



**Ο ρόλος των νεοφυών επιχειρήσεων στην
ελληνική αγορά**

ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

ΑΡΙΣΤΟΤΕΛΗΣ ΖΙΩΓΑΣ

**ΕΠΙΒΛΕΠΩΝ ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ: ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ
ΖΟΠΟΥΝΙΔΗΣ**

**ΠΟΛΥΤΕΧΝΕΙΟ ΚΡΗΤΗΣ
ΣΧΟΛΗ ΜΗΧΑΝΙΚΩΝ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΚΑΙ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ**

ΧΑΝΙΑ 2020

Ευχαριστίες

Η εκπόνηση της παρούσας διπλωματικής διατριβής πραγματοποιήθηκε στο πλαίσιο της ολοκλήρωσης της παρακολούθησης του προγράμματος σπουδών της σχολής “Μηχανικών Παραγωγής και Διοίκησης”.

Οφείλω να ευχαριστήσω τον κ. Κωνσταντίνο Ζοπουνίδη, Καθηγητή της Σχολής Μηχανικών Παραγωγής και Διοίκησης, που μου έκανε τη τιμή να συνεργαστούμε αναθέτοντάς μου το συγκεκριμένο θέμα διατριβής. Οι συμβουλές και η καθοδήγηση που μου παρείχε αποτελούν πολύτιμα αγαθά που θα πλαισιώσουν την προσωπικότητα και την ανερχόμενη καριέρα μου ως Μηχανικός.

Θα ήθελα επίσης να ευχαριστήσω θερμά τους στενούς μου φίλους που είναι κοντά μου με πίστη και ανιδιοτέλεια.

Φυσικά, οφείλω το μεγαλύτερο ευχαριστώ στους γονείς μου, Γιάννη και Όλγα και τα αδέρφια μου, Γιώργο και Κωνσταντίνα, που βρίσκονται δίπλα μου, με στηρίζουν αδιάκοπα και με ενθαρρύνουν να ακολουθώ τα όνειρά μου.

Περιεχόμενα

Abstract	5
Περίληψη.....	6
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1 - ΝΕΟΦΥΕΙΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ	7
1.1 Επιχειρηματικότητα, Καινοτομία, Γνώση.....	7
1.2 Επιχειρηματικότητα	8
1.2.1 Η φύση του επιχειρείν.....	8
1.3 Καινοτομία	9
1.3.1 Η φύση της καινοτομίας.....	10
1.4 Επιχειρηματική καινοτομία.....	11
1.5 Νεοφυής επιχειρηματικότητα.....	12
1.5.1 Χαρακτηριστικά μίας startup επιχείρησης.....	14
1.5.2 Ο κύκλος ζωής των νεοφυών επιχειρήσεων	16
1.5.3 Η ανάπτυξη μίας startup επιχείρησης	17
1.5.4 Το ενδεχόμενο της αποτυχίας.....	19
1.5.5 Η μέθοδος Lean Startup	20
1.5.6 Η συμβολή των startup στην οικονομία	21
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2 - ΤΟ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΤΩΝ ΝΕΟΦΥΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ.....	23
2.1 Ορισμός και περιγραφή	23
2.2 Δομικά στοιχεία των οικοσυστημάτων	24
2.2.1 Επιχειρηματική επώαση (Business Incubation)	25
2.2.2 Πηγές χρηματοδότησης	31
2.2.3 Οργανισμοί που προωθούν την επιχειρηματικότητα και την καινοτομία	36
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3 - Η ΝΕΟΦΥΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ.....	38
3.1 Ελληνική οικονομία και επιχειρηματικότητα.....	38
3.2 Νεοφυείς επιχειρήσεις στην Ελλάδα	40
Χρηματοδοτική υποστήριξη	40
Ρόλος	41
Αριθμός	41
Επισκόπηση	42
Προσόντα.....	43
Μείον.....	44
Στοιχεία επενδύσεων	44
3.2.1 Ελληνικές startups που έλαβαν τις υψηλότερες χρηματοδοτήσεις	45
3.2.2 Ελληνικές startups με υψηλό δυναμικό ανάπτυξης (2020).....	49
3.3 Το οικοσύστημα των startup στην Ελλάδα	52

3.3.1 Μηχανισμοί επιχειρηματικής επώασης.....	53
3.3.2 Πηγές χρηματοδότησης	55
3.3.3 Διαγωνισμοί επιχειρηματικότητας και καινοτομίας.....	56
3.3.4 Οργανισμοί που προωθούν την επιχειρηματικότητα και την καινοτομία	58
4.2 Συμπεράσματα	60
4.3 Προτάσεις για την περαιτέρω βελτίωση του ελληνικού οικοσυστήματος.....	62
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ	64

Abstract

Start-up entrepreneurship is based on innovative ideas and activities. The case of startup companies is often an interesting pole of investigation internationally, due to their peculiarities in relation to established companies. These peculiarities are related to the characteristics, the way of creation and development but also to the support structures (ecosystem) that surround the start-ups. In the present dissertation an attempt is made to clarify the role of start-ups in the Greek market. The topic was approached in the light of the literature review. As it seems, start-ups in Greece, although considered as emerging, have a dynamic presence. Remarkable is the fact of the continuous flourishing of the young entrepreneurship in our country, especially in the last five years. The result of this upward trend is obvious and directly affects the Greek economy, which is strengthening and therefore promises growth.

Περίληψη

Η νεοφυής επιχειρηματικότητα βασίζεται σε καινοτόμες ιδέες και πρωτοποριακές δραστηριότητες. Είναι σύνηθες οι νεοφυείς επιχειρήσεις να αποκαλούνται με τον αγγλικό όρο startup. Η περίπτωση των startup επιχειρήσεων αποτελεί συχνά έναν ενδιαφέροντα πόλο διερεύνησης διεθνώς, λόγω των ιδιαιτεροτήτων που παρουσιάζουν σε σχέση με τις καθιερωμένες επιχειρήσεις. Οι ιδιαιτερότητες αυτές σχετίζονται με τα χαρακτηριστικά, τον τρόπο δημιουργίας και ανάπτυξης αλλά και των δομών υποστήριξης (οικοσύστημα) που περιβάλλουν τις νεοφυείς επιχειρήσεις. Στην παρούσα διπλωματική εργασία γίνεται μία προσπάθεια αποσαφήνισης του ρόλου των νεοφυών επιχειρήσεων στην ελληνική αγορά. Το θέμα προσεγγίστηκε υπό το πρίσμα της βιβλιογραφικής ανασκόπησης. Όπως φαίνεται, οι νεοφυείς επιχειρήσεις στην Ελλάδα, αν και λογίζονται ως πρόσφατα εμφανιζόμενες, έχουν μία δυναμική παρουσία. Αξιοσημείωτο είναι το γεγονός της συνεχούς άκμασης που παρουσιάζει η νεοφυής επιχειρηματικότητα στη χώρα μας ιδιαίτερα την τελευταία πενταετία. Το αποτέλεσμα αυτής της ανοδικής πορείας είναι καταφανές και επηρεάζει άμεσα την ελληνική οικονομία, η οποία ενισχύεται και ως εκ τούτου υπόσχεται την ανάπτυξη.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1 - ΝΕΟΦΥΕΙΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

1.1 Επιχειρηματικότητα, Καινοτομία, Γνώση

Το πιο σημαντικό είδος επιχειρείν στην σύγχρονη οικονομία θεωρείται το μοντέλο που είναι αποτέλεσμα της σύμπραξης των τριών εννοιών καινοτομία, επιχειρηματικότητα και γνώση (Malerba and McKelvey, 2018). Σε πρόσφατες μελέτες, πολλοί συγγραφείς αναφέρουν ότι η προώθηση της επιχειρηματικότητας, της καινοτομίας ή της γνώσης μεμονωμένα δεν οδηγεί αυθόρμητα στη βελτίωση της οικονομικής ανάπτυξης (Block et al., 2017, Ghio, 2015, Huggins & Thompson, 2015). Αν και ως φαινόμενα η επιχειρηματικότητα και η καινοτομία είναι εντελώς διαφορετικά, καθώς ούτε όλες οι επιχειρήσεις είναι καινοτόμες, ούτε όλες οι νέες ιδέες οδηγούν στην ανάπτυξη μίας επιτυχημένης επιχείρησης (Malerba and McKelvey, 2018), η καινοτόμος επιχειρηματικότητα κατέχει στρατηγική θέση στην προώθηση της άνθησης της οικονομίας (Block et al., 2017).

Ο Venkataraman (1997) ορίζει το πεδίο της επιχειρηματικότητας ως την επιστημονική εξέταση του πώς, από ποιόν και με ποια κριτήρια ανακαλύπτονται, αξιολογούνται και αξιοποιούνται οι ευκαιρίες για τη δημιουργία νέων αγαθών ή υπηρεσιών. Κατ' αρχήν, αναπόσπαστο κομμάτι της επιχειρηματικότητας είναι οι ευκαιρίες, δηλαδή οι καταστάσεις στις οποίες νέα αγαθά, υπηρεσίες, πρώτες ύλες ή ακόμη και μέθοδοι οργάνωσης μπορούν να εισαχθούν στην αγορά και να πωληθούν ακριβότερα σε σχέση με το κόστος παραγωγής τους (Casson, 1982).

Η καινοτομία θεωρείται ως μία από τις βασικότερες πηγές ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος σε ένα περιβάλλον που διαρκώς μεταβάλλεται (Dess and Picken, 2000). Οι μελετητές του κλάδου της διοίκησης υποστηρίζουν πως η ικανότητα καινοτομίας αποτελεί καθοριστικό παράγοντα για την απόδοση μίας εταιρίας (Mone et al., 1998). Σύμφωνα με την επιστημονική 25ομάδα της Crossan (2018) γι' αυτό το λόγο στον επιχειρηματικό κόσμο η έννοια της καινοτομίας έχει λάβει ευρεία προσοχή.

Σε ό,τι αφορά στις μελέτες που εξετάζουν τη γνώση ως παράμετρο επιχειρηματικής επιτυχίας, η τυποποίησή τους είναι ένα απροσπέλαστο πεδίο δεδομένου ότι η έννοια της γνώσης είναι διάχυτη και αφηρημένη (Bolisani & Bratianu, 2018).

1.2 Επιχειρηματικότητα

Η λέξη επιχειρηματικότητα ετυμολογείται από το ρήμα επιχειρώ που σημαίνει καταγίνομαι με κάτι, κάνω απόπειρα, δοκιμάζω. Ακολούθως, το άτομο που επιχειρεί χαρακτηρίζεται ως επιχειρηματίας. Είναι σημαντικό να αναφερθεί ότι, εξ ορισμού, στην έννοια του επιχειρώ εμπεριέχεται η αβεβαιότητα και το ρίσκο.

Στην προσπάθεια δημιουργίας ενός σαφούς εννοιολογικού πλαισίου για τον τομέα της επιχειρηματικότητας, πολλοί μελετητές ήρθαν αντιμέτωποι με ένα μεγάλο εμπόδιο που δεν είναι άλλο από τον ίδιο τον ορισμό της επιχειρηματικότητας. Η επιχειρηματικότητα περιλαμβάνει την σχέση δύο φαινομένων: την παρουσία κερδοφόρων ευκαιριών και την παρουσία επιχειρηματικών ατόμων. Έχει παρατηρηθεί ότι διάφοροι επιστήμονες ορίζουν το εν λόγω πεδίο μόνο ως προς το άτομο, δηλαδή “τι είναι επιχειρηματίας” και “τι κάνει”, με αποτέλεσμα να δημιουργούνται ελλιπείς ορισμοί (Venkataraman, 1997).

Για πολλούς οικονομολόγους, η επιχειρηματικότητα είναι μία μεταβλητή που εξαρτάται από διάφορους παράγοντες όπως η οικονομία, η εργασία και η τεχνολογία, και υποστηρίζουν ότι η επιχειρηματική δραστηριότητα ενεργοποιείται αυτόματα όταν οι συνθήκες είναι ευνοϊκές. Σύμφωνα με τις πιο σύγχρονες προσεγγίσεις, η επιχειρηματικότητα περιγράφεται ως δημιουργία ή εξαγωγή μίας ιδέας-αξίας (Diochon, 2011), κι έτσι αντιμετωπίζεται ως επαναστατική αλλαγή η οποία μπορεί να περιλαμβάνει άλλες αξίες, όχι απαραίτητα οικονομικές.

Ολοκληρώνοντας την προσπάθεια αποσαφήνισης του όρου “επιχειρηματικότητα” αξίζει να συμπεριληφθεί ο ορισμός που απέδωσαν οι Hisrich, Peters, & Shepherd (2005), σύμφωνα με τον οποίο η επιχειρηματικότητα είναι η διαδικασία δημιουργίας νέου αντικειμένου με αξία, στην οποία αφιερώνεται ο απαραίτητος χρόνος και προσπάθεια, αναλαμβάνοντας τους οικονομικούς, ψυχικούς και κοινωνικούς κινδύνους που την συνοδεύουν και λαμβάνοντας τις όποιες ανταμοιβές προκύπτουν.

1.2.1 Η φύση του επιχειρείν

Προσεγγίζοντας την επιχειρηματικότητα με πρακτικό τρόπο αυτή τη φορά, σύμφωνα και με την ανάλυση της έννοιας που προηγήθηκε, προκύπτει ότι για την ενσάρκωση ενός επιχειρηματικού πλάνου είναι επιβεβλημένη η ύπαρξη

συγκεκριμένων προαπαιτούμενων. Πρώτα από όλα είναι απαραίτητη η παρουσία ενός φυσικού επιχειρηματικού ατόμου, το οποίο δράττεται μίας επιχειρηματικής ευκαιρίας και είναι διατεθειμένο να εργαστεί προκειμένου να αναπτύξει επιχειρηματικό έργο.

Ως επιχειρηματική ευκαιρία θεωρείται μία κατάσταση στην οποία είναι δυνατή η παραγωγή ενός αγαθού, είτε υλικού είτε ιδέας, και η πώλησή του σε μεγαλύτερο κόστος από αυτό που δαπανήθηκε κατά την παραγωγική διαδικασία. Μία επιχειρηματική ευκαιρία αντιπροσωπεύει κάτι νέο. Η επιχειρηματική δράση περιγράφει την ανάληψη καθηκόντων για τη δημιουργία νέων προϊόντων ή διαδικασιών και την είσοδό τους στις αγορές. Οι επιχειρηματίες αφοσιώνονται και αναλαμβάνουν δράση εφόσον αξιολογήσουν το ποσό της αμφιβολίας που θεωρείται ότι περιβάλλει μία πιθανή ευκαιρία, και εξακολουθούν να ενδιαφέρονται για την αξιοποίηση αυτής. Γενικά η ικανότητα αξιολόγησης των ευκαιριών είναι μία απαιτητική διαδικασία και σχετίζεται ευθέως με το άτομο αφού επηρεάζεται από την εκπαίδευση, την ηλικία και την επαγγελματική του εμπειρία. Τέλος, θα πρέπει να σημειωθεί το ζήτημα μείζονος σημασίας που αντιμετωπίζουν οι επιχειρηματίες και αφορά την έλλειψη πόρων για την κάλυψη των εξόδων που απαιτούνται για την παραγωγή του προϊόντος τους (Hisrich, Peters, & Shepherd, 2017).

1.3 Καινοτομία

Καινοτομώ (καινός + τέμνω) σημαίνει δημιουργώ, προτείνω ή εισάγω κάτι πρωτοποριακό, ολοκληρωτικά διαφορετικό σε σχέση με το παρελθόν. Έτσι, προκύπτει ο όρος καινοτομία ο οποίος στην πραγματικότητα αναφέρεται σε μία διαδικασία η οποία ξεκινά με μία νέα ιδέα και ολοκληρώνεται με την εισαγωγή της στην αγορά. Σε αυτό το σημείο θα πρέπει να διευκρινιστεί ότι κάθε εφεύρεση δεν συνεπάγεται ότι είναι και καινοτομία.

Γενικά, οι ορισμοί που αφορούν την καινοτομία ποικίλουν, με τον καθένα να τονίζει μία διαφορετική πτυχή του όρου. Ο πρώτος ορισμός καταγράφηκε από τον Schumpeter στις αρχές του 20ου αιώνα και αναφέρει ότι η καινοτομία αντικατοπτρίζεται σε νέα αποτελέσματα: ένα νέο αγαθό ή μια νέα ποιότητα ενός αγαθού, μια νέα μέθοδο παραγωγής, μια νέα αγορά, μια νέα πηγή εφοδιασμού ή

μια νέα οργανωτική δομή, η οποία μπορεί να συνοψιστεί ως «να κάνουμε τα πράγματα διαφορετικά» (Sledzik, 2013). Η προσέγγιση αυτή δίνει έμφαση στον νεωτερισμό που καλείται να περιλαμβάνει μία καινοτόμος ιδέα.

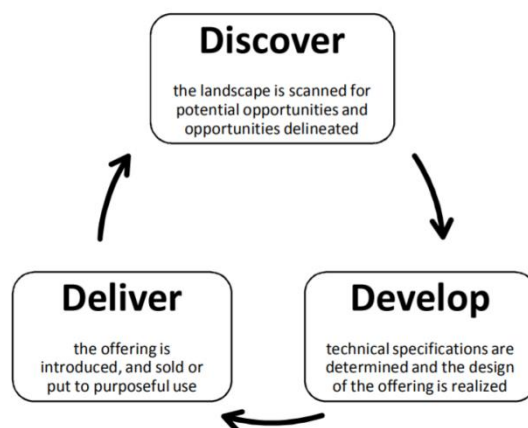
Ένας από τους πιο σύγχρονους ορισμούς, που δόθηκε από την επιστημονική ομάδα της Crossan σε μία προσπάθεια να αναλύσουν τον όρο καινοτομία, αναφέρει: “Η καινοτομία είναι παραγωγή ή υιοθέτηση, αφομοίωση και εκμετάλλευση μίας προστιθέμενης αξίας νεοσύστατης ιδέας σε οικονομικούς και κοινωνικούς τομείς. Είναι τόσο μία διαδικασία όσο και το αποτέλεσμα ανάπτυξης νέων μεθόδων παραγωγής ή δημιουργίας νέων συστημάτων διαχείρισης” (Crossan, 2010). Η συγκεκριμένη προσέγγιση αγγίζει την πληρότητα σε ό,τι αφορά την επεξήγηση των επιμέρους πτυχών του όρου “καινοτομία”, καθώς υπογραμμίζει την έννοια της δημιουργικής διαδικασίας τονίζοντας παράλληλα την επιδίωξη κάποιου οφέλους που κατακτάται μέσα από το αποτέλεσμα (Crossan, 2010).

Η ύπαρξη ποικιλίας ορισμών που περιγράφουν την έννοια της καινοτομίας δείχνει την τάση της να εξελίσσεται αλλά και την επίδραση των εκάστοτε ιστορικών, κοινωνικών και πολιτισμικών πλαισίων, οπουδήποτε εμφανίζεται κάποια μορφή καινοτομίας (Fagerberg, 2009)

1.3.1 Η φύση της καινοτομίας

Η φύση της καινοτομίας περιγράφεται από τις λέξεις εφεύρεση, νεωτερισμός και αλλαγή. Ο συνδυασμός των τριών αυτών όρων δημιουργεί ένα σύνολο χαρακτηριστικών στοιχείων που ταυτίζονται με την καινοτομία, μεταξύ των οποίων είναι ο σκοπός, οι πόροι, οι δραστηριότητες και τα αποτελέσματα (Edwards-Schachter, 2018).

Από επιστημονική άποψη η αλλαγή είναι απαραίτητη για την καινοτομία και αποτελεί μέρος της δυναμικής εξέλιξης του ανθρώπου. Με το να “καινοτομείς” εισάγεις στην αγορά “κάτι νέο” που παράγει αλλαγή. Η καινοτομία εσωκλείει τόσο τις επαναστατικές αλλαγές, όπως το διαδίκτυο, όσο και μικρές σταδιακές αλλαγές, όπως η τελευταία έκδοση μίας εφαρμογής (Dodgson, 2018).



Σχήμα 1. Ο κύκλος της καινοτομίας

1.4 Επιχειρηματική καινοτομία

Η οικονομική ανάπτυξη είναι έννοια αλληλένδετη με την επιχειρηματικότητα και η καινοτομία συνδέεται άρρηκτα με το οικονομικό αποτύπωμα στην σύγχρονη κοινωνία. Μία ανεπτυγμένη χώρα μπορεί να αυξήσει την ικανότητα παραγωγής εμπορικών καινοτομιών, αυξάνοντας το επίπεδο της επιχειρηματικής δραστηριότητας, και αντίστροφα (Wennekers, 2005). Οι Henderson και Weiler (2009) συνοψίζουν την επιχειρηματικότητα ως “σύνδεσμο μεταξύ ιδεών και οικονομικής ανάπτυξης”. Ταυτόχρονα, η αύξηση της ροής ανάπτυξης καινοτομιών αποτελεί ικανή συνθήκη για την αύξηση της παραγωγικότητας σε μία περιοχή μέσω των διεργασιών που αφορούν τις καινοτομίες ή μέσω της διαρρέουσας γνώσης (Acs, Audretsch and Lehmann, 2013).

Η καινοτόμος επιχειρηματικότητα είναι πιο πιθανό να ευδοκιμήσει όταν εφαρμόζεται υπό συγκεκριμένες προϋποθέσεις. Ισχυρές βάσεις για την καινοτόμο επιχειρηματικότητα αποτελούν οι ευκαιρίες που βασίζονται στη γνώση, στην τεχνολογία ή στην έρευνα (Koellinger, 2008). Σημαντικός παράγοντας είναι επίσης το υπόβαθρο του επιχειρηματία, για παράδειγμα το περιβαλλοντικό πλαίσιο στο οποίο ενεργεί, όπως και οι διαθέσιμοι οικονομικοί πόροι στους οποίους στηρίζεται (Elfring and Hulsink, 2003). Λόγω του διερευνητικού χαρακτήρα και του υψηλού επιπέδου νεωτεριστικότητας, η καινοτόμος επιχειρηματικότητα τείνει να απαιτεί μεγάλο κεφάλαιο και πολύ εξειδικευμένο προσωπικό (Block, Fisch & van Praag, 2017).

Οι καινοτόμοι επιχειρηματίες συνήθως δραστηριοποιούνται σε αναδυόμενες αγορές ή σκοπεύουν σε υφιστάμενες εταιρείες καθιερωμένων αγορών. Γι' αυτό, όπως έχει παρατηρηθεί, παρουσιάζουν διαφορετικούς τύπους ανταγωνιστικής συμπεριφοράς ή στρατηγικής σε σχέση με άλλους επιχειρηματίες (Samuelsson and Davidsson, 2009). Συχνά, οι καινοτόμοι επιχειρηματίες αποφασίζουν να συνεργαστούν με κατεστημένες εταιρείες, έτσι ώστε να εξασφαλίσουν τα προς το ζην της νέας τους επιχείρησης αντισταθμίζοντας την έλλειψη συμπληρωματικών περιουσιακών στοιχείων που απαιτούνται για την επιτυχημένη εμπορευματοποίηση των καινοτομιών (Gans and Stern, 2003). Βέβαια μία τέτοια συνεργασία εξυπηρετεί εξίσου και τις κατεστημένες εταιρείες, καθώς ενισχύει τη δυναμική της επιβιώσής τους στην αγορά (Dushnitsky and Lenox, 2005).

Οι δράσεις των καινοτόμων επιχειρηματιών οδηγούν σε εφευρέσεις, διπλώματα ευρεσιτεχνίας, νέα προϊόντα ή νέα επιχειρηματικά μοντέλα. Τα αποτελέσματα της καινοτόμου επιχειρηματικότητας μπορούν να έχουν έντονη επίδραση στην εξέλιξη του ατόμου, μίας εταιρείας, μίας βιομηχανίας, μίας περιοχής ή ακόμη και μίας χώρας. Είναι πολύ σημαντικό το γεγονός ότι η καινοτόμος δράση μιας επιχείρησης μπορεί να αποτελέσει πηγή ατομικής και περιφερειακής δημιουργίας πλούτου, αλλά και κοινωνικής προόδου (Block, Fisch & van Praag ,2017).

1.5 Νεοφυής επιχειρηματικότητα

Οι νεοφυείς επιχειρήσεις (startuor) είναι εταιρείες που βασίζονται σε καινοτόμες ιδέες ή πρωτοποριακές επιχειρηματικές δραστηριότητες. Δηλαδή, είναι εταιρείες που δημιουργούν ένα εντελώς νέο προϊόν ή υπηρεσία χωρίς να μιμούνται τις ήδη υπάρχουσες πρωτοβουλίες. Βασίζονται κυρίως στο κεφάλαιο των ιδρυτών το οποίο μπορεί να προέρχεται από επενδυτές, από κάποια επιδότηση της Ευρωπαϊκής Ένωσης ή από τους λεγόμενους επιχειρηματικούς αγγέλους (business angels). Η δραστηριότητά τους ενέχει γενικά υψηλό ρίσκο. Επίσης, είναι δύσκολο να προβλεφθούν οι προοπτικές ανάπτυξης για εταιρείες αυτού του τύπου, κυρίως λόγω του ότι στις περισσότερες περιπτώσεις δεν υπάρχει μέτρο σύγκρισης σχετικά με την αξιολόγηση του προϊόντος ή της υπηρεσίας. Όπως συμβαίνει με κάθε επιχειρηματική δραστηριότητα, ένα μοντέλο ανάπτυξης μίας startup εταιρείας

εξαρτάται από πολλούς παράγοντες και επηρεάζει καταλυτικά την αγορά εργασίας και την οικονομία της χώρας στην οποία δραστηριοποιείται (Szarek & Piecuch, 2018).

Νεοφυής χαρακτηρίζεται μία επιχείρηση που βρίσκεται στα πρώτα στάδια της λειτουργίας της. Μία νεοφυής επιχείρηση συνεπάγεται ότι είναι νεοσύστατη, ενώ το αντίστροφο δεν ισχύει. Κάθε νεοσύστατη επιχείρηση δεν είναι νεοφυής. Οι startup επιχειρήσεις αναζητούν κυρίως ένα νέο και επαναλαμβανόμενο επιχειρηματικό μοντέλο.

Ένα από τα βασικά συστατικά των νεοφυών εταιρειών είναι η ικανότητα ανάπτυξης. Υπάρχουν πολλές διαφορετικές στρατηγικές που θα μπορούσαν να χρησιμοποιηθούν για να οδηγήσουν μία startup στην ανάπτυξη και την επιτυχία, και η επιλογή αυτής της στρατηγικής είναι ζωτικής σημασίας και επηρεάζει άμεσα την επιβίωση της εταιρείας. (Gurel, 2015)

Στην ερώτηση “τι είναι startup” άτομα υψηλού επιχειρηματικού κύρους που εκπροσωπούν μία τέτοια επιχείρηση δίνουν τις εξής απαντήσεις:

- “Startup είναι μία εταιρεία που εργάζεται για την επίλυση ενός προβλήματος όπου η λύση δεν είναι προφανής και η επιτυχία δεν είναι εγγυημένη” (Neil Blumenthal, cofounder and co-CEO of Warby Parker)
- “Startup είναι μία πνευματική κατάσταση στην οποία οι άνθρωποι που εντάσσονται σε μία εταιρεία αποφασίζουν να παραιτηθούν από την σταθερότητα, προκειμένου να είναι πιστοί στην υπόσχεση ανάπτυξης και τον ενθουσιασμό.” (Adora Cheung, cofounder and CEO of Homejoy)
- «Startup είναι μια επιχείρηση σχεδιασμένη ώστε να αναπτύσσεται γρήγορα. Μια εταιρεία που ιδρύθηκε πρόσφατα δεν είναι απαραίτητα startup. Επίσης δεν είναι απαραίτητο για μια startup επιχείρηση να δραστηριοποιείται στον χώρο της τεχνολογίας, να χρησιμοποιήσει χρηματοδότηση από κάποιο venture capital, η να πραγματοποιήσει κάποιο είδος οικονομικής «εξόδου». Το μόνο απαραίτητο χαρακτηριστικό είναι η ανάπτυξη. Οτιδήποτε άλλο συσχετίζεται με μια startup επιχείρηση είναι αποτέλεσμα της ανάπτυξης.» (Paul Graham, Y Combinator accelerator head)

Σύμφωνα με το γνωστό ορισμό του Steve Blank (Blank, 2010,), startup είναι μία εταιρεία, μία εταιρική σχέση ή ένας προσωρινός οργανισμός σχεδιασμένος να αναζητά ένα επαναλαμβανόμενο και επεκτάσιμο επιχειρηματικό μοντέλο.

1.5.1 Χαρακτηριστικά μίας startup επιχείρησης

Στο πλαίσιο της μελέτης της φύσης των νεοσύστατων επιχειρήσεων και του προσδιορισμού των χαρακτηριστικών αυτής της μορφής επιχείρησης, είναι σκόπιμο να συγκριθεί με μία άλλη μορφή καινοτομίας, ιδιαίτερα με τις μικρές επιχειρήσεις. Τα χαρακτηριστικά στα οποία μία startup προσομοιάζει μία μικρή επιχείρηση είναι το γεγονός ότι και οι δύο μορφές αποτελούν μικρής κλίμακας επιχειρήσεις, λειτουργούν σε συνθήκες ρίσκου, η θέση τους στην αγορά είναι ευμετάβλητη και τέλος χρειάζονται επένδυση για να αναπτυχθούν επιτυχώς. Από την άλλη μεριά, οι νεοφυείς επιχειρήσεις διαφοροποιούνται στο πεδίο δραστηριότητας, στην πορεία ανάπτυξης, στην κλίμακα δραστηριότητας, στην υποδομή και στους επενδυτικούς μηχανισμούς που χρησιμοποιούν. Οι νεοφυείς επιχειρήσεις δομούνται στη βάση της υλοποίησης μίας νέας, καινοτόμου ιδέας, ενώ οι μικρές επιχειρήσεις επικεντρώνονται σε νέα ή ήδη υπάρχοντα επιχειρηματικά μοντέλα. (Kasych & Amelyaniuk, 2020)

Μία startup είναι μία “νεογέννητη” επιχείρηση που αγωνίζεται για την ύπαρξή της. Οι νεοφυείς επιχειρήσεις δημιουργούνται ως επί το πλείστον στη βάση μίας λαμπρής ιδέας και αναπτύσσονται στοχεύοντας στην επιτυχία. Οι τρεις βασικοί τομείς που καθορίζουν μία startup επιχείρηση είναι:

- η οργάνωση
- η διαχείριση και
- η επιχειρηματικότητα (Salamzadeh & Kawamorita, 2015).

Η οργάνωση περιγράφει το χαρακτήρα της startup. Η διαχείριση της εταιρείας περιλαμβάνει την ιδιοκτησία η οποία αφορά στα χαρακτηριστικά του ιδιοκτήτη, τη λήψη αποφάσεων και την επίβλεψη των δράσεων. Τέλος, η επιχειρηματικότητα στεγάζει την στρατηγική, την καινοτομία και τα χρηματοοικονομικά της εταιρείας. Τα χαρακτηριστικά γνωρίσματα μίας startup κατηγοριοποιούνται σύμφωνα με αυτά

τα δεδομένα στον Πίνακα 1 (Nurcahyo & Gabriel, 2018). Τα κυριότερα από αυτά είναι:

- Η ύπαρξη μίας δημιουργικής ιδέας: η καινοτομία αποτελεί αναγκαία συνθήκη τόσο κατά την σύλληψη της ιδέας όσο και για την υλοποίησή της μέσω της ανάπτυξης μίας startup επιχείρησης. Άλλωστε, η ύπαρξη κάθε νεοφυούς επιχείρησης στηρίζεται στην παροχή λύσεων σε υφιστάμενα προβλήματα και στην κάλυψη των επιθυμιών του καταναλωτικού κοινού.
- Το διάστημα υλοποίησης και ανάπτυξης: κάθε startup επιχείρηση είναι σχεδιασμένη για να αναπτύσσεται ταχέως. Η ραγδαία ανάπτυξη είναι συνυφασμένη με αυτού του είδους τις επιχειρήσεις, γι' αυτό και κάθε startup επιχείρηση δεν είναι παρά μία μορφή προσωρινού οργανισμού με επαναλαμβανόμενο επιχειρηματικό μοντέλο.
- Τρόποι χρηματοδότησης: για την ανάπτυξη μίας νεοφυούς επιχείρησης συνήθως απαιτείται ένα σχετικά μικρό χρηματικό ποσό από την ιδρυτή. Είναι εύκολο ο ίδιος να εξασφαλίσει πόρους αξιοποιώντας έναν, ή περισσότερους, από τους ιδιαίτερους τρόπους χρηματοδότησης που σχετίζονται με τις startup επιχειρήσεις.
- Η συνέχιση της εταιρείας με τη μορφή μίας νέας επιχείρησης: το χαρακτηριστικό αυτό σχετίζεται με την στρατηγική εξόδου της νεοφυούς επιχείρησης. Συχνά μάλιστα οι ίδιοι οι επενδυτές απαιτούν την ύπαρξη στρατηγικής εξόδου προτού προβούν σε επένδυση. (Kasych & Amelianiuk, 2020).

Πίνακας 1. Τα χαρακτηριστικά των startup επιχειρήσεων (Nurcahyo & Gabriel, 2018)

Dimension	Characteristics
Organization	Small scale organization
	Young age
	Homogeny environment
	Informal structure
	Few differentiation
	Centralized
Ownership	Owner-manager
	Intuitive decision making
	Direct supervision
Strategy & Innovation	Niche marketing strategy
	Prefer risky decision than the secure one
	Fast innovation
	First mover or second mover
	Lack of product research
Financial	Funding from personal savings or from relative

1.5.2 Ο κύκλος ζωής των νεοφυών επιχειρήσεων

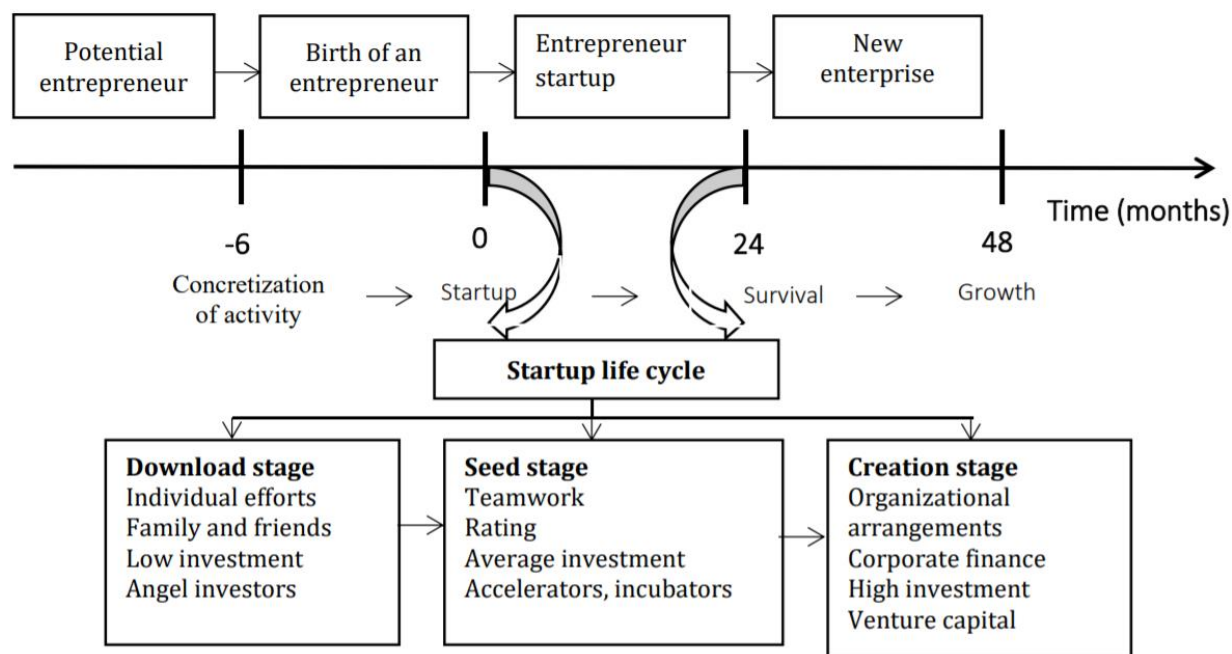
Ο κύκλος ζωής μίας startup επιχείρησης μπορεί να κατηγοριοποιηθεί σε διαφορετικά στάδια ανάπτυξης. Τα πρώτα στάδια του κύκλου ζωής μπορούν να ταξινομηθούν σύμφωνα με τον Damodaran σε τρία στάδια (Damodaran, 2009):

Στο πρώτο στάδιο του κύκλου ζωής, η startup επιχείρηση θεωρείται εταιρεία-ιδέα. Το στάδιο αυτό αναφέρεται και ως στάδιο “bootstrapping”. Ο όρος αυτός περιγράφει εν ολίγοις τη διαχείριση μίας κατάστασης χρησιμοποιώντας τους ήδη υπάρχοντες πόρους. Το στάδιο αυτό χαρακτηρίζεται από υψηλή αβεβαιότητα, την σύνθεση μίας ομάδας και τη χρήση προσωπικών κεφαλαίων ή/και επενδύσεων συγγενών ή φίλων. (Salamzadeh & Kawamorita Kesim, 2015)

Το δεύτερο στάδιο χαρακτηρίζεται ως startup. Σε αυτή τη φάση του κύκλου ζωής τα έσοδα είναι μικρά και οι δαπάνες εξακολουθούν να αυξάνονται, αφού τα έσοδα δεν επαρκούν για την κάλυψη των εξόδων. (Damodaran, 2009). Εξακολουθούν να είναι απαραίτητες οι επενδύσεις στην ανάπτυξη προϊόντων και στα κανάλια διανομής και είναι μάλιστα ζωτικής σημασίας (Finkelstein, 2001).

Στο τρίτο στάδιο η εταιρεία ξεπερνά τον χαρακτήρα της startup επιχείρησης και αποκτά αυξανόμενα κέρδη ως μία νέα επιχείρηση. Αυτό σημαίνει ότι το επιχειρηματικό μοντέλο έχει αποδείξει την αξία του, το προϊόν είναι αποδεκτό στην

αγορά και η πρώην νεοφυής επιχείρηση προάγεται σε επιχείρηση. (Viswanathan, 2018)



Σχήμα 2. Απεικόνιση των σταδίων μετατροπής μίας startup σε επιχείρηση (Kasych, 2020)

1.5.3 Η ανάπτυξη μίας startup επιχείρησης

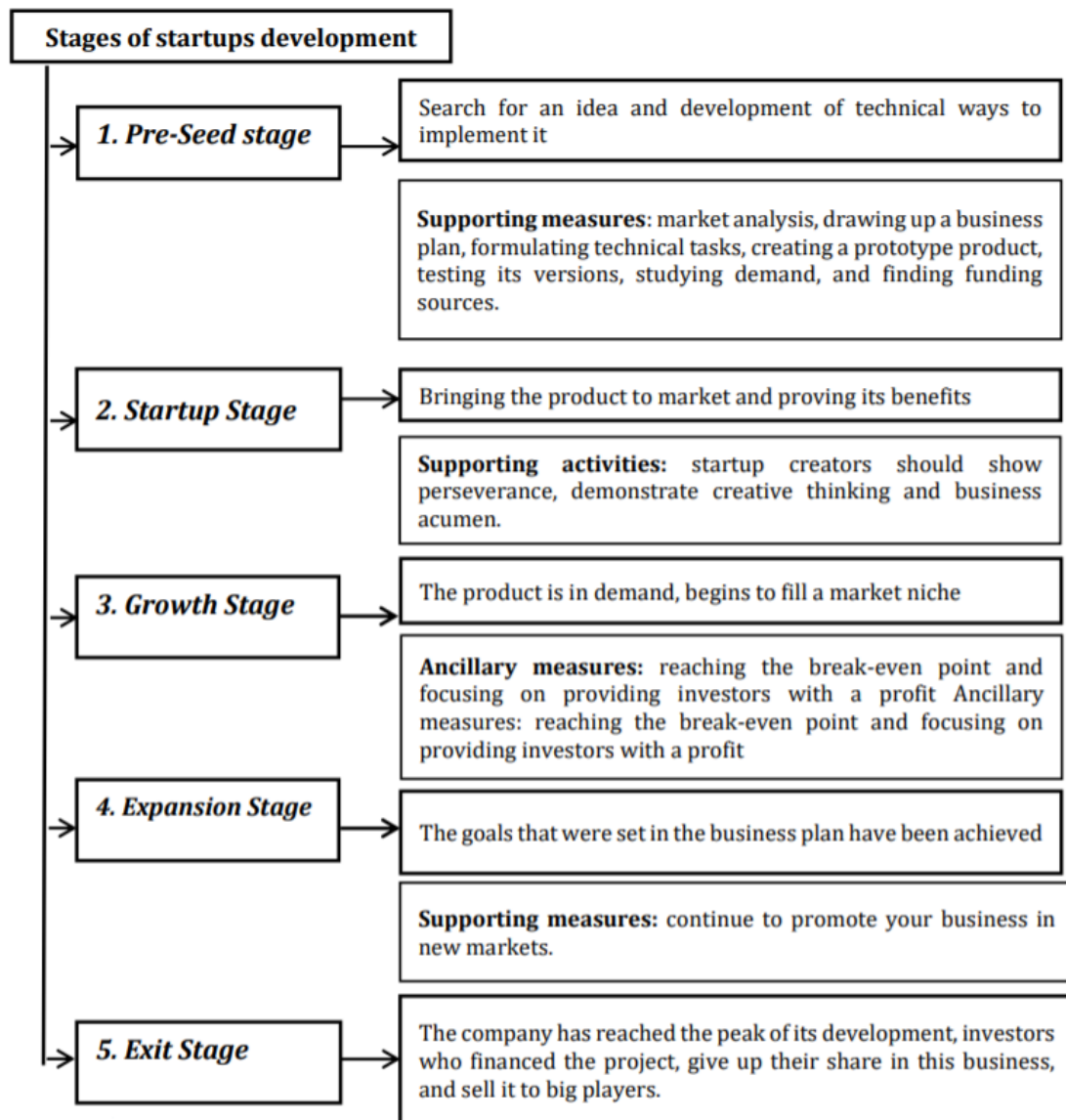
Η δημιουργία μίας startup επιχείρησης δίνει τη δυνατότητα σε ένα εν δυνάμει επιχειρηματικό πρόσωπο να υλοποιήσει τη δημιουργική του ιδέα, στήνοντας μία ταχέως αναπτυσσόμενη επιχείρηση. Η δυσκολία στην ανάπτυξη μίας συμβατικών δεδομένων επιχείρησης που όμως προωθεί ένα καινοτόμο προϊόν-υπηρεσία, είναι τόσο η έλλειψη οικονομικών πόρων όσο και η αδυναμία ανταπόκρισης στον παγκόσμιο ανταγωνισμό, ιδιαίτερα σε τομείς που αφορούν την τεχνολογία, τις πληροφορίες, την φαρμακευτική κ.α..

Η ανάπτυξη των νεοφυών επιχειρήσεων στον σύγχρονο κόσμο καθοδηγείται από την ταχύρρυθμη ανάπτυξη της τεχνολογίας πληροφοριών και επικοινωνίας και την ψηφιοποίηση της οικονομίας. Τόσο τα πανεπιστήμια όσο και οι δημόσιοι φορείς επικεντρώνονται στην τόνωση της ανάπτυξης των startup. Η συμβολή των πανεπιστημίων είναι σημαντική καθώς η εμπειρία, οι υποδομές και το ερευνητικό

έργο που προσφέρουν στους νέους, τους καθιστά ικανότερους για την ανάπτυξη καινοτόμων ιδεών που θα καλύψουν ένα κενό στην αγορά.

Μία startup επιχείρηση είναι μία προσωρινή δομή που αναζητά ένα επεκτάσιμο και οικονομικά αποδοτικό επιχειρηματικό μοντέλο το οποίο θα μπορέσει να εδραιωθεί και να αναπαραχθεί. (Kasych & Amelyaniuk 2020)

Τα στάδια του κύκλου ζωής των νεοφυών επιχειρήσεων παριστάνονται στο Σχήμα 3. (Kasych, 2020)

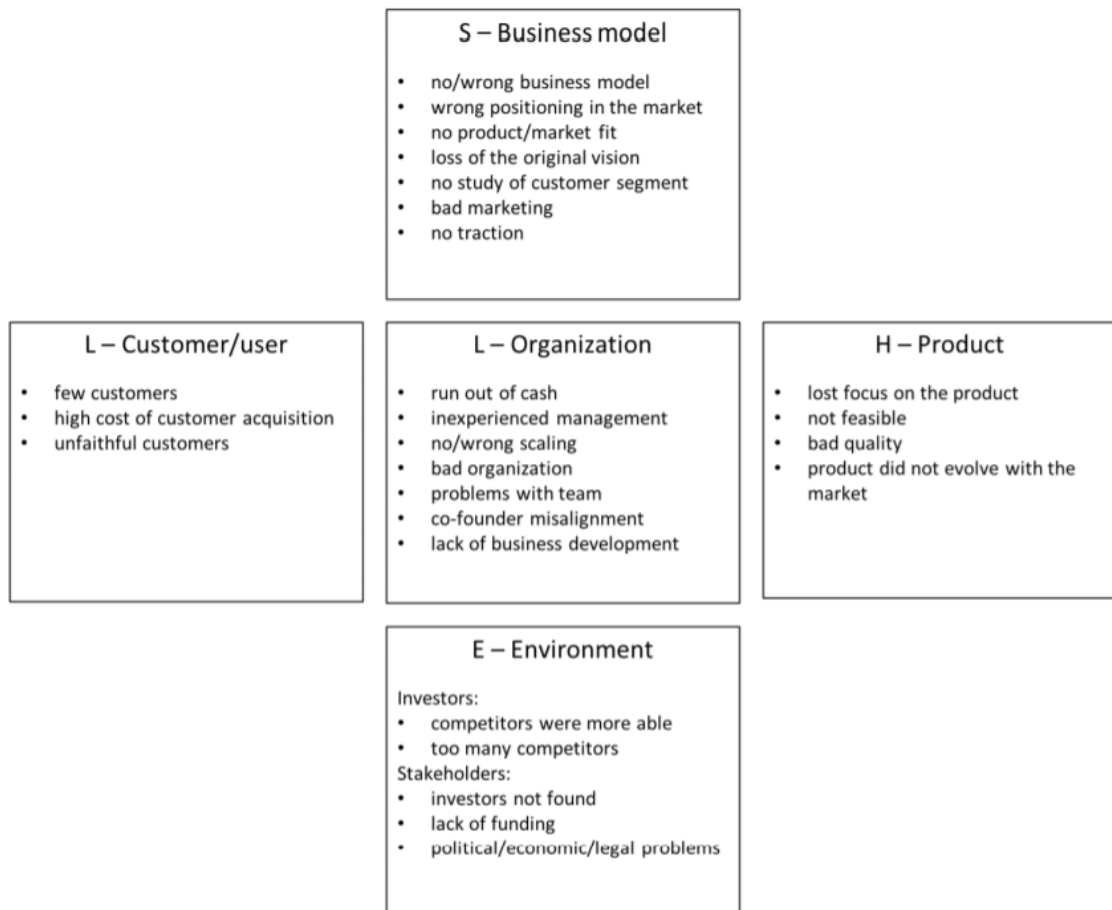


Σχήμα 3. Στάδια ανάπτυξης μίας startup επιχείρησης (Kasych, 2020)

1.5.4 Το ενδεχόμενο της αποτυχίας

Η συμβολή των νεοφυών επιχειρήσεων είναι αδιαμφισβήτητα ζωτικής σημασίας για την οικονομία. Όμως, η στρατηγική υψηλού ρίσκου που ακολουθείται, οδηγεί σε σημαντικά ποσοστά αποτυχίας και μικρό λόγο επιτυχημένων startup (Cantamessa, 2018). Όπως είναι προφανές, κάθε νέος επιχειρηματίας στοχεύει στο κέρδος, όμως το ποσοστό αυτών που τελικά κατακτούν αυτό τον στόχο είναι ένας στους δώδεκα (Kasych & Amelyaniuk 2020). Η παραδοχή αυτή αποτελεί πρακτική απόδειξη της έλλειψης εγγύησης επιτυχίας που περιβάλλει κάθε απόπειρα τοποθέτησης μίας καινοτόμου εταιρείας στην αγορά. Μάλιστα ο Steve Blank (2013) αναφέρει ότι σύμφωνα με έρευνα που πραγματοποιήθηκε από το Harvard Business School, το 75% των νέων startup αποτυγχάνει (Blank, 2013).

Κατά την προσέγγιση του ζητήματος της αποτυχίας επιστημονικά, κάποιοι ερευνητές επικεντρώνονται στην στάση των επιχειρηματιών και συνδέουν την αποτυχία ανάπτυξης των startup με τυχόν διαφωνίες μεταξύ των εταιρικών στόχων και των στόχων των ιδρυτών της εταιρείας (Cantamessa, 2018). Μία άλλη προσέγγιση υποστηρίζει πως η αποτυχία είναι το αποτέλεσμα της υπερβολικής αυτοπεποίθησης των επιχειρηματιών, όταν αυτή αγγίζει τα όρια του θράσους (Hayward, 2006). Στο Σχήμα 4, το μοντέλο ανάλυσης SHELL (Software Hardware Environment Liveware) έχει προσαρμοστεί ανάλογα και κατηγοριοποιεί τις πιθανές αιτίες αποτυχίας σύμφωνα με την προέλευσή τους.



Σχήμα 4. Το μοντέλο SHELL προσαρμοσμένο για την ταξινόμηση των πιθανών αιτιών αποτυχίας μίας startup επιχείρησης. (Cantamessa, 2018)

Ο Eric Reis (2011) υποστηρίζει πως οι νεοφυείς επιχειρήσεις συχνά αποτυγχάνουν εξαιτίας της αβεβαιότητάς τους, αφού η λειτουργία τους βασίζεται σε ένα μη δοκιμασμένο επιχειρηματικό μοντέλο. Οι νεοφυείς επιχειρήσεις δε γνωρίζουν ποιος είναι ο πελάτης τους ή ποιο θα πρέπει να είναι το προϊόν τους. Ακόμη ένας λόγος αποτυχίας σύμφωνα με τον Reis είναι ότι κάποιοι επιχειρηματίες όταν αντιμετωπίζουν αδυναμία στη διαχείριση ενός προβλήματος, δεν επενδύουν στην επίλυσή του, και βαδίζουν σύμφωνα με μία αφηρημένη θεωρία που υποστηρίζει ότι όταν η διαχείριση είναι το πρόβλημα, το χάος είναι η απάντηση. Προφανώς αυτή η τακτική δεν είναι λειτουργική και οδηγεί στην αποτυχία της startup. (Reis, 2011)

1.5.5 Η μέθοδος Lean Startup

Η μέθοδος Lean Startup είναι ένα σύνολο πρακτικών που βοηθούν τους επιχειρηματίες να αυξήσουν τις πιθανότητες να χτίσουν μία επιτυχημένη νεοφυή

επιχείρηση (Reis, 2011). Η μέθοδος Lean Startup δρα ως αντισταθμιστική δύναμη απέναντι στο πρόβλημα που αφορά την αποτυχία των νεοφυών επιχειρήσεων.

Ουσιαστικά, οι πρακτικές που χρησιμοποιεί βασίζονται σε τρεις αρχές: Πρώτον, οι ιδρυτές δεν συντάσσουν ένα περίπλοκο επιχειρηματικό πλάνο, αλλά συνοψίζουν τις υποθέσεις τους σε ένα πλαίσιο που ονομάζεται καμβάς επιχειρηματικού μοντέλου. Δηλαδή, δημιουργούν ένα διάγραμμα για το πώς η εταιρεία δημιουργεί αξία για τον εαυτό της και τους πελάτες της. Δεύτερον, η μέθοδος Lean Startup χρησιμοποιεί την τεχνική της “δημοσκόπησης” για να δοκιμαστούν οι ιδέες. Οι δυνητικοί αγοραστές γνωρίζουν και αξιολογούν το προϊόν και στην συνέχεια, ανάλογα με την ανταπόκριση του καταναλωτικού κοινού, η επιχείρηση αναθεωρεί, δοκιμάζει ή αναπροσαρμόζει οποιονδήποτε αρχικό, μη λειτουργικό σχεδιασμό. Τέλος, η μέθοδος Lean Startup ασκεί την ευέλικτη ανάπτυξη, δηλαδή το προϊόν αναπτύσσεται επαναλαμβανόμενα και σταδιακά. Κάτι τέτοιο εξυπηρετεί την εξάλειψη σπατάλης χρόνου και πόρων, αφού η επιχείρηση παράγει τα ελάχιστα βιώσιμα προϊόντα που δοκιμάζουν οι αγοραστές. (Blank, 2013)

Εν ολίγοις, η μέθοδος Lean Startup έχει σχεδιαστεί για να διδάσκει στους επιχειρηματίες πώς να χειρίζονται μία startup και κατ’ επέκταση να αυξάνουν τις πιθανότητες αυτή να επιτύχει. (Reis, 2011)

1.5.6 Η συμβολή των startup στην οικονομία

Οι νεοφυείς επιχειρήσεις αποτελούν το νέο επιχειρηματικό μοντέλο του 21ου αιώνα. Η ανάπτυξή τους προσφέρει αναμφισβήτητα πολλά πλεονεκτήματα στην οικονομία, σε περιφερειακό, εθνικό και παγκόσμιο επίπεδο. Η αύξηση του αριθμού των μικρών επιχειρήσεων και των διπλωμάτων ευρεσιτεχνίας που αποκτώνται σε μία χώρα, προωθούν την οικονομική ανάπτυξη αυξάνοντας το κατά κεφαλήν Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν (ΑΕΠ).

Η ανάπτυξη startup επιχειρήσεων δημιουργεί θέσεις εργασίας, κυρίως για τους νέους, και ως εκ τούτου αυξάνονται τα εισοδήματα των νοικοκυριών, ενώ ταυτόχρονα αξιοποιείται το προσοντούχο προσωπικό. Πολύ σημαντική είναι και η εξασφάλιση της τεχνολογικής ανάπτυξης η οποία επιτυγχάνεται και επηρεάζει άμεσα την σύγχρονη οικονομία, μέσω της διάθεσης καινοτόμων τεχνολογιών στην κοινωνία. Αυτό συμβαίνει διότι επεκτείνοντας το φάσμα των πρωτοποριακών

προϊόντων και υπηρεσιών, οι startup εταιρείες, συμβάλλουν στην προώθηση της χώρας σε διάφορες κατατάξεις, όπως για παράδειγμα το βαρόμετρο της καινοτομίας. Ανοίγοντας το δρόμο για την ανάπτυξη δραστηριοτήτων βασισμένων σε σύγχρονες τεχνολογίες και πρωτότυπες ιδέες, οι νεοφυείς επιχειρήσεις υποστηρίζουν τη δημιουργία του οικοσυστήματος τους, το οποίο γίνεται πόλος έλξης τόσο για εθνικούς όσο και για ξένους επενδυτές.

Όπως και να 'χει, η ανάπτυξη νέων επιχειρήσεων αποτελεί ευκαιρία βελτίωσης της κατάστασης της εθνικής οικονομίας μίας χώρας αλλά και της κατάστασης της κοινωνίας. (Szarek & Piecuch, 2018)

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2 - ΤΟ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΤΩΝ ΝΕΟΦΥΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

2.1 Ορισμός και περιγραφή

Ένα οικοσύστημα νεοφυών επιχειρήσεων είναι ένα συμπλεγματικό, κοινωνικό δίκτυο που δημιουργείται από την αλληλεπίδραση των επιχειρήσεων με άλλες οντότητες. Το δίκτυο αυτό είναι το αποτέλεσμα της σύμπραξης διαφορετικών παραγόντων οι οποίοι μοιράζονται πόρους για την επίτευξη κοινών στόχων (Escalfoni, Silva, Oliveira, 2020). Οι παράγοντες αυτοί μπορούν να ομαδοποιηθούν στις εξής κατηγορίες: επιχειρηματίες, οργανώσεις επιχειρηματικής υποστήριξης και ομάδες επενδυτών (Grilo, Agueda, and Nodehi, 2017)

Πιο συγκεκριμένα, ως οικοσύστημα νεοφυών επιχειρήσεων ορίζεται ένα κοινωνικό σύνολο το οποίο περιλαμβάνει:

- Ιδρυτές με ιδέες και δεξιότητες
- Νεοσύστατες, ταλαντούχες εταιρείες
- Μέντορες και κεφάλαια
- Μέσα ενημέρωσης

Τα παραπάνω στοιχεία αλληλενεργούν και αλληλοϋποστηρίζονται, ενισχύοντας τόσο το σύνολο του οικοσυστήματος, όσο και τη δική τους αξία ξεχωριστά (Aleisa, 2013). Τα μέλη ενός οικοσυστήματος μπορεί να είναι επιχειρηματίες με διαφορετικά υπόβαθρα, δεξιότητες ή επίπεδα εμπειρίας, ιδρύματα που απαιτούνται για την οικοδόμηση νεοφυών επιχειρήσεων, χρηματοδοτικοί οργανισμοί, επενδυτές ή πανεπιστήμια (Cervantes, 2012).

Τα οικοσυστήματα των νεοφυών επιχειρήσεων αποτελούν χώρους δημιουργικής εργασίας που προωθούν το επιχειρηματικό πνεύμα και την καινοτομία (Islam, 2017). Ο στόχος των οικοσυστημάτων των startup επιχειρήσεων είναι η ανάπτυξη ενός αυτοσυντηρούμενου δικτύου ταλέντων και πόρων, που επιδιώκουν την επίλυση ζητημάτων που επηρεάζουν την ευρύτερη κοινότητα. (Aleisa, 2013)

Μία από τις πιο κρίσιμες προϋποθέσεις για την επιτυχία των startup επιχειρήσεων είναι το περιβάλλον στο οποίο αυτές ενσωματώνονται. Γι' αυτό και είναι θεμελιώδους σημασίας η ύπαρξη ενός υποστηρικτικού οργανισμού για την παροχή υποδομών, διοικητικών υπηρεσιών και δικτύωσης, που διευκολύνουν την

πρόσβαση σε προμηθευτές, πηγές τεχνολογίας και χρηματοδότησης. (Mian, Lamine and Fayolle 2016)

2.2 Δομικά στοιχεία των οικοσυστημάτων

Οι Halbe και Koenraads (2018) (<https://www.halbekoenraads.com>) προσδιόρισαν τους πέντε βασικούς πυλώνες που αποτελούν τις δομές υποστήριξης οποιουδήποτε οικοσυστήματος νεοφυών επιχειρήσεων και τους ορίζουν ως εξής:

- ❑ Δίκτυο: Ενισχύει την αλληλεπίδραση και την συνεργασία και συνδέει τους ενδιαφερόμενους με το οικοσύστημα. Περιλαμβάνει:
 - Εκδηλώσεις
 - Διαγωνισμούς
 - Συνεργασίες
 - Χώρους συνεργασίας (Co-working spaces)
- ❑ Εκπαίδευση: Αφορά στη διδασκαλία επιχειρηματικών δεξιοτήτων και την ενίσχυση ανάπτυξη επιχειρηματικών ταλέντων. Περιλαμβάνει:
 - Κέντρα επιχειρηματικότητας
 - Επιχειρηματικότητα σπουδαστών
 - Διδασκαλία
- ❑ Υποστήριξη: Σχετίζεται με την παροχή υποστήριξης στις νεοφυείς επιχειρήσεις από την αρχή έως την ανάπτυξη, σε ένα περιβάλλον φιλικό προς τις επιχειρήσεις. Περιλαμβάνει:
 - Μηχανισμούς επώασης (Incubation)
 - Θερμοκοιτίδες (Incubators)
 - Επιταχυντές (Accelerators)
 - Κατασκευαστές επιχειρήσεων
- ❑ Κεφάλαιο/Χρηματοδότηση: Αφορά τα ζητήματα διαθεσιμότητας κεφαλαίου και επενδύσεων σε νεοφυείς επιχειρήσεις, σε διάφορα στάδια ανάπτυξης. Περιλαμβάνει:
 - Κεφάλαια σποράς (seed funding)
 - Επιχειρηματικοί άγγελοι (business angels)
 - Εναλλακτική χρηματοδότηση

- Δημόσια κεφάλαια
 - Εταιρικά κεφάλαια
 - Ιδιωτικές εταιρείες και μετοχές
- Εξειδίκευση: Παρέχει εξειδίκευση σε διάφορους τομείς στους οποίους έχουν πρόσβαση οι νεοφυείς επιχειρήσεις. Περιλαμβάνει:
- Επιστημονικά και τεχνολογικά πάρκα
 - Κέντρα καινοτομίας
 - Γραφεία τεχνολογίας και γνώσης

Σύμφωνα με το European Union Regional Policy (2010), τα οικοσυστήματα των νεοφυών επιχειρήσεων διακρίνονται σε υλικά και άυλα. Το υλικό οικοσύστημα περιλαμβάνει τις startup επιχειρήσεις, τους μηχανισμούς επιχειρηματικής επώασης, τα πανεπιστήμια, τα κέντρα καινοτομίας και γενικότερα τους οργανισμούς που έχουν υλική υπόσταση. Από την άλλη μεριά, στο άυλο οικοσύστημα περιλαμβάνονται οι διαγωνισμοί, τα σεμινάρια και οι εκδηλώσεις.

Παρακάτω παρουσιάζεται αναλυτικά η δράση των παραπάνω εργαλείων.

2.2.1 Επιχειρηματική επώαση (Business Incubation)

Ο Eshun (2009) ορίζει την επιχειρηματική επώαση ως μία διαδικασία διαχείρισης η οποία έχει ως στόχο την υποστήριξη της ανάπτυξης και εμπορευματοποίησης νέων προϊόντων, νέων τεχνολογιών και νέων επιχειρηματικών μοντέλων (Eshun, 2009). Στοχεύει στην υποστήριξη της ανάπτυξης και της κλιμάκωσης νεοσύστατων εταιρειών που θέλουν να αναπτυχθούν. Παρέχει στους νέους επιχειρηματίες το κατάλληλο περιβάλλον, μπορεί να βοηθήσει στη μείωση των εξόδων έναρξης της επιχείρησης ενώ αυξάνει την αυτοπεποίθηση και τις δεξιότητες του επιχειρηματία ώστε να δημιουργήσει μία ανταγωνιστική startup. (Khalil, 2010)

Η διαδικασία της επιχειρηματικής επώασης ενεργοποιείται όταν υπάρχει ανάγκη υποστήριξης των επιχειρηματιών για την ανάπτυξη της δικής τους νεοφυούς επιχείρησης. Αποτελείται από διάφορα τμήματα και ενεργοποιείται είτε ολόκληρη είτε σταδιακά, προκειμένου να προσφέρει τη δέουσα υποστήριξη στους εκκολαπτόμενους επιχειρηματίες, για την υλοποίηση της ιδέας τους και τη μεταμόρφωσή της σε βιώσιμη δραστηριότητα (Mathernova, 2010). Ο

επιχειρηματίας παραμένει στη θερμοκοιτίδα έως ότου επιτευχθεί μία συμφωνία η οποία συχνά αφορά όρους που σχετίζονται με τις πωλήσεις ή τα κέρδη (incubation).

Τα στάδια της επιχειρηματικής επώασης είναι τα εξής τρία:

- Προ-επώαση (Pre-incubation)
- Επώαση (Incubation)
- Μετά-επώαση (Post-incubation)

Προ-επώαση

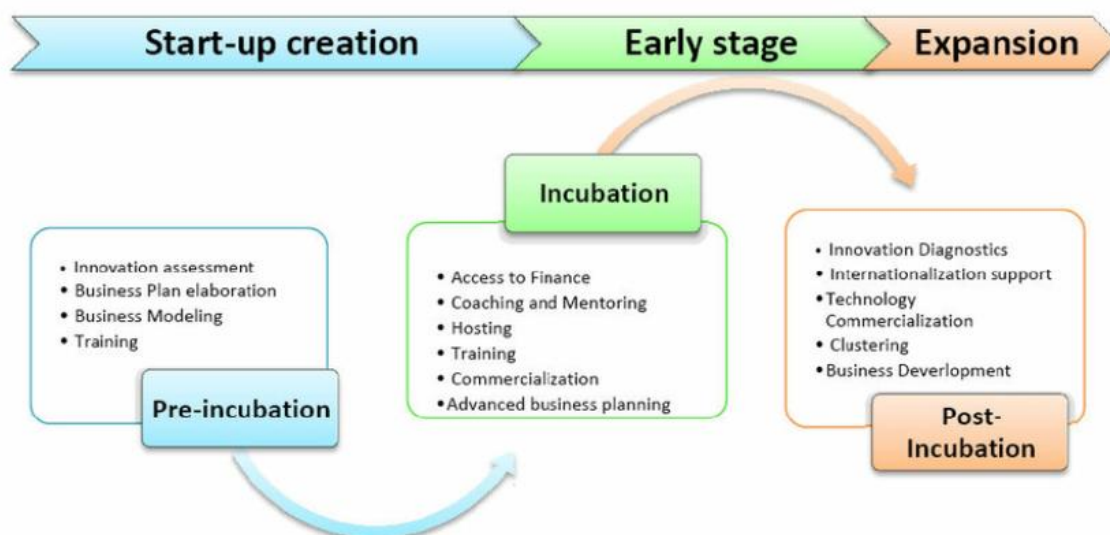
Το στάδιο της προ-επώασης περιλαμβάνει όλες τις δραστηριότητες που απαιτούνται για την υποστήριξη κάθε δυνητικού επιχειρηματία. Δηλαδή, σχετίζεται με διαδικασίες που αφορούν την ανάπτυξη της επιχειρηματικής ιδέας, του επιχειρηματικού μοντέλου και του επιχειρηματικού σχεδίου. Στοχεύει στην ενίσχυση των πιθανοτήτων δημιουργίας μία επιτυχημένης νεοφυούς επιχείρησης. Σε αυτό το στάδιο συνήθως πραγματοποιείται μία πρώτη εκτίμηση της ιδέας, εκπαίδευση και εξατομικευμένη καθοδήγηση του εν δυνάμει επιχειρηματικού ατόμου, ούτως ώστε ο ίδιος να αναπτύξει τις ικανότητες για να δημιουργήσει ένα πλήρες επιχειρηματικό σχέδιο.

Επώαση

Η επώαση σχετίζεται με την παροχή υποστήριξης προς τον επιχειρηματία από την αρχή της δημιουργίας της startup μέχρι τη φάση της επέκτασής της. Η διαδικασία αυτή συνήθως λαμβάνει χώρα κατά τα τρία πρώτα χρόνια δραστηριότητας της νεοφυούς επιχείρησης. Στη διάρκεια αυτή μία startup μπορεί να χαρακτηριστεί με ασφάλεια επιτυχημένη και είναι πλέον εύκολο να προβλεφθεί εάν η επιχείρηση δύναται να εξελιχθεί σε έναν ώριμο επιχειρηματικό οργανισμό. Οι δράσεις που ενεργοποιούνται στο στάδιο της επώασης περιλαμβάνουν πρόσβαση σε χρηματοδότηση, υπηρεσίες προπονητικής και μεντορικής καθώς και παροχές χώρων φιλοξενίας και ειδικής εκπαίδευσης.

Μετά-επώαση

Η διαδικασία της μετά-επώασης σχετίζεται με τις δραστηριότητες που οφείλει να εκτελέσει μία νεοφυής εταιρεία όταν αυτή βρίσκεται πλέον στη φάση της ωριμότητας, δηλαδή έχει αναπτύξει τις απαιτούμενες δεξιότητες ώστε να λειτουργεί αυτόνομα. Στο στάδιο αυτό, εφόσον η διαδικασία της επιχειρηματικής επώασης ολοκληρώθηκε αποτελεσματικά, η startup επιχείρηση αποχωρεί από τη θερμοκοιτίδα. Ωστόσο, η επιχείρηση μπορεί να εξακολουθεί να χρειάζεται υπηρεσίες καθοδήγησης για ορισμένα ζητήματα, όπως η αύξηση των πωλήσεων ή η βελτίωση της παραγωγικής διαδικασίας. Την παροχή αυτών των υπηρεσιών καλύπτουν οργανισμοί που ονομάζονται επιταχυντές (accelerators). (Mathernova, 2010)



Σχήμα 5. Τα στάδια της διαδικασίας επώασης
(European Union Regional Policy, 2010)

2.2.1.1 Επιχειρηματικές προ-θερμοκοιτίδες (*Business pre-incubators*)

Οι επιχειρηματικές προ-θερμοκοιτίδες αντιπροσωπεύουν τη δυνατότητα υποστήριξης νεοεμφανιζόμενων επιχειρηματιών, παρέχοντάς τους το κατάλληλο περιβάλλον για την ανάπτυξη και τη δοκιμή μίας νέας επιχειρηματικής ιδέας. Οι επιχειρηματικές προ-θερμοκοιτίδες είναι μία σχετικά νέα υπηρεσία. Δεδομένου ότι οι επιχειρηματικές θερμοκοιτίδες υποστηρίζουν τις νεοσύστατες startup, οι προ-

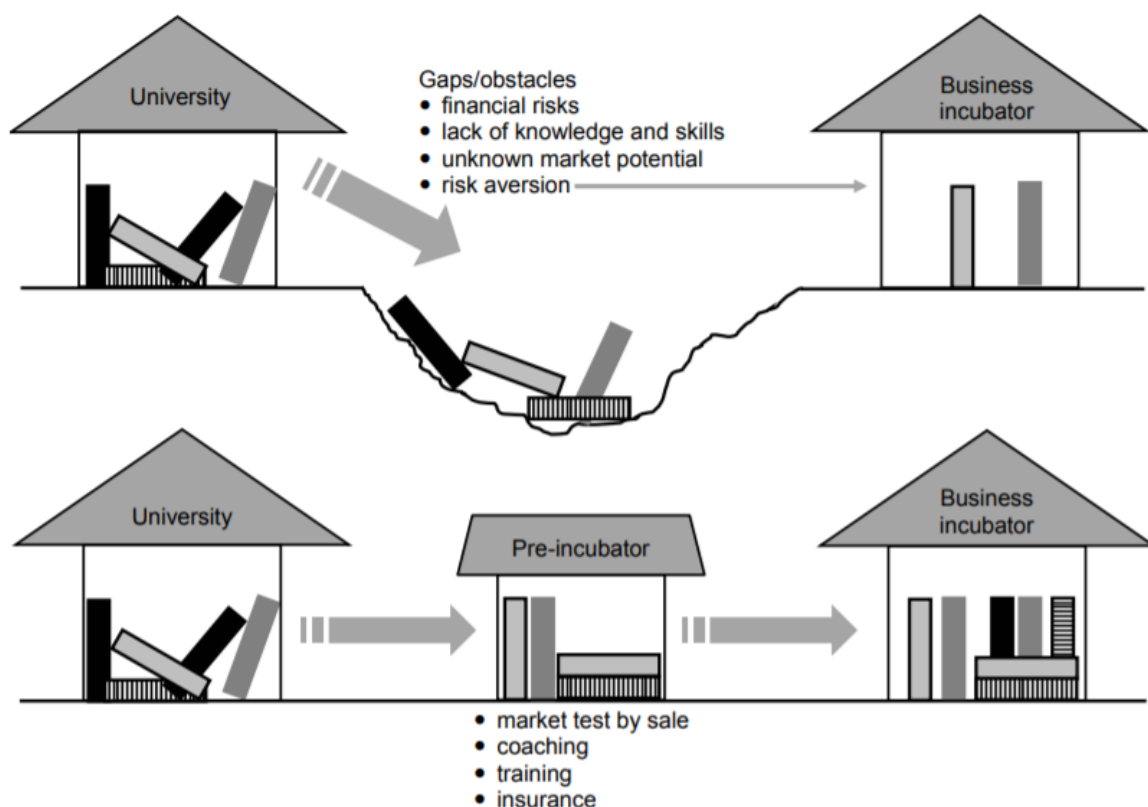
θερμοκοιτίδες υποστηρίζουν τους δυνητικούς νέους επιχειρηματίες των startup που βρίσκονται σε εμβρυϊκό στάδιο. (Voisey, 2013)

Οι προ-θερμοκοιτίδες ορίζονται ως ένα περιβάλλον που εξασφαλίζει μειωμένο κίνδυνο, οπότε οι καινοτόμες επιχειρηματικές ιδέες μπορούν να δοκιμαστούν ως προς τη βιωσιμότητά τους στην αγορά, προτού εισέλθουν στις επιχειρηματικές θερμοκοιτίδες. Χρησιμεύουν ως πάροχοι λύσεων για τα εν δυνάμει επιχειρηματικά άτομα, αντιμετωπίζοντας θέματα όπως ο οικονομικός κίνδυνος, τα κενά στις επιχειρηματικές και προσωπικές δεξιότητες, τη δυναμική του καινοτόμου προϊόντος στην αγορά, την έλλειψη κεφαλαίου και την άγνοια της αξίας της πνευματικής ιδιοκτησίας. (USINE, 2002)

Οι οργανισμοί των επιχειρηματικών προ-θερμοκοιτίδων χρησιμεύουν ως μηχανισμοί φιλτραρίσματος, αναγνωρίζοντας τις μη βιώσιμες startup. Η παρουσία υπηρεσιών των προ-θερμοκοιτίδων σε πανεπιστημιακά ιδρύματα, έχει τη δυνατότητα να τονώσει την επιχειρηματική δραστηριότητα, παρέχοντας την απαραίτητη γνώση που αφορά το επιχειρείν. (Voisey, 2013). Ο χρόνος που αφιερώνει μία νεοσύστατη επιχείρηση στο στάδιο της προ-θερμοκοιτίδας ορίζεται και ως “περίοδος δοκιμασίας”, και μπορεί να ποικίλλει από μερικούς μήνες έως και αρκετά χρόνια ανάλογα με την κουλτούρα λειτουργίας της προ-θερμοκοιτίδας.

Οι υπηρεσίες των επιχειρηματικών προ-θερμοκοιτίδων περιλαμβάνουν περιγραμματακά:

- Εξοπλισμό γραφείου
- Βοήθεια ανάπτυξης επιχειρηματικού σχεδίου
- Πρακτική καθοδήγηση
- Μεντορική
- Προπονητική
- Συμβουλευτική οικονομικής διαχείρισης
- Δικτύωση
- Ονομαστικό επιτόκιο για τον επίδοξο επιχειρηματία



Σχήμα 6. Απεικόνιση της λειτουργίας των θερμοκοιτίδων (USINE, 2002)

2.2.1.2 Επιχειρηματικές θερμοκοιτίδες (*Business incubators*)

Όπως αναφέρθηκε και προηγουμένως, οι επιχειρηματικές θερμοκοιτίδες σχετίζονται με την υποστήριξη των νέων startup επιχειρήσεων, και όχι με τα άτομα που τις δημιουργούν. Προσανατολίζονται στην ανάληψη επιχειρήσεων που έχουν αποκτήσει τα βασικά βιώματα και είναι έτοιμες να προχωρήσουν στο επόμενο στάδιο, αυτό της ανάπτυξης. (Voisey, 2013). Επιχειρηματική θερμοκοιτίδα είναι ένας φυσικός χώρος ή εγκατάσταση που εξυπηρετεί τη διαδικασία επώασης μίας νεοσύστατης startup επιχείρησης, παρέχοντάς της τα απαραίτητα εργαλεία για να μπορέσει να αυτονομηθεί. (<http://www.infodev.org/businessincubation>)

Ο οργανισμός της Εθνικής Ένωσης Επιχειρηματικής Επώασης των ΗΠΑ ορίζει τα εξής: “Οι επιχειρηματικές θερμοκοιτίδες καλλιεργούν την ανάπτυξη επιχειρηματικών εταιρειών, βοηθώντας τους να επιβιώσουν και να αναπτυχθούν κατά την περίοδο εκκίνησης, όταν είναι πιο ευάλωτες. Τα προγράμματά τους παρέχουν σε εταιρείες-πελάτες υπηρεσίες υποστήριξης επιχειρήσεων και πόρους προσαρμοσμένους σε νέες εταιρείες. Οι πιο συνηθισμένοι στόχοι των

προγραμμάτων επώασης είναι η δημιουργία θέσεων εργασίας σε μια κοινότητα, η ενίσχυση του επιχειρηματικού κλίματος μιας κοινότητας, η διατήρηση των επιχειρήσεων σε μια κοινότητα, η οικοδόμηση ή η επιτάχυνση της ανάπτυξης σε μια τοπική βιομηχανία και η διαφοροποίηση των τοπικών οικονομιών.”

(<http://www.infodev.org/businessincubation>)

Οι υπηρεσίες που δύνανται να παρέχουν οι επιχειρηματικές θερμοκοιτίδες έχουν περισσότερο πρακτικό χαρακτήρα. Αυτές είναι:

- Υποδομές, όπως χώρους γραφείων
- Επιχειρηματικές υπηρεσίες που αφορούν τη διοίκηση
- Χρηματοδότηση, παρέχοντας στις επιχειρήσεις-πελάτες τις κατάλληλες πληροφορίες για να αποκτήσουν πρόσβαση στις πηγές χρηματοδότησης
- Διασύνδεση ανθρώπων

2.2.1.3 Επιταχυντές (Accelerators)

Οι επιχειρηματικοί επιταχυντές είναι ακόμη μία δομή υποστήριξης για τις νεοσύστατες νεοφυείς επιχειρήσεις. Αποτελούν νεότερο φαινόμενο σε σχέση με τις θερμοκοιτίδες και είναι σχεδιασμένοι σύμφωνα με το μοντέλο του αμερικάνικου προγράμματος Y Combinator, το οποίο ιδρύθηκε το 2005. Σε αντίθεση με τις θερμοκοιτίδες, οι επιταχυντές προσφέρουν τις υπηρεσίες τους μέσω ενός εντατικού προγράμματος περιορισμένης διάρκειας, τριών έως δώδεκα μηνών. Συνήθως επικεντρώνονται σε υπηρεσίες πέραν του φυσικού χώρου και αναλαμβάνουν νεοφυείς επιχειρήσεις μέσω μίας πολύ ανταγωνιστικής διαδικασίας, η οποία είναι ανοιχτή σε όλους τους αιτούντες. Έξι στους δέκα επιταχυντές προσφέρουν άμεση χρηματοδότηση στις συμμετέχουσες νεοσύστατες startup, κάτι που οι υπηρεσίες των θερμοκοιτίδων δεν καλύπτουν. Η πλειοψηφία πραγματοποιεί επενδύσεις με αντάλλαγμα μετοχικά κεφάλαια, ενώ άλλοι επιταχυντές προσφέρουν χρηματοδοτήσεις υπό τη μορφή επιχορηγήσεων ή μετατρέψιμων χαρτονομισμάτων. (Bone, 2019)

Οι επιταχυντές αναλαμβάνοντας μία νεοσύστατη startup εταιρεία, παρέχουν την ευκαιρία τόσο στην ίδια όσο και στους επενδυτές να μειώσουν τον κίνδυνο παρουσίας δυσλειτουργιών στη νέα επιχείρηση (Huijgevoort, 2012). Τα βασικά

χαρακτηριστικά των επιταχυντών, μέσω των οποίων μάλιστα επιτυγχάνεται και ο ορισμός τους, είναι τα ακόλουθα:

- Χρηματοδοτούν τις νεοσύστατες startup με αντάλλαγμα μετοχικά κεφάλαια (μ.ο. 6-10%)
- Οι ιδρυτές της νεοσύστατης εταιρείας αποτελούνται από μικρές ομάδες (3 ατόμων) με τεχνολογικό υπόβαθρο
- Καθορισμένη χρονική περίοδος παραμονής στο πρόγραμμα των επιταχυντών (συνήθως 3-6 μηνές)
- Εντατικό πρόγραμμα καθοδήγησης/εκπαίδευσης που περιλαμβάνει συμβουλές σχετικά με την επιχείρηση και το προϊόν
- Πρόγραμμα δικτύωσης με άλλους σύμβουλους και επενδυτές
- Ανοιχτή διαδικασία υποβολής αιτήσεων για τις νέες startup που θέλουν να εισέλθουν
- Ημέρες επιδείξεων της προόδου της εταιρείας στους επενδυτές
- Δωρεάν ή επιδοτούμενο χώρο γραφείου για χρήση κατά τη διάρκεια του προγράμματος

2.2.2 Πηγές χρηματοδότησης

Η χρηματοδότηση συνιστά ένα από τα δομικά στοιχεία των οικοσυστημάτων των startup επιχειρήσεων. Οι πηγές χρηματοδότησης των νεοφυών επιχειρήσεων έχουν διάφορες μορφές και ο τρόπος επιλογής τους επηρεάζεται από το στάδιο ανάπτυξης στο οποίο βρίσκεται η startup. Συγκεκριμένα, στην πειραματική φάση οι επιχειρηματίες τείνουν να χρησιμοποιούν τα δικά τους χρήματα ή κεφάλαια που λαμβάνουν από την οικογένεια ή/και το φιλικό τους περιβάλλον. Στην αρχική φάση ανάπτυξης οι πιθανές πηγές χρηματοδότησης είναι τα δάνεια, οι επιχειρηματικοί άγγελοι και τα επιχειρηματικά κεφάλαια. Κατά τη φάση της επέκτασης οι πιο κοινές πηγές είναι επίσης τα επιχειρηματικά κεφάλαια αλλά και τα κεφάλαια δανείων. Τέλος, στο στάδιο της εξαγοράς, διαδραματίζουν σημαντικό ρόλο τα ιδιωτικά κεφάλαια. (Calora, 2014)

Ακολουθεί η παράθεση πληροφοριών για κάθε μία από τις βασικότερες πηγές χρηματοδότησης.

2.2.2.1 Αυτοχρηματοδότηση (Bootstrapping)

Αυτή η μέθοδος χρηματοδότησης περιγράφει την κατάσταση κατά την οποία ο ίδιος ο ιδρυτής της startup επιχείρησης επενδύει τα χρήματά του για την έναρξή της. Προφανώς, ένα επιχειρηματικό άτομο που διαθέτει υψηλό κεφάλαιο/αποταμιεύσεις, αναμένεται να επενδύσει περισσότερα χρήματα. Κάποιες φορές οι επιχειρηματίες παρέχουν χρήματα στην εταιρεία τους μέσω δανείων (Andaleeb, 2016). Το πλεονέκτημα που προσφέρει η αυτοχρηματοδότηση είναι ότι οι επιχειρηματίες μπορούν να έχουν τον πλήρη έλεγχο της εταιρείας τους. Συχνά αναφέρεται ότι μέσω της αυτοχρηματοδότησης το ατομικό κεφάλαιο μπορεί εύκολα να μετατραπεί σε χρηματοοικονομικό κεφάλαιο, το οποίο περιλαμβάνει ένα συγκεκριμένο επίπεδο επενδύσεων από εξωτερικές πηγές. (Calora, 2014)

2.2.2.2 Φίλοι, Οικογένεια και Αφελείς (Friends, Family and Fools, 3F)

Προτού στραφούν σε εξωτερικές πηγές χρηματοδότησης οι επιχειρηματίες τείνουν να προσπαθούν να συλλέξουν τα αρχικά τους κεφάλαια από άτομα του οικείου περιβάλλοντος, όπως είναι οι φίλοι και η οικογένεια (άτυπες πηγές χρηματοδότησης). Αυτό δείχνει ότι ο επιχειρηματίας πιστεύει στην ιδέα του και ότι η οικογένεια και οι στενότεροι φίλοι του τον υποστηρίζουν και αναλαμβάνουν μαζί του τον κίνδυνο, επενδύοντας στην επιχειρηματική του ιδέα. Αυτή είναι η “πρώτη γραμμή” επενδυτών και συχνά αποκαλείται “ανόητη” επειδή επενδύουν τα χρήματά τους σε μία startup επιχείρηση, χωρίς να υπολογίζουν το ρίσκο, δεδομένου ότι μεγάλος αριθμός των νεοσύστατων νεοφυών επιχειρήσεων αποτυγχάνουν εντός των τριών πρώτων ετών λειτουργίας. Πιθανοί κίνδυνοι που εγκυμονεί αυτή η πηγή χρηματοδότησης είναι οι διαφωνίες που ενδεχομένως προκύψουν μεταξύ των ατόμων της οικογένειας ή φιλικών προσώπων, εάν το έργο τελικά αποτύχει. (Calora, 2014)

2.2.2.3 Επενδύσεις σποράς (Seed Investments)

Οι επενδύσεις σποράς είναι γνωστές ως αρχικές επενδύσεις που βοηθούν στην επέκταση των νεοσύστατων startup επιχειρήσεων. Συχνά προτιμώνται από

νεοφυείς επιχειρήσεις που σχετίζονται με την ανάπτυξη της τεχνολογίας. Οι εταιρείες αυτές, λόγω της δυναμικής τους, στρέφονται στις επενδύσεις σποράς προκειμένου να επιτύχουν την ανάπτυξά τους και την ανάπτυξη των προϊόντων τους. Γενικά, αυτός ο τρόπος χρηματοδότησης είναι πολύ δημοφιλής και οι επενδυτές που ηγούνται αυτού είναι ιδιώτες που θέλουν να επενδύσουν το κεφάλαιό τους σε εν δυνάμει επιτυχημένες επιχειρήσεις. Οι επενδύσεις σποράς συλλέγονται στο πρώτο στάδιο της συγκέντρωσης κεφαλαίων και συνήθως περιλαμβάνουν προσωπικές αποταμιεύσεις των ιδρυτών ή χρήματα από οικείους. (Calora, 2014)

2.2.2.4 Επιχειρηματικοί άγγελοι (Business angels)

Οι επιχειρηματικοί άγγελοι είναι επενδυτές που βοηθούν τους επιχειρηματίες να υλοποιήσουν τις ιδέες τους. Ένας επιχειρηματικός άγγελος είναι ένας επιτυχημένος επιχειρηματίας και εύπορος ιδιώτης που επενδύει μέρος του κεφαλαίου του σε μία νεοφυή επιχείρηση, συνήθως με αντάλλαγμα μετοχικό κεφάλαιο της εταιρείας.

Εκτός από το κεφάλαιο που επενδύουν, οι επιχειρηματικοί άγγελοι απολαμβάνουν να μοιράζονται τη γνώση και την εμπειρία τους συμβουλευοντας τους εν δυνάμει επιχειρηματίες. Επίσης, εκτός από νεοσύστατες startup, συνεργάζονται και με εδραιωμένες επιχειρήσεις που έχουν ήδη ιστορικό αλλά προσωρινά αντιμετωπίζουν οικονομικές δυσκολίες.

Οι πιο συνηθισμένοι λόγοι για επενδύσεις είναι η απόκτηση κέρδους, η ενθάρρυνση της επιχειρηματικότητας η επιχειρηματική δραστηριότητα και η δημιουργία μίας νέας αξίας. Ακόμη ένα χαρακτηριστικό των επιχειρηματικών αγγέλων είναι ότι επενδύουν σε τομείς που τους γνωρίζουν ήδη. Πρόκειται για μακροπρόθεσμους επενδυτές και συνήθως αναμένουν να λάβουν απόδοση εντός 5 έως 7 ετών. Η απόδοση που επιζητούν είναι ανάλογη του ρίσκου που ενέχει μία νεοφυής επιχείρηση. (Calora, 2014) (Markova, 2009)

2.2.2.5 Επιχειρηματικό κεφάλαιο ρίσκου (Venture Capital/Risk Capital)

Οι επενδύσεις επιχειρηματικού κεφαλαίου συνήθως προέρχονται από ιδιώτες ή εταιρείες που επενδύουν μεμονωμένα σε νεοφυείς επιχειρήσεις προκειμένου να

βοηθήσουν στην ανάπτυξή τους. Τα επιχειρηματικά κεφάλαια ρίσκου απαιτούν ένα ισότιμο τμήμα της ιδιοκτησίας της επιχείρησης, δεν επηρεάζονται από τις ταμειακές ροές της εταιρείας και δε δημιουργούν κανένα κόστος. (Rakar, 2006)

Τα επιχειρηματικά κεφάλαια ονομάζονται επίσης και κεφάλαια ρίσκου επειδή επικεντρώνονται σε έργα που υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου, τα οποία δυνητικά θα εξασφαλίσουν υψηλή απόδοση στις επενδύσεις. Η κύρια δραστηριότητά τους είναι είναι η παροχή οικονομικής ενίσχυσης σε νεοσύστατες startup επιχειρήσεις και γι' αυτό αναζητούν προς συνεργασία νέους, δημιουργικούς και με καινοτόμες ιδέες ανθρώπους που επιθυμούν να ξεκινήσουν μία startup. (Josic, 2011)

Ως πηγή χρηματοδότησης, τα επιχειρηματικά κεφάλαια ρίσκου μπορούν να αναλάβουν τη χρηματοδότηση μίας εταιρείας τόσο στα πρώτα, όσο και στα στάδια επέκτασης της ανάπτυξης. (Calora, 2014)

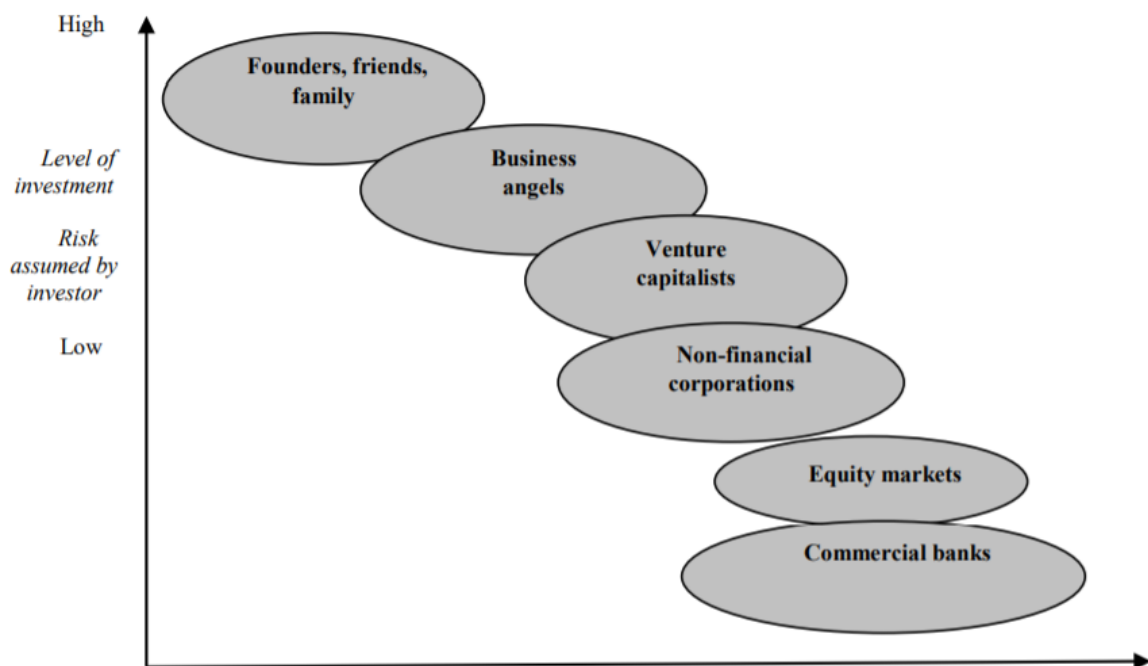
2.2.2.6 Τραπεζικό δάνειο (Bank Loan)

Τα τραπεζικά δάνεια είναι πιθανώς μία από τις παλαιότερες χρηματοοικονομικές πηγές για πολλούς επιχειρηματίες. Ωστόσο, οι νεοφυείς επιχειρήσεις τείνουν να αποφεύγουν αυτή τη μέθοδο χρηματοδότησης, καθώς τα δάνεια συνήθως σχετίζονται με πολύπλοκες διαδικασίες και εγκρίνονται με βάση το πιστωτικό ιστορικό και την περιουσία της εταιρείας ή του ατόμου. Δεδομένου ότι οι περισσότερες startup ιδρύονται στην πλειοψηφία τους από νέους οι οποίοι σε πολλές περιπτώσεις δε διαθέτουν περιουσιακά στοιχεία, είναι δύσκολο να δοθούν δάνεια. (Sidiropoulos, 2017)

2.2.2.7 Χρηματοδότηση από το κοινό (Crowdfunding)

Η χρηματοδότηση από το κοινό (crowdfunding) είναι ένας σύγχρονος τύπος χρηματοδότησης για νεοφυείς επιχειρήσεις. Βασίζεται σε διαδικτυακές πλατφόρμες όπου ο επιχειρηματίας υποβάλλει το σχέδιό του και συλλέγει χρήματα. (Pierrakis & Collins, 2013) Ο δημιουργός της καμπάνιας παρουσιάζει την ιδέα του απευθείας στο κοινό, ορίζει πακέτα χρηματοδότησης που κυμαίνονται από μερικά έως χιλιάδες δολάρια και προσφέρει προνόμια ως κίνητρα στο κοινό. (Belleflamme, Lambert &

Schwiebacher, 2014) Συνήθως, κάθε εκστρατεία παρουσίασης ιδεών διαρκεί για ένα ορισμένο χρονικό διάστημα, ενώ η πλατφόρμα διατηρεί ως προμήθεια ένα ποσοστό των εισπραχθέντων κεφαλαίων (Andersen & Mauritzen, 2016). Το κύριο πλεονέκτημα του κλασικού crowdfunding είναι ότι όσοι επενδύουν δεν θα αποκτήσουν μερίδιο ή μετοχές στην εταιρεία, ο επιχειρηματίας διατηρεί τον απόλυτο έλεγχο και είναι κατάλληλος για το αρχικό στάδιο της εκκίνησης. Επιπλέον, μια επιτυχημένη εκστρατεία crowdfunding επιτρέπει στον επιχειρηματία να εξαγάγει χρήσιμα συμπεράσματα σχετικά με τη μελλοντική ζήτηση του προϊόντος. (Agrawal, Catalini & Goldfarb, 2015)



Σχήμα 7. Πηγές χρηματοδότησης που προτιμώνται σε σχέση με τις φάσεις ανάπτυξης της νεοφυούς επιχείρησης (Calora, 2014)

2.2.3 Οργανισμοί που προωθούν την επιχειρηματικότητα και την καινοτομία

2.2.3.1 Πανεπιστήμια

Τα πανεπιστημιακά ιδρύματα κατέχουν ηγετικό ρόλο στην προώθηση της επιχειρηματικότητας και της καινοτομίας. Στην πραγματικότητα τα πανεπιστήμια δεν παρέχουν στείρα επιστημονική γνώση, αλλά μορφώνουν τους φοιτητές και τους εφοδιάζουν με διαφορετικών μορφών γνωστικές δεξιότητες. Με άλλα λόγια, μέσω των πανεπιστημιακών ιδρυμάτων ενισχύονται και αναδεικνύονται οι ικανότητες και οι δυνατότητες των φοιτητών, και σε συνδυασμό με την παροχή μαθημάτων επιχειρηματικότητας, οι τελευταίοι ωθούνται στην ανάπτυξη μίας επιχειρηματικής ιδέας ή καινοτομίας. Μάλιστα, μέσω εκδηλώσεων οι φοιτητές μπορούν να έρθουν εύκολα σε επαφή με άλλους φορείς που προωθούν την επιχειρηματικότητα και την καινοτομία. (Charles, 2006).

2.2.3.2 Συνεργατικοί χώροι (Co-working spaces)

Στους συνεργατικούς χώρους, οι επιχειρηματίες μοιράζονται ένα μεγάλο γραφείο και μπορούν να επωφεληθούν από ένα ευρύ φάσμα υπηρεσιών ανάλογα με τη συμμετοχή τους: αίθουσες συνεδριάσεων, μηχανές καφέ ή σαλόνι. Αυτή η ιδέα είναι ιδανική για επιχειρηματίες που δεν θέλουν ή δε δύνανται οικονομικά να διαμορφώσουν το δικό τους γραφείο. Έτσι, η εταιρεία μπορεί να μισθώσει ένα γραφείο που γίνεται ο αποκλειστικός χώρος της για μια ευέλικτη χρονική περίοδο: από μια μέρα έως ένα έτος. Οι συνεργατικοί χώροι συχνά παρέχουν ακόμα μία ευέλικτη επιλογή η οποία δίνει τη δυνατότητα στο προσωπικό μίας επιχείρησης να εργάζεται σε έναν κοινόχρηστο χώρο με χαμηλότερη χρέωση ή ακόμα και δωρεάν. Οι βασικές υπηρεσίες που παρέχουν οι συνεργατικοί χώροι είναι ο εξοπλισμός, βιβλιοθήκες, χώρους συνεδριάσεων και αναψυχής, νερό, καφέ ή και διατροφή. (Leforestier, 2009)

2.2.3.3 Κέντρα καινοτομίας και επιστημονικά πάρκα

Τα κέντρα καινοτομίας παρέχουν συμβουλευτική υποστήριξη γύρω από διάφορα θέματα που απασχολούν τους εν γένει επιχειρηματίες που κατέχουν καινοτόμες ιδέες. Αναλαμβάνουν μάλιστα την εκπαίδευση του αναδυόμενου επιχειρηματία και

τον καθοδηγούν ώστε να αποφύγει τις λανθασμένες κινήσεις κατά την εκκίνηση της επιχείρησής του.

Τα επιστημονικά πάρκα αναλαμβάνουν την στέγαση επιχειρήσεων που συνήθως δραστηριοποιούνται στον τομέα της τεχνολογίας. Οι startups επιχειρήσεις απολαμβάνουν τα πλεονεκτήματα αυτής της συνεργασίας, όπως είναι η πρόσβαση σε θερμοκοιτίδες, χώρος γραφείου, γραμματειακή υποστήριξη, κ.α..

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3 - Η ΝΕΟΦΥΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

3.1 Ελληνική οικονομία και επιχειρηματικότητα

Η οικονομική ύφεση που ξέσπασε το 2007 σε συνδυασμό με την πολιτική αστάθεια που επικρατεί τα τελευταία χρόνια έχουν συμβάλει αρνητικά στην οικονομία της χώρας, με αποτέλεσμα αυτή να διανύει μία από τις χειρότερες εποχές στην πρόσφατη ιστορία της. Η Ελλάδα είναι μία ανεπτυγμένη χώρα με πληθυσμό σχεδόν 11 εκατομμυρίων ανθρώπων. Η οικονομία της κατέχει την 51η θέση παγκοσμίως και την 16η θέση μεταξύ των 27 μελών της Ευρωπαϊκής Ένωσης (2019). Βασίζεται στις υπηρεσίες (80%), τη βιομηχανία (16%) και τη γεωργία (4%).

Το Παγκόσμιο Οικονομικό Φόρουμ (WEF) παραθέτει σημαντικά στοιχεία για την οικονομία της Ελλάδας. Σύμφωνα με τα δεδομένα του 2019, την κατατάσσει στην 59η από τις 141 χώρες στον Παγκόσμιο Δείκτη Ανταγωνιστικότητας, σημειώνοντας δείκτη 4 (σε κλίμακα 1-7). Στην ικανότητα καινοτομίας η Ελλάδα καταλαμβάνει την 47η θέση, ενώ ο επιχειρηματικός δυναμισμός της βρίσκεται στη θέση 76/141. Η επιχειρηματική κουλτούρα της Ελλάδας καταλαμβάνει θέση 113/141, και η ανάπτυξη καινοτόμων επιχειρήσεων τη θέση 124/141. Στην ποιότητα επαγγελματικής κατάρτισης βρίσκεται στη θέση 109 σημειώνοντας δείκτη 3,5/7 και στις δεξιότητες των αποφοίτων βρίσκεται στη θέση 47 σημειώνοντας δείκτη 4,3/7. (GCR, 2019)

Είναι σαφές ότι το ελληνικό μακροοικονομικό και επιχειρηματικό περιβάλλον στο οποίο οι Έλληνες προσπαθούν να αναπτύξουν τις επιχειρηματικές τους δραστηριότητες δεν ευνοεί ούτε τις νέες ούτε τις ήδη υπάρχουσες επιχειρήσεις. Τα μέτρα λιτότητας που εφαρμόστηκαν στη χώρα το 2010, άλλαξαν ριζικά τα δεδομένα της οικονομίας με συνέπεια την αύξηση των επιπέδων ανεργίας και της φτώχειας, καθώς εφαρμόστηκε υψηλή φορολογία σε συνδυασμό με τις δραματικές περικοπές του εισοδήματος για την πλειονότητα του πληθυσμού. (Spyropoulos, 2019). Οι παράγοντες που φαίνεται ότι αποτελούν τα μεγαλύτερα εμπόδια της επιχειρηματικής δράσης στην Ελλάδα είναι οι υψηλοί φορολογικοί συντελεστές, η κυβερνητική γραφειοκρατία, η περιορισμένη πρόσβαση σε χρηματοοικονομικά περιουσιακά στοιχεία και η πολιτική αστάθεια. (Kalavros, 2017)

Παρ' όλα αυτά, η Ευρωπαϊκή Επιτροπή εμφανίζεται αισιόδοξη στις προβλέψεις της για την οικονομία της Ελλάδας, υποστηρίζοντας ότι η ανάπτυξή της θα συνεχίσει να διαγράφει αύξουσα πορεία και θα παραμείνει ανθεκτική στις αντιξοότητες. (Kalavros, 2019)

Η Ελλάδα είναι μία χώρα που προωθεί την επιχειρηματικότητα από αρχαιοτάτων χρόνων. Η νεοφυής επιχειρηματικότητα εμφανίστηκε στην ελληνική επιχειρηματική σκηνή με την αρχή της οικονομικής ύφεσης, το 2008. Φαίνεται λοιπόν πως η κρίση αποτέλεσε κινητήρια δύναμη για τη δημιουργία νέων επιχειρήσεων. Ένας ακόμα παράγοντας που συνετέλεσε εξίσου στην ανάπτυξη νέων επιχειρήσεων είναι το γεγονός πως τα τελευταία χρόνια πριν την εμφάνιση της ελληνικής οικονομικής κρίσης το επιχειρηματικό μοντέλο της χώρας ήταν ιδιαίτερα αποδυναμωμένο. (Kasych, 2020)

Οι νεοφυείς επιχειρήσεις έχουν ενεργό ρόλο στην επιχειρηματικότητα καθώς εξορισμού έχουν την ικανότητα κάλυψης κενών και συνεπώς η σχέση τους με τις εδραιωμένες επιχειρήσεις στηρίζεται στην αλληλοσυμπλήρωση. Οι startup επιχειρήσεις δημιουργούν νέα επιτυχημένα προϊόντα ή υπηρεσίες, και στην συνέχεια οι επιχειρήσεις αναλαμβάνουν την επιτυχημένη κλιμάκωση αυτών. Οι δεδομένες επιχειρηματικές συνθήκες της Ελλάδας φαίνεται να αποτελούν εμπόδιο για την ανάπτυξη νεοφυών επιχειρήσεων. Ωστόσο σχεδόν τα 2/3 των Ελλήνων πιστεύουν πως η επιχειρηματικότητα αποτελεί μία έξυπνη λύση σταδιοδρομίας. (Antoniades, 2018)

Το Ίδρυμα Οικονομικών και Βιομηχανικών Ερευνών (IOBE) προωθεί την επιστημονική έρευνα για ζητήματα που αφορούν την ελληνική οικονομία και παρέχει αντικειμενική πληροφόρηση σχετικά με αυτά. Η νεοφυής επιχειρηματικότητα συγκαταλέγεται στην κατηγορία "επιχειρηματικότητα αρχικών σταδίων", η οποία περιλαμβάνει κάθε επιχείρηση που λειτουργεί για τουλάχιστον 3 μήνες και όχι περισσότερο από 3,5 χρόνια. Η Ετήσια Έκθεση Επιχειρηματικότητας του IOBE για την περίοδο 2018-2019 παρουσιάζει ότι το 2018 βρισκόταν στα αρχικά στάδια εκδήλωσης επιχειρηματικότητας το 6,4% του πληθυσμού. Το ποσοστό αυτό αποτελεί δείκτη ανάκαμψης της επιχειρηματικής δράσης στην Ελλάδα, μετά από μία τετραετή πτωτική πορεία. Μάλιστα, η πρόβλεψη του IOBE ήταν πως την επόμενη χρονιά θα υπάρξει σημαντική αύξηση αυτού του δείκτη. Όμως παρά τα

ενθαρρυντικά στατιστικά δεδομένα, οι δυσκολίες στην ίδρυση μίας επιχείρησης στην Ελλάδα εμμένουν.(Τσακανίκας, 2019)

3.2 Νεοφυείς επιχειρήσεις στην Ελλάδα

Οι νεοφυείς επιχειρήσεις εμφανίστηκαν για πρώτη φορά στην Ελλάδα κατά τη διάρκεια της οικονομικής ύφεσης και εκ τότε συνεχίζουν να αυξάνονται. Η Ελλάδα φιλοξενεί πολλούς επίδοξους επιχειρηματίες που εργάζονται για πολλά υποσχόμενα νέες ιδέες και καινοτόμα επιχειρηματικά μοντέλα. (The Greek Startup Scene, 2019). Θα πρέπει να διευκρινιστεί ότι μία νεοφυής επιχείρηση για να είναι ελληνική αρκεί να έχει ιδρυθεί από Έλληνες και δεν είναι απαραίτητο να εδρεύει στην Ελλάδα. Πολλές startup επιχειρήσεις διατηρούν τα γραφεία τους στο εξωτερικό προκειμένου να επεκταθούν και να προσεγγίσουν τις μεγαλύτερες αγορές, να λαμβάνουν διεθνή χρηματοδότηση ή να επωφεληθούν από χαμηλότερους φορολογικούς συντελεστές.(capital.gr)

Χρηματοδοτική υποστήριξη

Πλέον, οι εταιρείες που διαθέτουν ένα υψηλό δυναμικό ανάπτυξης στηρίζονται μέσω του Ταμείου Επιχειρηματικών Συμμετοχών (EquiFund), μία επενδυτική πλατφόρμα που συνέστησαν το Υπουργείο Οικονομίας και Ανάπτυξης και το Ευρωπαϊκό Ταμείο επενδύσεων (Antoniades, 2018). Οι ευκαιρίες χρηματοδότησης που προέκυψαν μέσω του EquiFund φαίνεται να έδωσαν μία σημαντική ώθηση στην ανάπτυξη των ελληνικών startup επιχειρήσεων, ειδικά την τελευταία τριετία. Αναμφίβολα, η πρόσβαση στη χρηματοδότηση είναι ένας πολύ ουσιαστικός πόρος και ένας από τους βασικούς πυλώνες για την επιτυχή αειφορία της ελληνικής κοινότητας των νεοφυών επιχειρήσεων, όπως άλλωστε και σε κάθε μέρος του κόσμου. (Kalavros, 2019).

Ο μηχανισμός του Equifund απέδωσε καρπούς σχετικά γρήγορα. Μέσα σε δύο χρόνια από την τοποθέτησή του, το 2019, υπήρξε σημαντική κινητοποίηση των επιχειρηματιών για την αναζήτηση των διατιθέμενων ευκαιριών. Η ροή των νεοφυών επιχειρήσεων που αναζητούσαν επενδυτή αυξήθηκε κατά 11,2% μέσα σε έναν χρόνο, ενώ ταυτόχρονα σημειώθηκε αύξηση του αριθμού των εταιρειών που

βρίσκονται στο πρώτο στάδιο ανάπτυξης της τάξης του 6,4% με παράλληλη μείωση σε όλα τα άλλα στάδια. Τα δεδομένα αυτά δεικνύουν την έντονη επιχειρηματική δραστηριοποίηση. Επίσης, το 2019 πραγματοποιήθηκε είσοδος στον ελληνικό επιχειρηματικό χάρτη και νέων χωρών, πέραν του Ηνωμένου Βασιλείου. Για τους λόγους αυτούς το 2019 μπορεί να χαρακτηριστεί ως μεταβατικό έτος για το ελληνικό startup οικοσύστημα. (Kalavros, 2019)

Ρόλος

Αξιοσημείωτο είναι το γεγονός ότι η νέα γενιά τεχνολογικών εταιρειών που δημιουργήθηκαν εν μέσω οικονομικής κρίσης βοήθησαν άμεσα και έδρασαν ως καταλύτες για την ενίσχυση της εθνικής οικονομίας. (Kalavros, 2019). Αυτό αποδεικνύει τη δυναμική των νεοφυών επιχειρήσεων. Οι startup επιχειρήσεις μπορούν να διαδραματίσουν καθοριστικό ρόλο στην ανάκαμψη της ελληνικής οικονομίας. Μπορούν να προσελκύσουν ξένες επενδύσεις και ανθρώπινο δυναμικό υψηλής εξειδίκευσης, καθώς και να μετατρέψουν αστικά κέντρα που αντιμετωπίζουν δυσκολίες σε κέντρα καινοτομίας. (Antoniades, 2018). Ταυτόχρονα, η ανάπτυξη νεοφυών επιχειρήσεων αποτελεί διέξοδο επαγγελματικής αποκατάστασης ιδιαίτερα για τα άτομα των οποίων το ενδιαφέρον προσανατολίζεται στην αυτοαπασχόληση, ενώ μπορεί γενικά να βοηθήσει στην ανεύρεση εργασίας, ενισχύοντας με αυτόν τρόπο την καταπολέμηση των υψηλών δεικτών ανεργίας της χώρας. (Χασσίδ, 2011).

Αριθμός

Ο αριθμός των ελληνικών νεοφυών επιχειρήσεων δεν μπορεί να υπολογιστεί εύκολα. Εκτιμάται ότι πρόκειται για περίπου 2000 επιχειρήσεις. Το Angellist, ένα κοινωνικό δίκτυο για νεοφυείς επιχειρήσεις και επενδυτές, αναφέρει ότι έχουν καταγραφεί 562 startup επιχειρήσεις και 2807 επενδυτές. Σύμφωνα με το F6S, ένα άλλο δίκτυο για startup και επενδυτές, καταγράφονται 925 νεοφυείς επιχειρήσεις.

Επισκόπηση

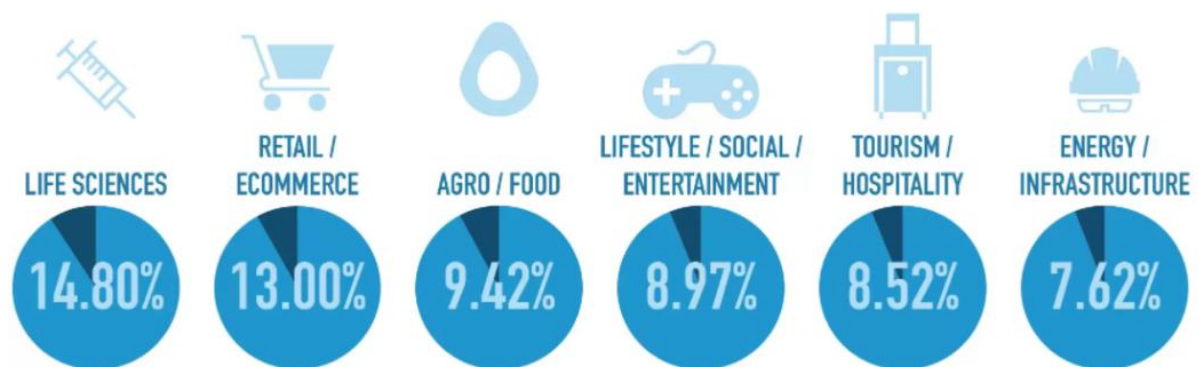
Το European Startup Monitor (ESM) είναι ένας φορέας που μελετά, συγκρίνει και καταγράφει δεδομένα σχετικά με την πορεία των νεοφυών επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στην Ευρώπη. Η επισκόπηση του ESM για τις ελληνικές νεοφυείς επιχειρήσεις για το έτος 2016, αναφέρει ότι η πλειονότητα αυτών βρίσκονται στο στάδιο της σποράς (seed stage) ή της εκκίνησης και αντιμετωπίζουν τις αντίστοιχες προκλήσεις. Ταυτόχρονα, οι ιδρυτές των startup καλούνται να διαχειριστούν την υλοποίηση της ιδέας τους σε ένα μη υποστηρικτικό πολιτικό και νομικό περιβάλλον, στηριζόμενοι σε οικονομικούς πόρους που προέρχονται από ιδιώτες ή την οικογένειά τους και σπανιότερα από επιχειρηματικά κεφάλαια ή επιχειρηματικούς αγγέλους. Τέλος, η διεθνοποίηση των νεοφυών επιχειρήσεων στην Ελλάδα, τόσο η τρέχουσα όσο και αυτή που αναμένεται, περιορίζεται εντός της Ευρωζώνης. (Komselis, 2016)

Συγκεκριμένα, στην έρευνα αυτή συμμετείχαν 36 νεοφυείς επιχειρήσεις, με διάφορα αντικείμενα δραστηριότητας, με μέσο όρο ηλικίας τα 2 έτη, εκ των οποίων οι 17 βρίσκονταν στο στάδιο σποράς και οι υπόλοιπες 15 στο στάδιο της εκκίνησης. Το 83% των συμμετεχουσών startup εδρεύουν στην Αθήνα και ο μέσος όρος ηλικίας των ιδρυτών είναι τα 33 έτη. Οι γυναίκες επιχειρηματίες αντιπροσωπεύουν ελαφρώς πάνω από το ένα τέταρτο του δείγματος και ο μέσος αριθμός ιδρυτών ανά startup είναι 2,9 άτομα (0,8 γυναίκες, 2,1 άνδρες). Συνεχίζοντας, η πλειοψηφία των startup που συμμετείχαν στην έρευνα έχουν έσοδα κυρίως από πωλήσεις B2B (Business to Business), με μόνο τις 6 από αυτές να βασίζονται σε πωλήσεις B2C (Business to Customer). Ένα από τα πιο ενδιαφέροντα ευρήματα της εν λόγω έρευνας είναι ότι το 61% των εσόδων των startup προέρχονται από την Ελλάδα και το 15% από άλλες χώρες της Ευρωζώνης. Σημαντικό να αναφερθεί είναι επίσης και το γεγονός ότι οι συμμετέχουσες νεοφυείς επιχειρήσεις αξιολογούν το περιβάλλον υποστήριξης και προώθησης της επιχειρηματικότητας πολύ χαμηλά, με τους ιδρυτές να αναμένουν από την κυβέρνηση να διορθώσει την τρέχουσα κατάσταση, με κύρια αιτήματα τη μείωση των φόρων, την ελάφρυνση της γραφειοκρατίας και την υποστήριξη μέσω άντλησης κεφαλαίων. (Komselis, 2016)

Σε συνέχεια της προηγούμενης επισκόπησης, προκειμένου να γίνει μία όσο το δυνατόν πιο σφαιρική παρουσίαση των στοιχείων των ελληνικών νεοφυών

επιχειρήσεων, αξίζει να παρατεθούν τα κυριότερα χαρακτηριστικά αυτών, όπως καταγράφονται στο έντυπο “The Greek Startup Scene” (2019). Όπως αναφέρεται λοιπόν, οι περισσότερες από τις νεοφυείς επιχειρήσεις στην Ελλάδα έχουν ως αντικείμενο τη Βιομηχανική Τεχνολογία/Παραγωγή Υλικού (17,1%) . Επιπλέον, η Ελλάδα παρουσιάζει υψηλό δείκτη διεθνοποίησης (43,8%). Τα έσοδα για την πλειοψηφία των εταιρειών (71,5%) ανέρχονται σε έως και 50.000 ευρώ, το 14,3% κερδίζει 50.000-150.000 ευρώ και το 14,3% είχε ετήσια έσοδα 150.000-500.000 ευρώ κατά το έτος 2018. (The Greek Startup Scene, 2019)

Σε ό,τι αφορά τους τομείς δραστηριοποίησης των ελληνικών startup, δημοφιλέστεροι είναι εκείνοι που ασχολούνται με τις βιοεπιστήμες, το λιανικό και ηλεκτρονικό εμπόριο και την αγροδιατροφή. Ανοδική πορεία σημειώνουν και άλλοι τομείς, όπως ο τουρισμός και η ενέργεια. (www.capital.gr)



Σχήμα 8. Δημοφιλέστερες κατηγορίες δραστηριοποίησης των startup εταιρειών στην Ελλάδα (www.greeceinvestorguide.com)

Προσόντα

Στα χρόνια μετά την κρίση, η επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα έχει αναδειχθεί ως βασικός μοχλός για την αποκατάσταση της οικονομικής ανάπτυξης και τη δημιουργία θέσεων εργασίας. Ο εγχώριος τομέας της Τεχνολογίας Πληροφοριών συνεισφέρει προστιθέμενη αξία 830 εκατομμυρίων ευρώ. Μάλιστα, σύμφωνα με εκτιμήσεις της Εθνικής Τράπεζας η προστιθέμενη αξία του τομέα της Τεχνολογίας της Πληροφορικής αναμένεται να ξεπεράσει τα 1,8 δισεκατομμύρια ευρώ το 2020, προσφέροντας περίπου 20.000 νέες θέσεις εργασίας. (The Greek Startup Scene, 2019)

Η ελληνική αγορά διαθέτει τις κατάλληλες προϋποθέσεις ώστε να αποτελεί ευνοϊκό τόπο τόσο για την ανάπτυξη επιχειρηματικής δραστηριότητας όσο και για την πραγματοποίηση επενδύσεων σε νεοφυείς επιχειρήσεις. Η Ελλάδα είναι μία χώρα που διαθέτει δυναμικό με υψηλό μορφωτικό επίπεδο (το 25% του πληθυσμού ηλικίας 25-64 ετών διαθέτει τίτλο τριτοβάθμιας εκπαίδευσης), ενώ προτέρημα αποτελεί και το ότι οι περισσότεροι Έλληνες μιλούν άπταιστα αγγλικά. Ταυτόχρονα, η Ελλάδα γεωγραφικά βρίσκεται στο σταυροδρόμι της Ευρώπης, της Ασίας και της Αφρικής και περιβάλλεται από μεγάλες αγορές. Προσόν της χώρας είναι επίσης και οι συνθήκες διαβίωσης που προσφέρει υπό ήπιες θερμοκρασίες, χαμηλά ποσοστά εγκληματικότητας και οικονομικά προσιτή στέγαση. (Antoniades, 2018)

Μείον

Παρά τα θετικά χαρακτηριστικά που συγκεντρώνει η Ελλάδα ως βιώσιμο περιβάλλον ανάπτυξης και ανάδειξης νεοφυών επιχειρήσεων, η σκηνή των ελληνικών startup καλείται να υπερπηδήσει σημαντικές προκλήσεις που ενδεχομένως λειτουργούν ως τροχοπέδη στην άνθηση της επιχειρηματικότητας. Τα μεγαλύτερα προβλήματα που αντιμετωπίζουν οι νεοφυείς επιχειρήσεις προέρχονται από την κυβέρνηση και το πολιτικό σύστημα. Στην αξιολόγηση των πολιτικών σε ό,τι αφορά την υποστήριξη, οι Έλληνες επιχειρηματίες έδωσαν σκορ 1,6 σε κλίμακα 6, το χαμηλότερο ποσοστό μεταξύ άλλων ευρωπαϊκών χωρών. Αντίστοιχα, η υποστήριξη της εθνικής κυβέρνησης βαθμολογήθηκε στο 1,8. Σύμφωνα με τον Δείκτη Οικονομικής Ελευθερίας του 2016 (IEF), η Ελλάδα σημείωσε 53,2, κατατάσσοντας την τρίτη θέση από τα κάτω μεταξύ των ευρωπαϊκών χωρών. Αυτός ο δείκτης στοχεύει στη μέτρηση της έκτασης της κυβερνητικής επιρροής στην οικονομική δραστηριότητα και αξιολογεί κατά πόσον οι θεσμοί και οι πολιτικές προστατεύουν την οικονομική ελευθερία. (Kalavros, 2017)

Στοιχεία επενδύσεων

Η Marathon Venture Capital χρηματοδοτεί Έλληνες ιδρυτές που φιλοδοξούν να υλοποιήσουν τις καινοτόμες ιδέες τους με την ίδρυση μίας startup επιχείρησης. Στο πλαίσιο ερευνητικής προσέγγισης, η Marathon VC δημοσίευσε στις αρχές του 2019

στατιστικά στοιχεία που αφορούν την ελληνική startup κοινότητα, εστιάζοντας στις επενδύσεις. Πιο συγκεκριμένα, η έρευνα αυτή αποτελεί μία προσπάθεια παρακολούθησης των χαρακτηριστικών των νεοφυών επιχειρήσεων που ιδρύθηκαν από Έλληνες που συγκέντρωσαν κεφάλαιο μέσω επενδύσεων. Για την ακρίβεια, η έρευνα εντόπισε 301 ελληνικές νεοσύστατες εταιρείες που συγκέντρωσαν συνολικά 2,4 δισεκατομμύρια δολάρια σε 500 κύκλους επενδύσεων από 268 ταμεία επιχειρηματικών κεφαλαίων μεταξύ 2010 και 2018. Επιπλέον, κατά τη διάρκεια της περιόδου πραγματοποιήθηκαν συνολικά 47 εξαγορές και 5 IPO (Initial Public Offering, αρχική δημόσια προσφορά). Το συνολικό ποσό που επενδύθηκε στις ελληνικές startup αυξήθηκε μέσα στην οκταετία από 48 εκατομμύρια σε 539 εκατομμύρια δολάρια, δηλαδή 11 φορές, ενώ ο συνολικός αριθμός επενδυτικών γύρων αυξήθηκε από 11 το 2010 σε 75 το 2018. Αυτά τα στοιχεία, αν μη τι άλλο, επισημαίνουν μια ζωντανή βιομηχανία που έχει ήδη φτάσει σε σημαντικό μέγεθος. Οφείλει να διευκρινιστεί πως, εφόσον οι νεοφυείς επιχειρήσεις δεν περιορίζονται γεωγραφικά, οι 134 από τις 301 startup που συμμετείχαν στην έρευνα, έχουν ιδρυθεί από Έλληνες οι οποίοι δεν έχουν παρουσία στην Ελλάδα. (www.marathon.vc/TheGreekStartupIndustry)

3.2.1 Ελληνικές startups που έλαβαν τις υψηλότερες χρηματοδοτήσεις

Η Ελλάδα, αν και δεν αποτελεί έναν από τους κορυφαίους κόμβους στην τεχνολογία των νεοφυών επιχειρήσεων, έχει δημιουργήσει μία αξιόλογη, ενεργητική startup σκηνή. Στην ελληνική κοινότητα νεοφυών επιχειρήσεων εντάσσονται εταιρείες από διάφορους τομείς, όπως χρηματοοικονομικής τεχνολογίας (fintech), καινοτόμες επιχειρήσεις υψηλής τεχνολογίας (deeptech) και αγροτικής τεχνολογίας (agritech). Το Dealroom, μία ευρωπαϊκή πλατφόρμα επιχειρηματικών κεφαλαίων, αναδεικνύει τις εξής επιχειρήσεις ως τις περισσότερο χρηματοδοτούμενες ελληνικές startup:

Drones Aviation

Ιδρυτής: Βασίλης Βμβακούσης

Χρηματοδότηση: 5 εκατομμύρια ευρώ

Έτος ίδρυσης: 2015

Η Drones Aviation παρέχει λύσεις χαρτογράφησης και υπηρεσίες αεροφωτογραφίας. Χρησιμοποιεί πρωτοποριακά μη επανδρωμένα αεροσκάφη για τη συλλογή αεροφωτογραφιών υψηλής ποιότητας και τη μετατροπή τους σε κατανοητές πληροφορίες για τη λήψη αποφάσεων.

GlobelMoney

Ιδρυτής: Waqas Ilyas

Χρηματοδότηση: 5 εκατομμύρια ευρώ

Έτος ίδρυσης: 2014

Πρόκειται για μία διαδικτυακή επιχείρηση μεταφοράς χρημάτων που προσφέρει ένα ευρύ φάσμα επιλογών για αποστολή και λήψη εμβασμάτων. Οι χρήστες μπορούν να πραγματοποιούν διαδικτυακές πληρωμές μέσω smartphone, tablet, τραπεζικών εμβασμάτων και πιστωτικών ή χρεωστικών καρτών, ενώ υπάρχει και η επιλογή χρήσης ψηφιακών νομισμάτων. Επιπλέον, παρέχει πιστωτικές κάρτες GlobelMoney, συστήματα ePOS, συναλλαγές, μεταφορές και επενδυτικές τραπεζικές επιλογές.

VoiceWeb

Ιδρυτής: Νίκος Πατσής

Χρηματοδότηση: 4,5 εκατομμύρια ευρώ

Έτος ίδρυσης: 2001

Το VoiceWeb είναι πρωτοπόρος στις εφαρμογές ομιλίας και στην ανάλυση ομιλίας. Έχει σχεδιαστεί ως μια πολυκαναλική, πολυτροπική, πολυγλωσσική και πολυτομεακή πλατφόρμα αφοσίωσης πελατών. Υποστηρίζει Αγγλικά, Ελληνικά, Πολωνικά, Ρουμανικά, Τουρκικά και Αραβικά. Το VoiceWeb δραστηριοποιείται στο μάρκετινγκ για κινητά. Η διαθέσιμη πλατφόρμα για κινητά, η EASE, μπορεί να φιλοξενήσει προγράμματα αφοσίωσης, παιχνίδια και πολλές καμπάνιες μάρκετινγκ για κινητά.

METIS CyberTechnology

Ιδρυτής: Μιχάλης Κωνσταντινίδης, Σεραφείμ Κατσίκας

Χρηματοδότηση: 3,6 εκατομμύρια ευρώ

Έτος ίδρυσης: 2016

Το METIS θέτει πληροφορίες νοημοσύνης στη διάθεση της παγκόσμιας ναυτιλιακής βιομηχανίας. Η εταιρεία έχει σχεδιαστεί και έχει υλοποιηθεί για να καλύψει τις ανάγκες των Τεχνικών & Λειτουργικών Τμημάτων Ναυτιλιακών Εταιρειών. Η λύση του τροφοδοτείται από την Τεχνητή Νοημοσύνη και είναι πλήρως αυτοματοποιημένη, αξιόπιστη και ακριβής. Το METIS εξειδικεύεται στους τομείς της Τεχνολογίας των Πληροφοριών, του Cloud Computing, της Ηλεκτρονικής Μηχανικής και της Τεχνητής Νοημοσύνης.

Accusonus

Ιδρυτής: Αλέξανδρος Τσιλφίδης, Ηλίας Κοκκίνης, Μιχαήλ Τζάνης

Χρηματοδότηση: 3,6 εκατομμύρια ευρώ

Έτος ίδρυσης: 2012

Το Accusonus είναι μια ελληνική εταιρεία που βοηθά τους δημιουργούς περιεχομένου να βελτιώσουν τον ήχο στα βίντεό τους. Τα προϊόντα που αναπτύχθηκαν από την Accusonus χρησιμοποιούνται από μηχανικούς που συνεργάζονται με μουσικούς παγκοσμίου φήμης.

KYON

Ιδρυτής: Leon Yohai

Χρηματοδότηση: 3,2 εκατομμύρια

Έτος ίδρυσης: 2013

Το KYON είναι μια startup εταιρεία που ειδικεύεται στα ηλεκτρονικά. Έχει ανακαλύψει ξανά το κοινό κολάρο σκύλου και κατάφερε να πάρει το ίδιο σε ένα νέο επίπεδο. Με το KYON Collar, η εταιρεία έχει βρει μια λύση που θα αποτρέψει την απώλεια κατοικίδιων ζώων και θα ενισχύσει την επικοινωνία μεταξύ του κατοικίδιου ζώου και του ιδιοκτήτη του.

Augmenta

Ιδρυτής: Δημήτρης Ευαγγελόπουλος, Γιώργος Βαρβαρέλης

Χρηματοδότηση: 2,8 εκατομμύρια ευρώ

Έτος ίδρυσης: 2016

Η Augmenta λειτουργεί με την πρόθεση να βοηθήσει τους αγρότες να μειώσουν το κόστος και να βελτιώσουν την απόδοση των καλλιεργειών. Η συσκευή βίντεο plug-and-play της εταιρείας χρησιμοποιεί μηχανική εκμάθηση για να παρακολουθεί τις κινήσεις των τρακτέρ και βοηθά τους αγρότες να αυξήσουν την απόδοση κατά 15%.

Think Silicon

Ιδρυτής: Γιώργος Σιδηρόπουλος, Ιάκωβος Σταμούλης

Χρηματοδότηση: 2,7 εκατόμμυρια

Έτος ίδρυσης: 2007

Η Think Silicon ασχολείται με το σχεδιασμό και την ανάπτυξη GPU εξαιρετικά χαμηλής ισχύος και υψηλής απόδοσης και πυρήνων ημιαγωγών IP. Αυτά τα GPU διαθέτουν μία σειρά καινοτομιών με επαναστατική συμπίεση, νέα αρχιτεκτονική, λογισμικό και τεχνολογία μεταγλωττιστή.

RTsafe

Ιδρυτής: Ευάγγελος Παππάς, Νίκος Στεργιόπουλος, Θωμάς Μάρης

Χρηματοδότηση: 2,5 εκατομμύρια ευρώ

Έτος ίδρυσης: 2014

Η RTsafe είναι μια εταιρεία ιατρικής τεχνολογίας που έχει αναπτύξει μια μοναδική προσέγγιση στη διασφάλιση ποιότητας. Η εταιρεία συνδυάζει την εμπειρία της στην ιατρική φυσική με την ακριβή τεχνολογία εκτύπωσης 3D.

iKnowHow

Ιδρυτής: Γρηγόρης Κοτσικάρης

Χρηματοδότηση: 1,6 εκατομμύρια ευρώ

Έτος ίδρυσης: 2004

Η startup iKnowHow ιδρύθηκε το 2004 και το 2016 συγχωνεύτηκε με την Innova, μια βραβευμένη εταιρεία ρομποτικής. Η Innova σχεδιάζει και κατασκευάζει προσαρμοσμένες ρομποτικές λύσεις ικανές να αποδίδουν σε απαιτητικά περιβάλλοντα.

[\(https://siliconcanals.com/news/most-funded-tech-startups-in-greece/\)](https://siliconcanals.com/news/most-funded-tech-startups-in-greece/)

3.2.2 Ελληνικές startups με υψηλό δυναμικό ανάπτυξης (2020)

Plum

Ιδρύθηκε το 2016. Αποτελεί έναν πλήρως αυτοματοποιημένο βοηθό που συμβάλλει στη βέλτιστη διαχείριση των χρημάτων των χρηστών. Η εταιρεία έχει βάση το Λονδίνο και την Ελλάδα, και δέχθηκε συνολική επένδυση ύψους 9,3 εκατ. δολαρίων.

BibeCoffee

Ιδρύθηκε το 2018. Πρόκειται για ένα εργαλείο που μετατρέπει κάθε επαγγελματική μηχανή καφέ σε ένα έξυπνο συνδεδεμένο τερματικό. Χρησιμοποιώντας μια λύση παρακολούθησης IoT σε πραγματικό χρόνο, μπορεί να τραβήξει δεδομένα σχετικά με την κατανάλωση καφέ και συνολικά να προτείνει αλλαγές για να μειώσει την απώλεια εσόδων. Βασικές αγορές-στόχοι για τους ιδρυτές της BibeCoffee είναι η Ελλάδα, όπου υπάρχουν 140.000 επαγγελματικές μηχανές καφέ, και η Ισπανία, με 360.000 μηχανές καφέ. Το 2019, η startup, έλαβε χρηματοδότηση ύψους 400.000 ευρώ.

Ferry Hopper

Ιδρύθηκε το 2016. Είναι η μοναδική πλατφόρμα κράτησης ακτοπλοϊκών εισιτηρίων που παρουσιάζει στους ταξιδιώτες όλες τις απευθείας διαδρομές αλλά και όλους τους δυνατούς συνδυασμούς δρομολογίων, βρίσκοντας τις ανταποκρίσεις πλοίων για περισσότερους από 160 προορισμούς στην Ελλάδα και στο εξωτερικό. Η εταιρεία έχοντας ηγετική θέση στην αγορά της Ελλάδας, επεκτείνεται γρήγορα στην Ισπανία και την Ιταλία και έχει φτάσει σε μια ομάδα περισσότερων από 30 ανθρώπων.

Syncbnb

Ιδρύθηκε το 2017. Οι δραστηριότητές της εντοπίζονται στην αναπτυσσόμενη τουριστική βιομηχανία και στην αγορά βραχυπρόθεσμης ενοικίασης στην Ελλάδα. Είναι μια υπηρεσία που βοηθά ιδιοκτήτες και διαχειριστές ακινήτων βραχυχρόνιας μίσθωσης να ανεβάσουν τα ακίνητά τους σε πολλαπλές πλατφόρμες/κανάλια (όπως Airbnb, Homeaway, Booking.com, Tripadvisor, κλπ) και στην συνέχεια φροντίζει

ώστε όλες οι κρατήσεις από όλα τα κανάλια να συγχρονίζονται σε όλα τα άλλα ημερολόγια. Η εταιρεία εδρεύει στην Αττική άντλησε χρηματοδότηση ύψους 770 χιλ. Ευρώ το 2019.

MyJobNow

Ιδρύθηκε το 2018. Είναι μια online πλατφόρμα που βοηθάει επιχειρήσεις εστίασης και καταστήματα λιανικής να προσλάβουν προσωπικό. Μέσα στην εφαρμογή του MyJobNow εργοδότες και υποψήφιοι εργαζόμενοι μπορούν να συνδεθούν και να ανακαλύψουν ευκαιρίες συνεργασίας με απλό και άμεσο τρόπο, παρακάμπτοντας την παραδοσιακή διαδικασία συνεντεύξεων και γραφειοκρατίας. Έχει ήδη μεγάλους πελάτες όπως το GAP, το Starbucks, και η Vodafone, και το 2019 έλαβε χρηματοδότηση 530.000 ευρώ.

ORamaVR

Ιδρύθηκε το 2016. Αποτελεί τεχνοβλαστό από το ΙΤΕ και φέρνει το χειρουργείο στην εικονική πραγματικότητα. Χρησιμοποιώντας πρωτοποριακή τεχνολογία εικονικής πραγματικότητας, έχει αναπτύξει μια ψυχοκινητική πλατφόρμα λογισμικού που δείχνει στους μαθητές την «πραγματικότητα» της διεξαγωγής μιας χειρουργικής επέμβασης. Το λογισμικό της εταιρείας έχουν προμηθευτεί και ενσωματώσει στο εκπαιδευτικό τους σύστημα οι ιατρικές σχολές από διάφορα πανεπιστήμια διεθνώς.

Loceye

Ιδρύθηκε το 2018. Είναι μια βιομετρική πλατφόρμα μια καινοτόμος online υπηρεσία για την διεξαγωγή ερευνών με την μέθοδο του eyetracking. Ουσιαστικά πρόκειται για μια εφαρμογή λογισμικού που εντοπίζει με ακρίβεια το σημείο όπου εστιάζουν τα μάτια ενός χρήστη όταν επισκέπτεται μια ιστοσελίδα ή μια ψηφιακή εφαρμογή δίνοντας έτσι την δυνατότητα συγκέντρωσης δεδομένων σε εταιρείες media, online καταστήματα, επαγγελματίες του marketing και UXdesigners.

Workathlon

Ιδρύθηκε το 2017. Είναι μια αποκλειστική πύλη εργασίας και πρόσληψης για τον κλάδο της φιλοξενίας. Η πύλη παρουσιάζει εκατοντάδες ξενοδοχειακές θέσεις

εργασίας για άτομα που αναζητούν εργασία και βοηθά τις εταιρείες να βρουν το σωστό ταλέντο. Το σύστημα αντιστοίχισης με τεχνολογία AI έχει κατακτήσει την Ελλάδα και τώρα εξυπηρετεί εταιρείες και άτομα στην Κύπρο, τη Γερμανία, τη Μάλτα, τα Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα και την Ελβετία. Η ομάδα έχει έδρα την Αθήνα και έχει χρηματοδοτηθεί με το ποσό των € 110 για το 2020.

Causaly

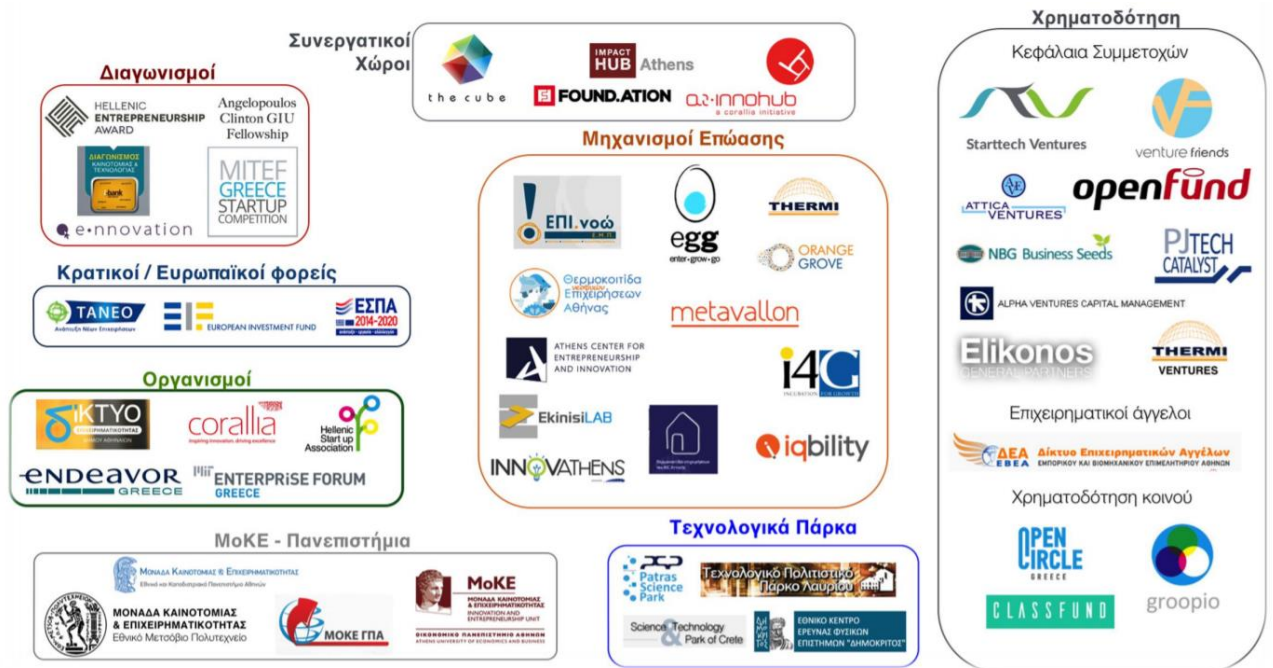
Ιδρύθηκε το 2017. Κατασκευάζει τη μεγαλύτερη πλατφόρμα δεδομένων τεκμηρίων παγκοσμίως, για επαγγελματίες βιολογικού χαρακτήρα. Η Causaly έχει δημιουργήσει ουσιαστικά αλγορίθμους επεξεργασίας φυσικής γλώσσας που μπορούν να διαβάζουν, να κατανοούν και να οπτικοποιούν πληροφορίες που περιλαμβάνονται σε ιατρικές επιστημονικές δημοσιεύσεις, βοηθώντας ακόμη και στις διαδικασίες έρευνας και ανάπτυξης (E&A) καινοτόμων θεραπειών. Κατάφερε να αντλήσει το 2019 χρηματοδότηση ύψους 4,5 εκατομμυρίων ευρώ, από το βρετανικό fund Pentech, την Ευρωπαϊκή Τράπεζα Ανασυγκρότησης και Ανάπτυξης (EBRD) και το εγχώριο Marathon Venture Capital. (<https://www.eu-startups.com/2020/02/10-promising-greece-based-startups-to-watch-in-2020/>)



Σχήμα 9. Τα λογότυπα των εταιρειών που αναφέρθηκαν

3.3 Το οικοσύστημα των startup στην Ελλάδα

Το ελληνικό νεοφυές οικοσύστημα είναι νέο, μικρό σε μέγεθος και δεν είναι προσανατολισμένο προς έναν συγκεκριμένο τομέα της βιομηχανίας (StartupsInGreece). Στο Κεφάλαιο 2 που προηγείται, παρατίθενται τα δομικά στοιχεία που διαμορφώνουν ένα οικοσύστημα γενικά. Στο Σχήμα 10 συνοψίζονται ομαδοποιημένα ανάλογα με τη δράση τους, οι φορείς που συμμετέχουν στο ελληνικό νεοφυές οικοσύστημα.



Σχήμα 10. Συνοπτική απεικόνιση των ελληνικών δομών του εγχώριου νεοφυούς οικοσυστήματος (Λαμπρόπουλος, 2016)

3.3.1 Μηχανισμοί επιχειρηματικής επώασης

Στους μηχανισμούς επώασης περιλαμβάνονται οι θερμοκοιτίδες, οι επιταχυντές και οι συνεργατικοί χώροι. Η διάκριση μεταξύ θερμοκοιτίδων και επιταχυντών τείνει να είναι ασαφής. Γενικά όμως οι θερμοκοιτίδες συνήθως υποστηρίζουν τις νεοφυείς επιχειρήσεις που βρίσκονται σε αρχικό στάδιο, ενώ οι επιταχυντές στοχεύουν στην προώθηση και την ανάπτυξη αυτών (Kalavros, 2017). Στους συνεργατικούς χώρους έρχονται σε επαφή και συνεργάζονται ομάδες ανθρώπων που εργάζονται ανεξάρτητα πάνω σε διαφορετικά αντικείμενα ή ακόμη και για διαφορετικές εταιρείες, κάτω από την ίδια στέγη. Οι συμμετέχοντες επωφελούνται επίσης μέσω των κοινωνικών και επιχειρηματικών σχέσεων (Kalavros, 2019). Στον Πίνακα που ακολουθεί παρουσιάζονται ενδεικτικά ορισμένοι από τους πιο σημαντικούς οργανισμούς επιχειρηματικής επώασης της Ελλάδας.

Πίνακας 2. Οργανισμοί επιχειρηματικής επώασης στην Ελλάδα

Θερμοκοιτίδες	Επιταχυντές	Συνεργατικοί χώροι
ABC HUB	BE FINNOVATIVE	3VENIZELOU

AEPHORIA.NET	CAPSULE T	ATHENS INVESTMENT CENTRE
ATHENS CENTRE FOR ENTREPRENEURSHIP AND INNOVATION (ACEIN)	EIT DIGITAL VENTURE PROGRAM	ATHENS PLACE
ATHENS DIGITAL LAB	RELOAD GREECE YOUNG ENTREPRENEURS	COHO
CORALLIA	STAGE TWO	FOUND.ATION
EGG (ENTER-GROW-GO)	THERMI ACCELERATOR	H2B HUB
IMEDD	VENTURE GARDEN	HIGGS (HIGHER INCUBATOR GIVING GROWTH & SUSTAINABILITY)
INDUSTRY DISRUPTORS - GAME CHANGERS	Metavallon	IMPACT HUB ATHENS
INVENT ICT	Startech Ventures	MAKE CREATIVE SPACES
INNOVATHENS		OFFICE12
IQBILITY		ORANGE GROVE
MICROSOFT INNOVATION CENTRE		POM
OK!THESS		POS4WORK
PATRAS SCIENCE PARK (PSP)		ROMANTSO
SCIENCE AND TECHNOLOGY PARK OF CRETE (STEP-C)		SPACES
THE ATHENS STARTUP BUSINESS INCUBATOR (TH.E.A.)		STONE SOUP
TECHNOLOGY PARK "LEFKIPPOS"		THE CUBE
THESSALONIKI TECHNOLOGY PARK		TZAFERI 16
VIVA Nest		

3.3.2 Πηγές χρηματοδότησης

Η εξασφάλιση χρηματοδότησης είναι μία από τις μεγαλύτερες προκλήσεις που αντιμετωπίζει μία νεοσύστατη νεοφυής επιχείρηση. Μάλιστα, αποτελεί έναν από τους πιο κοινούς λόγους για τους οποίους πρωτότυπες και φιλόδοξες ιδέες δεν υλοποιούνται (development). Οι πηγές χρηματοδότησης που υπάρχουν στην Ελλάδα παρουσιάζονται στην συνέχεια και οι οργανισμοί που τις εκπροσωπούν συνοψίζονται στον Πίνακα.

- **Επιχειρηματικοί άγγελοι:** Πρόκειται για ιδιώτες επενδυτές που επενδύουν κεφάλαια, χρόνο και εμπειρία σε πολλά υποσχόμενες μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις.
- **Crowdfunding:** Είναι η χρηματοδότηση από το πλήθος. Συνήθως μέσω της πρακτικής crowdfunding αναφερόμαστε στη χρηματοδότηση κάποιου έργου ή κάποιας ιδέας από πολλούς ανθρώπους, οι οποίοι προσφέρουν μικρά ποσά ο καθένας. Η συμβολή όλων βοηθά στο να καλυφθεί ο οικονομικός στόχος για κάθε έργο.(innovathens.gr)
- **Επιχειρηματικά Κεφάλαια (Venture Capital):** Τα κεφάλαια επιχειρηματικών συμμετοχών είναι ο όρος που χρησιμοποιείται όταν επενδυτές επενδύουν σε ένα ποσοστό μιας εταιρίας. Ένας επαγγελματίας (υπεύθυνος επενδύσεων) στον χώρο των επιχειρηματικών κεφαλαίων επιλέγει να επενδύει σε εταιρίες υψηλού ρίσκου που χαρακτηρίζονται από ταχεία ανάπτυξη.(startupgreece.gov.gr)
- **Κρατικοί/Ευρωπαϊκοί φορείς:** Οι ευρωπαϊκοί φορείς στηρίζουν σημαντικά τη χρηματοδότηση των νεοφυών επιχειρήσεων. Αυτό επιτυγχάνεται μέσω των κοινοτικών προγραμμάτων στήριξης ΕΣΠΑ, του Ευρωπαϊκού Ταμείου Επενδύσεων (EIF) και του Ταμείου Ανάπτυξης Νέας Οικονομίας (TANEO)

Πίνακας 3. Οργανισμοί-πηγές χρηματοδότησης του ελληνικού οικοσυστήματος

Επιχειρηματικοί άγγελοι	Crowdfunding	Venture Capital (VC)	Κρατικοί/Ευρωπαϊκοί φορείς
EVEA Business Angels Network	Give&Fund	Marathon Venture Capital Mutual Fund	ΕΣΠΑ
StartTech Ventures	Vemagnet	Venture Friends	Ευρωπαϊκό ταμείο επενδύσεων (EIF)
AngelList or CrunchBase	Winners Fund	Parthenon Trust A.E.	Ταμείο Ανάπτυξης Νέας Οικονομίας (TANEO)
	Groopio	Piraeus Capital Management A.E	
		Openfund	
		GloCal Venture Capital	

3.3.3 Διαγωνισμοί επιχειρηματικότητας και καινοτομίας

Η δικτύωση είναι αναμφισβήτητα ένας από τους πιο πολύτιμους πόρους για τις νεοφυείς επιχειρήσεις. Οι εκδηλώσεις και οι διαγωνισμοί καινοτομίας προσφέρουν εξαιρετικές ευκαιρίες για ανταλλαγή γνώσεων, επαφή με επενδυτές, καθώς και βοήθεια στους επιχειρηματίες να αποκτήσουν εμπειρία και να βελτιώσουν τις δεξιότητες στην παρουσίαση (Kalavros, 2019). Πολλές startup επιχειρήσεις τείνουν να συμμετέχουν σε τέτοιου είδους εκδηλώσεις λόγω έλλειψης κατάλληλης χρηματοδότησης κατά το στάδιο της σποράς (Kalavros, 2017). Ο Πίνακας που ακολουθεί περιλαμβάνει τις διοργανώσεις διαγωνισμών που έχουν λάβει χώρα τα τελευταία χρόνια στην Ελλάδα.

Πίνακας 4. Διαγωνισμοί επιχειρηματικότητας και καινοτομίας του ελληνικού οικοσυστήματος

Διαγωνισμοί
AGRITECH CHALLENGE AWARDS
AGROINNOECO
BLUE HACKATHON
BLUEGROWTH COMPETITION
CHIVAS VENTURE
CITY CHALLENGE CROWDHACKATHON SMARTCITY
CLIMATHON
CODE BIZ 2019
COPERNICUS HACKATHON
CROWDHACKATHON #AGRIFOOD
CROWDHACKATHON #INSURANCE 3
DISRUPT GREECE
EMPHASIS
ENNOVATION
ENVOLVE AWARD GREECE (FORMERLY THE HELLENIC ENTREPRENEURSHIP AWARD)
EO GLOBAL STUDENT ENTREPRENEUR AWARDS
ESMARTCITY DATATHON
FINQUEST BY ALPHA BANK
GREENTECH CHALLENGE BY ESU NTUA
GO 4.0 GREEN CROWDHACKATHON INNOVATION MARATHON
HEALTH DATATHON
HACKING HEALTH ATHENS
HACKATHON SERRES
HELLENIC INNOVATION FORUM
INDUSTRY 4.0 NOW CROWDHACKATHON
INNOVATION AND TECHNOLOGY COMPETITION
JOHN & MARY PAPPAJOHN BUSINESS PLAN COMPETITION

MEDIAMARKT STARTUP CHALLENGE
MINDSPACE CHALLENGE
MIT HACKING MEDICINE HACKATHON ATHENS
MIT ENTERPRISE FORUM (MITEF) GREECE STARTUP COMPETITION
NASA SPACE APPS CHALLENGE
OK!THESS DEMO DAY
OLIVE CHALLENGE
PATRAS DATABIO HACKATHON
POWERUP! 2019
RETECH INNOVATION CHALLENGE
SMART4SEA AWARDS
STARTUPNOW FORUM
STARTUPS D.DAY
STARTUP WEEKEND
STARTUP WORLD CUP
STELIOS AWARDS GREECE
THE DIGITAL GATE III: THE AIRPORT INNOVATION CHALLENGE
THE SQUEEZE
TROPHY – TROFI CHALLENGE
VISA INNOVATION PROGRAM
WWF IMPACT VENTURES

3.3.4 Οργανισμοί που προωθούν την επιχειρηματικότητα και την καινοτομία

Στην κατηγορία αυτή περιλαμβάνονται τα Τεχνολογικά/Ερευνητικά Πάρκα που ενθαρρύνουν τους ανθρώπους για τη δημιουργία και την ανάπτυξη μίας επιχείρησης, οι συνεργατικοί χώροι με την παροχή γραφείων κυρίως, και τα Πανεπιστήμια - Μονάδες Καινοτομίας και Επιχειρηματικότητας (ΜοΚΕ) τα οποία ως εκπαιδευτικά ιδρύματα ενθαρρύνουν τους φοιτητές στη δημιουργία καινοτόμων επιχειρήσεων, μέσω προγραμμάτων και σεμιναρίων. Ο Πίνακας περιλαμβάνει τις δομές που λειτουργούν στην Ελλάδα.

Πίνακας 5. Ελληνικοί οργανισμοί που προωθούν την επιχειρηματικότητα και την καινοτομία

Τεχνολογικά/Ερευνητικά Πάρκα	ΜοΚΕ
Επιστημονικό και Τεχνολογικό Πάρκο Κρήτης	ΜοΚΕ Πολυτεχνείο Κρήτης
Επιστημονικό Πάρκο Πατρών	ΜοΚΕ Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών
Επιστημονικό και Τεχνολογικό Πάρκο Ηπείρου	ΜοΚΕ Αριστοτέλειο Πανεπιστήμιο Θεσσαλονίκης
Τεχνολογικό Πάρκο Θεσσαλονίκης	ΜοΚΕ Εθνικό και Καποδιστριακό Πανεπιστήμιο Αθηνών
Τεχνολογικό Πάρκο Θεσσαλίας	ΜοΚΕ Εθνικό Μετσόβιο Πολυτεχνείο

4.2 Συμπεράσματα

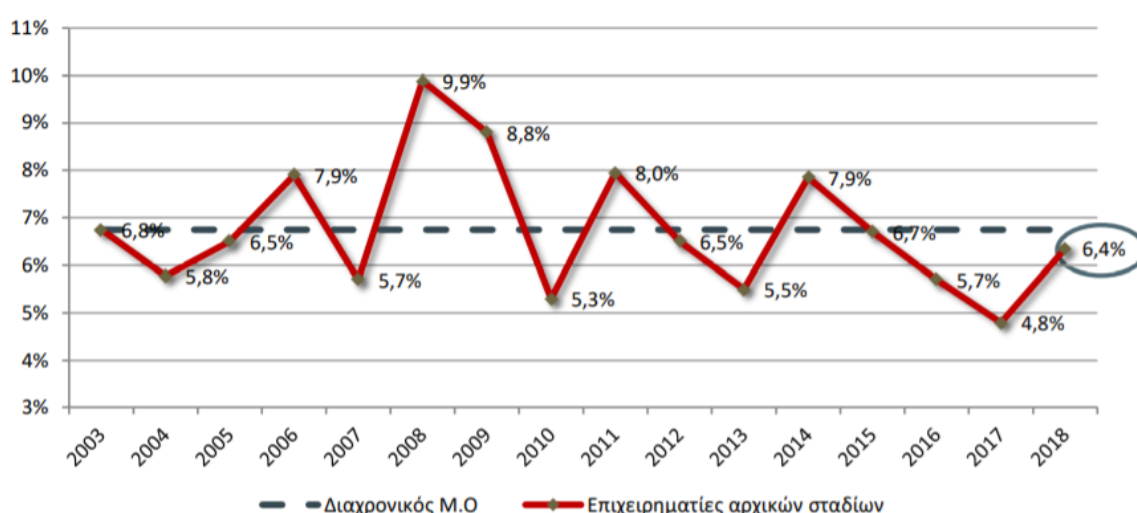
Η Ελλάδα διανύει μία μεταβατική περίοδο σε ό,τι αφορά την οικονομία της, δείχνοντας τα πρώτα σημάδια ανάπτυξης μετά την περίοδο της οικονομικής κρίσης που έκανε την εμφάνισή της στα τέλη του 2008 και προκάλεσε την κατάρρευση της ελληνικής οικονομίας. Έτσι, ο χώρος της επιχειρηματικότητας αρχίζει να κερδίζει το χαμένο έδαφος και το ενδιαφέρον συγκεντρώνεται στις ελληνικές νεοφυείς επιχειρήσεις, ιδιαίτερα μετά την ανάπτυξη της πλατφόρμας του Ταμείου Επιχειρηματικών Συμμετοχών (Equifund) το 2018, και την ανακοίνωσή της ότι θα διοχετεύσει 500 εκατομμύρια ευρώ σε νέες επιχειρήσεις στα πρώτα πέντε χρόνια λειτουργίας της. Τα δεδομένα λοιπόν μεταβάλλονται προς το καλύτερο και το ελληνικό οικοσύστημα ενισχύεται.

Οι νεοφυείς επιχειρήσεις κατέχουν καταλυτικό ρόλο στην επιχειρηματική σκηνή εφόσον υπόσχονται την κάλυψη των υπαρχόντων κενών που αφορούν είτε σε προϊόντα είτε σε υπηρεσίες. Όπως και να 'χει η χρηματοδότηση αποτελεί σαφώς ένα θεμελιώδες ζήτημα και δύναται να εξασφαλίσει τα προς το ζην μία νέας startup επιχείρησης. Ωστόσο, η συνεργασία των μελών του συνολικού οικοσυστήματος φαίνεται να είναι το ζητούμενο που θα επιτρέψει την φυσιολογική ανάπτυξη μίας νεοφυούς επιχείρησης και θα την οδηγήσει στην έξοδό της στην αγορά. Αυτό πρακτικά σημαίνει ότι ένα οργανωμένο οικοσύστημα μπορεί να θωρακίσει την υγεία των startup επιχειρήσεων.

Στην Ελλάδα ακόμη ένας παράγοντας που δρα ως τροχοπέδη στην προώθηση της επιχειρηματικότητας, πέρα από τη νοσηρότητα της οικονομίας, είναι, σύμφωνα με τη βιβλιογραφία, και η περιορισμένη πρόσβαση σε επαρκώς καταρτισμένο προσωπικό. Στο σημείο αυτό δράση οφείλει να αναλάβει η εκπαίδευση, προκειμένου να προετοιμάζει επαρκώς τους νέους και να ενισχύει το αίσθημα του επιχειρείν. Για τη δημιουργία ενός ακμάζοντος οικοσυστήματος θα πρέπει να διασφαλιστεί ότι υπάρχει επαρκής πρόσβαση σε καινοτόμες ιδέες, ταλέντα και χρηματοδότηση. Σε ό,τι αφορά τη χρηματοδότηση, το Υπουργείο Ανάπτυξης και Επενδύσεων τα τελευταία χρόνια βρίσκεται στη διαδικασία συμπλήρωσης της διαθέσιμης γκάμας χρηματοοικονομικών μέσων, προκειμένου να εξασφαλιστεί αυτός ο τομέας, και τα αποτελέσματα είναι ήδη εμφανή.

Αξιοσημείωτο είναι σίγουρα το γεγονός της υψηλής χρηματοδότησης που τείνουν να λαμβάνουν όλο και περισσότερες ελληνικές startup επιχειρήσεις. Η κατάσταση αυτή δημιουργεί ένα αισιόδοξο κλίμα για την επερχόμενη ανάπτυξη της επιχειρηματικής σκηνής, και αποτελεί απόδειξη της δυναμισμού της. Πέραν του ζητήματος της προώθησης της ελληνικής οικονομίας, το γεγονός αυτό καταδεικνύει και την έφεση προς την ανάπτυξη καινοτόμων προϊόντων - υπηρεσιών που υποστηρίζει η κοινότητα του ελληνικού νεοφυούς οικοσυστήματος.

Σύμφωνα με την πιο πρόσφατη ετήσια έκθεση του IOBE που αφορά την περίοδο 2018-2019, ο δείκτης της επιχειρηματικής δράσης στην Ελλάδα παρουσιάζει πρωτοφανή άνοδο, και το 2018 είναι η πρώτη χρονιά ενίσχυσης μετά το 2014. Συγκεκριμένα ο δείκτης ανέρχεται σε 6,4%, ποσοστό που δηλώνει τη μερίδα του πληθυσμού που βρίσκεται στα αρχικά στάδια εκδήλωσης επιχειρηματικότητας. Απ' ό,τι φαίνεται, οι προσδοκίες για σταθεροποίηση της οικονομίας επέτρεψαν σε μεγαλύτερα τμήματα του πληθυσμού να συμμετάσχουν στην επιχειρηματικότητα, ενώ εξίσου καθοριστική είναι και η εμφάνιση των νέων χρηματοδοτικών εργαλείων. Σημαντική αναφορά αποτελεί και η πρόβλεψη του IOBE για αύξηση του δείκτη επιχειρηματικότητας σε 8,2% για το έτος 2019. Στο Σχήμα παρατίθεται το διάγραμμα που δείχνει την πορεία της επιχειρηματικής δραστηριότητας σε ποσοστιαία κλίμακα.



Σχήμα 11. Διάγραμμα παρακολούθησης της επιχειρηματικής δραστηριότητας σε ποσοστιαία κλίμακα. (Ετήσια Έκθεση IOBE 2018-2019)

Σύμφωνα λοιπόν με τα παραπάνω δεδομένα, η ανάκαμψη της επιχειρηματικότητας είναι ήδη γεγονός και αναμένεται να γίνει περισσότερο αντιληπτή τα επόμενα χρόνια, καθώς είναι σαφές ότι η Ελλάδα έχει επιστρέψει στην πορεία προς την ευημερία. Η επιχειρηματικότητα εξελίσσεται ανοδικά και οι ελληνικές startup επιχειρήσεις κερδίζουν έδαφος και υπόσχονται να συμβάλουν στην ανάδειξη της χώρας.

4.3 Προτάσεις για την περαιτέρω βελτίωση του ελληνικού οικοσυστήματος

Αξιοποιώντας τα στοιχεία που συλλέχθηκαν κατά την εκπόνηση της παρούσας διπλωματικής εργασίας και λαμβάνοντας υπόψιν τα σημεία εκείνα στα οποία το ελληνικό νεοφυές οικοσύστημα φαίνεται να υστερεί, παρουσιάζονται στην συνέχεια ορισμένες προτάσεις που θα μπορούσαν να δράσουν ευεργετικά στη βελτίωση της υπάρχουσας κατάστασης.

Αρχικά, προκειμένου να επέλθει μία ριζική αλλαγή τόσο στην ποιότητα όσο και στην ποσότητα της επιχειρηματικής δραστηριότητας στη χώρα μας, θα ήταν φρόνιμο η αλλαγή να ξεκινήσει από τον μετασχηματισμό της εκπαίδευσης. Η παροχή υπηρεσιών όπως η παγιωμένη επιστημονική κατάρτιση, η βαθιά ενημέρωση γύρω από το επιχειρείν και η δημιουργία στοχευμένης επαφής με το χώρο, θα λειτουργούσαν καταλυτικά για την ανάδειξη νέων επιχειρηματιών.

Ταυτόχρονα, και σε συνέχεια με τα προηγούμενα, η ενίσχυση του τομέα που αφορά την έρευνα και την ανάπτυξη θα μπορούσε να δράσει συνεργατικά στην παραγωγή ατόμων ικανών να σκέφτονται με γνώμονα την καινοτομία, και κατ' επέκταση να ενθαρρύνει την ανάπτυξη νέων τεχνολογιών.

Μέγιστης σημασίας μεταρρύθμιση για την άνθηση του ελληνικού οικοσυστήματος αποτελεί αναμφίβολα η βελτίωση του νομικού πλαισίου που περιβάλλει τη δημιουργία και την ανάπτυξη νέων επιχειρήσεων στα πρώτα τους βήματα. Δεν είναι τυχαίο που η γραφειοκρατία είναι ένας από τους κυριότερους παράγοντες που καταστέλλουν την εξέλιξη της επιχειρηματικής δραστηριότητας. Καλό θα ήταν λοιπόν να δοθεί προτεραιότητα στη βελτίωση του συστήματος του κρατικού μηχανισμού.

Τέλος, ένα ακόμη μέτρο που θα μπορούσε να συμβάλλει στην ποιοτική διεύρυνση της καινοτόμου επιχειρηματικότητας στην Ελλάδα, είναι η παροχή ωφέλιμων κρατικών κινήτρων ούτως ώστε να περιοριστεί η απώλεια ανθρώπινου δυναμικού υψηλού μορφωτικού επιπέδου και εξειδίκευσης σε χώρες του εξωτερικού.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

ΔΙΕΘΝΗΣ ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

1. Acs, Z. J., D. B. Audretsch, and E. E. Lehmann. 2013. "The Knowledge Spillover Theory of Entrepreneurship." *Small Business Economics* 41 (4): 757–774
2. Agrawal, A., Catalini, C., & Goldfarb, A. (2015). Crowdfunding: Geography, Social Networks, and the Timing of Investment Decisions: Crowdfunding. *Journal of Economics & Management Strategy*, 24(2), 253–274
3. Aleisa, A. (2013). *Startup Ecosystems, Study of the ecosystems around the world; Focusing on Silicon Valley, Toronto and Moscow*
4. Andaleeb, U. and Singh, D. S. (2016). A study of Financing Sources for Start-up Companies in India, *International Review of Business and Finance* 8(1), pp. 1-4
5. Andersen, L. M. K., & Mauritzen, L. J. (2016, March 30). Crowdfunding as a tool for startups to raise capital : why and how to use it.
6. Belleflamme, P., Lambert, T., & Schwienbacher, A. (2014). Crowdfunding: Tapping the right crowd. *Journal of Business Venturing*, 29(5), 585–609
7. Blank, S. (2013). *Why the Lean Start-Up Changes Everything*
8. Blank, S., 2010. *Why Startups Are Agile and Opportunistic—Pivoting the Business Model*. www.steveblank.com
9. Block, J. H., Fisch, C. O., & van Praag, M. (2017). The Schumpeterian entrepreneur: a review of the empirical evidence on the antecedents, behaviour and consequences of innovative entrepreneurship. *Industry and Innovation*, 24(1), 61-95.
10. Bolisani, E., & Bratianu, C (2018). The Elusive Definition of Knowledge, *Emergent Knowledge Strategies* pp 1-22
11. Bone, J. (2019). *The Impact of Business Accelerators and Incubators in UK*
12. Čalopa, M. K., Horvat, J., Lalić, M. (2014). Analysis of financing sources for start-up companies, *Management*, Vol. 19(2), pp. 19-44
13. Cantamessa, M. (2018). Startups' Roads to Failure, *Sustainability*, 10, 2346
14. Casson Mark, *The Entrepreneur: An Economic Theory*, 1982
15. Cervantes, R. (2012). Building a Mexican startup culture over the weekends
16. Charles, D. (2006). Universities as key knowledge infrastructures in regional innovation systems, *Innovation: The European Journal of Social Science Research*, 19:1, 117-130

17. Crossan, M. M. and Apaydin M. (2010). A Multi-Dimensional Framework of Organizational Innovation: A Systematic Review of the Literature, *Journal of Management Studies* 47:6
18. Damodaran, A. (2009). Valuing Young, Start-Up and Growth Companies: Estimation Issues and Valuation Challenges. *SSRN Electronic Journal*
19. Dess, G. G., Picken, J. C., (2000). Changing roles: Leadership in the 21st century, *Organizational Dynamics*, 28(3), 18-34
20. Diochon, M., & Anderson, A. R. (2011). Ambivalence and ambiguity in social enterprise; narratives about values in reconciling purpose and practices, *Int Entrep Manag* 7:93–109
21. Dodgson, M. (Ed.). (2018). Innovation management. A research overview
22. Dushnitsky, G., and M. J. Lenox. 2005. "When Do Incumbents Learn from Entrepreneurial Ventures? Corporate Venture Capital and Investing Firm Innovation Rates" *Research Policy* 34 (5): 615–639
23. Edwards-Schachter M. (2018). The nature and variety of innovation, *International Journal of Innovation Studies* 2(2), 65-79
24. Elfring, T., and W. Hulsink. 2003. "Networks in Entrepreneurship: The Case of High-technology Firms." *Small Business Economics* 21 (4): 409–422
25. Escalfoni, R., Silva, M. F., Oliveira, J. (2020). Analyzing Social Relations in Startup Ecosystems, *XVI Brazilian Symposium on Information Systems*
26. Eshun, J. P. (2009). Business incubation as strategy, *Business Strategy Series* Vol. 10 No 3, pp. 156-166
27. European Union Regional Policy, 2010. The Smart Guide to Innovation-Based Incubators (IBI)
28. Fagerberg, J., & Verspagen, B. (2009). Innovation studies: the emerging structure of a new scientific field. *Research Policy*, 38(2)
29. Finkelstein, S. (2001). Internet startups: so why can't they win? *Journal of Business Strategy*, 22(4), 16–21
30. Gans, J. S., and S. Stern. 2003. "The Product Market and the Market for 'Ideas': Commercialization Strategies for Technology Entrepreneurs." *Research Policy* 32 (2): 333–350
31. Ghio, N., Guerini, M., Lehmann, E. E., & Rossi-Lamastra, C. (2015). The emergence of the knowledge spillover theory of entrepreneurship, *Small Business Economics*, 44(1), 1-18.

32. Grilo, A., Zutshi, A., Agueda and Nodehi, T. (2017). Relationship between investors and European startup ecosystems builders. In Proceedings of the International Conference on Engineering, Technology and Innovation, 538–550
33. Gurel, B., Sari, I. U. (2015). Strategic Planning for Sustainability in a StartUp Company: A Case Study on Human Resources Consulting Firm, *European Journal of sustainable Development*, vol. 4, no 2, pp.313- 322
34. Hayward, M.L., Shepherd, D.A., Griffin, D. A. (2006) Hubris theory of entrepreneurship. *Manag. Sci.*, 52, 160–172
35. Henderson, J., and S. Weiler. 2009. “Entrepreneurs and Job Growth: Probing the Boundaries of Time and Space.” *Economic Development Quarterly* 24 (1): 23–32
36. Hisrich, R. D., Peters M. P., & Shepherd, D. A (2005)
37. Hisrich, R. D., Peters M. P., & Shepherd, D. A. (2017). *Entrepreneurship Tenth Edition*
38. Huggins, R., & Thompson, P. (2015). Entrepreneurship, innovation and regional growth: a network theory, *Small Business Economics*, 45(1), 103-128
39. Huijgevoort, T. (2012), The ‘Business Accelerator’: Just a Different Name for a Business Incubator?
40. Islam, N. (2017). Fostering Digital Innovation through Inter-Organizational Collaboration between Incumbent Firms and Startups. In Proceedings of the 25th European Conference on Information Systems (ECIS), Guimarães, Portugal, June 5-10, 2017 (pp. 1029-1043)
41. Jozić, I. (2011). Fondovi „Venture Capital“ – ulaganje u ideju isplati se (Venture capital funds – investment into ideas pays off)
42. Kalavros-Gousiou, D. (2019). Startups in Greece, Re-mapping the investments landscape
43. Kasych, A., Amelyaniuk, A. (2020). The Nature of Startup Development: Concepts, Theories, Trends, Conditions, *Littera Scripta* 13(1)
44. Khalil, M. A., Olafsen, E. (2010). Enabling Innovative Entrepreneurship through Business Incubation
45. Koellinger, P. 2008. “Why Are Some Entrepreneurs More Innovative than Others?” *Small Business Economics* 31 (1): 21–37
46. Leforestier, A. (2009). The Co-Working space concept
47. Malerba, F., & McKelvey, M. (2018). Knowledge-intensive innovative entrepreneurship integrating schumpeter, evolutionary economics, and innovation systems. *Small Business Economics*.

48. Markova, S. and Petkovska-Mircevska, T. (2009). Financing Options for Entrepreneurial Ventures
49. Mathernová, K., Bail, F. (2010). The Smart Guide to Innovation-Based Incubators (IBI)
50. Mone M. A., McKinley, W., Barker, V. L., (1998). Organizational Decline and Innovation: A Contingency Framework, *Academy of Management Review* 23(1)
51. Nurcahyo, R., Gabriel, D. S. (2018). Characteristics of startup company and its strategy: Analysis of Indonesia fashion startup companies.
52. Pierrakis, Y., & Collins, L. (2013). Crowdfunding: A New Innovative Model of Providing Funding to Projects and Businesses (SSRN Scholarly Paper No. ID 2395226). Rochester, NY: Social Science Research Network
53. Rakar, M. (2006). Venture capital u Hrvatskoj (Venture capital in Croatia)
54. Ries, E. (2011). *The Lean Startup*
55. S. Mian, W. Lamine, and A. Fayolle (2016). Technology Business Incubation: an Overview of the State of Knowledge. *Technovation* 50, 1–50
56. Salamzadeh, A., & Kawamorita Kesim, H. (2015). Startup companies: life cycle and challenges. 4th International Conference on Employment, Education and Entrepreneurship (EEE), Belgrade, Serbia
57. Salamzadeh, A., Kawamorita, H. (2015). Startup Companies: Life Cycle and Challenges
58. Samuelsson, M., and P. Davidsson. 2009. "Does Venture Opportunity Variation Matter? Investigating Systematic Process Differences between Innovative and Imitative New Ventures" *Small Business Economics* 33 (2): 229–255.
59. Schwab, K. (2019). *The Global Competitiveness Report*, World Economic Forum
60. Sidiropoulos, Z. (2017). The development of startup entrepreneurship in Greece supported by modern financing methods
61. Sledzik, K. (2013). Schumpeter's View on Innovation and Entrepreneurship
62. Szarek, J., & Piecuch, J. (2018). The importance of startups for construction of innovative economies. *International Entrepreneurship | Przedsiębiorczość Międzynarodowa*, 4(2), 69-78
63. Szarek, J., & Piecuch, J. (2018). The importance of startups for construction of innovative economies. *International Entrepreneurship | Przedsiębiorczość Międzynarodowa*, 4(2), 69-78.
64. USINE, *University Start-up of International Entrepreneurs* (2002)
65. Venkataraman, S. (1997). The Distinctive Domain of Entrepreneurship Research

66. Viswanathan, B. (2018). When Is A Startup No Longer A Startup? Retrieved from
67. Voisey, P., Jones, P. and Thomas, B. (2013). The pre-incubator: a longitudinal study of 10 years of university pre-incubation in Wales, *INDUSTRY & HIGHER EDUCATION* Vol 27, No 5, pp 349–363
68. Wennekers, S., A. van Wennekers, R. Thurik, and P. Reynolds. 2005. “Nascent Entrepreneurship and the Level of Economic Development.” *Small Business Economics* 24 (3): 293–309

ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

1. Antoniadou, V. (2018). Greece’s startup ecosystem, A prime opportunity for economic growth
2. Kalavros-Gousiou, D. G. (2017). Startups in Greece, *Entrepreneurship in the era of financial crisis*
3. Komselis, A. (2016). Main Findings of the European Startup Monitor 2016 for Greece in Brief, *European Startup Monitor – Country Report Greece*
4. Spyropoulos, T. S. (2019). Greek IT Startups - An Analysis of Founder’s Perceptions, *Scientific Bulletin – Economic Sciences, Volume 18/ Issue 1*
5. The Greek Startup Scene , High caliber Greek Start-Up Ecosystem Ripe for Investment (2019)
6. Λαμπρόπουλος, Σ. (2016). Το περιβάλλον των νεοφυών (startup) επιχειρήσεων στην Ελλάδα: Μια εμπειρική διερεύνηση
7. Τσακανίκας, Α. (2019), Ετήσια Έκθεση Επιχειρηματικότητας 2018-2019
8. Χασσίδ Ι. και Φαφαλίου Ε. (2011). Επιχειρηματικότητα για μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις, Εκδόσεις Κρητική

ΙΣΤΟΣΕΛΙΔΕΣ

1. <http://www.infodev.org/businessincubation>
2. <https://siliconcanals.com>
3. <https://www.eu-startups.com>
4. <https://www.halbkoenraads.com>
5. www.greeceinvestorguide.com

