

Knowledge to Money Club, 2026. február 10.



**HUNGARIAN
INNOVATION
AGENCY**

Sík Attila

INNOVATION LIFTS YOU UP

- 1 Konzorcium építés alapjai
- 2 Pályázási stratégiák
- 3 NIÜ programok

1 Konzorcium építés alapjai



- Neurobiológia (1997, PhD)
- Agykutatás, USA, 4 év
- Agykutatás, Kanada, 8 év
- Agykutatás, Anglia, 8 év
- 2014 MBA (Warwick Business School, UK)
- 2017 Magyarország
- 2018 Diploma Vállalatvezetés (Institute of Directors, London, UK)
- 2026 PhD Innováció Menedzsment (Óbuda University)
- 2025 NIÜ
- 20 sikeres pályázat vezetőként
- 3 nagy nemzetközi konzorcium vezetés
- Számtalan sikertelen pályázat

Konzorcium építés vagy csatlakozás meglévőhöz

- Bele kell tenni a munkát
- Saját meglévő **kapcsolatrendszeren** keresztül érdemes elindulni
- Korábbi projekt partnereket érdemes megkérdezni
- Konferenciákon, eseményeken való részvétel
- Infónapokon való részvétel
- **Partner kereső szolgáltatások** (NCP, EEN, Funding and Tenders Portal)
- LinkedIn, stb
- Direkt online keresés

A: Csatlakozás meglévő konzorciumhoz

- Legyen látható (a kutató, cég, szervezet)
- Vegyen részt releváns eseményeken
- Online publikációk
- Közös publikációk más, nemzetközi szakértőkkel
- Projekt ötlet bemutatása nemzetközi konferenciákon
- Folyamatosan építeni és bővíteni kell a saját/szervezeti kapcsolati hálózatot

B: Konzorcium építés

- **Vezetőként:** a célok megvalósítás érdekében milyen konzorciumi tagokra lesz szükség?
- **Különböző típusú partnerek:** egyetemek, kutató intézetek, állami intézmények, ügynökségek, cégek
- Kiírásnak megfelelően figyelni kell a **földrajzi lefedettségre** is
- Korábbi, kialakított hálózat nagy segítséget jelent, főleg a brüsszeli kapcsolatok
- Kell egy jó partner profil

Konzorcium építés

- Sok idő és erőfeszítés
- A témában jártas, bizonyítottan **tapasztalt projekt partnerek** kellene
- Kiváló tudomány: kutató felelőssége
- Támogatói csapat: **ismerjék a szabályokat** (pénzügyi, jogi, adatmenedzsment, open science, stb)
- Konzorcium építési tapasztalat: érdemes először csak partnerként
- Pályázatírási tapasztalat: ötletből jó pályázat legyen
- Néhány ország kiemelkedően sikeres (pl: németek, spanyolok)
- **Jó partnerek**: előkészítéstől végrehajtáson át, és utána is segítenek
- Beadási határidő előtt **12 hónappal** érdemes elkezdni a konzorcium építést

Kell egy jó koordinátor

- Ő lesz a konzorcium vezető
- **Kapcsolat és kommunikáció az EU Bizottság és a projekt partnerek között**
- Kiváló emailés és szóbeli kommunikáció képességek
- Nem kell kutatónak lennie, de jó, ha ért a témához
- **Stratégiai gondolkodásmód**, előre tervezés fontos
- **Kiváló angol** nyelvtudás
- Nagyon **türelmesnek** kell lenni
- Jól tudjon bánni az emberekkel
- **Nem neki kell írnia a pályázatot**
- Ismerni kell a **HE-t és az EU-t** (szakpolitikai célok, HE célok, stb)

Kell egy jó koordinátor szervezet

- Legyen **tudományos** tapasztalata, és **projekt tapasztalata** is
- Rangsorolás fontos
- **Adminisztratív kapacitás**: konzorcium mérettől függően akár 3-5 fő
- **Pénzügyi tapasztalatok** is nagyon fontosak

Saját konzorcium építése

- Olyan projekt partnereket kell keresni, akik tudják majd a **munkacsomagokat vezetni** a koordinátor irányítása szerint
- Ez egy hosszú folyamat is lehet, legalább 1-2 hónap, de akár 6-12 hónap is lehet.
- A funding and tenders portálon is lehet partnereket keresni
- NCP-k segítsége
- Brüsszeli kapcsolatok segítsége
- Kutatók meglévő hálózatai alapján
- Egyszer kell csak elkezdeni

Projekt partnerek keresése

- Le kell írni, hogy milyen **feladatai lesznek az egyes partnereknek**
- Kell egy jó projekt név
- Kell egy jó rövidítés (pl: DALIA, RinnoValleys, Infinity – FI4Inn, Plastic Pirates) – online lehet kutatni
- Kell egy **1 oldalas összefoglaló** pdf, amivel meg lehet keresni a potenciális partnereket
- Feladatokat jól **le kell osztani a partnerek között** (1 feladatra 1 partner és minden feladatra legyen 1 partner)

	DSLABS	WIG	HIA	ENVI	OPA	UPAT	HMOD	STWS	TCFR	OZO	KEM	UHP	NCSR	WP Summary	Title
T1.1	1							0.5						1.5	Reporting to the European Commission
T1.3	1							0.5						1.5	Legal and Contractual Management
T1.4	2								0.5		1			3.5	Data management plan
T1.5	6		0.5								1			7.5	Establish and run international advisory board.
WP2	9	3	0	0	0	9	14	16	0.5	0	31	0	5	87.5	Status quo of air quality monitoring; pollutants, existing solutions and market needs
T2.1						2					3		2	7	Air pollutant registry, information, and health concerns
T2.2	5	3				4	10	2	0.5		10		1	35.5	Survey existing solutions, policies for air quality measurement and develop a gap analysis
T2.3	2							2			11		1	16	Market needs assessment in the business, society and government sectors.
T2.4	1					2	2				7		1	13	Assay existing pandemic solutions and develop a gap analysis
T2.5	1					1	2	12						16	Integrate Data Sources
WP3	50	68	0	28	10	17	0	14	0.5	4	2	3	0	196.5	Research and Innovation methodology and strategy
T3.1	15	25		10		6					1	1		58	Distinguishing air particles
T3.2	15	20				4								39	AI-Powered Advancements in Air Quality Monitoring
T3.3	16	3		7	6	4				4				40	Sensor miniaturization.
T3.4	2	5		3	4			2	0.5		1	1		18.5	Standardize Monitoring Protocols:
T3.5	2	15		8		3		12				1		41	Novel approaches for combined air monitoring and threat detection
WP4	12	10	42	4	3	19	4	4	6	4	6	3	2	119	Connecting academia, business, policy makers and citizens for ecosystem building
T4.1	3	3	4	1	1	3	2	1	1.5	1	1	1		22.5	Platform building involving all 4 sectors
T4.2			7			1			1.5		1		1	11.5	Create communication channels for needs assessment
T4.3	2		7			1			1.5		1		1	13.5	Create communication channels for survey existing solutions
T4.4	2	2	8	1		5					1			19	Channels for developing and validating novel approaches for combined air monitoring and threat detection
T4.5	2	2	6	1	1	5	1	1	1	2	1	1		24	Create communication channels for evaluating the value of proposed innovative solutions
T4.6	3	3	10	1	1	4	1	2	0.5	1	1	1		28.5	Co-create a proposal for air quality guidelines involving representatives from all 4 sectors
WP5	2	5	0	20	11	30	5	0	0.5	4	3	5	0	85.5	Pilot studies and demonstrations
T5.1	1					10					1	1		13	Baseline measurements of microbial load indoors and outdoors using molecular biology techniques
T5.2	1	5			2	10				2	1	3		24	Comparing measurement technologies
T5.3				20	9	10	5		0.5	2	1	1		48.5	Integrate air quality monitoring data with public health systems
WP6	20	9	3.5	20	6	14	21	3	26	5	1.5	3	0	132	Dissemination communication and societal impact
T6.1	5		1						6		0.5			12.5	The Dissemination and Communication Plan
T6.2	2					1	10		2					15	Organization of the Consortium meetings
T6.3	2								7.5	1				10.5	Establishment and management of the Dissemination website
T6.4	3							1	4					8	Structuring and monitoring the outreach activities
T6.5	3	3	1.5	10	3	3	8	1	1.5	2	0.5	1		37.5	Organizing summer schools and multi-stakeholder events.
T6.6	5	6	1	10	3	10	3	1	5	2	0.5	2		48.5	Creating and implementing staff exchange

1 oldalas összefoglaló

- Konzorcium vezető bemutatás (szervezet, szakértelem)
- Projekt ötlet, szerepek, feladatok
- Felhívás
- Kapcsolattartási adatok

Kell egy jó partner profil!

■ <https://horizon.bme.hu/>

■ <https://competence.bme.hu/>

■ <https://www.aki.gov.hu/en/2022/03/21/a-bunch-of-winning-projects-our-participation-in-the-horizon-europe-programme/>

És egy osztrák példa:

■ [BOKU \(University of Natural Resources and Life Sciences\)](#)

2 Pályázási stratégiák

Két stratégia

Stratégia A — Mindenre lövünk

Sok lehetőség

Alacsonyabb illeszkedés

Alacsonyabb minőség pályázonként

Stratégia B — Csak erősen illeszkedő

Kevés lehetőség

Erős illeszkedés a szaktudáshoz

Erősebb pályázat

Feltételezések

p : siker valószínűsége pályázonként
 q : siker valószínűsége erős illeszkedésnél
 N : beadott pályázatok száma
 T : erőfeszítés pályázonként (hét)

Gyenge illeszkedés: $p = 5\%$ siker

Erős illeszkedés: $q = 20\%$ siker

Idő befektetés:

Gyenge illeszkedés: $T = 2$ hét

Erős illeszkedés: $T = 6$ hét

Feltételezzük: 1 embernek **12 hete** van pályázatírásra évenként

Stratégia A — Sok pályázat

Ráfordított idő (hét): **T=12**

Applikáció: **N = 6**

Siker esélye: **p = 0.05**

Legalább 1 sikeres pályázat valószínűsége

$$P = 1 - (1 - p)^N = 1 - (0.95)^6 = 1 - 0.735 = 0.265$$

≈ 26.5%

Stratégia B — Csak erős illeszkedés

Ráfordított idő (hét): **T=12**

Applikáció: **N = 2**

Siker esélye: **p = 0.20**

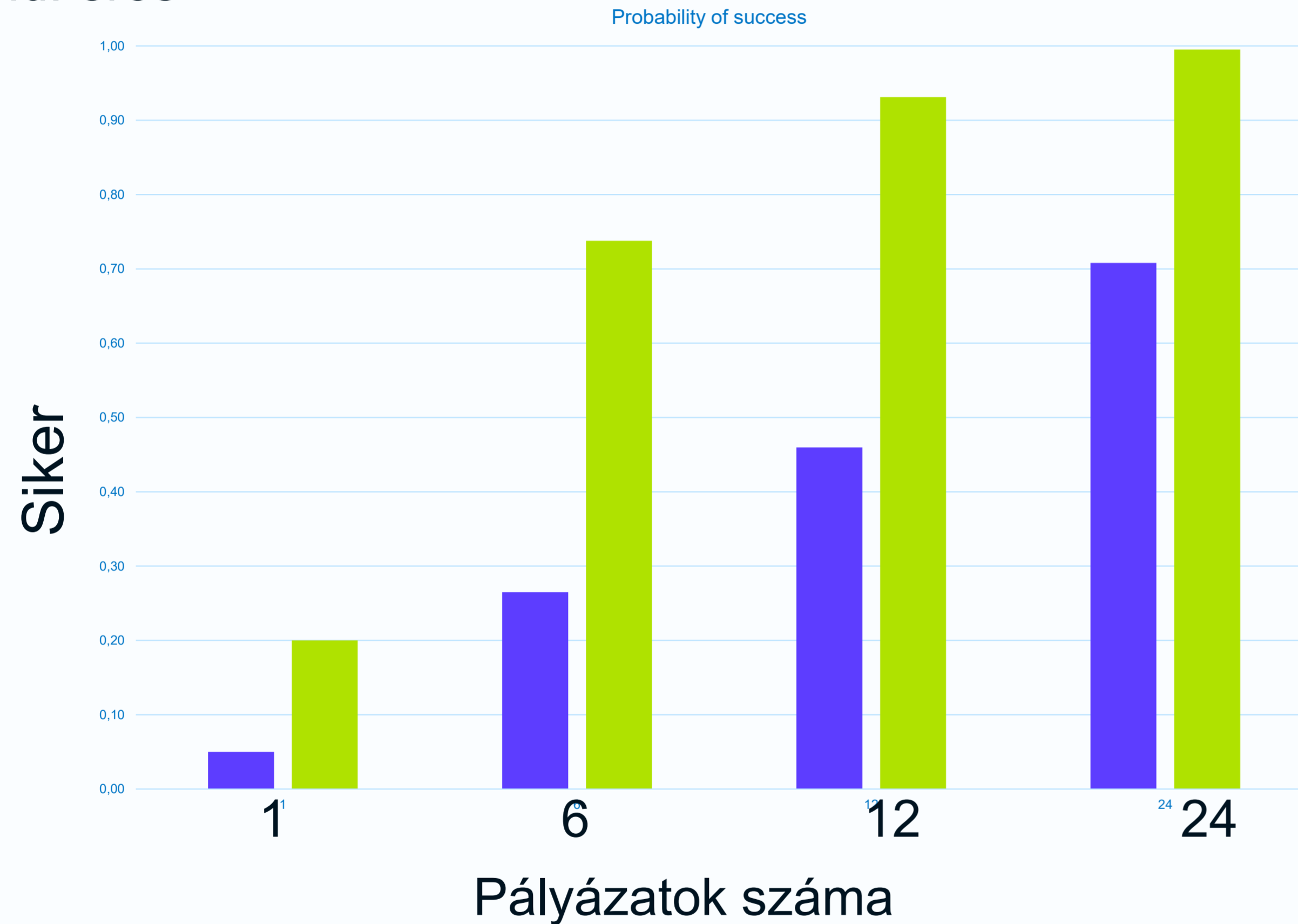
Legalább 1 sikeres pályázat valószínűsége

$$P = 1 - (1 - q)^2 = 1 - (0.8)^2 = 1 - 0.64 = 0.36$$

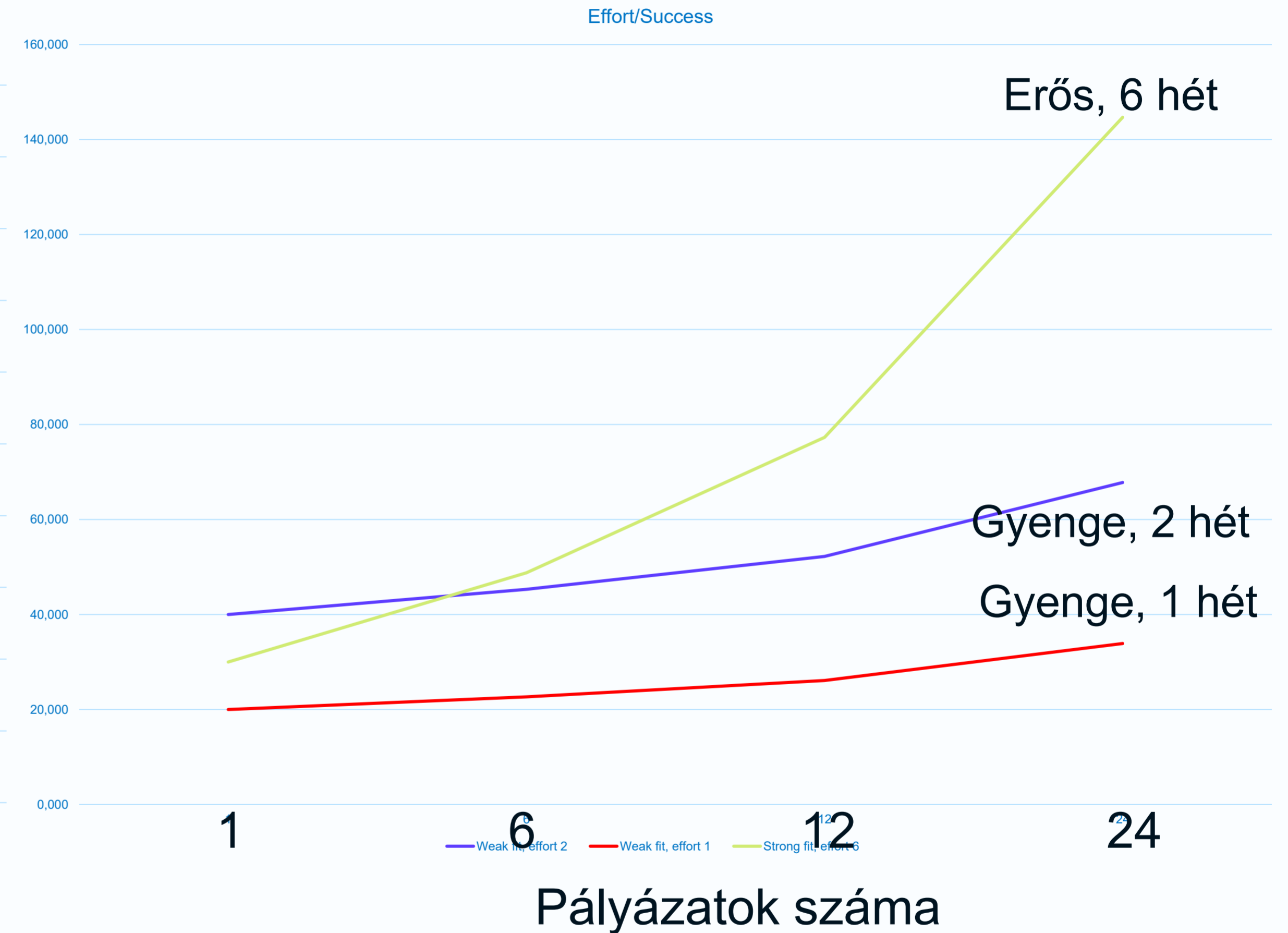
≈ 36%

Mennyi idő van?

Kék: gyenge
Zöld: erős



Erőfeszítés/siker



Erős pályázat nagy erőfeszítést igényel

Legjobb választások

- 1 erős pályázat, 6 hét
- 1-3 gyenge pályázat, 2 hét

Újrapályázás hatása

p_1 = az első benyújtás sikerének valószínűsége

p_2 = az újbóli benyújtás sikerének valószínűsége (általában magasabb, ha javítasz rajta)

Két kísérlet közül **legalább egy siker** valószínűsége

$$P(2 \text{ próbálkozás utáni siker}) = 1 - (1 - p_1)(1 - p_2)$$

1. Erős illeszkedés, **egy újbóli benyújtás**

Példa:

Első beadás: $p1 = 0.20$ (20%)

Jó újraírás: $p2 = 0.30$ (30%)

Akkor:

$$1 - p1 = 0.8$$

$$1 - p2 = 0.7$$

$$0.8 \times 0.7 = 0.56$$

Így:

$$P = 1 - 0.56 = 0.44 = 44\%$$

Egy jól illeszkedő ötlet + egy jó újbóli benyújtás \approx 44% esély a végső sikerre, ami az EU-ban óriási eredménynek számít.

2. Gyenge illeszkedés, **egy újbóli benyújtás**

Példa:

Első beadás: $p_1 = 0.05$ (5%)

Újraírás: $p_2 = 0.08$ (8%)

Akkor:

$$1 - 0.05 = 0.95$$

$$1 - 0.08 = 0.92$$

$$\text{Product: } 0.95 \times 0.92 = 0.874$$

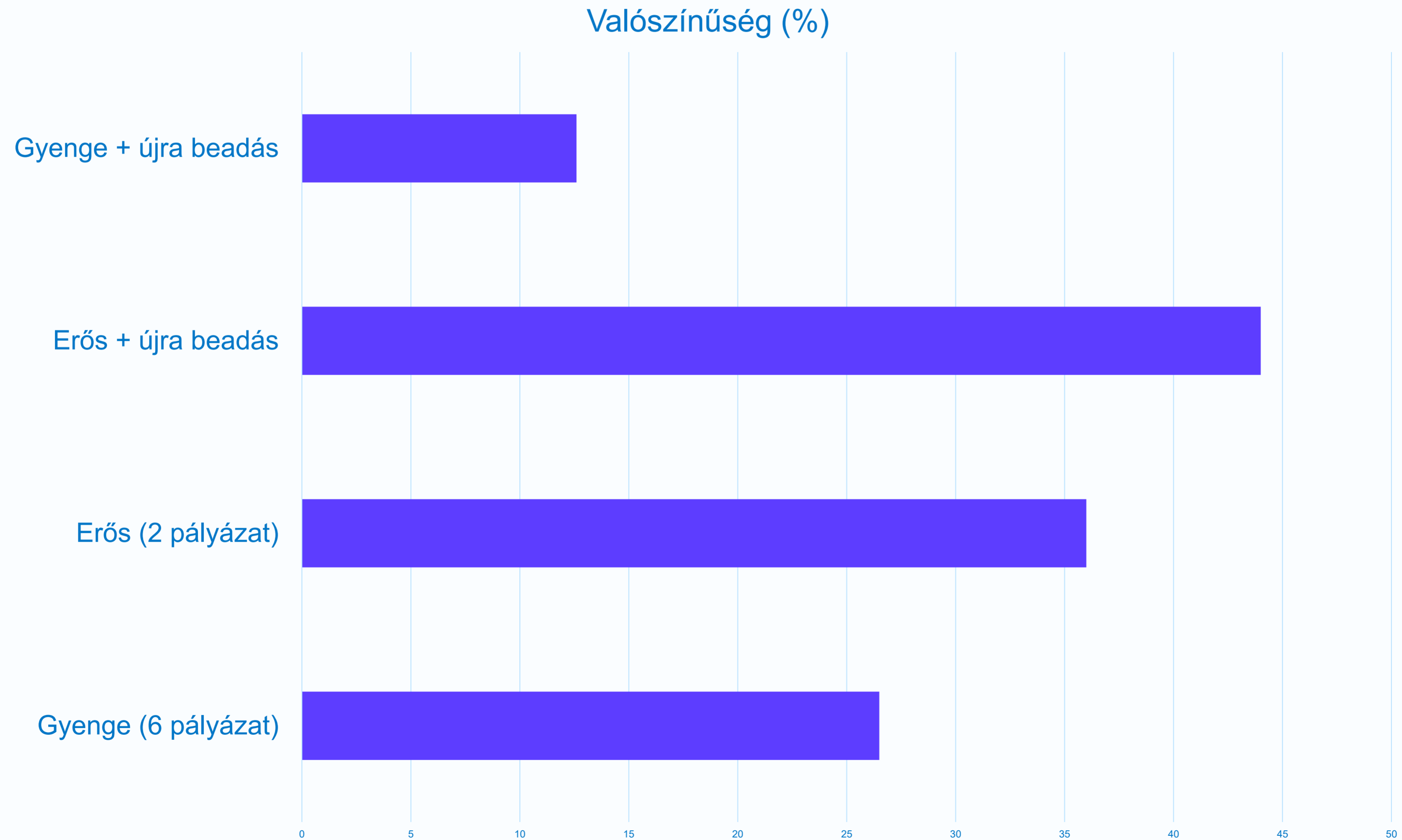
Így:

$$P = 1 - 0.874 = 0.126 = 12.6\%$$

Még újbóli benyújtás esetén is egy gyenge ötletnek csak **~12,6%** az esélye.

Újbóli benyújtás jó átdolgozással (30%) **33,5%**

Újrapályázási hatás



Csapat hatás $f(n)$

Nagyon durva modell:

Egyedüli PI ($n = 1$): $f(1) = 0,8$ (nagy EIC-projektek esetében nehezebb meggyőzni)

Kis, erős csapat ($n = 2-3$): $f(2-3) = 1,0$

Jól kiegyensúlyozott konzorcium ($n = 4-6$, egymást kiegészítő készségekkel): $f(4-6) = 1,2$

Példa $p_0 = 0,20$ alapértékkal:

Egyéni PI: $p = 0,20 \times 0,8 = 0,16 = 16\%$

Erős konzorcium: $p = 0,20 \times 1,2 = 0,24 = 24\%$

Már csak a csapat miatt is **50%-os relatív növekedés (16% → 24%)**.

Mikor jó az **A Stratégia?**

Kontextus

Korai karrier

Íráskészség és láthatóság fejlesztése

Több íróból álló csapat

Ok

Íráskészség és láthatóság fejlesztése

Számos felhívásnak megfelel

Megosztott munkaterhelés

Miért jobb a **B stratégia** ?

- A bírálók a mennyiségnél inkább a **megfelelőséget és a kiválóságot** tartják szem előtt.
- A támogatás megszerzése szorosan összefügg a **korábbi eredményekkel, az összhanggal és az újdonsággal.**
- A túl sok pályázat benyújtása **alacsony jel-zaj arányt és szakmai fáradtságot** eredményezhet.
- A magas színvonalú **újboldi benyújtás** jelentősen javítja a siker esélyét (gyakran **+15–20%**)

Hibrid Stratégia (Best Practice)

- Évente 1–2 erős pályázatot + 1 kisebb vagy alacsonyabb tétű pályázatot

Példa 12 hetes ütemtervre:

- **8 hét** → jelentős, erősen illeszkedő pályázat (EIC, Horizon, ERC, stb.)
- **4 hét** → kísérleti/magvető finanszírozás vagy belső pályázat
- Várható valószínűség:

$$P = 1 - (1 - 0,20)(1 - 0,05)^2 = 1 - (0,80)(0,9025) = 1 - 0,722 = 0,278$$

- **Jobb, mint az A stratégia, kissé alacsonyabb, mint a B stratégia, de biztosítja a készségek diverzifikálását és a biztonsági hálót.**
- Évente 1–2 jelentős, jól illeszkedő pályázat
- A jó ötleteket mindig újra nyújtjuk be

3 NIÜ programok

■ ENTERPRISE HORIZON következő képzések:

Következő dátumok:

START: 2026. március 4.

PROGRESS: 2026. március 26.

SUBMIT: folyamatosan

Tematikus pénzügyi workshop
(tervezés alatt)

Kontakt:

Szabó Teréz

Enterprise Horizon
Programvezető
szabo.terez@niu.hu

Regisztráció:

[Start](#) - Enterprise Horizon workshop | Nemzeti Innovációs Ügynökség
[Progress](#) - Enterprise Horizon workshop | Nemzeti Innovációs
Ügynökség (niu.hu)

További időpontok is rendelkezésre állnak a workshopra való jelentkezéshez.
Kérjük, tekintsd meg az elérhető időpontokat és regisztrálj!

2026. március 04. 09:00-12:00

Jelentkezés

Nemzetközi üzletfejlesztési tevékenységünk:



A program keretében az alábbi eseményeken vehetnek részt az innovatív, magyarországi székhellyel rendelkező vállalkozások:

US **Select USA**, május 3–6., **Washington, D.C.**

AT **Vienna Up!**, május 18–22., **Bécs**

SE **Stockholm Tech Show**, május 26–27., **Stockholm**

GB **London Tech Week**, június 8–10., **London**

FR **VivaTech**, június 17–20., **Párizs**

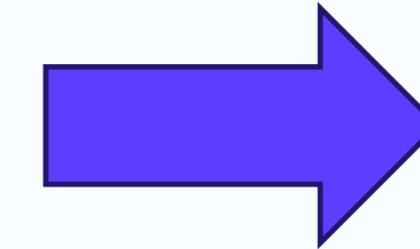
DE **Bits & Pretzels**, szeptember 29. – október 1., **München**

CN **Global Digital Trade Expo**, szeptember 20–26., **Hangzhou**

PT **WebSummit**, november 9–12., **Lisszabon**

DE **MEDICA**, november 16–19., **Düsseldorf**

AE **GITEX Global**, december 7–11., **Dubai**



Follow

OR

Connect

Tréningek:

- **XPAND - Ready! Workshop**
Felkészülés a nemzetközi piacra AI-támogatással. 🤖 🌍
- **XPAND - Steady! Workshop**
Üzleti validáció, AI-alapú tesztelés és business pitch tréning. 📊 🎤

A program a GINOP_Plusz-2.1.2-22-2024-00002 azonosítójú kiemelt projekt részeként, az Európai Unió támogatásával, a magyar állam társfinanszírozásával valósul meg.

Együttműködő partnerünk:

GDTE, MEDICA, GITEX Global



Sík Attila

Nemzetközi szakértő

sik.attila@niu.hu



**Innovation
lifts you up**

niu

HUNGARIAN
INNOVATION
AGENCY