RGM Asesor

XXXIII. Nemzeti Minőségügyi Konferencia

Támogatási lehetőségek – hogyan tudjuk kihasználni?



A megtalált megoldás.

TEVÉKENYSÉGEINK

- PÁLYÁZATÍRÁS (HAZAI ÉS KÖZVETLEN EU-S FORRÁSBÓL)
- PROJEKTMENEDZSMENT
- DUÁLIS KÉPZÉS

RGM Asesor

REFERENCIÁINK



RGM Asesor

DÖNTÉSI TÉRKÉP

Hazai és uniós támogatási típusok – rendszerszinten

1. HAZAI OPERATÍV PROGRAMOK
(GINOP Plusz, DIMOP Plusz, stb.)

Nagyobb összeg (10–500+ M Ft) | Részletes feltételrendszer | Magasabb adminisztráció |
Reálisan jó nyerési esély előkészítéssel

2. HATÁRON ÁTNYÚLÓ PROGRAMOK (INTERREG)

Partnerközpontú | Piacbővítési lehetőség | Komplexebb menedzsment

3. KÖZVETLEN UNIÓS PROGRAMOK
(HORIZON Europe, Digital Europe, LIFE, stb.)

Nemzetközi dimenzió | 10 000 € – több százmillió € | Erős szakmai fókusz |
Alacsonyabb nyerési arány, magas presztízs | Rugalmasabb felhasználás

RGM Asesor

BIZONYTALANSÁG

Miért nem pályáznak a KKV-k?

- Információhiány („ez csak a nagyoknak való”)
- Túlzott adminisztrációtól való félelem
- Finanszírozási bizonytalanság
- Téves nyerési esély megítélés

Mítosz vs. valóság

- Nem minden pályázat túladminisztrált
- Sok konstrukciónál magas a nyerési esély
- A befektetett munka többszörösen megtérül

A megfelelő pályázat kiválasztása fél siker!

RGM Asesor

AKTUÁLISAN ELÉRHETŐ PÁLYÁZATI LEHETŐSÉGEK

DIGITALIZÁCIÓS K+F

DIMOP PLUSZ-5.1.2/B-26

KRITIKUS DIGITÁLIS TECHNOLÓGIÁK FEJLESZTÉSÉRE IRÁNYULÓ PROJEKTEK TÁMOGATÁSA – VÁLLALATI DIGITÁLIS K+F FEJLESZTÉSEK

- Magyarország egész területén
- Mikro-, kis-, közép- és nagyvállalkozások (legalább 5 fő + 50M árbevétel)
- **50 – 250 millió Ft** támogatás, **60-70%** támogatással
- Fókuszban a kísérleti fejlesztés + hozzá eszközök és imateriális javak beszerzése
- Várhatóan 2026. Q4-től

RGM Asesor

REFERENCIA: több, mint 25 db elnyert szoftverfejlesztő K+F pályázat a 2025-ös évben, egyéb nagyobb K+F pályázatok elnyerése (LIFE_SCIENCES_I, EM-1.1.1-EKFI)

KÖZVETLEN EU-FORRÁSOK

Nő az EU-szinten elérhető közvetlen források súlya

A következő ciklusban a versenyképesség még erősebben központi prioritássá válik.

2021–2027

≈ €380 mrd

közvetlen kezelésű forrás

≈35%/ 20% az uniós költségvetési csomagból

2028–2034 · BIZOTTSÁGI JAVASLAT

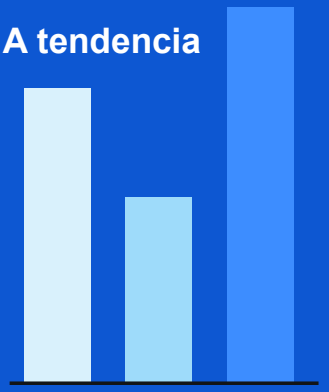
€451 mrd

versenyképesség + kutatás

ebből Horizon Europe: €175 mrd

€2 000 mrd teljes tervezett uniós költségvetés

A tendencia

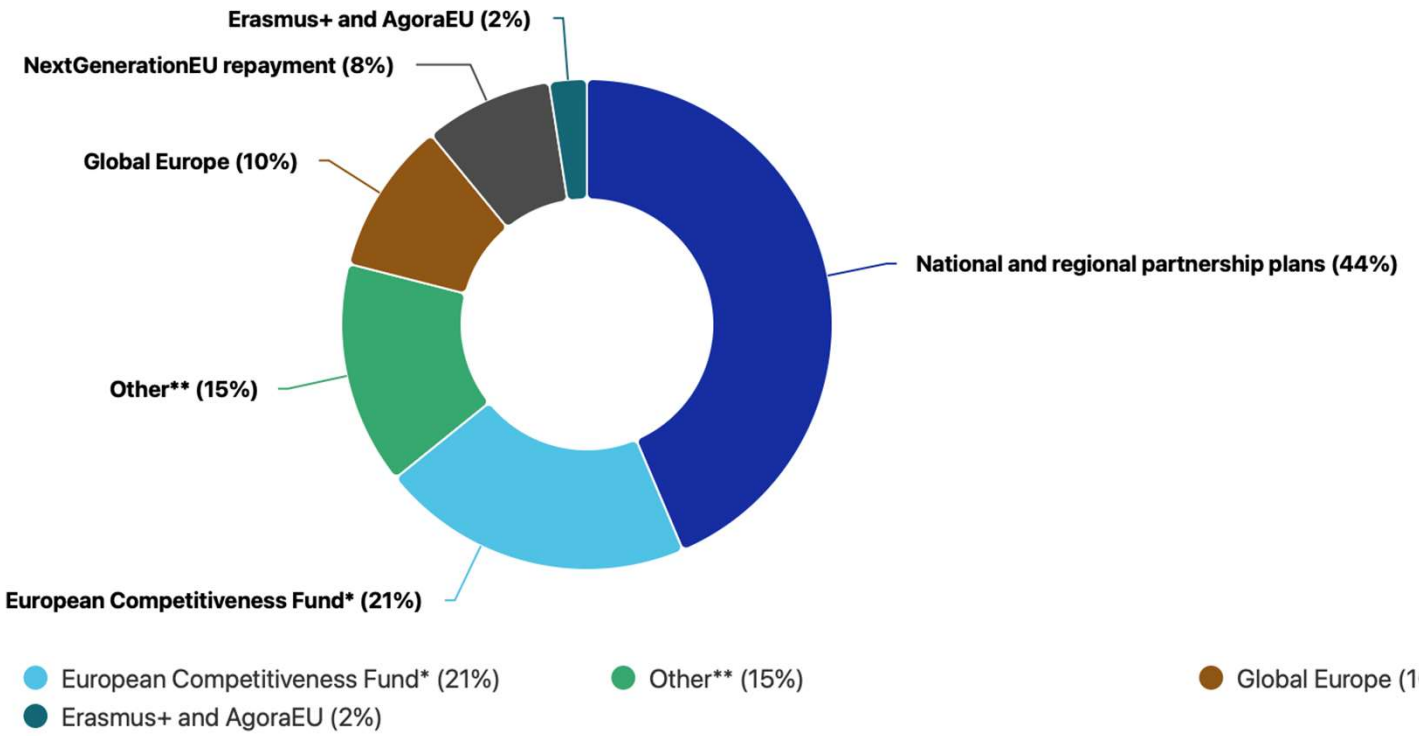


ciklusról ciklusra nő a közvetlen és központilag koordinált programok stratégiai súlya

Fontos: a 2028–2034-es közvetlen kezelés pontos aránya még nem végleges; a €451 mrd a vállalati szempontból kulcsfontosságú versenyképességi és kutatási csomag.

RGM Asesor

2028-2034 Uniós költségvetés tervezet



RGM Asesor

A RENDSZER ÁTRENDEZŐDIK

2028-tól kevesebb programlogika, erősebb fókusz

Széles marad a tematikus lefedettség, de a vállalati források négy stratégiai terület köré rendeződnek.

MOST

25+

vállalati szempontból releváns alap és program

Eltérő szabályok, pályázati logikák és belépési pontok

2028–2034 · EURÓPAI VERSENYKÉPESSÉGI ALAP + HORIZON EUROPE

Egy szabálykönyv. Egy belépési pont. Négy súlypont.

D **Digitalizáció**

AI, adatok, chip, digitális infrastruktúra

E **Energia és tiszta átmenet**

dekarbonizáció, clean-tech, bioökonómia

H **Egészség és biotech**

egészségipar, biotechnológia, agrár-innováció

V **Védelem és űr**

biztonság, védelmi ipar, kettős felhasználás, űr

A támogatási út az ötlettől a kutatáson és demonstráción át a skálázásig terjedhet.

RGM Asesor

MITŐL MÁS?

A közvetlen pályázat európai üzleti pozíciót épít

Nem egy helyi beruházási igényt kell lefordítani, hanem európai problémára kell skálázható választ adni.

01 Európai hozzáadott érték

Több országban releváns kihívás, közös uniós cél és átvehető eredmény.

02 Konzorciumi logika

Komplementer partnerek: technológia, pilothelyszín, kutatás, piac és felhasználó.

03 Erősebb verseny

Európai mezőny, független értékelés, magasabb előkészítési és partnerépítési küszöb.

04 Rugalmasabb megvalósítás

A jóváhagyott célokon belül hosszabb innovációs út, K+F, tesztelés és skálázás.

Nehezebb nyerni → de a referencia, partnerkapcsolat és ökoszisztéma-érték túlmutathat a támogatáson.

RGM Asesor

VÁLLALATI STRATÉGIA

Két belépési út — és mindkettőt most kell építeni

A közvetlen forrás nem éves pályázati akció, hanem hosszabb távú üzletfejlesztési képesség.

A Saját projekt / koordinátori út

- ✓ illeszkedik a hosszú távú vállalati stratégiába
- ✓ K+F-et, demonstrációt és skálázást finanszírozhat
- ✓ nagyobb kontroll — nagyobb előkészítési és koordinációs teher

B EU-s partnerprofil / szerepalapú út

- ✓ egy karakteres képességet csomagolhatóvá tesz
- ✓ ugyanazzal a szereppel több projektbe is beléphet
- ✓ referenciát, partnerhálót és piaci kapcsolódásokat épít

FELKÉSZÜLÉSI PÁLYA

1. **1–2 stratégiai képesség kiválasztása** — MOST
2. **program- és konzorciumtérkép építése** — 2027
3. **belépés kész partnerpozícióval és referenciával** — 2028

RGM Asesor

2021–2027 · ENERGIA ÉS DIGITALIZÁCIÓ

A forrást a projekt érettségéhez kell választani

Közép- és nagyvállalatok K+F-re, demonstrációra, szabványosításra és CAPEX-re is találhatnak EU-s eszközt.

E ENERGIA

1. **INNOVATION FUND · grant / aukció**
   FOAK ipari dekarbonizáció, H_2, tárolás, CCUS
2. **HORIZON EUROPE · Cluster 5 · RIA / IA**
   K+F, prototípus, pilot és demonstráció: energia, hálózat, épület
3. **LIFE CET / CEF ENERGY · grant**
   piacra vitel és üzleti modellek; határon átnyúló tanulmányok és kivitelezés

D DIGITALIZÁCIÓ

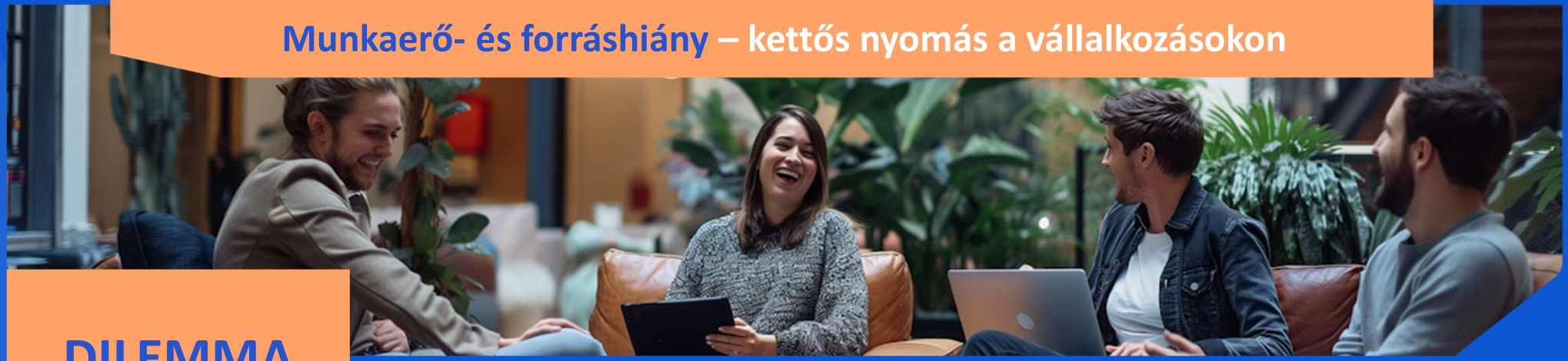
1. **DIGITAL EUROPE · grant / beszerzés**
   AI, adatterek, cloud/HPC, kiberbiztonság, készségek, EDIH tesztelés
2. **HORIZON EUROPE · Cluster 4 · RIA / IA**
   ipari AI és robotika, adat, kvantum, chip, fotonika, digitális pilot
3. **CEF DIGITAL · infrastruktúra-grant**
   5G folyosók és okos közösségek, gerinchálózat, tengeralatti kábel, kvantumkapcsolat

A VÁLLALATI CÉL HATÁROZZA MEG A FINANSZÍROZÁST

1. **Horizon Europe**
   RIA: max. 100% · IA: max. 70%
   K+F
2. **Innovation Fund · DIGITAL · CEF**
   call-specifikus társfinanszírozás
   DEMO
3. **InvestEU / EIB-partnerek**
   hitel · garancia · tőke
   NÖVEKEDÉS

RGM Asesor

Munkaerő- és forráshiány – kettős nyomás a vállalkozásokon



DILEMMA

Két dolgot ma rendkívül nehéz egyszerre biztosítani:

- Frissített, naprakész szakmai tudással rendelkező munkaerőt
- Jelentős pénzügyi forrást a képzések finanszírozására

Képzés = kieső munkaidő + költség



Termelés = nincs idő képzésre

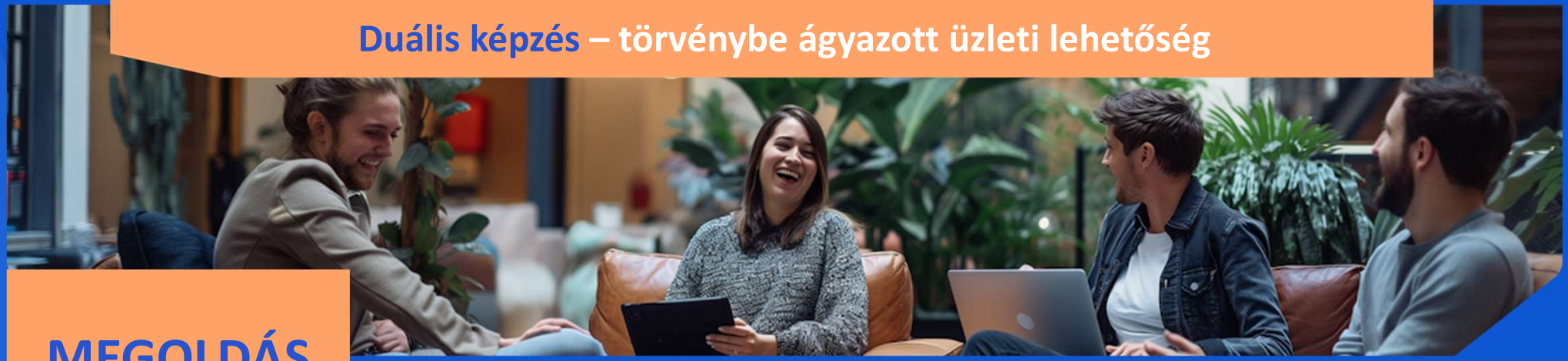


Van olyan megoldás, ahol nem kell választani?

RGM Solution

www.rgmsolution.com

Duális képzés – törvénybe ágyazott üzleti lehetőség



MEGOLDÁS

Dolgozva tanulás – munkafolyamatba integrált képzés

- A munkavállaló nem esik ki a produktív munkából
- A tudásfrissítés a valós munkafolyamatban történik
- A vállalkozás jelentős adómegtakarításhoz jut

1.

Tanácsadási módszertan

– 8000 tanuló

– 350 vállalkozás

– 178 szakma (60 kiemelt)

– Nyugat-európai best practice alapok

2.

Operatív támogatás

– Adó

– Munkajog

– Pénzügy

– NAV-kompatibilis dokumentáció

3.

Projektmenedzsment

– Megvalósíthatósági tanulmány

– Döntéselőkészítő anyag

– Hatósági megfelelőség

– Záró jegyzőkönyv

TÖRVÉNY + MÓDSZERTAN + ADMINISZTRÁCIÓ = LEGÁLIS FORRÁSLEHÍVÁS

RGM Solution

www.rgmsolution.com

Mérhető üzleti eredmény – garanciával



Éves haszon dolgozónként: 1,5 – 1,7 millió Ft

100 fős vállalkozás esetén: 150 – 170 millió Ft / év

Fluktuációs garancia

– Az RGM Solution a fluktuációból eredő veszteségekért is felelősséget vállal

– Egyedülálló piaci konstrukció



Szakmai megfelelőségi garancia

– Hatósági elmarasztalás esetén

– A szolgáltatási díj mértékéig anyagi felelősség

Köszönjük a figyelmet!



Kurucz Orsolya
főtanácsadó
RGM-ASESOR Consulting Kft.

+36 30 443 5253
kurucz.orsolya@rgmasesor.hu



Fábián-Seremetyev Márk
ügyvezető
RGM-ASESOR Consulting Kft.

+36 20 452 2462
fsm@asesor.hu



Nagy Martin
ügyvezető
RGM Solution Kft.

+36 70 933 3713
nagymartin@rgmsolution.hu

RGM Asesor