



Piackutatási összefoglaló

HPC EDIH projekt

1. A piackutatást kivitelező

A Kormányzati Informatikai Fejlesztési Ügynökség (röviden: **KIFÜ**, a továbbiakban: a Megrendelő) Miniszterelnöki Kabinetiroda irányítása alatt, a Kormányzati Informatikai Fejlesztési Ügynökségről szóló 268/2010. (XII.3.) Korm. rendelet alapján végzi tevékenységét. Önállóan működő és gazdálkodó költségvetési szerv, működési köre országos.

A Megrendelő az európai uniós vagy hazai forrásból megvalósuló, különösen infokommunikációs kiemelt ágazati fejlesztési projektekben projektgazdaként, konzorciumvezetőként, illetve a projektgazda vagy a konzorciumvezető kérésére konzorciumi tagként vagy más, nem kedvezményezett szerepkörben vesz részt. Ennek keretében projektmenedzsmet, független minőségbiztosítási, felügyelő mérnöki és egyéb, a projektek sikeres lebonyolítását támogató szakértői feladatokat lát el, illetve gondoskodik a támogatások pénzügyi elszámolásáról, azok szabályszerűségéről.

A Kormány döntése alapján, továbbá közigazgatási szervek felkérésére a Megrendelő közreműködik egyes ágazati (különösen központi közigazgatási, önkormányzati igazgatási, egészségügyi, oktatási, vidékfejlesztési, foglalkoztatási) fejlesztések megvalósításában. Megállapodások alapján közigazgatási szervek részére projektmenedzsmet módszertani szolgáltatásokat nyújt. Az európai uniós forrásból megvalósuló projektek eredményeként létrejött rendszerek fenntartásában és üzemeltetésében a befogadó intézménnyel kötött megállapodásban foglaltak szerint vesz részt.

A KIFÜ tevékenysége két nagy területre bontható:

- uniós és hazai forrásból megvalósuló informatikai projektek vezetési, minőségbiztosítási feladatainak ellátása, a projektek előkészítésétől a megvalósításán keresztül azok lezárásáig,
- informatikai infrastruktúra fejlesztése és üzemeltetése, valamint arra épülő szolgáltatások nyújtása a hazai közoktatási, felsőoktatási, kutatási intézmények, közgyűjtemények számára.

2. Projekt bemutatása





A nagy teljesítményű számítástechnika (HPC) olyan jelenségek megfigyelését és értékelését teszi lehetővé, amelyekre a korábbi technológiával nem volt lehetőségünk. Magyarország 20 évnyi szuperszámítógépes erőforrás-ellátás után már 2020-ban létrehozta nemzeti HPC Kompetencia Központját, hogy a szolgáltatást képzéssel és üzletfejlesztéssel egészítse ki. Az elmúlt három évben azonosítottuk, hogy a kkv-k és közintézmények többsége nem rendelkezik bizonyos digitális készségekkel, amelyek elengedhetetlenek a folyamataik digitalizálásához, a rendelkezésre álló nagy mennyiségű adatuk hasznosításához vagy az innovációfejlesztési projektek végrehajtásához, a HPC hatékony használatához szükséges készségek és tapasztalatok is hiányoznak. A vállalkozások digitális érettségének és ezáltal az európai (magyar) digitális gazdaság versenyképességének javításához a KIFÜ szeretett volna még inkább hozzájárulni, ezért létrehozott Magyarországon egy HPC-t népszerűsítő Digitális Innovációs Központot, a HPC EDIH-et.

A Digitális Innovációs Központ létrehozásának célja Magyarországon, hogy a nagy teljesítményű számítástechnika (HPC) használatára összpontosítsa tevékenységét a kkv-k, egyetemek, közintézmények és egyéb szervek javára. Egyablakos ügyintézési pontként fogja támogatni a vállalatokat, egyetemeket és közintézményeket a digitális kihívások megválaszolásában. Annak érdekében, hogy a vállalatok, egyetemek és közintézmények javíthassák tevékenységüket, üzleti, kutatási, innovációs és termelési folyamataikat, a HPC EDIH hozzáférést biztosít számukra a műszaki szakértelemhez és a tesztelési lehetőségekhez, valamint "befektetés előtti tesztelés" szolgáltatásokat is kínál. Támogatja a kkv-kat és más szervezeteket abban, hogy a HPC által támogatott digitális technológiák segítségével javítsák folyamataikat, termékeiket vagy szolgáltatásaikat. A vállalatoknak nyújtott szolgáltatáscsomag olyan innovációs szolgáltatásokat tartalmaz majd, mint például finanszírozási tanácsadás és képzés - amelyek lehetővé teszik a vállalatok számára, hogy megértsék, mikor előnyös a HPC használata -, illetve a digitális átalakulásukhoz szükséges készségfejlesztés.

3. A piackutatás célja

Jelen piackutatás célja, olyan kkv-k elérése, melyeknek feltételezhetően megvan közel minden olyan készségük és képességük, mellyel a HPC-n futtatni képesek, azaz kiszűrni azon cégeket, melyeknek olyan erős digitalizációs szakmai háttér szükséges a meglévő adataik, elképzeléseik összegyűjtésére valamint megfelelő segítség mellett projektjük futtatására.





Szintén cél azon vállalkozások feltérképezése, melyek elindultak azon az úton, hogy elérjék azt a szintet, hogy megfelelő tudással, adattal rendelkezzenek a futtatáshoz.

Célok között megtalálható azoknak a vállalkozásoknak kiszűrése is, amelyek elképzelése ugyan nem esik bele a futtatható problémák körébe, de a nyújtható mentorálás illetve képzések előre lendíthetik a digitális fejlettségüket. A kapható képzések, mentorálások tudásának birtokában fejleszteni tudják a vállalkozásukat, amivel a jövőben mind a saját, mind a hazai és nemzetközi piacot erősíteni tudják. Összegezve, a cél, hogy a hazai középvállalati szektorban a KIFÜ HPC szolgáltatásaira potenciális cégekből egy előzetesen meghatározott, 2.000 db céget tartalmazó adatbázist összeállítsunk és ezen cégeket szisztematikusan felkeressük egy előre meghatározott módszertan szerint. A megkeresések fókusza:

1. Az adott cég HPC szolgáltatásokkal kapcsolatos döntéshozójának azonosítása és elérése,
2. Igényfelmérés, az együttműködésre való hajlandóság felmérése, lead generálás.

4. Adatbázis összetétele

A kampány előkészítésénél a prospect adatbázis összeállításánál az alábbi feltételeket vettük figyelembe:

- olyan gazdasági szereplők, akik foglalkoznak kutatás-fejlesztéssel
- olyan gazdasági szereplők, akik kifejezetten nagy adatmennyiséggel dolgoznak

Módszertan:

Az elmúlt évek során több iparágban – többek között gépipar, agrárium, egészségügy, úrkutatás, környezetipar, adatipar, informatika - készült piackutatás a kis és középvállalkozások és a HPC használat kapcsolatával a középpontban. Ezeknek a kutatásoknak a célja az volt, hogy képet kapjunk az adott iparágban tevékenykedő cégek működéséről, IT fejlettségéről, a HPC szolgáltatások iránti érdeklődésének mélységéről.

Számos esetben kiderült, hogy a vállalatok nem igazán tudják, mire is lehetne használni a HPC-t valamint nem rendelkeznek megfelelő információval a Szuperszámítógéppel kapcsolatban. Szintén gyakori kérdéskör volt egy-egy interjú alkalmával az oktatás és képzés lehetősége.





Ezen a kutatásokból kikerült tapasztalatok alapján került meghatározásra jelen piackutatás módszertana, valamint segítséget nyújtott az előszűrésben is.

Az adatbázis kialakításánál szempont volt, hogy mely iparágak mennyire voltak nyitottak véleményük kinyilvánítására, érdeklődésük elnyerésére.

Az adatbázisból az első szűrések alapján 2919 db céget tartalmazó prospect adatbázist határoztunk meg, amiből a további szűkítések, kizárások és prioritizációk után állt elő a megkeresendő 2.000 céget tartalmazó adatbázis.

- A figyelembe vett diszruptív-célcsoport az adatbázis összetételének meghatározásakor:

Iparágak és diszruptív technológiák



Vállalatok száma

Source: Capital on Tap • Created with Datawrapper



Co-funded by
the European Union



- A ténylegesen részt vett vállalkozások főtevékenységeik szerint:

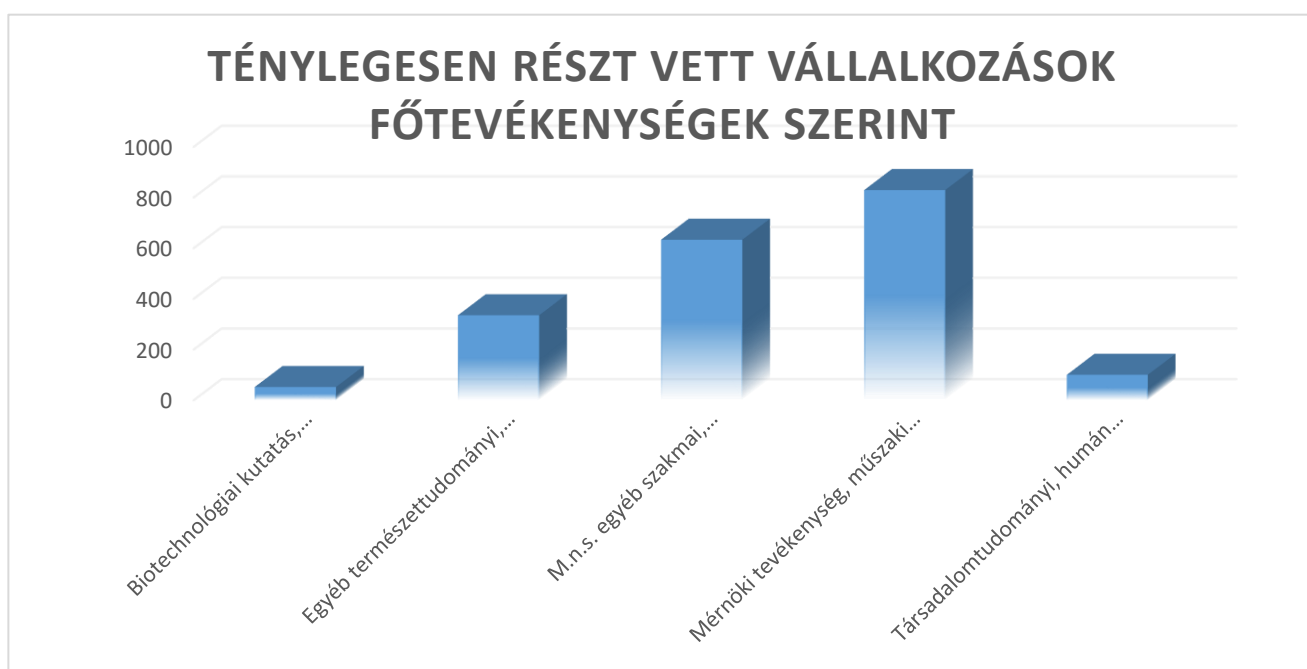
Biotechnológiai kutatás, fejlesztés: 52

Egyéb természettudományi, műszaki kutatás, fejlesztés: 335

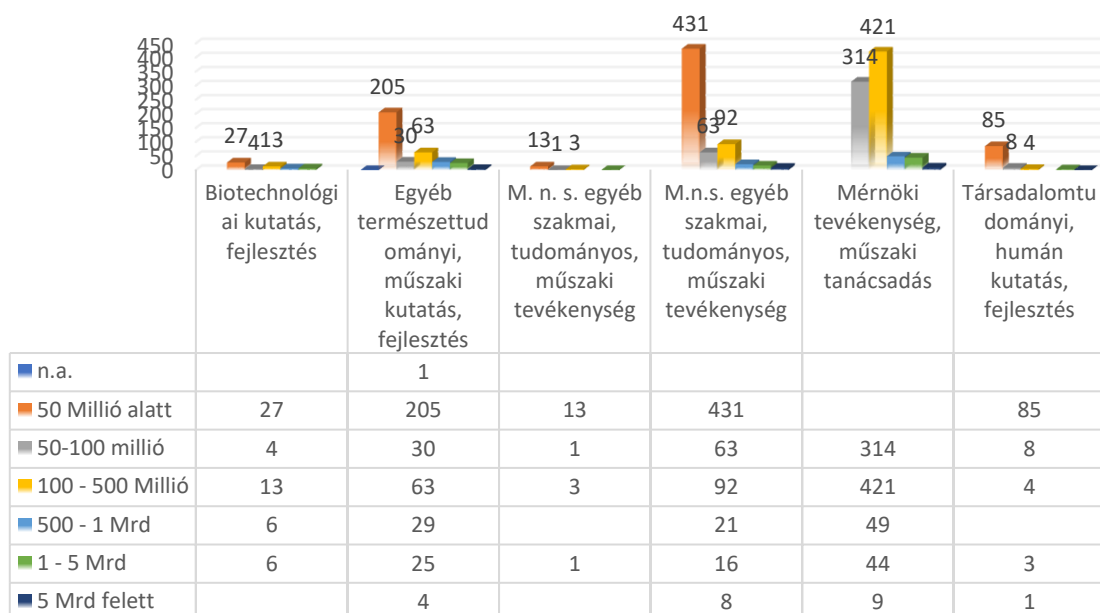
M.n.s. egyéb szakmai, tudományos, műszaki tevékenység: 18 +615

Mérnöki tevékenység, műszaki tanácsadás: 829

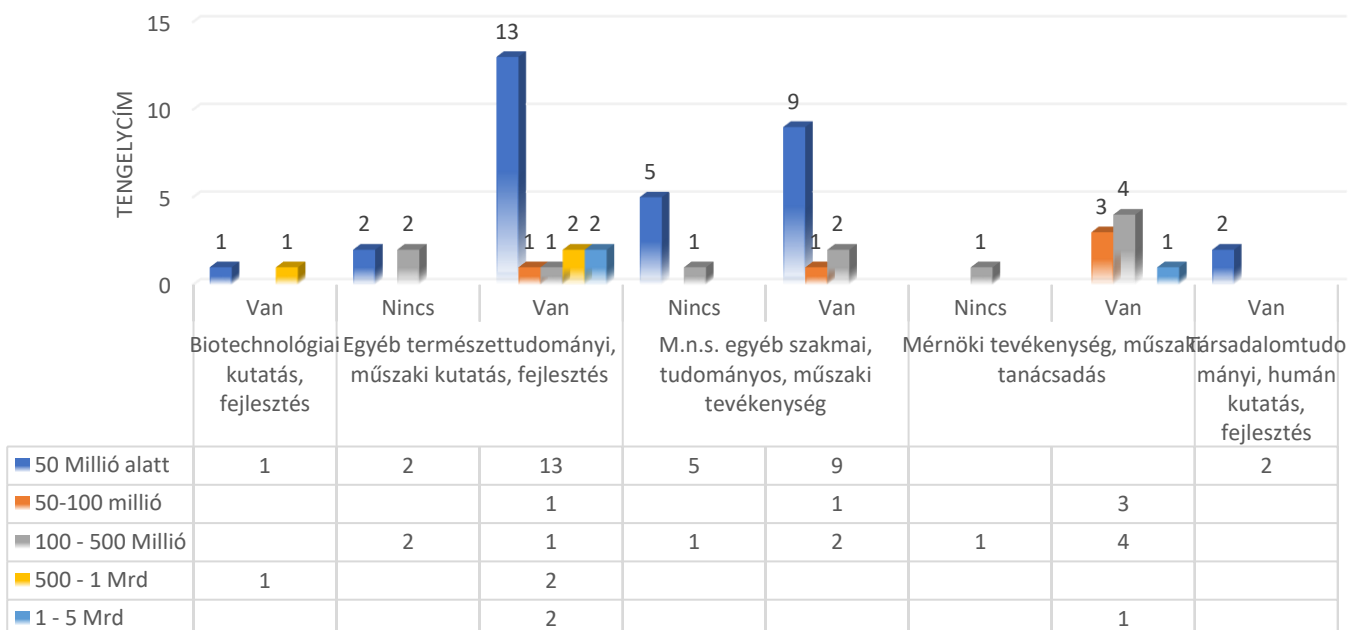
Társadalomtudományi, humán kutatás, fejlesztés: 100



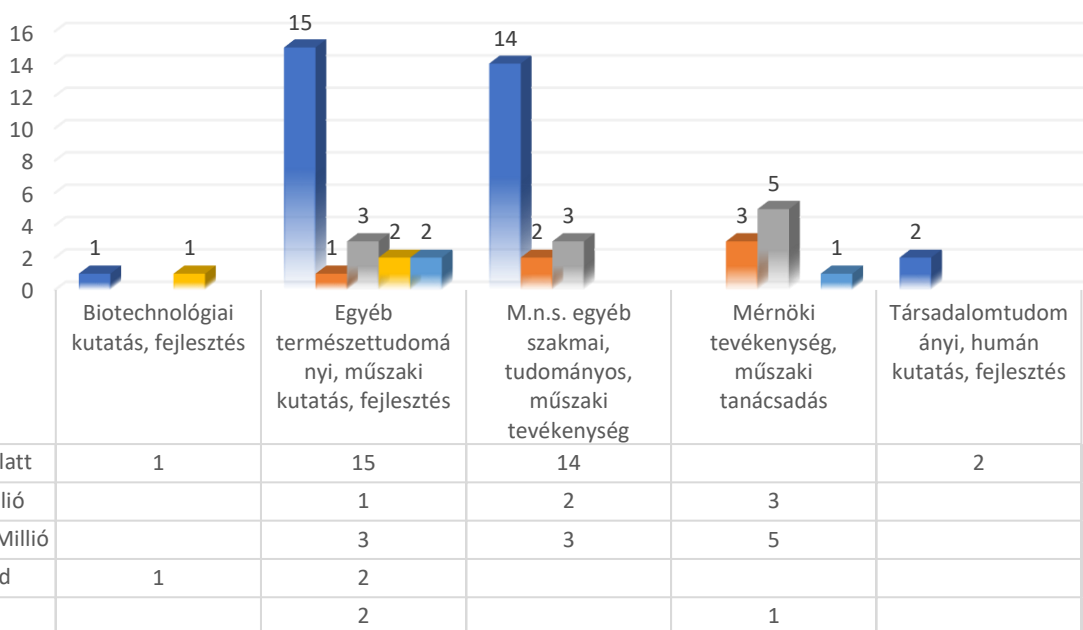
TELJES ADATBÁZIS FŐTEVÉKENYSÉGÉNEK ELOSZLÁSA ÁRBEVÉTEL KATEGÓRIÁK SZERINT



LEADEK FŐTEVÉKENYSÉGÉNEK/NAGY KAPACITÁSÚ INFRASTRUKTÚRA IGÉNY ELOSZLÁSA ÁRBEVÉTEL KATEGÓRIÁK SZERINT



LEADEK FŐTEVÉKENYSÉGÉNEK ELOSZTLÁSA ÁRBEVÉTEL KATEGÓRIÁK SZERINT



5. A Piackutatás eredményei

• Elérés

- Előzetesen kb. 60 %-os elérést prognosztizáltunk, azaz azt feltételeztük, hogy a megkeresett ügyfelek kb. 60 %-val tudunk érdemben egyeztetni.
- A projektet végül 55,3 %-os eléréssel zártuk, 1.106 db céggel tudunk egyeztetni.
- Alapvetően egy projekten belül 5 alkalommal kíséreltünk meg felkeresni egy céget, ezt jelen esetben megnöveltük, ám az év végi időszak érezhető volt az eléréseken – alapvetően ebben látjuk a különbség okát.

• Leadek

- Az elért ügyfelekhez viszonyítva a leadek aránya 4,3 % lett a projekt végére (48 db).



- módszertanunkkal átlagosan 5-7 % közötti lead arányt lehetett reálisan elérni
- ez az érték IT-fókuszú projektek esetén 4 % körüli szokott lenni
- figyelembe véve a téma komplexitását és nehézségét a 4,3 %-os lead arányt sikeres projektként értékeljük
- Az említett leadeken túl találtunk további 5 db hosszútávú lead (0,5%), akik jelenleg nem voltak nyitottak a megkeresésre, de hosszútávon várják a KIFÜ megkeresését .

6. Tapasztalatok

A piackutatásban résztvevő dolgozók visszajelzései

- A megkeresett cégek alapvetően pozitívan álltak a KIFÜ-höz mint megbízóhoz, a hívásokat jellemzően pozitívan fogadták.
- Ennek köszönhetően számos olyan cégnél is sikerült a döntéshozóval egyeztetnünk, akik korábban marketing célú projektekben elzárkózóak voltak.
- Jelentős számú volt azon cégek száma, akik nem ismerték a KIFÜ-t és tevékenységét, a HPC szolgáltatásokról és azok elérhetőségéről sem volt információjuk.
- Az adatbázisszűrésnél kiszűrése kerültek azon cégek, akik már kapcsolatban vannak a KIFÜ-vel, azonban így is volt néhány cég, akik (jellemzően cégcsoporton belüli) más cégükkel kapcsolatban voltak már a KIFÜ-vel, voltak már HPC-vel kapcsolatos tájékoztatón is.
- **A célcsoportmeghatározás tapasztalatai**
 - A kutatással jelentősen foglalkozó cégek döntéshozói jellemzően már ismerték a KIFÜ HPC szolgáltatásait és örömmel vették a megkeresést.





- A projekt legnagyobb kihívása az volt, hogy az adatbázis összeállításánál irányadónak vett TEÁOR kódok kimondottan sok esetben nem egyeztek a megszólított cég tényleges tevékenységével. Néhány döntéshozó meg is osztotta, hogy nincs olyan TEÁOR, ami a valós tevékenységüket jól fedné, ezért szerepel egy kevésbé releváns TEÁOR, mint főtevékenység.

7. Következtetések

A HPC EDIH projekt keretében egyik legfontosabb és legnehezebb feladat az ügyfelek, a magyarországi kkv-k felderítése és projektbe történő bevonása. Miután megtaláljuk a bevonható célcsoportokat, meg kell velük mélyebben ismertetni a HPC-n való munka előnyeit és gazdasági hasznait. A projekt keretében éppen ezért a jelentős kommunikációs tevékenységek mellett, személyre szabott szolgáltatások keretében kívánjuk segíteni a potenciális ügyfeleket abban, hogy üzletüket fejlesszék a HPC segítségével. A kutatásból kinyert információk alapján a potenciális ügyfelek felkeresésre kerülnek, és a témától nem elhatárolódó cégek további informálása és mentorálása is a projekt célja.

