkeztek fel egy eseményre. A mentorálási tájékoztató általában nagyobb közönség előtt való bemutatásra is alkalmas, ám a személyre szabottabb lebonyolítás érdekében kisebb csoportok javasoltak. A személyesebb megoldás alkalmazásával általában több startuptot lehet meggyőzni arról, hogy a START2ACT platform aktív felhasználójává váljon.

### 3.3 Lebonyolítás

Az energiahatékonyság a költségek csökkentéséről szól, amelynek segítségével megvédhető a környezet, ám a mi megközelítésünk szerint úgy kell energiahatékonnyá és fenntarthatóvá válni, hogy közben fenntartjuk az alkalmazottak és az irodába látogató ügyfelek kényelmi szintjét. A kényelem hiánya az irodában a termelékenység mérhető csökkenéséhez vezethet<sup>4</sup>.

#### Bevezetés

Először mutatkozzanak be a vállalkozások névvel, cégnévvel és szakterülettel (lásd a függelékben található vertikális területeket), és említsék meg, hogy műveleteik során sok energiát fogyasztanak-e, közösségi vagy saját irodában dolgoznak-e, illetve, hogy ismerik-e a munkájukhoz felhasznált energia mennyiségét (pl. adatközpontok lábnyoma). Ez segít a mentorálást olyan irányba terelni, amely minden résztvevő számára hasznos lehet.

4. <sup>4</sup> <https://eit.europa.eu/newsroom/climate-kic-new-energy-saving-system-estimates-productivity-loss-due-high-indoor-co2-levels>

- » Mutatkozz be: ki vagy, melyik cégnek dolgozol és a startupod melyik ágazatban aktív.
- » Iroda: honnan dolgozol? Közösségi, bérelt, saját irodában vagy távolról?
- » Energiafogyasztás: mennyi energiát fogyasztasz az irodában, és mennyit a munkafolyamatok?

## Képzés

A Startup Képzési Csomag körvonalazza a bemutató menetét a témakörök javasolt sorrendjének megadásával. Az előadásba ugyanakkor beilleszthető egy kérdések és válaszok szekció, illetve az adott közönség számára irreleváns témák átugorhatók. Ha az összes résztvevő megosztott irodában dolgozik, érdemes megkérdezni őket, hogy szeretnék-e végigmenni az irodabérlés összes variációján. Hasonlóképpen, ha a közönség nagy része energiához kapcsolódó vállalkozásokból áll, az első részt érdemes lerövidíteni – ők valószínűleg már nagyon is tudatában vannak az energiamegtakarítás fontosságának.

## Helyszíni visszajelző űrlap

A közvetlen visszajelzések begyűjtése mellett az e-mail-címek elkérése (hozzájárulás kérését nem elfelejtve!) és a nyomon követő tevékenységek miatt is fontos. A visszajelző űrlap célja, hogy visszajelzést gyűjts az előadásról. Az űrlap mintája a függelékben található.

## Nyomon követés felajánlása

Az időbeosztásodtól és a kapacitásodtól függően a START2ACT online kínálatán felül nyomon követési szolgáltatásokat is felajánlatsz a résztvevők számára.

## 4. Az energiafogyasztásról általában (LÁSD)

A cél az, hogy megértsük az energiafogyasztást és annak mindennapi hatásait. Továbbá az, hogy tudatosítsuk a túlzott energiafogyasztás következményeit, és üzeneteket közvetítsünk arról, hogy egyéni és vállalati szinten is tehetünk lépéseket, hogy csökkentsük a káros hatásokat (hosszú távú gondolkodás). Hangsúlyozni kell az energiával kapcsolatos tudatosságot és ennek hatását a jólétre.



### Trias energetica<sup>5</sup>

A módszert a Delfti Egyetem fejlesztette ki, amely az éghajlat-semlegesség intelligens megközelítésének előmozdítására irányul. Ennek a logikáját követve először energiatakarékosan kell csökkentenünk az energiaszükségletünket. Másodsor, megújuló energiaforrásokat kell használnunk a fennmaradó energiaszükségletünk kielégítésére. Csak ezután szabad fosszilis tüzelőanyagokat alkalmaznunk a lehető leghatékonyabb és legtisztább módon.

5. <sup>5</sup> <http://www.eurima.org/energy-efficiency-in-buildings/trias-energetica>

## A Trias energetica koncepció: a legfenntarthatóbb energia a megtakarított energia.



Egyszerűbben kifejezve:

- » korlátozd az energiafogyasztásodat;
- » ha energiára van szükséged, zöld energiát használj;
- » ha ez nem lehetséges, használj „klasszikus” energiát, de ezt fenntartható módon tedd.

### Szénlábnyom

A szénlábnyom történelmi meghatározása szerint „[egyén, esemény, szervezet, termék] által okozott összes üvegházhatásúgáz-kibocsátás szén-dioxid egyenértékben kifejezve.”<sup>6</sup> Magyarország vonatkozásában a közelmúltbeli adatok az alábbiakat mutatják:

- » Összes CO<sub>2</sub>eq-kibocsátás: 57,5 m t
- » Magyarországon fejenként: 4,4 t
- » Európában fejenként: 8,23 t

Fontos: a szénlábnyomról való beszélgetésnek nem az a célja, hogy felkeltsük a résztvevők büntudatát vagy kényelmetlen helyzetbe hozzuk őket. Ez arra irányul, hogy a vállalkozások jobban tudatosítsák magukban a saját energialábnyomukat, és megváltozzanak a szokásaik azokban a helyzetekben, amikor meghozzák mindennapos döntéseiket – többek között az üzleti utakról. Kalkulátor (angol nyelven): <http://www.travelmath.com/flight-emissions/>.

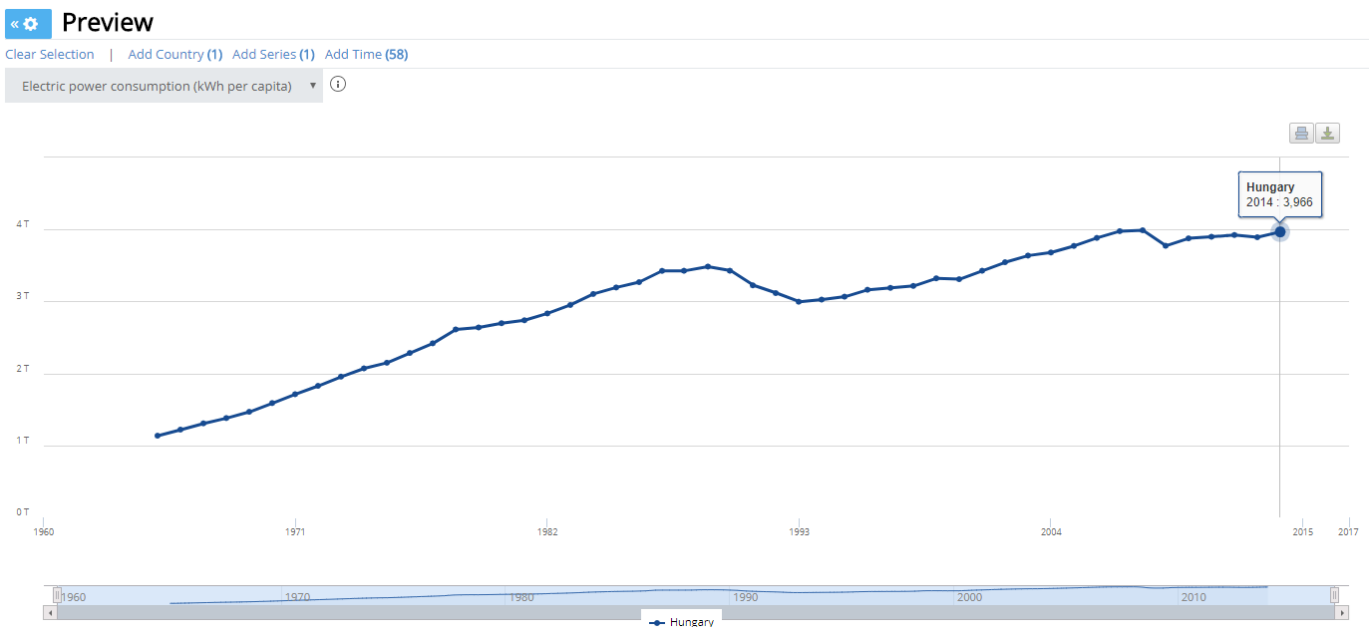
6. <sup>6</sup> <https://hu.wikipedia.org/wiki/Sz%C3%A9nl%C3%A1bnyom>

Például a legtöbben kétszer is meggondolnánk, hogy részt vegyenek-e egy tengerentúli konferencián vagy megbeszélésen – kivéve, ha az elkerülhetetlen –, ha tudnák, hogy ez milyen hatást gyakorol a környezetre.<sup>7</sup>

## Energiafogyasztási adatok

Az energia legtöbbször csak elvont jelenségnek tűnik, amikor próbáljuk megérteni a magánszemélyek és az ipar által elhasznált energia hatalmas mennyiségét. Magyarország például az elmúlt közel 50 évben 1135 kWh-ról 3966 kWh-ra, azaz háromszorosára nőtt az egy főre eső villamosenergia-fogyasztás.<sup>8</sup> A Magyarországra vonatkozó legfrissebb adatok itt érhetők el (angol nyelven): <https://www.iea.org/media/countries/Hungary.pdf>

A villamosenergia-fogyasztás az erőművek és a kapcsolt energiatermelő létesítmények termelését méri, mínusz a továbbítás, elosztás és átalakítás veszteségei, valamint a kapcsolt energiatermelő létesítmények saját felhasználása.<sup>9</sup>



7. <sup>7</sup> [http://www.bilans-ges.ademe.fr/en/accueil/contenu/index/page/calculation\\_methods/siGras/0](http://www.bilans-ges.ademe.fr/en/accueil/contenu/index/page/calculation_methods/siGras/0)

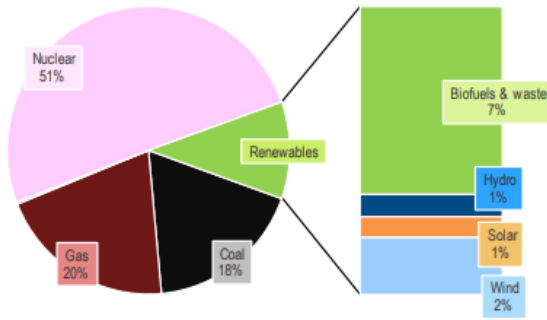
8. <sup>8</sup> <https://data.worldbank.org/indicator/EG.USE.ELEC.KH.PC?locations=HU>

9. <sup>9</sup> <http://data.worldbank.org/indicator/EG.USE.ELEC.KH.PC?end=2013&start=1971&view=chart>



## Energiafogyasztás Magyarországon

**ELECTRICITY GENERATION: 31.8 TWh**  
 11% renewables (IEA average: 24%)



**1. ábra: Energiamix Magyarországon, Forrás: IEA**

„Magyarország új Energiastratégiája, a Nemzeti Energiastratégia 2030, amely 2012-ben került kiadásra, egy jelentős előrelépést jelentett a kormányzati ágazati politika hosszú távú elképzeléseinek megfogalmazásában. A stratégia fő célja az volt, hogy egy fenntartható és biztonságos energiaszektort teremtsen, amely a gazdaság versenyképességének kedvez.

A családi bevételeket jelentősen befolyásoló magas energiaárakra való tekintettel a kormány kötelezően elrendelte az energiaárak, és ezáltal a háztartási energiaszámlák csökkentését. Míg ennek a rövid távú következményeként valóban csökkentek az energiaszámlák, hosszú távon ez a politika káros hatással lehet az ország versenyképességére. A megújuló energia előállításának mértéke

jelentősen nőtt az elmúlt évtizedben, azonban az ágazati növekedés lelassult. A közelmúltbeli reformok és a megújuló energiaforrásokból előállított áramot támogató rendszer bemutatása megállíthatják ezt a lelassulási folyamatot. Másfelől olyan intézkedések is születtek, amelyek korlátozzák a szélenergia előállítását és így negatív hatást gyakorolnak az ágazatra.

A széndioxid-kibocsátás mértéke csökkent és a gazdaság csökkenő mértékben szén-intenzív. Ennek ellenére fontos lenne, hogy az ország a jelenleginél ambiciózusabb széndioxid-kibocsátást csökkentő célokat tűzzön ki. Az energiabiztonság nőtt és számos, az olaj-, áram-, és természetes gázinfrastruktúrába való befektetés valósult meg. További befektetésekre is számítani lehet, főleg a két új atomenergia-előállító egység kapcsán.”<sup>10</sup>

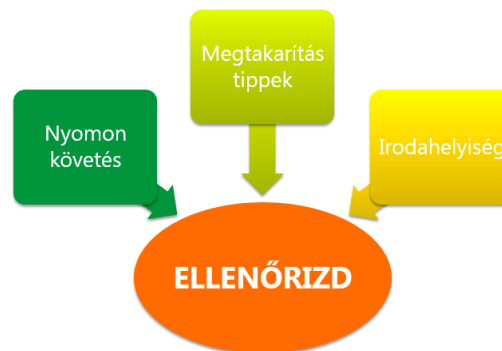
10. <sup>10</sup> <https://www.iea.org/countries/membercountries/hungary/>

## 5. Az energiafogyasztás mérése (ELLENŐRIZD)

„Minden nap többet költünk a szükségesnél az energiára a hiányos szigetelés, a nem hatékony világítás, háztartási eszközök és hűtő- és fűtőberendezések miatt – ezt a pénzt megtakaríthatnánk, ha befektetnénk az energiahatékonyságba.” – **Bernie Sanders**



### Az energiafogyasztás általában



### Az energiahatékonyság figyelemmel kísérése

#### Hogyan mérjük az általunk és a vállalkozás által felhasznált energia mennyiségét?

Számos eszköz és szolgáltatás áll rendelkezésre, hogy tudatos döntést hozhassunk a magánszemélyek és a vállalatok által felhasznált energia ellenőrzésével kapcsolatban. Érdemes különbséget tenni az egyéni fogyasztás, a munkahelyi folyamatok által felhasznált energia (iroda) és a termelés és gyártás által fogyasztott energia között.

- » **Egyéni szinten:** energiatakarékosági tippek
- » **Vállalati szinten:** energiafogyasztás és villanyszámla bérelt irodahelyiségben kontra közösségi irodában vagy távmunkában
- » **Termelés:** energiafogyasztás nyomon követése

További olvasnivaló itt található (angol nyelven):

[http://www.iea.org/publications/freepublications/publication/EnergyEfficiencyIndicatorsHighlights\\_2016.pdf](http://www.iea.org/publications/freepublications/publication/EnergyEfficiencyIndicatorsHighlights_2016.pdf).

**Eszközök és ellenőrző lista (angol nyelven):** <https://www.energinvest.be/tools>.

**Példa:** Eszköz az otthoni és munkahelyi energiafogyasztásod kezelésére a **PEAKapp** egy olyan telefonra vagy tabletre letölthető alkalmazás, amely segít energiát megtakarítani és ellenőrzés alatt tartani a háztartásod energiafogyasztását. Ez az innovatív alkalmazás lehetővé teszi majd az energiatudatosok számára, hogy olcsó, zöld, karbonszegény energiát továbbítsanak az azonnali piacról a háztartásoknak.

**Profi tipp:** keress és ajánlj helyi startup megoldásokat! 😊 például: HU – Energrade, Heatventors, Greenergizer

## Energiamegtakarítás kontra egyéb költségek

### Hogyan viszonyul az energiafogyasztásod és a lehetséges megtakarítás az egyéb költségeidhez (pl. marketing)?

Viszonylag egyszerű intézkedések bevezetésével – amelyek ideális esetben a szokásaiddá fognak válni – jelentős mértékű költségcsökkentés érhető el, ezt azonban gyakran elfelejtik a vezetők. A kutatások azt mutatják, hogy x% energiamegtakarítás x Ft költségcsökkenést eredményez.

#### Feladat:

Amint meghatározottak az összeget a részt vevő vállalkozások átlagos mérete alapján (ha gyártással foglalkozó nagyobb vállalkozások vannak jelen, a számokat ehhez kell igazítani, hogy reális képet adjanak), kérdezd meg a startupokat, hogy ez a pénz mire lenne elég, ha marketingre/értékesítésre/HR-re költenék.

#### Példák:

- » Marketing: Hány oldallátogatást, AdWords hirdetést vásárolhatsz x Ft-ért?
- » Csoportvezetés: Felvehetnél egy gyakornokot fél évre?
- » Műveletek: Ez fedezné az irodai juttatásokat, például ingyenes italokat és gyümölcsöt 6 hónapra keresztül?

## Közösségi vagy saját iroda?

Ezen az előadáson a bevezetés során adott válaszok alapján és azokhoz igazítva megvitatjátok a különböző lehetőségeket. Ha a legtöbb résztvevő közösségi irodában dolgozik, azt kell megbeszélnetek, hogy tervezik-e a saját irodába költözést, és ha igen, milyen szempontokat érdemes figyelembe venniük az ajánlatokban. Másfelől, ha a legtöbben saját irodában dolgoznak, vitassátok meg az energiamegtakarítás feltételeit, például van-e saját fogyasztásmérőjük vagy általánosítást fizetnek; mekkora ráhatásuk van arra, hogy a használaton kívüli helyiségeket hogyan hűtik/szellőztetik/világítják meg?, stb.<sup>11</sup>

Az előnyök és a hátrányok elemzése minden esetben áttekintést nyújthat a különböző lehetőségekről. Általában a módszerek kombinálása lesz a legjobb és leginkább energiateljes, vállalkozásra szabott megoldás. Fontos azt is hangsúlyozni, hogy nincs legjobb vagy legrosszabb opció; a feladat célja, hogy tájékoztassa a résztvevőket, hogy mennyire sok lehetőség áll rendelkezésre, és hogy mit érdemes figyelembe venni a bérleti díjnál.

### Mintakérdések a létesítmény tulajdonosának/az ingatlan kezelőjének:

- » Mit tartalmaznak a közüzemi számlák?
- » Van lehetőség egyéni fogyasztásmérők felszerelésére?
- » Mire használják a közös helyiségeket és hogyan mérik a fogyasztásukat?
- » Van az épületnek saját energetikai tanúsítványa?
- » Milyen a szigetelés mértéke és állapota?
- » Ellenőrizd az egyes irodák elhelyezkedését is: ablakok elhelyezése, napsütéses órák száma, szomszédos irodák.
- » Terveznek-e társbefektetési lehetőségeket, illetve azt, hogy megtermelik az épület által felhasznált energiát (energiateljesítményre vonatkozó szerződés)?

11. <sup>11</sup> <https://www.wellcertified.com/>

## A különböző opciók előnyei és a figyelembe veendő hátrányai:

### Otthoni munka, távmunka:

ELŐNYÖK	HÁTRÁNYOK
a leginkább energiatakarékos lehetőség	növelheti az otthoni energiafogyasztást
nincs ingázás	elszigeteltség, csoportkommunikáció hiánya
nincs szükség bérlésre vagy ingatlanvásárlásra	„nincs bázis”, extra logisztika szükséges a csapattevékenységekhez vagy ügyfelek fogadásához

### Közösségi iroda – rugalmas asztalkiosztás

ELŐNYÖK	HÁTRÁNYOK
rugalmas asztalkiosztás	nincs állandó irodahelyiség vagy munkaállomás
közösségi érzés	kevesebb lehetőség az „elvonulásra”
könnyű kiszámolni a költségeket, nem kell rezsiköltséget fizetni az iroda fenntartásáért	nincs ráhatás a kifizetett energiakiadásokra és a közös helyiségek állapotára

### Irodahelyiség bérlése – közös helyiségekkel (több bérlővel rendelkező épületek)

ELŐNYÖK	HÁTRÁNYOK
állandó irodahelyiség és munkaállomás	kevesebb rugalmasság, drágább
a csapat együtt tud dolgozni	az egyterű vagy többterű irodabeosztás vitákat okozhat
könnyű kiszámolni a költségeket és a rezsiköltségeket	A közüzemi kiadások további kalkulációt igényelnek -> fix ár vagy mérés?*

\*Van érvényes energiateljesítményre vonatkozó szerződés?

## 6. Energiamegtakarítási intézkedések (CSELEKEDJ)



### Energiafogyasztás általában



### A berendezések fenntarthatósága és beszerzése

A beszerzés nagyon ijesztőnek hangozhat, különösen a kisebb startup vállalkozások számára. Ezt a mítoszt azonban meg kell cáfolni, és el kell hozni a beszerzési lehetőségeket a kisebb vállalkozásoknak is, mivel jelentős költségmegtakarítást eredményezhetnek. Az irodai berendezések vásárlása a működési költségvetés jelentős részét teszi ki, nem is beszélve az ezek kiválasztásával/megrendelésével/beszerelésével járó többletmunkáról. A berendezések árcédulája.

Amazon árkövető: <https://de.camelcamelcamel.com/>

### Energiamegtakarítási tippek a mindennapokra<sup>12</sup>

- » Kapcsolj le minden nem lényeges világítást a munkaidőn kívül – ezzel 10%-ot spórolsz a világítás költségein.
- » Kapcsolj ki minden használaton kívüli személyi számítógépet, laptopot és monitort – ezzel 5%-ot spórolsz az energiaköltségeken.
- » Kísérletezz a fűtés és a légkondicionálás ki- és bekapcsolási idejével, és kapcsolj le a munkanap vége előtt – ezzel 20%-ot spórolsz a fűtési és hűtési költségeken.
- » Győződj meg arról, hogy energiatakarékos világítást használj az épületekben. Jelenleg a LED égők a legtakarékosabbak, ezeket követik a neoncsövek. Ezek az égők majdnem 90%-kal hatékonyabbak a hagyományos égőknél, és a költségek is ilyen irányba mozdultak az elmúlt években.
- » A hűtés és a fűtés csupán néhány fokkal való átállítása drasztikusan csökkentheti a költségeidet. Ha csak egy fokkal is lejjebb csavarod a termosztátot, évente 100 fontot is megtakaríthatsz egy kisebb bolt esetében.
- » Amennyiben módodban áll, cseréld le az asztali számítógépeket laptopokra, mivel ezek 85%-kal kevesebb energiát fogyasztanak.

12. <sup>12</sup> <https://www.virginstartup.org/how-to/how-startups-can-reduce-their-energy-costs>

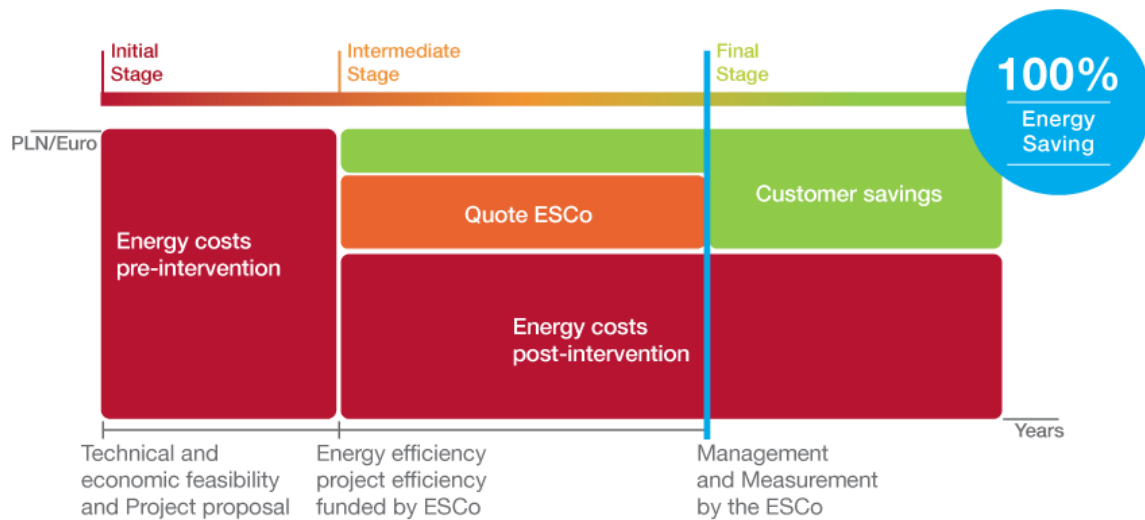
Ide írhatod a más képzések során alkalmazott tippjeidet.

Profi tipp:

- » Közel nulla energiaigényű szállodába menj nyaralni: a [Nearly Zero Energy Hotels](#) kezdeményezés támogatja az európai szállodákat abban, hogy még inkább energiatakarékosá váljanak, és elérjék a közel nulla energiaigényhez kapcsolódó célokat. A kezdeményezéshez csatlakozó szállodák megmutatják, hogy tudja a vendéglátóipari ágazat csökkenteni az épületek üvegházhatásúgáz-kibocsátását és energiafogyasztását. Tekintsd meg azt a [16 kísérleti szállodát](#), amelyek már tettek ez irányú lépéseket!<sup>13</sup> 😊

### Társbefektetés és finanszírozás

Az energetikai befektetések régen költségesek voltak, és rengeteg tervezést és szakértelmet igényeltek. Ahogy a megújuló energiaforrások elkezdtek teret nyerni, a helyi önkormányzatok is több diverzifikált forrást és támogatást különítettek el az energiahatékonyságra. Egyre több vállalkozás számára érhető el a saját energia megtermelésére irányuló társbefektetések akár energiaszövetkezetek (lásd: REscoop) formájában is. Az energiahatékonysági módszerekbe való befektetések megtérülése általában években mérhető, ezért a befektetésre a legjobb időpont a „minél korábban, annál jobb”. Érdemes megvizsgálni az adott régióban elérhető lehetőségeket, mivel a fenntartható energia termelésének helyi sajátosságait mindig figyelembe kell venni.



A finanszírozási lehetőségek Magyarországon (és más országokban) [itt](#) érhető el (angol nyelven).

13. <sup>13</sup> <https://ec.europa.eu/easme/en/news/5-ways-save-energy-2017>



## Funding - Hungary

Who can apply? Areas Hungary Search

### European Local Energy Assistance (ELENA)

ELENA is a European technical assistance facility providing grants to regions and local authorities in order to accelerate their investment programmes in the fields of energy and climate change.

READ MORE DURATION: UNTIL EXHAUSTION OF FUNDS | AMOUNT: €30 BILLION

### COHESION FUND

Financial arm of the EU Cohesion Policy aiming to reduce economic and social disparities amongst Member States of the European Union

READ MORE DURATION: 2014-2020 | AMOUNT: EU26 BUDGET: €68.7 BILLION

### COUNCIL OF EUROPE DEVELOPMENT BANK

A multilateral development bank focusing on social aspects amongst 43 Member States of the Council of Europe. Its scope of action includes various sectors directly contributing to strengthening social cohesion in Europe.

READ MORE DURATION: ONGOING | AMOUNT: ACCORDING TO DEMAND

STAY INFORMED  
SUBSCRIBE TO EMAIL UPDATES

### FREE SOLUTIONS

BIOGAS BIOFUELS BIOMASS

LNG, LIQUEFIED NATURAL GAS

LPG, LIQUEFIED PETROLEUM GAS

CONDENSING BOILERS FOR HOME HEATING

MICRO-COMBINED HEAT AND POWER (MICRO-CHP)

HEAT PUMP, GAS OR LPG

GROUND-SOURCE HEAT PUMPS

ATTIC AND WALL INSULATION

INSULATION, WINDOWS

PHOTOVOLTAIC (PV) POWER

Magyar támogatások az energiahatékonyságra KKV-k részére: [http://mehi.hu/energiahatekonysagi\\_palyazatok](http://mehi.hu/energiahatekonysagi_palyazatok)

### Társbefektetés:

- » <https://rescoop.eu/get-your-projects-financed>
- » <https://hunban.eu/for-entrepreneurs/>

# HUNGARIAN BUSINESS ANGEL NETWORK

ANGEL INVESTMENT DAY FOR ENTREPRENEURS JOIN US! ABOUT HUNBAN OUR TEAM NEWS

## For Entrepreneurs

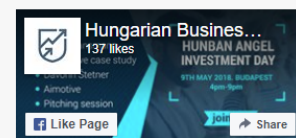
HUNBAN is interested in early-stage companies who are looking for investment for their financial and strategic growth. By filling out the application form the company should express their uniqueness and potential for great return on investment.

Do not hesitate to apply if your company fits into the following criteria:

- Located in the European Union
- Expected fund is between €50k and €500k
- A strong business plan is a must have

[Apply Here](#)

Like us on Facebook!



Be the first of your friends to like this

Upcoming Events

Az utóbbi években elterjedőben vannak az energiateljesítményre vonatkozó szerződések, mivel általuk a létesítmény tulajdonosa és a bérlők olyan finanszírozási lehetőségeket vehetnek igénybe, amelyekben a jövőbeni (garantált) energiamegtakarítás gyakran költségvetési szempontból semleges módon fedezi a kezdeti befektetést.<sup>14</sup>

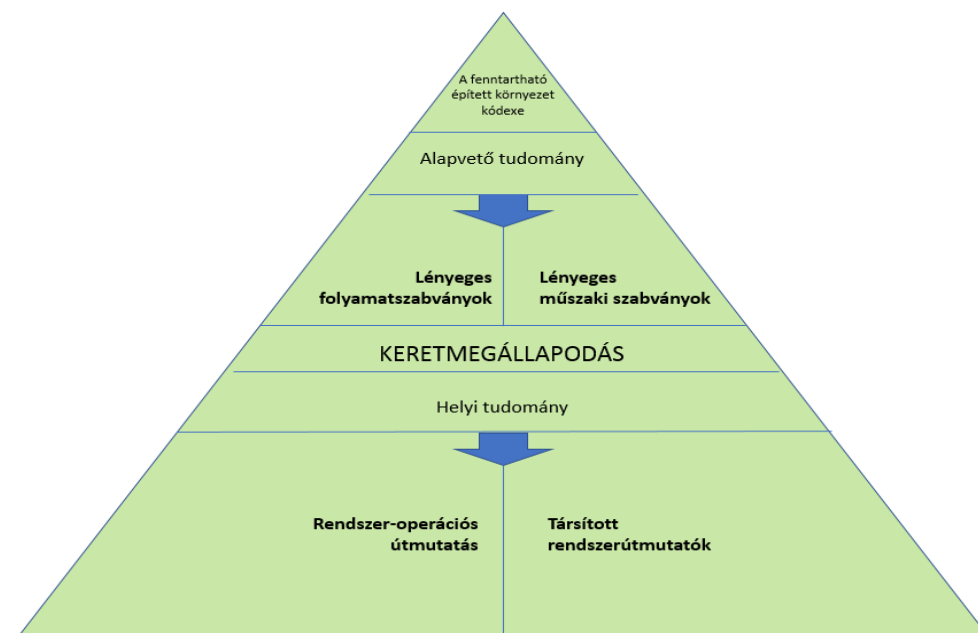
### A mobilitás mint takarékosági módszer

A gazdasági recesszió a közlekedés iránti kereslet csökkenésével alacsonyabb szennyezőanyag-kibocsátást eredményezett. A közlekedés még mindig az EU üvegházhatásúgáz-kibocsátásának 25%-áért felelős, és jelentős mértékben hozzájárul a levegőszennyezéshez, a zajhoz és az élőhelyek szétdarabolódásához.<sup>15</sup> Igen egyszerűen kezdhetünk el energiát megtakarítani például azzal, hogy megvizsgáljuk, hogyan ingáznak az emberek a munkahelyükre. A gépkocsi helyett a tömegközlekedés használata (ennek ösztönzése juttatások nyújtásával), a kerékpárral való ingázás lehetőségének felmérése (kerékpármegosztó lehetőségek, irodai kerékpárflotta vásárlása), vagy, ha egyik lehetőség sem működik az adott körülmények között, egy jól szervezett és megfelelően támogatott telekocsirendszer jelentősen csökkentheti az energiához kapcsolódó kibocsátást. A távmunka lehetőségének bevezetése a munkaterheléstől függően vagy a közösségi irodák vagy közös helyiségek használata a munkavégzéshez szintén mérsékelheti a költségeket, és előnyöket is nyújthat a munkavállaló számára (nagyobb szabadságot az idejük beosztása felett).

- » telekocsirendszert ösztönzők
- » megállapodás az olajtársaságokkal
- » az irodának a vonatállomáshoz (tömegközlekedési ponthoz) közel kell elhelyezkednie
- » elektromos kerékpárok

Ezen a linken található egy kalkulátor, amely ismerteti az ingázás környezetre gyakorolt hatását:

[https://co2.myclimate.org/en/car\\_calculators/new](https://co2.myclimate.org/en/car_calculators/new)



A BREEAM<sup>16</sup> (*Building Research Establishment Environmental Assessment Methodology*, épületminősítő környezetvédelmi értékelési módszer) szintén jó mutatója az épületek (anyagok és energiafogyasztás) közlekedéssel és az elhelyezkedéssel kombinált fenntarthatóságának.

14. <sup>14</sup> <https://www.energinvest.be/insights/how-to-implement-energy-performance-contracts-in-multi-tenant-building-pools-using-the-smartepc-model>

15. <sup>15</sup> <http://www.eea.europa.eu/soer>

16. <sup>16</sup> <http://www.breeam.com/>



## Zöld akceleratorok és inkubátorok

Az okos városok a város és a lakói közötti új típusú kötődés szimbólumaivá váltak. Az okos megoldásokat a mobilitásban, a logisztikában, a szállításban, az energetikában vagy az oktatásban úgy alakítják ki, hogy átformálják, hogyan élünk a városainkban. Az átalakulás jelenleg is zajlik, mivel egyre több támogató kezdeményezés tűnik fel a színen, hogy közösségeket hozzon létre az együttműködő gazdaság új hullámából. Ezért ha felkeltette a figyelmed ez a téma, és érdekelnek az okos megoldások, itt találod a megfontolandó, elérhető inkubációs/akcelerator programokat, illetve támogató kezdeményezéseket. Még ha a terméked jelenleg nem is illik bele ezekbe a kategóriákba, biztosan tanulsz majd új, innovatív módszereket és olyan ötleteket, amelyek pozitívan befolyásolhatják a te küldetésed is. És fordítva is igaz, hogy a potenciális együttműködési lehetőségek keresése az okos városokkal bizonyítottan hatást ér el azzal, hogy összeköti a különböző ágazatokat és ötleteket.

## Startup energiamegtakarítási cselekvési terv

### Kezdeményezések Európában és a részt vevő országokban

#### Európa-szerte:

- » Rockstart: <https://www.rockstart.com/accelerator/smart-energy/>
- » Climate-KIC: <http://www.climate-kic.org/>
- » Startupbootcamp: <https://www.startupbootcamp.org/accelerator/smart-transportation-energy/>

ORSZÁG	PROGRAMOK
BELGIUM	Watt Factory, GreenBizz, GreenVille
BULGÁRIA	LaunchHub, <a href="#">Cleantech Bulgaria</a> , Eleven
HORVÁTORSZÁG	ZIP
CSEH KÖZTÁRSASÁG	Startup Yard, StarCube
MAGYARORSZÁG	Traction Tribe, Digital Factory, Hiventures, iCatapult, Design Terminal, Oxo Labs, CEED Tech HU
LENGYELORSZÁG	GreenEvo, Starter Rocket, Bitspiration Booster, StartupHub Warsaw, AIP Seed Capital, hub:raum, Huga Thing
ROMÁNIA	Innovation Labs, Connect Accelerator, Spherik, Simplon, TechHub
SZLOVÁKIA	The Spot, CEED Tech, RubixLab
EGYESÜLT KIRÁLYSÁG	<a href="#">Bethnal Green Ventures</a> , <a href="#">Digital Greenwich</a> , <a href="#">EcoMachines Incubator</a> , <a href="#">Catapult</a> , Collider, Ignite

## 7. Függelék

- » Helyszíni visszajelző űrlap
- » A startupok vertikális területei





## VISSZAJELZŐ ŰRLAP

[Dátum, idő, helyszín]

[A S2A partner és előadó neve]

Név:	
Cégnév:	
Egy 1-től 5-ig tartó skálán (1 – egyáltalán nem, 5 – nagyon hasznos) hogyan értékelnéd az előadást?	
Mi volt a legérdekesebb új ismeret és tanulság számodra?	
Mennyire valószínű, hogy használni fogod a S2A online platformját? (1 – egyáltalán nem, 5 – eléggé biztosan)	
Mennyire érintett a vállalkozásod az energiafogyasztásban és -megtakarításban? (1–5)	
Hogyan javíthatnánk az előadás tartalmán vagy formátumán?	
Hogyan értékelnéd az előadót? (1 – nincs felkészülve, gyenge előadói készségek, 5 – teljes mértékben felkészült, kiváló előadói készségek)	
Érdekelne nyomon követő tevékenység? (igen/nem)	
Ha igen, kérlek, add meg az e-mail-címed:	

Dátum, hely:

Aláírás:

A startupok vertikális területeihez gyakran használt terminológia összefoglaló táblázata (nem kimerítő jelleggel):

FOGALOM, KIFEJEZÉS	JELENTÉS
3D nyomtatás	Olyan eljárások gyűjtőfogalma, amelyek háromdimenziós tárgyak készítésére irányulnak.
Accounting (számvitel)	A gazdasági társaságok pénzügyi információinak mérését, feldolgozását és kommunikálását jelenti.
AdTech	Olyan technológia és szolgáltatás, amely reklámokat helyez el weboldalakon.
Aerospace (űrrepülés)	A tudományban, a mérnöki tudományokban és az üzletben megjelenő, arra irányuló törekvés, hogy az ember képes legyen repülni a Föld légkörében (aeronautika) és a minket körülvevő űrben (asztronautika).
AgriTech	A mezőgazdasági technológiai ipar különleges technológiát használ a globális mezőgazdasági gyakorlatok továbbfejlesztésére.
Automotive (gépjárműipar)	A gépjárműipart a gépjárművek tervezésében, fejlesztésében, gyártásában, reklámozásában és értékesítésében részt vevő vállalkozások és szervezetek széles köre alkotja.
Business Services (üzleti szolgáltatások)	Az egyik vállalkozás által a másik vállalkozásnak nyújtott speciális szolgáltatások, amelyek az ügyfél által igényelt módon támogatják annak üzleti tevékenységét.
Construction (építés)	Egy infrastruktúra vagy létesítmény létrehozásának és felépítésének folyamata.
Consulting & Services (tanácsadás és szolgáltatások)	Szakmai tanácsadást vagy szakértelmet nyújtó vállalkozások, amelyek kielégítik az ügyfelek igényeit egy adott iparágon belül.
Consumer Services (fogyasztói szolgáltatások)	A legtöbb fogyasztói cikk vagy kifejezetten fogyasztóknak szánt egyéb szolgáltatás megalkotása, visszafejtése, tesztelése és a vele kapcsolatos technikai konzultáció.
Cybersecurity (kiberbiztonság)	Informatikai rendszerek lopástól vagy a hardverben, a szoftverben vagy az ezeken található információkban tett kár, illetve az általuk nyújtott szolgáltatások zavara vagy eltérítése elleni védelem.
Data & Analytics (adatelemzés)	A nyers adatok megvizsgálásának tudománya abból a célból, hogy következtetéseket vonjanak le az információkból. Számos iparágban alkalmazzák, hogy a vállalkozások és a szervezetek jobb üzleti döntéseket hozzanak általa.
Design (tervezés)	Egy tárgy vagy rendszer felépítésére irányuló terv vagy konvenció létrehozása.
EdTech	A technológiai eszközök oktatásban való hatékony alkalmazása.
Energy & CleanTech	Az energia termelésének, megtakarításának és elosztásának innovatív módjaira összpontosít, miközben a lehető legalacsonyabb szinten tartja a környezetre gyakorolt hatást.
Entertainment (Szórakoztatás)	Olyan tevékenység, amely leköti a közönség figyelmét és érdeklődését, valamint örömet és élvezetet nyújt.
FashionTech	A technológia alkalmazása a divatiparban.
FinTech	Pénzügyi szolgáltatások nyújtására használt szoftvereken alapuló iparág.
FoodTech	A technológia alkalmazása az élelmiszeriparban.
Gaming	Játékok használatára irányuló tevékenység.
GeoTech	Tudományos módszerek és mérnöki technikák alkalmazása a természeti erőforrások (például ásványi nyersanyagok) kiaknázására és hasznosítására.
GovTech	A technológia alkalmazása az állami szervezetekben és helyi önkormányzatokban.

HealthTech	Rendszerezett ismeretek és készségek alkalmazása eszközök, gyógyszerek, védőoltások, eljárások és rendszerek formájában, melyeket egészségi problémák megoldására és az életminőség javítására fejlesztettek ki.
Hospitality (vendéglátás)	A vendég és a vendéglátó közötti kapcsolat, amelynek keretében a vendéglátó jóhiszeműen fogadja a vendéget, és amely magában foglalja a vendégek, látogatók és idegenek fogadását és szórakoztatását.
HRTech	Az emberi erőforrásoknál alkalmazott technológia.
Information Technology (informatika)	Az informatika (IT) számítógépek és telekommunikációs eszközök használata adatok tárolására, visszanyerésére, továbbítására és módosítására, gyakran egy vállalkozás vagy egyéb vállalat keretében.
Internet of Things (dolgok internete)	A dolgok internete (IoT) elektronikával, szoftverrel, érzékelőkkel és internetes csatlakozással ellátott fizikai tárgyak vagy „dolgok” hálózata, amely lehetővé teszi a tárgyak számára, hogy adatokat cseréljenek a gyártóval, a kezelővel és/vagy egyéb hálózatba kapcsolt eszközökkel az infrastruktúra segítségével.
Life Science (élettudomány)	Az élő szervezetek tudományos tanulmányozását magában foglaló tudományterületekből áll.
Logistics & Supply Chain (logisztika és ellátási lánc)	A logisztika a dolgok áramlásának irányítása a származási pont és a fogyasztási pont között az ügyfelek vagy vállalatok igényeinek kielégítése céljából; az ellátási lánc egy termék vagy szolgáltatás beszállítótól ügyfélig való mozgásában részt vevő szervezetek, emberek, tevékenységek, információk és erőforrások rendszere.
Manufacturing (gyártás)	Használatra vagy értékesítésre szánt áruk munkával és gépekkel, eszközökkel, vegyi és biológiai feldolgozással vagy megalkotással történő megtermelése.
Maritime (tengerészeti ágazat)	Olyan vállalkozások összessége, amelyek a hagyományos tengerészeti ágazathoz kapcsolódó innovatív termékeket és szolgáltatásokat nyújtanak.
MediaTech	A médiához kapcsolódó technológia.
MICE (üzleti turizmus)	<i>Meetings, incentives, conferences, and exhibitions</i> (találkozók, ösztönzők, konferenciák és kiállítások) – olyan turizmus, amelynek keretében általában jóval előre megszervezett úton nagy csoport vesz részt egy bizonyos cél érdekében.
Mobile Technology (mobil technológia)	Minden olyan dologból álló iparág, amely mobiltelefonokhoz, okostelefonokhoz mobil operációs rendszerekhez stb. kapcsolódik.
Mobility (mobilitás)	Egy személy A pontból B pontba történő helyváltoztatása például gépkocsival, autóbusszal stb.
MusicTech	Zenéhez kapcsolódó technológia.
Publishing (kiadás)	Irodalom, zene vagy információ létrehozása és terjesztése.
Real Estate (ingatlan üzletág)	Ingyatlanok vásárlásával, értékesítésével és bérletével kapcsolatos üzleti tevékenység.
Retail (kiskereskedelem)	Fogyasztói cikkek és/vagy szolgáltatások értékesítése fogyasztók számára többféle terjesztési csatornán keresztül nyereség termelése érdekében.
Social Impact (társadalmi hatás)	Társadalmi hatást akkor érünk el, ha igyekszünk befolyásolni valakinek az érzelmeit, véleményét vagy magatartását valamilyen különleges dolog végzésével (például mozgalom, kampány indításával stb.).
Social Networks (kapcsolati hálózat)	A kapcsolati hálózat egy sor társadalmi szereplőből (például magánszemélyek vagy szervezetek) és e szereplők közötti interakciókból álló kapcsolati struktúra. A kapcsolati hálózati megközelítés többféle módszert kínál teljes társadalmi szervezetek struktúrájának elemzésére, valamint elméletek széles skáláját biztosítja, amelyek megmagyarázzák az ezekben a struktúrákban megfigyelt mintákat.

Software & Computer Services (szoftveres és számítógépes szolgáltatások)	Magában foglalja a számítógépes szoftverek, SaaS és egyéb számítógépes szolgáltatások összes gyártóját és szolgáltatóját.
SportTech	A sportban alkalmazott technológiai fejlesztések.
Hardware (hardver)	Ez az iparág hardverek összeszerelésével és gyártásával (számítógép) foglalkozó vállalkozásokból áll.
Telecom	Telekommunikációnak nevezzük, amikor az információcsere két alany között (kommunikáció) technológia alkalmazását foglalja magában.
Utazás	Személyek helyváltoztatása viszonylag távoli földrajzi helyszínek között, amely magában foglalhat gyalogos és kerékpárral, gépjárművel, vonattal, hajóval, repülőgéppel vagy más közlekedési eszközzel történő utazást poggyással vagy anélkül, és amely lehet egyirányú vagy menettérti út.
Utilities (közműszolgáltató)	A közműszolgáltató (általában csak közművek) olyan szervezet, amely kezeli egy közműszolgáltatás infrastruktúráját: a közművek kifejezés jelentheti még az e szervezetek által nyújtott, a lakosság által használt szolgáltatások halmazát, például: villamosenergia-, földgáz-, víz- és csatornaellátás. A telefonszolgáltatás egyes esetekben szintén ide sorolható.