



Πολυτεχνείο
Κρήτης

Σχολή: Μηχανικών Παραγωγής και Διοίκησης
Τμήμα: Οργάνωσης και Διοίκησης

«Το οικοσύστημα των Startup επιχειρήσεων στην Ελλάδα και η συμβολή τους στην ελληνική οικονομία εν μέσω κρίσης. Παράγοντες επιτυχίας και αποτυχίας.»

Μεταπτυχιακή Διατριβή
Βουϊδάσκη Μαρία



Επιβλέπων καθηγητής
Ζοπουνίδης Κωνσταντίνος

Χανιά, Αύγουστος 2017

Ευχαριστίες

Με αφορμή την ολοκλήρωση την διπλωματικής μου εργασίας θα ήθελα να ευχαριστήσω τον καθηγητή και επιβλέποντα της εργασίας, κ. Ζοπουνίδη Κωνσταντίνο για την καθοδήγηση, την άψογη συνεργασία μας και τις πολύτιμες συμβουλές του καθώς και για την ευκαιρία που μου έδωσε να εργαστώ πάνω σε ένα τόσο επίκαιρο θέμα. Επιπλέον, τον αναπληρωτή καθηγητή κ. Δουμπο Μιχαήλ και τον αναπληρωτή καθηγητή κ. Γρηγορούδη Ευάγγελο για την ανάγνωση και αξιολόγηση της εργασίας.

Θέλω επίσης να ευχαριστήσω τον κ. Καθαράκη διευθυντή του Επιμελητηρίου Ηρακλείου, τον κ. Αρτέμη διευθυντή του Επιστημονικού Τεχνολογικού Πάρκου Κρήτης και τον κ. Παράσχο εκπρόσωπο του συλλόγου Νεανικής Επιχειρηματικότητας Χανίων για την πολύτιμη βοήθειά τους και το χρόνο που μου αφιέρωσαν.

Σε αυτό το σημείο θα ήθελα να ευχαριστήσω τους γονείς μου και τα αδέρφια μου που με στήριξαν όλα αυτά τα χρόνια δίνοντάς μου δύναμη, κουράγιο, με βοήθησαν να πραγματοποιήσω τα όνειρά μου και να γίνω ο άνθρωπος που είμαι σήμερα.

Τέλος θα ήθελα να ευχαριστήσω ανθρώπους σημαντικούς για την ζωή μου όπως τους φίλους μου που με στήριζαν έμπρακτα στην εκπόνηση της μεταπτυχιακής διατριβής, την Χριστίνα, τον Λευτέρη, την Βασιλική, τον Μύρο, τον Αλέξανδρο και την Έλενα.

ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Ο σκοπός της διπλωματικής εργασίας είναι η μελέτη του οικοσυστήματος των νεοφυών “startup” επιχειρήσεων στην Ελλάδα και θα γίνει προσπάθεια συγκέντρωσης των σημαντικότερων δομών ανάπτυξης τους στο ελληνικό περιβάλλον. Ο λόγος που με οδήγησε στην διερεύνηση του παρόντος θέματος είναι η μεγάλη έκταση που έχουν λάβει τα τελευταία χρόνια καθώς και η αύξηση της ανεργίας και η μείωση του επιχειρεί των νέων εν μέσω κρίσης.

Αρχικά θα αναλυθεί η έννοια των startup επιχειρήσεων, χαρακτηριστικά των οποίων αποτελούν η ικανότητα εντοπισμού ευκαιριών, η διαδικασία μετατροπής και πραγματοποίηση της ιδέας σε πράξη, η συλλογική δράση, η ταχεία ανάπτυξη τους, η χρήση μη τυπικών μορφών χρηματοδότησης και οι προοπτικές αυτών.

Εν συνεχεία θα αναλυθούν οι δομές που αποτελούν το οικοσύστημα των startup επιχειρήσεων όπως οι φορείς χρηματοδότησης και μηχανισμοί επιχειρηματικής επώασης κ.α. Συγκεκριμένα θα παρουσιαστεί το οικοσύστημα των startup επιχειρήσεων στο ελληνικό περιβάλλον.

Μέσω της ανασκόπησης της βιβλιογραφίας θα μελετηθούν οι αιτίες που οδήγησαν στην ανάπτυξη των startup επιχειρήσεων.

Το μοντέλο ανάπτυξης που ακολουθεί η Ελλάδα δεν αποτελεί βιώσιμη λύση καθώς η παγκόσμια οικονομική κρίση είχε ως αποτέλεσμα τα αυστηρά μέτρα λιτότητας, τη τεράστια μείωση των επενδύσεων και του ΑΕΠ και εκτόξευση της ανεργίας καθιστώντας αναγκαία την αλλαγή των μοντέλων ανάπτυξης και εφαρμογής νέων. Όσον αφορά αυτό, οι νεοφυείς startup επιχειρήσεις αποτελούν μια ενδιαφέρουσα πρόταση και λύση.

Για το λόγο αυτό στο πλαίσιο της εργασίας πραγματοποιείται εμπειρική προσέγγιση των startup επιχειρήσεων μέσω ερωτηματολογίου. Το ερωτηματολόγιο θα είναι διαμορφωμένο για να προσδιοριστούν οι παράγοντες επιτυχίας και αποτυχίας τέτοιων επιχειρηματικών μοντέλων στο ελληνικό οικοσύστημα.

Μέσα από την διαδικασία αυτή θα παρουσιαστούν τα κυριότερα αποτελέσματα που προκύπτουν από την έρευνα με στόχο την παραγωγή συμπερασμάτων αλλά και προτάσεων για την αντιμετώπιση προβλημάτων που αντιμετωπίζουν οι startup επιχειρήσεις, βελτίωσης των δομών υποστήριξης και προώθηση ανάπτυξης τους.

ΛΕΞΕΙΣ-ΚΛΕΙΔΙΑ:Startup,νεοφυείς επιχειρήσεις, οικοσύστημα νεοφυών επιχειρήσεων, ελληνικό οικοσύστημα νεοφυών επιχειρήσεων.

**Αφιερώνεται στους γονείς μου,
που πάντα με στηρίζουν σε όλα τα βήματά μου.**

Πίνακας περιεχομένων

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1: ΝΕΟΦΥΕΙΣ (STARTUP) ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ.....	8
1.1. ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΚΡΙΣΗ	8
1.2 ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΤΟΥ ΟΡΟΥ «ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ».....	10
1.3 ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΤΟΥ ΟΡΟΥ STARTUP	12
1.4 ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΩΝ STARTUP ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ.....	14
1.5 LEAN STARTUP	16
1.6 ΓΙΑΤΙ ΝΑ ΞΕΚΙΝΗΣΕΙ ΚΑΠΟΙΟΣ STARTUP.	20
1.7 ΣΥΜΒΟΛΗ ΤΩΝ ΝΕΟΦΥΩΝ STARTUP ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ	22
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2 ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΝΕΟΦΥΩΝ (STARTUP) ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ.	25
2.1 ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑΤΟΣ ΝΕΟΦΥΩΝ (STARTUP) ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ	25
2.2 ΥΛΙΚΟ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ	27
2.2.1 Θερμοκοιτίδες και προ-θερμοκοιτίδες.....	27
2.2.2 Επιχειρηματική επώαση.....	31
2.2.3 Επιταχυντές (Accelerators).....	32
2.3 ΠΗΓΕΣ ΚΑΙ ΤΡΟΠΟΙ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ.	36
2.3.1 Επιχειρηματικοί άγγελοι / Επενδυτές σποράς (Business angels / Seed investors). 40	
2.3.2 Επιχειρηματικό κεφάλαιο ρίσκου (Venture capital / Risk capital).	42
2.3.3 Τραπεζικό δάνειο (Bank loan).....	44
2.3.4 Δημόσια προσφορά:.....	45
2.4. ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ ΠΟΥ ΠΡΩΘΟΥΝ ΤΗΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ ΚΑΙ ΤΗΝ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ	46
2.4.1. Πανεπιστήμια (Universities).....	46
2.4.2 Κέντρα Καινοτομίας (Innovation Centers)	48
2.4.3. Συνεργατικοί χώροι (Co-working spaces)	49
2.4.4 Επιστημονικά και τεχνολογικά πάρκα (Science and technology parks).....	53
2.5 ΔΟΜΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΑΥΛΟΥ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑΤΟΣ ΤΩΝ ΝΕΟΦΥΩΝ (STARTUPS) ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ.....	56
2.5.1 Δραστηριότητες και εκδηλώσεις (events) για startup επιχειρήσεις	59
2.5.2 Κοινωνικές ομάδες και οργανώσεις υποστήριξης επιχειρηματικότητας και καινοτομίας.....	60
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3. ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΝΕΟΦΥΩΝ (STARTUP) ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ	61
3.1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ	61
3.2. ΔΟΜΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΤΟΥ ΕΛΛΗΝΙΚΟΥ ΥΛΙΚΟΥ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑΤΟΣ ΤΩΝ STARTUPS	62
3.2.1. Μηχανισμοί επιχειρηματικής επώασης στο ελληνικό οικοσύστημα	62
3.2.2. Πηγές χρηματοδότησης.....	69
3.2.3. Οργανισμοί που προωθούν την επιχειρηματικότητα και την καινοτομία.....	73
3.3 ΔΟΜΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΤΟΥ ΕΛΛΗΝΙΚΟΥ ΑΥΛΟΥ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑΤΟΣ ΤΩΝ STARTUPS	77
3.3.1 Οργανισμοί – Φορείς στήριξης επιχειρηματικότητας.....	77
3.3.2. Διαγωνισμοί επιχειρηματικότητας και καινοτομίας	79
3.3.3. Κοινωνικές ομάδες και οργανώσεις υποστήριξης επιχειρηματικότητας και καινοτομίας.....	80
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4 ΈΡΕΥΝΑ.....	82
4.1 ΕΙΣΑΓΩΓΗ – ΣΚΟΠΟΣ ΕΡΕΥΝΑΣ	82
4.2 ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ	82
4.3 ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΕΡΕΥΝΑΣ	85
4.4. ΚΡΙΤΙΚΗ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ ΚΑΙ ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ ΕΡΕΥΝΑΣ.....	110
4.5. ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ ΓΙΑ ΒΕΛΤΙΩΣΗ ΤΟΥ ΕΛΛΗΝΙΚΟΥ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑΤΟΣ.....	114
4.6. ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ ΓΙΑ ΜΕΛΛΟΝΤΙΚΗ ΜΕΛΕΤΗ	116
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ	117

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ	122
ΔΕΙΓΜΑ ΕΡΕΥΝΑΣ	122
ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ.....	126

Πίνακας Εικόνων

Εικόνα 1: Διαφορές μεταξύ παραδοσιακής και Lean μεθόδου.....	18
Εικόνα 2: Αξία ακινήτων στην περιοχή γύρω από το San Francisco που εδρεύει η Silicon Valley.....	24
Εικόνα 3: Ομοιότητες και διαφορές των προ-θερμοκοιτίδων και θερμοκοιτίδων.....	29
Εικόνα 4: Ο αριθμός συνεργατικών χώρων (co-working spaces) ανά χώρα.....	50
Εικόνα 5: Τα πιο συνηθισμένα επίθετα που χρησιμοποιούν οι συνεργαζόμενοι που συνοδεύουν τον όρο «συνεργασία».....	51
Εικόνα 6: Τα στάδια ενός διαγωνισμού.....	57
Εικόνα 7: "Οι θερμοκοιτίδες που χρηματοδοτήθηκαν στο πλαίσιο των δυο δράσεων, πηγή: Γενική Γραμματεία Έρευνας και τεχνολογίας".....	63

Πίνακας διαγραμμάτων

1. Διάγραμμα.....	85
2. Διάγραμμα.....	86
3. Διάγραμμα.....	87
4. Διάγραμμα.....	87
5. Διάγραμμα.....	88
6. Διάγραμμα.....	89
7. Διάγραμμα.....	90
8. Διάγραμμα.....	91
9. Διάγραμμα.....	91
10. Διάγραμμα.....	92
11. Διάγραμμα.....	92
12. Διάγραμμα.....	93
13. Διάγραμμα.....	93
14. Διάγραμμα.....	94
15. Διάγραμμα.....	95
16. Διάγραμμα.....	95
17. Διάγραμμα.....	96
18. Διάγραμμα.....	96
19. Διάγραμμα.....	97
20. Διάγραμμα.....	97
21. Διάγραμμα.....	98
22. Διάγραμμα.....	99
23. Διάγραμμα.....	99
24. Διάγραμμα.....	100
25. Διάγραμμα.....	101
26. Διάγραμμα.....	101
27. Διάγραμμα.....	102
28. Διάγραμμα.....	102
29. Διάγραμμα.....	103
30. Διάγραμμα.....	103
31. Διάγραμμα.....	104
32. Διάγραμμα.....	105
33. Διάγραμμα.....	106
34. Διάγραμμα.....	107
35. Διάγραμμα.....	108

Κεφάλαιο 1: Νεοφυείς (Startup) επιχειρήσεις.

1.1. Οικονομική Κρίση

Η οικονομική κρίση που διανύουμε μέχρι και σήμερα, ξεκίνησε το 2008 από τις ΗΠΑ με την αγορά δανείων υψηλού κινδύνου και κλιμακώθηκε μέσα από την ραγδαία αύξηση των αθετήσεων οικονομικών υποχρεώσεων και οδήγησε σε κατασχέσεις ακινήτων, γεγονός που αυξήθηκε όσο τα επιτόκια συνεχίστηκαν να αυξάνονται. Στη συνέχεια επεκτάθηκε στην παγκόσμια οικονομία, αρχικά επηρέασε το παγκόσμιο χρηματοπιστωτικό σύστημα και μέσω αυτού γενικεύτηκε ως μια σημαντικότερη οικονομική κρίση που έπληξε το σύνολο των αναπτυσσόμενων χωρών.

Η ένταση και η διάρκεια της κρίσης αποδεικνύουν την αδυναμία του συστήματος τραπεζικής εποπτείας να προβλέψει και να θωρακίσει το χρηματοπιστωτικό σύστημα. Δεν υπάρχει όμως αμφιβολία ότι οι οικονομικές κρίσεις είναι ένα φυσιολογικό επερχόμενο φαινόμενο που δεν μπορεί να αποφευχθεί. Συγκεκριμένα αποτελούν ένα φαινόμενο στο οποίο η οικονομία παρουσιάζει αισθητή και διαρκή μείωση της οικονομικής δραστηριότητας της. Με τον όρο οικονομική κρίση εννοούμε όλα τα μακροοικονομικά μεγέθη της οικονομίας, όπως εθνικό προϊόν, επενδύσεις, τιμές. Έτσι μία κρίση περιέχει μια απειλή όσον αφορά την απώλεια ελέγχου και ορατές ή αόρατες συνέπειες στους ανθρώπους, τους πόρους και τους οργανισμούς. Οι κυβερνήσεις και η κοινωνία έως σήμερα προσπαθούν να προσαρμοστούν στη νέα πραγματικότητα.

Όταν ξέσπασε η διεθνής οικονομικής κρίσης, το ελληνικό τραπεζικό σύστημα δεν επηρεάστηκε άμεσα το 2007 και 2008, καθώς οι τράπεζες εμφάνιζαν ικανοποιητική κεφαλαιακή επάρκεια γιατί δεν είχαν επενδύσει σε τοξικά ομόλογα και ούτε είχαν αυξήσει τις δραστηριότητες τους επιθετικά και γρήγορα και έτσι η οικονομική κρίση δεν ήταν αισθητή στην ελληνική οικονομία και κοινωνία.

Όμως το 2009 κυρίως εξαιτίας του δημοσιονομικού χρέους, της έλλειψης εμπιστοσύνης, οι τράπεζες ήρθαν αντιμέτωπες με την υποβάθμιση της πιστοληπτικής ικανότητας του ελληνικού κράτους και αυτόματα με την υποβάθμιση της δικής τους πιστοληπτικής ικανότητας, καθώς είχαν εκδώσει ομόλογα τα οποία χρησιμοποιούσαν ως εγγυήσεις για να δανείζονται από τράπεζες του εξωτερικού και να αντλούν ρευστότητα.

Επιπλέον είχε αυξηθεί και το κόστος δανεισμού για τις ελληνικές τράπεζες λόγω της αύξησης των Spreads των ομολόγων, της υποβάθμισης της πιστοληπτικής ικανότητας και της μεταφοράς μεγάλου ποσού, πάνω από 8 δις ευρώ σε τράπεζες του εξωτερικού. Ακόμα αδυνατούσαν να αυξήσουν την ρευστότητά τους (αφού το κράτος είχε αυξήσει την φορολογία των επιχειρήσεων) και αυτό είχε άμεση συνέπεια την μείωση είσπραξης τόκων και κερδών.

Οι τράπεζες αντιμετώπισαν, όπως φαίνεται και σήμερα, τεράστια προβλήματα με το να έχουν την πλειονηφία του ενεργητικού τους στην Ελλάδα.

Γενικότερα η δύσκολη οικονομική κατάσταση στη Ελλάδα απειλεί την σταθερότητα του ευρωπαϊκού τραπεζικού συστήματος λόγω των συνεχών επενδύσεων στο κρατικό χρέος, γι' αυτό το Διεθνές νομισματικό ταμείο και η ΕΚΤ συνέβαλαν στην διάσωση

της ελληνικής οικονομίας, χωρίς να προβούν σε αναδιάρθρωση του χρέους καθώς θα οδηγούσε τους κάτοχους ελληνικών ομολόγων –τράπεζες σε πιθανή χρεοκοπία.

Όλα αυτά δημιούργησαν ακόμα μεγαλύτερη ανασφάλεια, με αποτέλεσμα ακόμα μεγαλύτερη εκροή καταθέσεων, η οποία σε συνδυασμό με την διακοπή ρευστότητάς από τον ELA είχαν ως αποτέλεσμα την επιβολή των Capital controls, κίνηση η οποία οδήγησε σε μεγαλύτερο οικονομικό κόστος στο οποίο προστέθηκε και η κεφαλαιοποίηση των τραπεζών.

Εξαιτίας της οικονομικής κρίσης, οι κυβερνήσεις, έχουν μικρότερα περιθώρια δημοσιονομικής ευελιξίας, πιθανώς λόγω της ανάγκης τους να γίνουν πιο καινοτόμες και εφευρετικές ώστε να αντιμετωπίσουν την κρίση. Ειδικά η Ελλάδα είναι μια χώρα που πραγματοποιεί περισσότερες εισαγωγές από εξαγωγές, με αποτέλεσμα η μόνη λύση για να καταφέρει να βγει από την κρίση είναι να αυξήσει την ανταγωνιστικότητα της. Χαρακτηριστικό τέτοιο παράδειγμα είναι οι ΗΠΑ, στις οποίες, εν μέσω κρίσης και ενώ παραδοσιακές επιχειρήσεις προσπαθούσαν να επιβιώσουν, άρχισαν να γεννιούνται νεοσύστατες επιχειρήσεις όπως το Facebook, το Twitter, το LinkedIn κ.α., οι οποίες αναπτύσσονταν με εξίσου πρωτοφανή ρυθμό. Παρόλο που αυτές οι επιχειρήσεις, και πολλές άλλες, αναδύονταν από το Silicon Valley, οι κοινότητες σε ολόκληρη τη χώρα γέμισαν με δραστηριότητες εκκίνησης, τονώνοντας την οικονομία, δίνοντάς δουλεία στους πολίτες. Συγκεκριμένα τις τελευταίες 3 δεκαετίες οι startup εταιρίες πρόσφεραν 40 εκατομμύρια θέσεις εργασίας (Brad, 2012, σ.192).

1.2 Περιγραφή του όρου «Καινοτομία».

Ο κόσμος μεταβαίνει από τη βιομηχανική εποχή στην εποχή της γνώσης. Ο ρυθμός των μεταβαλλών σε παγκόσμιο επίπεδο αυξάνεται συνέχεια και ταχύτατα λόγω της τεχνολογίας. Για να αποκτήσει κανείς ανταγωνιστικό πλεονέκτημα πρέπει να ηγείται των αλλαγών και αυτό πραγματοποιείται μόνο μέσω της καινοτομίας. Η καινοτομία ορίζεται ως «η χρήση της γνώσης με σκοπό την παραγωγή και παροχή νέων προϊόντων ή υπηρεσιών που οι καταναλωτές επιθυμούν». Παρακάτω παρατίθενται ορισμένοι ορισμοί:

- «Να μην καινοτομείς σημαίνει ότι πεθαίνεις» (Ch. Freeman)
- «Καινοτομία ή θάνατος» (R.G. Cooper)
- «Καινοτομία είναι να κάνεις κάτι καινούργιο» (Latin *innovare*)
- «Καινοτομία είναι η επιτυχής εκμετάλλευση των νέων ιδεών» (UKDTI Innovation Unit, 1944)
- Κατά μια άλλη οικονομική άποψη: «καινοτομία είναι η εισαγωγή μιας νέας μεθόδου παραγωγής που μειώνει το κόστος ή ενός νέου προϊόντος προτιμότερου από ένα παλιό»

Με τον όρο λοιπόν καινοτομία εννοείται η καινοτόμα ιδέα για την υλοποίηση κάποιου πράγματος ή η νέα διαδικασία αυτής, καθώς επίσης και η εφαρμογή νέων εφευρέσεων ή ανακαλύψεων για την πραγματοποίηση κάποιου αποτελέσματος. Συχνά ο όρος χρησιμοποιείται σε οικονομικό- επιχειρηματικό πλαίσιο.

Από την άλλη μεριά, όταν με τη λέξη «καινοτομία» υποδηλώνεται ένα νέο ή βελτιωμένο προϊόν, εξοπλισμός, ή υπηρεσία που διαχέεται επιτυχώς στην αγορά, η έμφαση δίνεται στο αποτέλεσμα της διαδικασίας. Αλλά όμως το μεγάλο μειονέκτημα της καινοτομίας είναι η ύπαρξη μεγάλου ρίσκου και αβεβαιότητας.

Η επιτυχημένη καινοτομία συνδέεται με την οικονομική απόδοση. Αποτελεί κινητήριο μοχλό της οικονομικής ανάπτυξης ενώ έχει ευρύτερα οφέλη για την κοινωνία. Οι νέες ιδέες και ανακαλύψεις βελτιώνουν την ποιότητα ζωής μας. Η καινοτομία έχει αυξήσει την παραγωγικότητά μας σε επίπεδα πολύ υψηλότερα από εκείνα των προηγούμενων γενεών και έχει αλλάξει ριζικά τον τρόπο ζωής μας. Θα μπορούσαμε να πούμε πως η καινοτομία και η εκπαίδευση αποτελούν πλέον τα κύρια συστατικά επιτυχίας στην παγκόσμια οικονομία της γνώσης. Η έννοια της Καινοτομίας στην νέα οικονομία βασιζόμενη στην γνώση, είναι αδιαμφισβήτητη. Η Καινοτομία σήμερα θεωρείται ως η σημαντικότερη παράμετρος για την ανάπτυξη, τόσο σε διεθνές και εθνικό επίπεδο όσο και για κάθε επιχείρηση, μιας και τείνει να γίνει κύρια προτεραιότητα σε όλες τις εθνικές και διεθνείς πολιτικές. Στην Ευρωπαϊκή Ένωση, η καινοτομία είναι επιτεύξιμος στόχος μέσω ευρωπαϊκών προγραμμάτων συνεργασίας μεταξύ διακρατικών εταίρων. Η καινοτομία στην Ε.Ε. μετράτε με το Innovation Scorecard, που ξεκίνησε σαν θεσμός το 2006. Χαρακτηριστικά, Το Ευρωπαϊκό forum Νέων Καινοτόμων (EYIF) περιγράφουν, το όραμα για το 2020 το οποίο περιλαμβάνει τις συστάσεις τους για την επίτευξη μιας ανταγωνιστικής επιχειρηματικής αγοράς μέσω της δημιουργίας ενός ισχυρού ευρωπαϊκού οικοσυστήματος εκκίνησης των startup επιχειρήσεων.

Το «Horizon 2020» είναι το μεγαλύτερο πρόγραμμα της ΕΕ για την έρευνα και την καινοτομία που δρομολογήθηκε ποτέ. Θα οδηγήσει σε περισσότερα επιτεύγματα, ανακαλύψεις και παγκόσμιες πρωτιές μεταφέροντας τις σπουδαίες ιδέες από το εργαστήριο στην αγορά. Σχεδόν 80 δις EUR θα διατεθούν σε μορφή χρηματοδότησης

για μια επταετία (2014–2020) για την προώθηση της καινοτομίας, προσελκύοντας τα καλύτερα μυαλά και βοηθώντας τα ταλαντούχα άτομα και τις καινοτόμες επιχειρήσεις να ενισχύσουν την ανταγωνιστικότητά τους. Έχει σκοπό την προσφορά οφελών σε όλους, όπως αύξηση θέσεων εργασίας, συμβάλλοντας στο υψηλότερο βιοτικό επίπεδο.

1.3 Περιγραφή του όρου Startup

Ζούμε σε μια εποχή ψηφιακού Δαρβινισμού. Το Wall Street Journal παρακολουθεί τώρα πάνω από 100 νεοσύστατες επιχειρήσεις παγκοσμίως αξίας 1 δισεκατομμυρίου δολαρίων ή περισσότερο, πάνω από δέκα εκ των οποίων εκτιμώνται σε περισσότερα από 10 δισεκατομμύρια δολάρια. Αυτές οι εταιρείες υψηλής αξίας, σε πολλές περιπτώσεις, δεν δημιουργούν εντελώς νέες αγορές, αλλά τείνουν γρήγορα σε παραδοσιακούς τομείς χρησιμοποιώντας έναν συνδυασμό ανώτερης τεχνολογίας και μια συναρπαστική εμπειρία του πελάτη (Hobcraft, 2016, σ.45). Η συγκεκριμένη μορφή επιχειρήσεων, αν και μετρά ήδη αρκετές δεκαετίες ζωής, ήρθε πρόσφατα και πάλι στο προσκήνιο λόγω της πρόσφατης διεθνούς κρίσης, και μάλιστα για τις περισσότερες αγορές βρίσκεται σε στάδιο της εκ νέου έρευνας και ανάπτυξης. Η βιβλιογραφική/διαδικτυακή έρευνα απέδειξε ότι δεν υπάρχει ένας και μοναδικός ορισμός που να αναφέρεται σε όλες τις διαστάσεις μίας τέτοιας επιχείρησης, γι' αυτό παρακάτω παρουσιάζονται μερικοί από τους πιο χαρακτηριστικούς και ενδεικτικούς ορισμούς.

Νεοφυής (startup) επιχείρηση είναι μία επιχείρηση ή προσωρινός οργανισμός που έχει στόχο να αναπτύξει ένα κλιμακούμενο επιχειρηματικό μοντέλο. Οι εταιρείες αυτές ήρθαν πρόσφατα στο προσκήνιο και βρίσκονται σε στάδιο ανάπτυξης και έρευνας για τις περισσότερες αγορές¹. Η έννοια της startup επιχείρησης είναι συνυφασμένη με την καινοτομία, την ραγδαία εξέλιξη και συνήθως με την τεχνολογία και φυσικά εμπεριέχει τεράστιο ρίσκο ως εγχείρημα.

- Ο πρώτος ορισμός, που έχει δοθεί από τον Steve Blank² και αναφέρεται στην ιστοσελίδα είναι ο εξής: «Οι Startup είναι επιχειρήσεις ή οργανισμοί που έχουν ως στόχο να αναζητήσουν και να αναπτύξουν ένα επαναλαμβανόμενο και κλιμακούμενο επιχειρηματικό μοντέλο, το οποίο αποτελεί και την διαφοροποίησή τους από τις νεοσύστατες επιχειρήσεις».
- Ο Paul Graham στην προσωπική του ιστοσελίδα αναφέρει ότι «Startup είναι μια επιχείρηση που έχει σχεδιαστεί για να αναπτυχθεί γρήγορα. Μια νεοσύστατη εταιρία δεν είναι απαραίτητα και startup. Επίσης δεν είναι υποχρεωτικό για μια startup επιχείρηση να δραστηριοποιείται στον χώρο της τεχνολογίας. Το μόνο απαραίτητο χαρακτηριστικό είναι η ανάπτυξη. Ενώ μια επιχείρηση 5 ετών μπορεί να θεωρείται ακόμα Startup, όμως μια επιχείρηση 10 ετών το να χαρακτηρίζεται ακόμα startup είναι υπερβολικό.» (Graham)
- Ο Neil Blumenthal (Co-founder της startup Warby Parker) θεωρεί ότι «Startup είναι η εταιρία που δουλεύει πάνω στην λύση ενός προβλήματος, του οποίου η λύση δεν είναι προφανή και η επιτυχία δεν είναι δεδομένη».(Blumenthal).

¹ https://el.wikipedia.org/wiki/Νεοφυής_επιχείρηση

² Ο Steve Blank είναι ακαδημαϊκός και ιδρυτής startup στην Silicon Valley, και θεωρείται εμπνευστής της μεθοδολογίας Lean Startup

- Η Adora Cheung (founder της startup Homejoy) ισχυρίζεται ότι «Το ξεκίνημα μιας startup επιχείρησης θεωρείται μια κατάσταση του νου στην οποία οι άνθρωποι εγκαταλείπουν την σταθερότητα με αντάλλαγμα την προοπτική τεράστιας ανάπτυξης και τον ενθουσιασμό να παίρνουν αποφάσεις με άμεσο αντίκτυπο».
- «Όπου ένα άτομο σκέφτεται, σκέψεις και πράξεις για να μετατρέψει τις ιδέες σε εμπορικές ευκαιρίες και να δημιουργήσει αξία» (Leach & Melicher, 2012).

Σύμφωνα λοιπόν με τους παραπάνω ορισμούς σε αυτό που καταλήγουν όλοι είναι ότι: το βασικό χαρακτηριστικό μιας startup επιχείρησης είναι η ικανότητα της να αναπτύσσεται ραγδαία, το οποίο αποτελεί και την ειδοποιός διαφορά από μία μικρή επιχείρηση. Όμως, για να έχει μια επιχείρηση ταχεία ανάπτυξη, θα πρέπει να απευθύνεται σε μεγάλη αγορά, δηλαδή να προσφέρει κάτι που πολλοί άνθρωποι επιθυμούν, αλλά και η ίδια να έχει τη δυνατότητα να το προσφέρει σε όλους.

1.4 Χαρακτηριστικά των Startup επιχειρήσεων

Μία Start-up επιχείρηση όπως προαναφέρθηκε δεν έχει ένα κοινά αποδεχτό ορισμό, γι' αυτό θεωρούμε ότι μπορεί να έχει κάποια χαρακτηριστικά και όχι απαραίτητα όλα, για να έχει το «δικαίωμα» να ονομάζεται έτσι και αυτά τα χαρακτηριστικά να την διαφοροποιούν από μια συμβατική μικρή επιχείρηση.

Παρακάτω καταγράφονται τα κύρια χαρακτηριστικά που εντοπίζονται στις νεοφυείς (startup) επιχειρήσεις.

- Μορφή προσωρινού οργανισμού με επαναλαμβανόμενο επιχειρηματικό πλάνο: ο Steve Blank αναφέρει ότι «είναι ένας προσωρινός οργανισμός που σχηματίζεται με σκοπό την ταχεία ανάπτυξη, χρησιμοποιώντας ένα επαναλαμβανόμενο και επεκτάσιμο επιχειρηματικό μοντέλο». Οι νεοφυείς startup επιχείρηση διαθέτουν ένα νέο μη δοκιμασμένο business plan. Η επιτυχία της επιχείρησης θα αποδειχθεί από την εξέλιξη της σε σταθερή επιχείρηση ή από την απορρόφηση της από άλλη επιχείρηση.
- Καινοτομία: Αποτελεί βασικό προσδιοριστικό παράγοντα των νεοφυών (startup) επιχειρήσεων. Ο λόγος ύπαρξής της νεοφυούς επιχείρησης είναι να προσφέρει μια λύση σε συγκεκριμένο πρόβλημα ή μια επιθυμία των πελατών της και συνήθως σχετίζεται με προϊόντα και υπηρεσίες τεχνολογίας. Συγκριμένα υπάρχει για να δημιουργήσει μία νέα αγορά ή να εκσυγχρονίσει μία υπάρχουσα αγορά μέσω της καινοτομίας της.
- Διαφορετικό τρόπο χρηματοδότησης: Εξαιτίας της καινοτομίας τους, το επιχειρηματικό μοντέλο των νεοφυών (startup) επιχειρήσεων δε δύναται να αξιολογηθεί πλήρως από την αρχή, αφού δεν υπάρχουν δεδομένα που να μπορούν προβλέψουν με ακρίβεια την πορεία τους. Με αποτέλεσμα να μην στοχεύουν σε συνηθισμένους τρόπους χρηματοδότησης και ειδικά στην αρχή, λόγω του μεγάλου ποσοστού αποτυχίας τους, δεν μπορούν να προσελκύσουν συνηθισμένους τρόπους χρηματοδότησης, όπως δάνεια. Οι startup λόγω της γρήγορης ανάπτυξης τους, λαμβάνουν συνήθως χρηματοδότηση υψηλού ρίσκου από κεφάλαια επιχειρηματικών συμμετοχών (VC's), θέλοντας να πετύχουν συνεχείς και επαναλαμβανόμενες πωλήσεις. Οι νεοσύστατες εταιρείες τείνουν να στηρίζονται σε κεφάλαια που προέρχονται από επενδυτές αγγέλων ή επιχειρήσεις επιχειρηματικών κεφαλαίων. Αυτοί οι επενδυτές είναι διατιθέμενοι να επενδύσουν σε αυτές, παρά το μεγάλο ρίσκο, γιατί αποσκοπούν σε μεγαλύτερα κέρδη.
- Ραγδαία ανάπτυξη: Η Startup επιχείρηση είναι μια εταιρεία σχεδιασμένη να αναπτύσσεται γρήγορα, ασχέτως των γεωγραφικών περιορισμών και της ανάγκης φυσικής παρουσίας για παροχή των υπηρεσιών της. Ο Paul Graham, ιδρυτής μιας από των κορυφαίων νεοφυών επιχειρήσεων του κόσμου, προσδιορίζει ως νεοφυή επιχείρηση «την εταιρεία που έχει σχεδιαστεί ώστε να αυξηθεί ταχύτατα. Το να είναι μια επιχείρηση νεοσύστατη δεν σημαίνει ότι εντάσσεται στα πλαίσια της νεοφυούς, ούτε είναι αναγκαίο μια startup να είναι τεχνολογική, ή να έχει λάβει χρηματοδότηση από επενδυτές. Το μόνο σημαντικό πράγμα για μια νεοφυή επιχείρηση είναι ο ρυθμός ανάπτυξης. Όλα τα υπόλοιπα που συνδέονται με τις startup επιχειρήσεις είναι επακόλουθα της ανάπτυξης». Βέβαια το κοινό στο οποίο απευθύνεται το προϊόν ή η υπηρεσία θα πρέπει να είναι αρκετά μεγάλο ώστε να ικανοποιούνται οι απαιτήσεις ραγδαίας - δυναμικής ανάπτυξης. Χαρακτηριστικά, το να συμβάλει στην εξυπηρέτηση πολλαπλάσιου κοινού, χωρίς να απαιτεί δαπάνη αναλογική του

κοινού και των πόρων που χρησιμοποιεί, είναι σημαντικοί παράγοντες που οδηγούν στην ραγδαία ανάπτυξη μιας τέτοιας επιχείρησης.

- Στρατηγική εξόδου: Οι νέοι επενδυτές χωρίς εμπειρία που αναζητούν επενδυτές αγγέλους ή κεφάλαια επιχειρηματικού κινδύνου χρειάζονται απολύτως μια στρατηγική εξόδου επειδή οι επενδυτές το απαιτούν.

1.5 Lean Startup

Δεκαετίες τώρα, η έναρξη μιας επιχείρησης (είτε μικρής, είτε μεγάλης, είτε startup) απαιτούσε την εκπόνηση επιχειρηματικού σχεδίου και εν συνεχεία παρουσίαση του σχεδίου στους επενδυτές, πριν την προώθηση των προϊόντων στην αγορά, πριν την επαφή του προϊόντος με τους πελάτες. Με αποτέλεσμα, όπως αναφέρει και ο SteveBlank «Στον πραγματικό κόσμο, τα περισσότερα επιχειρηματικά σχέδια δεν καταφέρνουν να επιβιώσουν μετά την επαφή τους με τους πελάτες, παρά μόνο λίγους μήνες»

(2009), καθώς διαπιστώνουν οι επιχειρηματίες, μετά που έχουν ξοδεύσει χρόνο και πόρους, ότι οι πελάτες δεν επιθυμούσαν πραγματικά το προϊόν ή επιθυμούσαν να είχε κάποια άλλα χαρακτηριστικά. Γι' αυτό αξίζει να κάνουμε μια ιδιαίτερη αναφορά στην σχετικά πρόσφατη μέθοδο για την ανάπτυξη επιχειρήσεων και προϊόντων, την μεθοδολογία Lean Startup.

Κύριος εκφραστής της συγκεκριμένης μεθόδου αποτελεί ο Eric Ries, ο οποίος μάλιστα το 2011 δημοσίευσε και το βιβλίο “The Lean Startup”, όπου αναλύει διεξοδικά τη συγκεκριμένη μεθοδολογία, η οποία αφορά μια σειρά διαδικασιών για τη μείωση του χρόνου, του χρήματος και του κινδύνου κατά την έναρξη μιας νέας επιχείρησης (Ries, 2011, σ.8).

Σύμφωνα λοιπόν με τον Ries, οι startups μπορούν να συντομεύσουν τον κύκλο ανάπτυξης των προϊόντων, ή των υπηρεσιών τους, με την υιοθέτηση ενός συνδυασμού του επιχειρηματικού πειραματισμού, της εφαρμογής, της επαναληπτικής κυκλοφορίας προϊόντων και της μάθησης. Επομένως, οι startup δοκιμάζουν, αναθεωρούν, θέτουν και απορρίπτουν υποθέσεις, συγκεντρώνουν συνεχώς ανατροφοδότηση από τους πελάτες και με ταχείες επαναλήψεις, ανασχεδιάζουν το προϊόν τους, είτε εν μέρει, είτε και ολοκληρωτικά, ανάλογα με τις πληροφορίες που θα συλλέξουν από τους πελάτες. Άξιο αναφοράς είναι επίσης το γεγονός ότι η συγκεκριμένη μεθοδολογία πήρε το όνομά της από την επανάσταση της λιτής παραγωγής, που αποδίδεται στους Ταϊτσί Όνο και Σίγκεο Σινγκό, οι οποίοι την ανέπτυξαν για λογαριασμό της Toyota (Miller and Bound, 2011, σ. 23).

Η φιλοσοφία της μεθοδολογίας της λιτής επιχειρηματικής εκκίνησης είναι να επιδιώξει να εξαλειφθούν οι περιττές πρακτικές και να αυξηθεί η αξία εκείνων που δημιουργούνται κατά το στάδιο ανάπτυξης του προϊόντος. Ας σταθούμε λίγο παραπάνω στις θεμελιώδεις αρχές της LeanStartup:

Η δημιουργία στενής επαφής με τους δυνητικούς πελάτες, ούτως ώστε να δοκιμαστεί η ισχύς των εκάστοτε υποθέσεων των επιχειρήσεων, λαμβάνοντας ανατροφοδότηση από όλα τα ενδιαφερόμενα μέρη, δηλαδή τους πελάτες, τους αγοραστές, τους συνεργάτες κ.α., σχετικά με όλα τα συμπεριλαμβανόμενα στοιχεία του σχεδίου. Επιπρόσθετα, χρησιμοποιείται η προσέγγιση “GetOutOfTheBuilding” (βγείτε από τα γραφεία), ούτως ώστε να ελεγχθούν οι υποθέσεις (Cornell, 2014, p2). Ζητείται επομένως από τους δυνητικούς χρήστες, αγοραστές και συνεργάτες να σχολιάσουν σχετικά με όλα τα στοιχεία του επιχειρηματικού μοντέλου, δηλαδή, των χαρακτηριστικών του προϊόντος, την τιμολόγηση, τα κανάλια διανομής και τις στρατηγικές απόκτησης νέων πελατών. Καθοριστικό παράγοντα, στην συγκεκριμένη φάση, αποτελεί η ταχύτητα. Οι νέες εταιρείες πρέπει να αναπτύσσουν γρήγορα τα ελάχιστα βιώσιμα προϊόντα (MinimumViableProduct) τους και πρέπει, κατά το δυνατόν συντομότερα, να αποσπάσουν feedback από τους πελάτες. Βασισμένοι στα σχόλια που αντλήθηκαν και την ανατροφοδότηση, δημιουργούν προϊόντα σταδιακά,

επαναλαμβανόμενα, γρήγορα και πραγματοποιούν στάδια δοκιμών. Με την δημιουργία αυτού του νέου προϊόντος που λάνσαραν στην αγορά συλλέγουν πληροφορίες σε περιορισμένο χρόνο και λίγους πόρους, ελέγχοντας ταυτόχρονα τις υποθέσεις τους και αναλόγως αναθεωρούν το προϊόν τους, όσο απαιτείται, ακόμα και ολοκληρωτικά. Μετά από μια περίοδο δοκιμών, επιλέγοντας κάθε φορά αυτό το προϊόν που υπερίσχυσε, καταλήγουν στο τελικό προϊόν εξοικονομώντας πόρους σε έρευνα, μάρκετινγκ και κόστος παραγωγής.

Οι επιχειρούντες που εφαρμόζουν αυτή την μέθοδο θα πρέπει όχι μόνο να έχουν την ικανότητα να παράγουν ιδέες αλλά να μπορούν να κατασκευάσουν γρήγορα μία ιδέα δική τους και να είναι σε θέση να πραγματοποιούν πολλούς πειραματισμούς και δοκιμές, εφόσον η ανατροφοδότηση από τους πελάτες τους, τους οδηγεί σε αυτή την κίνηση (Blank, 2013).

Σύμφωνα με τον Ries (2011) οι Lean Startup τεχνικές θα μπορούν να μειώσουν το ποσοστό αποτυχίας των νέων επιχειρήσεων, καθώς κατά κύριο λόγο βοηθάει τις επιχειρήσεις να προωθήσουν στην αγορά αυτό το προϊόν που πραγματικά θέλουν και έχουν ανάγκη οι πελάτες, πιο γρήγορα και πιο φθηνά σε σχέση με τις παραδοσιακές μεθόδους.

Στον παρακάτω πίνακα αναφέρονται οι διαφορές της μεθοδολογίας Lean Startup σε σχέση με τις παραδοσιακές μεθόδους:

Lean	Traditional
Strategy	
Business Model Hypothesis-driven	Business Plan Implementation-driven
New-Product Process	
Customer Development Get out of the office and test hypotheses	Product Management Prepare offering for market following a linear, step-by-step plan
Engineering	
Agile Development Build the product iteratively and incrementally	Agile or Waterfall Development Build the product iteratively, or fully specify the product before building it
Organization	
Customer and Agile Development Teams Hire for learning, nimbleness, and speed	Departments by Function Hire for experience and ability to execute
Financial Reporting	
Metrics That Matter Customer acquisition cost, lifetime customer value, churn, virality	Accounting Income statement, balance sheet, cash flow statement
Failure	
Expected Fix by iterating on ideas and pivoting away from ones that don't work	Exception Fix by firing executives
Speed	
Rapid Operates on good-enough data	Measured Operates on complete data

Εικόνα 1: Διαφορές μεταξύ παραδοσιακής και Lean μεθόδου, πηγή:
https://hbr.org/resources/images/article_assets/hbr/1305/R1305C_C_LG.gif

Η χρήση τέτοιων μεθόδων όπως της Lean που βοηθούν στην μείωση του κόστους των νεοσύστατων επιχειρήσεων, θεωρείται ότι θα έχει ως αποτέλεσμα λιγότερες αποτυχίες από ό, τι με τη χρήση παραδοσιακών μεθόδων. Ένα χαμηλότερο ποσοστό αποτυχίας εκκίνησης επηρεάζει σημαντικά την οικονομία. Σήμερα, εξαιτίας της παγκοσμιοποίησης, της οικονομικής κρίσης, οι εγκατεστημένες βιομηχανίες είτε κλείνουν είτε μεταφέρουν τις έδρες και τα εργοστάσιά τους, πολλές από τις οποίες δεν θα επιστρέψουν ποτέ. Η αύξηση της απασχόλησης στον 21ο αιώνα θα πρέπει να προέλθει από νέες επιχειρήσεις, και αυτό αποτελεί ένα κύριο λόγο για την προώθηση τέτοιων μεθόδων μείωσης κόστους αλλά και την δημιουργία του κατάλληλου

οικοσυστήματος ενίσχυσης της καινοτομίας, της επιχειρηματικότητας και κυρίως των ηλικιακά νέων επιχειρηματιών, με τη συμβολή όλων των εμπλεκόμενων φορέων και οργανισμών.

1.6 Γιατί να ξεκινήσει κάποιος Startup.

Ο σκοπός δημιουργίας μιας Startup δεν αποτελεί το κέρδος, καθώς υπάρχουν πιο εύκολοι τρόποι να βγάλεις χρήματα και γιατί αποτελεί μια πολύ δύσκολη και επίμονη εργασία. Όμως παρακάτω παρατίθενται ορισμένοι λόγοι για τους οποίους, παρότι είναι κάτι επίπονο, πρέπει να ξεκινήσει κάποιος μια startup:

- Το μυστικό είναι ότι, ο οποιοσδήποτε, ασχέτως ηλικίας, χωρίς να είναι ιδιαίτερα έξυπνος και χωρίς εμπειρία μπορεί να ξεκινήσει μια startup. Η Startup αποτελεί ένα τομέα άσκησης όπου μπορούν να συμμετάσχουν όλοι, είτε νέοι χωρίς εργασιακή εμπειρία είτε άνθρωποι με πολλά χρόνια εμπειρία αρκεί να εργαστούν και να δεσμευτούν, μολονότι ο περισσότερος κόσμος πιστεύει ότι για να ξεκινήσεις μια startup πρέπει να είσαι ιδιοφυΐα και να είσαι σε μια ηλικία που να έχεις αποκτήσει αρκετή εργασιακή εμπειρία. Όμως δεν χρειάζεται τόσο εξυπνάδα όσο προσπάθεια και εργατικότητα και ο μέσος όρος ηλικίας των ανθρώπων που έχουν δημιουργήσει μια startup είναι 27 χρονών. Χαρακτηριστικό παράδειγμα ότι η ηλικία δεν σε περιορίζει είναι ο Sam Altman που στην ηλικία των 19 ετών ξεκίνησε την δική του startup την 'Loopt' η οποία έδινε την δυνατότητα στους χρήστες του smartphone να μοιράζονται την τοποθεσία τους με άλλους χρήστες αλλά και μέσω των κοινωνικών δικτύων. Επίσης δεν χρειάζεται να έχει κάποιος πολλά χρόνια προϋπηρεσίας, γιατί όπως ο PaulGraham (Graham, 2007) αναφέρει, η καλύτερη ηλικία για να ξεκινήσεις μια startup είναι μετά το πανεπιστήμιο για να αποκτήσεις εμπειρία μέσω της δημιουργίας της δικιά σου επιχείρησης καθώς είναι η καλύτερη στιγμή για να πάρεις ρίσκα όσο είσαι νέος. Είναι καλύτερο από το να ξεκινήσεις μια φυσιολογική εργασία γιατί υπάρχει κίνδυνος να σε κάνει λιγότερο ικανό για να ξεκινήσεις μια δική σου startup.
- Όλα ξεκινάνε από μια ιδέα. Το μυστικό για την εύρεση μιας ιδέα είναι απλό, χρειάζεται μόνο να αναρωτηθείς τι λείπει από την δική σου ζωή. Έπειτα ξεκινάει κανείς την startup, όταν θεωρεί ότι με την ίδρυση της έχει βρει τον καλύτερο τρόπο για να λυθεί ένα πρόβλημα ή με αυτήν κάνει την ζωή των ανθρώπων λίγο πιο εύκολη. Ακόμα και εάν δεν έχεις ήδη μια ιδέα μπορείς να ξεκινήσεις μια startup, πολύ φορείς και οργανισμοί όπως το Y Combinator μπορούν να συνεργαστούν μαζί σου χωρίς την ύπαρξη μια ιδέας, γιατί θεωρούν σημαντικότερο τον ιδρυτή και τις ικανότητές του από τη διαδικασία ίδρυσης μιας επιχείρησης.
- Είναι η δύναμη να δημιουργήσεις κάτι από το μηδέν, το οποίο θα αποτελέσει την στιγμή της ζωής σου. Λίγα επαγγέλματα δίνουν την ευκαιρία να δημιουργηθεί κάτι από το μηδέν, το οποίο θα έχει αντίκτυπο στις ζωές τόσων ανθρώπων. Χρειάζεται να πάρει κανείς μεγάλα ρίσκα, κάποιες στιγμές θα είναι πολύ δύσκολες, άλλες διασκεδαστικές και μοναδικές. Αλλά ακόμα και εάν αποτύχει κανείς, είναι μια εμπειρία ζωής, η συνεργασία με σημαντικούς ανθρώπους δημιουργεί φίλιες για πάντα.
- Φθηνότερη εκκίνηση και πιο εύκολη πρόσβαση στις γνώση-πληροφορίες. Μερικά χρόνια πριν η είσοδος στις γνώσεις και στις πληροφορίες (σεμινάρια-αγορά βιβλίων) στοίχιζε ακριβά. Πλέον με την χρήση του διαδικτύου έχουν γίνει όλα πιο εύκολα και οι περισσότερες πληροφορίες διατίθενται δωρεάν. Επίσης η οποιαδήποτε επένδυση σε λογισμικό και εξοπλισμό ήταν μια ακριβή επένδυση. Όμως σήμερα λόγω της ύπαρξης φορέων, δράσεων και οργανισμών

που υποστηρίζουν και βοηθούν τις startup σε όλα τα στάδιά τους καθιστούν πιο εύκολη την έναρξη μια εταιρίας.

- Διαθέσιμα κεφάλαια. Η διαδικασία άντλησης κεφαλαίων είναι πιο απλή. Καθώς το φάσμα των επενδυτών ποικίλει σε μεγάλο βαθμό. Διότι ανάλογα με το στάδιο που βρίσκεται μια Startup μπορεί να αντλήσει και το ανάλογο κεφάλαιο.
- Φθηνότερη προώθηση και περισσότερα κανάλια απόκτησης πελατών. Στις μέρες μας υπάρχει πληθώρα καναλιών για την απόκτηση πελατών, η οποία αυξάνει και τις ευκαιρίες για επιτυχία. Χαρακτηριστικά τέτοια κανάλια είναι το ψηφιακό μάρκετινγκ, οι εκδηλώσεις, οι δημόσιες σχέσεις, οι απευθείας πωλήσεις κ.α.
- Πάντα θα υπάρχει χώρος για startup. Οι ανθρώπινες ανάγκες είναι δομημένες έτσι ώστε να μην ικανοποιούνται ποτέ, οι άνθρωποι ζητάνε και ζητάνε όλο και περισσότερα (Μπουραντάς, 2001). Ακόμα και εάν οι startup που υπάρχουν σήμερα ικανοποιούν συγκεκριμένες ανάγκες, αυτές εν συνεχεία θα οδηγήσουν σε περισσότερες ανάγκες.
- Ακόμα και η αποτυχία δεν είναι τόσο κακή. Η αποτυχία οδηγεί σε οικονομική δυσχέρεια, απογοήτευση και πληγώνει τα συναισθήματα και την αξιοπρέπεια. Όμως, μια αποτυχία σε κάνει πιο δυνατό και έχεις μαζέψει εμπειρία, γνώση και έχεις γνωρίσει άτομα τα οποία θα σου χρησιμεύσουν στην συνέχει στην ζωή σου.

1.7 Συμβολή των νεοφυών Startup επιχειρήσεων στην οικονομία

Ενδιαφέρον αντικείμενο μελέτης γύρω από την νεοφυή επιχειρηματικότητα αποτελεί η προσφορά και η συμβολή της στην οικονομία και την κοινωνία. Λόγω της παγκόσμιας μετάβασης από την Βιομηχανική Εποχή στην Εποχή των πληροφοριών, οι επιχειρήσεις και ολόκληρες οικονομίες βρίσκονται σε αυτή τη μετάβαση. Η Εποχή της Πληροφορίας είναι τώρα πλήρως ανθισμένη.

Στις 31 Ιανουαρίου 2010, ο Πρόεδρος Ομπάμα ανακοίνωσε τη δημιουργία της πρωτοβουλίας Startup America, λέγοντας στους Αμερικανούς: "Οι επιχειρηματίες ενσαρκώνουν την υπόσχεση της Αμερικής: με την ιδέα ότι αν έχετε μια καλή ιδέα και είστε πρόθυμοι να εργαστείτε σκληρά και να το δείτε μέσα σας, μπορείτε να πετύχετε σε αυτή τη χώρα. Και με την εκπλήρωση αυτής της υπόσχεσης, οι επιχειρηματίες διαδραματίζουν επίσης σημαντικό ρόλο στην επέκταση της οικονομίας μας και στη δημιουργία θέσεων εργασίας".

Ο παγκόσμιος τεχνολογικός τομέας (τεχνολογία της πληροφορίας και της επικοινωνίας) μεγαλώνει ταχύτατα. «Το παγκόσμιο ακαθάριστο εγχώριο προϊόν σήμερα είναι περίπου 100 τρισεκατομμύρια δολάρια. Ο τεχνολογικός τομέας είναι περίπου 4,5%, σε σύγκριση με μόλις 2% το 1992. Εάν ο ρυθμός συνεχίσει με τους σημερινούς ρυθμούς ανάπτυξης, τότε ο τεχνολογικός τομέας θα είναι 8% του παγκόσμιου ΑΕΠ εντός των επόμενων 15 με 20 ετών. Η παγκόσμια ανάπτυξη, εν τω μεταξύ, αναμένεται να είναι περίπου 2,6%, πράγμα που σημαίνει ότι ο τομέας της τεχνολογίας αναπτύσσεται δύο φορές πιο γρήγορα από ό,τι η παγκόσμια οικονομία» (Startup Genome, 2017, σ. 10). Τα τρισεκατομμύρια δολάρια οικονομικής αξίας δημιουργούνται από τον τομέα της τεχνολογίας, με μεγάλο μέρος αυτής της ανάπτυξης να κατευθύνεται από νεοσύστατες νεοφυείς επιχειρήσεις. Κατά γενική ομολογία μια startup επιχείρηση μπορεί να αναπτυχθεί μόνο σε μια ανεπτυγμένη χώρα που εκεί υπάρχουν όλοι οι διαθέσιμοι πόροι. Όμως οι Startups μπορούν να αναπτυχθούν οπουδήποτε. Σε μια οικονομία ύφεσης εκτός από περιορισμένοι πόροι και εμπόδια, υπάρχουν μεγάλα κενά και ανάγκες, που δημιουργούν με τη σειρά τους μεγάλες ευκαιρίες οι οποίες μπορούν να αποτελέσουν την εκκίνηση για μια startup επιχείρηση. Χαρακτηριστικό παράδειγμα είναι το γεγονός ότι στις ΗΠΑ το 2008 εν μέσω παγκόσμιας ύφεσης αναπτύχθηκαν οι startup εταιρίες όπως το Facebook, Twitter κ.α. Με την εκκίνηση μιας startup επιχείρησης σηματοδοτείται και η είσοδος μεγάλων επενδύσεων –χρημάτων τα οποία εισέρχονται σε θέσεις εργασίας, τοπικές κοινωνίες, δαπάνες κ.α. Μια παραδοσιακή επιχείρηση για να επηρεάσει την οικονομία μπορεί να χρειαστεί χρόνια, καθώς και ο δικός της κύκλος ανάπτυξης είναι πιο αργός, σε αντίθεση με μια startup επιχείρηση που μπορεί να επηρεάσει την οικονομία εν μία νυκτί. Χαρακτηριστικό παράδειγμα «στην Αυστραλία, οι startup επιχειρήσεις δημιούργησαν 1.44 εκατομμύρια θέσεις εργασίας στην οικονομία μεταξύ 2006 έως 2011 βάση του National innovation and science agenda, της κυβέρνησης της Αυστραλίας».

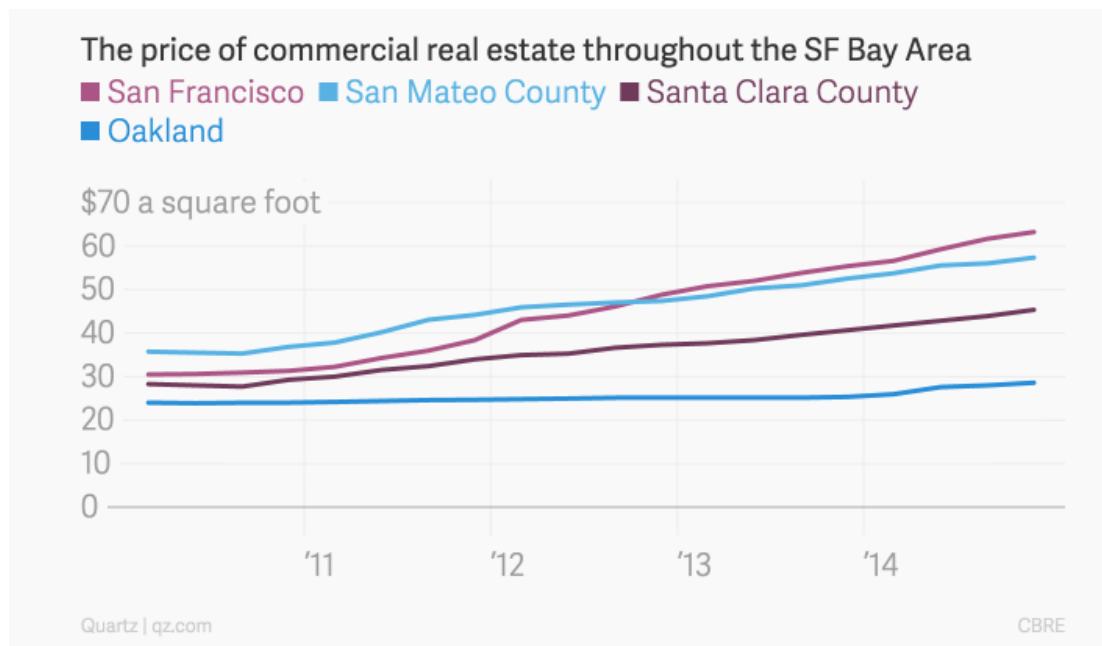
Αρχικά, είναι κοινώς αποδεκτό ότι η τεχνολογία δημιουργεί περισσότερες θέσεις εργασίας. Οι οικονομίες που έχουν υιοθετήσει και χρησιμοποιούν την τεχνολογία και την πληροφορία απολαμβάνουν μεγαλύτερη αύξηση της απασχόλησης από άλλες. Σε μια κοινωνία δε, που διακατέχεται από οικονομική ύφεση, η ανεργία ειδικά στους νέους είναι υψηλή, άρα το σημαντικότερο που μπορούν να προσφέρουν οι startup επιχειρήσεις στην οικονομία είναι οι νέες θέσεις εργασίας. Λόγω του καινοτόμου χαρακτήρα τους, στις θέσεις εργασίας απορροφούν κατά μεγαλύτερο ποσοστό νέους με προσόντα και τους προσφέρουν μια εμπειριστατωμένη εμπειρία. Και δεν

απορροφούν προσωπικό άλλων εταιριών, όπως συμβαίνει συνήθως όταν δημιουργείται μια νέα επιχείρηση, εξαιτίας του ανταγωνισμού. Σύμφωνα με τα δεδομένα από το ινστιτούτο Kauffman και του Γραφείου Απογραφής των ΗΠΑ, χωρίς τις θέσεις εργασίας που δημιούργησαν οι startup επιχειρήσεις, η ετήσια αύξηση της απασχόλησης θα ήταν αρνητική (Faircloth, 2009). Συγκεκριμένα, η έρευνα του Faircloth δημοσιεύθηκε το 2015 και αναλύει στοιχεία από την βάση της αρμόδιας για την απασχόληση στατιστικής υπηρεσίας των Η.Π.Α. Δείχνει ότι οι νέες επιχειρήσεις, που περιλαμβάνουν και τις startup, έχουν δημιουργήσει τον μεγαλύτερο αριθμό νέων θέσεων στις Η.Π.Α. τα τελευταία έτη, αφού οι υπόλοιπες θέσεις ουσιαστικά ανακυκλώνονταν μεταξύ των εταιριών και το σύνολο τους έμεινε σταθερό.

Επομένως, μακροπρόθεσμα, οι εταιρείες εκκίνησης δημιουργούν ένα μεγάλο ποσοστό νέων θέσεων εργασίας και συμβάλλουν στην οικονομική και καινοτομική ανάπτυξη της χώρας. Εκτός από την δημιουργία νέων θέσεων εργασίας, πολλές startup επιχειρήσεις στα αρχικά τους στάδια πρόσφεραν στους εργαζομένους τους μερίδιο από τις μετοχές. Με αποτέλεσμα καθώς η επιχείρηση αναπτυσσόταν και εμφάνιζε σημαντικά κέρδη, έφερνε και σημαντικά κέρδη στους ίδιους τους εργαζομένους – μετόχους της αλλά και στο ίδιο το κράτος που εδρεύει, μέσω των φόρων. Χαρακτηριστικά, οι εργαζόμενοι στην εταιρία Alibaba έχουν το 26,7% της εταιρίας, η Microsoft έχει πάνω από 10.000 εργαζομένους με αξία μετοχών της εταιρίας άνω του 1 εκ. δολαρίων από το 2000.

Όταν η δραστηριότητα των επιχειρήσεων είναι καινοτόμα και εξαπλώνεται γεωγραφικά, δημιουργούνται νέες θέσεις εργασίες και επαγγέλματα γύρω από αυτήν. Χαρακτηριστικό παράδειγμα η Airbnb στην οποία σε πολλές χώρες δημιουργούνται νέες θέσεις εργασίας και επιχειρήσεις με προσανατολισμό την διαχείριση ακινήτων και παροχή υπηρεσιών από τους ιδιοκτήτες.

Ανάπτυξη ωστόσο γνωρίζουν και οι περιοχές που υπάρχει συγκέντρωση νεοφυών επιχειρήσεων, καθώς οι ιδρυτές των επιχειρήσεων είναι ντόπιοι. Στην αρχή έχουν κάποια μικρό-έξοδα, ίσως χρειαστεί να νοικιάσουν ένα χώρο στον τόπο τους ή να εγκαταστήσουν θερμοκοιτίδες στο σπίτι τους. Επίσης επειδή αφορά μια νεοσύστατη επιχείρηση θα χρειαστεί να παρευρεθούν σε εκδηλώσεις, άρα εισάγουν πόρους και χρήματα στην τοπική κοινωνία. Η παρουσία ισχυρού οικοσυστήματος αναβαθμίζει τις περιοχές και δημιουργεί πρόσθετη αξία για τους κατοίκους. Ακόμα και οι αξίες των ακινήτων ανεβαίνουν, αν πάρουμε για παράδειγμα η Silicon Valley που εδρεύει στο San Francisco, παρατηρείται τεράστια αύξηση της αξίας των ακινήτων αλλά και τα έσοδα των τοπικών επιχειρήσεων αυξάνονται.



Εικόνα 2 " Αξία ακινήτων στην περιοχή γύρω από το San Francisco που εδρεύει η Silicon Valley"
 πηγή: <https://qz.com/386448/oakland-is-getting-left-behind-in-the-silicon-valley-real-estate-boom/>

Επιπροσθέτως, συνάγεται από όσα προαναφέρθηκαν ότι οι startup επιχειρήσεις φέρουν μια ανταγωνιστική δυναμική στο οικονομικό σύστημα της χώρας τους, καθώς χάρη των προϊόντων και υπηρεσιών που έχουν αναπτύξει φέρουν αποτελεσματικότερες λύσεις σε προβλήματα των παραδοσιακών επιχειρήσεων, αν σκεφτεί κανείς ότι οι ιδέες των startup επιχειρήσεων γεννιούνται από τα κενά στην αγορά. Με αυτό τον τρόπο ενισχύεται η κάθετη οικονομία.

Ακόμα, οι νεοφυείς επιχειρήσεις έχουν αυξημένη εταιρική κοινωνική ευθύνη και στοχεύουν στην ενίσχυση των φιλανθρωπικών ιδρυμάτων μέσω εκδηλώσεων κ.α. Ίσως οφείλεται στο γεγονός ότι και οι ίδιες στην αρχή στηρίχθηκαν σε διάφορους οργανισμούς και δράσεις για να αναπτυχθούν όπως παράδειγμα η συγκέντρωση χρημάτων από το κοινό. Και φυσικά βοηθάει και ενισχύει την δημόσια προβολή τους.

Το συμπέρασμα είναι ότι, η επιτυχής εξέλιξη μιας startup μπορεί να ενισχύσει την εγχώρια οικονομική ανάπτυξη, καθώς ο τομέας της τεχνολογίας αναπτύσσεται δύο φορές πιο γρήγορα από την παγκόσμια οικονομία. Όμως απαιτείται και η δημιουργία ισχυρού οικοσυστήματος για να στηρίξει τις startup επιχειρήσεις. Χαρακτηριστικά, μετά την οικονομική ύφεση που έπληξε της ΗΠΑ, η οικονομία της κατάφερε να επανέλθει χάρη στον καθοριστικό ρόλο των νεοσύστατων επιχειρήσεων οι οποίες κέρδισαν όλες τις θέσεις εργασίας που χάθηκαν και τόνωσαν την αγορά. Καμία χώρα δεν μπορεί να επιτύχει τους επιθυμητούς αναπτυξιακούς ρυθμούς χωρίς την ύπαρξη ενός ολοκληρωμένου προγράμματος προώθησης καινοτόμων νεοφυών επιχειρήσεων και την δημιουργία κατάλληλου οικοσυστήματος για τις startup επιχειρήσεις.

Κεφάλαιο 2 Οικοσύστημα νεοφυών (startup) επιχειρήσεων.

2.1 Περιγραφή Οικοσυστήματος Νεοφυών (startup) επιχειρήσεων

Τα τελευταία χρόνια υπάρχει τεράστιο ενδιαφέρον για τις startup επιχειρήσεις, κυρίως λόγω της ραγδαίας τεχνολογικής ανάπτυξης, της εύκολης πρόσβασης στην πληροφορία, ιδιαιτέρως λόγω των απίστευτων ευκαιριών και δυνατοτήτων που προσφέρει το διαδίκτυο και εξαιτίας της δευτερογενούς ανάγκης δημιουργίας επιχειρήσεων που με τον γρήγορο ρυθμό ανάπτυξης να συνεισφέρουν θετικά στην οικονομία και στην κοινωνία, συνυπολογίζοντας το γεγονός ότι τα τελευταία χρόνια που το κόστος δημιουργία μιας startup επιχείρησης έχει μειωθεί δραματικά. Αυτό αποτέλεσε την αιτία να δημιουργηθούν και να αναπτυχθούν δομές που και αν κάθε μία διαδραματίζει διαφορετικό ρόλο, όλες έχουν ως κοινό σκοπό να στηρίζουν την νεοφυή επιχειρηματικότητα.

Αυτές οι δομές αποτελούν το οικοσύστημα της νεοφυούς επιχειρηματικότητας και η ύπαρξη ενός ισχυρού οικοσυστήματος είναι πολύ σημαντική. Ας δούμε για παράδειγμα ότι «το Ισραήλ και η Σιγκαπούρη εφάρμοσαν καινοτόμες και επιθετικές πολιτικές τη δεκαετία του 1990 για να ωθήσουν την ανάπτυξη των οικοσυστημάτων εκκίνησης τους. Στο Ισραήλ, το Τελ Αβίβ ήταν ένα οικοσύστημα εκκίνησης κορυφαίας επίδοσης για αρκετά χρόνια» (Startup Genome, 2017, σ.12).

Τα οικοσυστήματα των startup επιχειρήσεων διακρίνονται σε υλικά και άυλα. Και είναι συνηθισμένο σε ένα ολοκληρωμένο οικοσύστημα startup επιχειρήσεων κάποια από τα απαραίτητα δομικά στοιχεία να μη βρίσκονται τοπικά. «Όμως εξαιτίας του μικρού μεγέθους τους οι startup επιχειρήσεις υποφέρουν από έλλειψη υλικών και άυλων πόρων» (Wymer & Regan, 2005).

Τα δομικά στοιχεία ενός οικοσυστήματος startup είναι (European Union Regional Policy, 2010, σ.6):

Υλικό οικοσύστημα

- ο Startup νεοφυείς επιχειρήσεις
- ο Μηχανισμοί επιχειρηματικής επώασης

Η επιχειρηματική επώαση είναι η διαδικασία, που ενεργοποιείται συνήθως όταν υπάρχει ανάγκη υποστήριξης των επιχειρηματιών στην ανάπτυξη της startup επιχείρησης τους. Συγκεκριμένα όταν εμφανίζεται μία καινοτομική υπηρεσία ή προϊόν και υπάρχει αγορά στην οποία μπορεί να απευθυνθεί, αλλά δεν διαθέτει η επιχείρηση τις γνώσεις της εμπορευματοποίησης και δεν μπορεί να κατοχυρώσει αυτή την καινοτομία της, τότε ενεργοποιείται η επιχειρηματική επώαση. Η διαδικασία της επιχειρηματικής επώασης περιλαμβάνει διάφορα στάδια και ενεργοποιείται, είτε ολόκληρη είτε σταδιακά, με στόχο την παροχή υποστήριξης στους δυνητικά μελλοντικούς επιχειρηματίες για την ανάπτυξη της επιχειρηματικής τους ιδέας και την μεταμόρφωση της σε βιώσιμη επιχειρηματική δραστηριότητα. Τα προγράμματα επιχειρηματικής επώασης εστιάζουν σε ποικίλες επιχειρήσεις (τεχνολογίας, υπηρεσιών κ.α.)

Υπάρχουν τρία στάδια επιχειρηματικής επώασης (European Union Regional Policy, 2010, σ.6):

1. Επιχειρηματική προ-επώαση
2. Επιχειρηματική επώαση

3. Επιχειρηματική μετ-επώαση

- Πηγές χρηματοδότησης – κεφάλαιο ρίσκου (actors providing risk capital)
- Οργανισμοί που προωθούν την επιχειρηματικότητα και την καινοτομία (Business and innovation agencies)
- Πανεπιστήμια (Universities)
- Κέντρα καινοτομίας (Innovation centers)
- Συνεργατικοί χώροι (Co-working spaces)
- Επιστημονικά και τεχνολογικά πάρκα (Science and technology parks)

Άυλο οικοσύστημα

- Διαγωνισμοί επιχειρηματικότητας και καινοτομίας
- Δραστηριότητες και εκδηλώσεις για startup επιχειρήσεις
- Κοινωνικές ομάδες και οργανώσεις υποστήριξης επιχειρηματικότητας και καινοτομίας

Όλο το οικοσύστημα που προαναφέρθηκαν, όπως ο επιχειρηματίας, οι επενδυτές, οι τοπικοί ηγέτες, τα πανεπιστήμια και άλλοι εταίροι πρέπει να προωθούν ένα περιβάλλον ώριμο για την εκκίνηση των startup.

2.2 Υλικό οικοσύστημα

2.2.1 Θερμοκοιτίδες και προ-θερμοκοιτίδες

Πριν προχωρήσουμε στην ανάλυση των σταδίων επώασης πρέπει να αναφερθούμε στις προ-θερμοκοιτίδες και θερμοκοιτίδες και να αναλύσουμε ποια είναι οι διαφορές τους.

Οι θερμοκοιτίδες είναι προγράμματα που έχουν ως στόχο να οδηγήσουν τις startup επιχειρήσεις σε επιτυχή ανάπτυξη μέσα από μια πληθώρα υπηρεσιών και πόρων που προσφέρουν. Ουσιαστικά παρέχουν διευκολύνσεις σε νεοσύστατες επιχειρήσεις έχοντας ως προοπτική την ταχεία ανάπτυξη τους.

Με τον όρο θερμοκοιτίδα εννοείται ένας οργανισμός που έχει ως στόχο να οδηγήσει σε ταχεία ανάπτυξη και επιτυχία τις νεοσύστατες επιχειρήσεις παρέχοντας οικονομική βοήθεια, τεχνολογική βοήθεια, εξοπλισμό, δίκτυο επαφών και προμηθευτών, γραφεία, σύμβουλους κ.α.

Δεν υπάρχει κάποιος διεθνώς αποδεκτός ορισμός αλλά διάφοροι με αρκετές διαφοροποιήσεις ο καθένας από αυτούς, γι' αυτό θα παρουσιάσουμε μερικούς:

«Οι θερμοκοιτίδες επιχειρήσεων προσφέρουν ένα ελεγχόμενο περιβάλλον εργασίας στοχεύοντας στην καλλιέργεια νέων και αναδυόμενων επιχειρήσεων και αποσκοπούν στην δημιουργία ενός συλλογικού κλίματος για την κατάρτιση, υποστήριξη και ανάπτυξη επιτυχημένων μικρών επιχειρηματικών και κερδοφόρων επιχειρήσεων» (Lalkaka & Bishop, 1996, σ.8).

«Ο απώτερος στόχος των θερμοκοιτίδων είναι να υποστηρίξουν την γέννηση της επιχείρησης μέχρι να γίνουν βιώσιμες» (Lalkaka & Bishop, 1996).

Οι θερμοκοιτίδες συνήθως παρέχουν μια πληθώρα υπηρεσιών και πόρων οι οποίες είναι απαραίτητες για τις νεοϊδρυόμενες επιχειρήσεις αλλά για περιορισμένο χρονικό διάστημα συνήθως 6 έως 18 μήνες. Όμως κάποιες επιχειρήσεις μπορεί να μείνουν μέσα στο περιβάλλον αυτό μέχρι και 2 χρόνια, συνήθως δεν υπερβαίνουν τα δύο έτη, αυτό εξαρτάται καθαρά από την φύση της εταιρίας, την θερμοκοιτίδα και των απαιτήσεων του προϊόντος που έχει αναπτυχθεί. Η κάθε μία θερμοκοιτίδα έχει και διαφορετικό επίπεδο παροχής υπηρεσιών και πόρων το οποίο εξαρτάται και από τους τύπους των επιχειρήσεων που στοχεύει.

Οι υπηρεσίες που παρέχονται συνήθως από τις θερμοκοιτίδες:

- ❖ Χρηματοδότηση. – Παρέχουν χρηματοδότηση, είναι μία από τις βασικές και πιο σημαντικές υπηρεσίες που παρέχει η θερμοκοιτίδα.
- ❖ Χώρο και εξοπλισμό. - όπως γραφεία, χώροι συνεδριάσεων, τηλεφωνικές συσκευές, επιπλωμένους χώρους, ηλεκτρονικούς υπολογιστές, φωτοτυπικό, internet)
- ❖ Γραμματειακή και συμβουλευτική υποστήριξη
- ❖ Νομικές –Φοροτεχνικές –Λογιστικές και διοικητικές υπηρεσίες. – Οι θερμοκοιτίδες αναλαμβάνουν τις διαδικασίες για την νομική ίδρυση της startup ως εταιρίας τα λογιστικά και φοροτεχνικά θέματα και βοηθούν στην εύρεση προσωπικού.
- ❖ Δικαιώματα πνευματικής ιδιοκτησίας. Συμβάλουν στην κατοχύρωση δικαιώματος πνευματικής ιδιοκτησίας για όσες επιχειρήσεις στηρίζονται σε καινοτομικά προϊόντα ή υπηρεσίες, καθώς η κατοχύρωση πατέντας έχει ιδιαίτερα υψηλό κόστος.
- ❖ Δίκτυο επαφών και προμηθευτών (Networking and clustering)

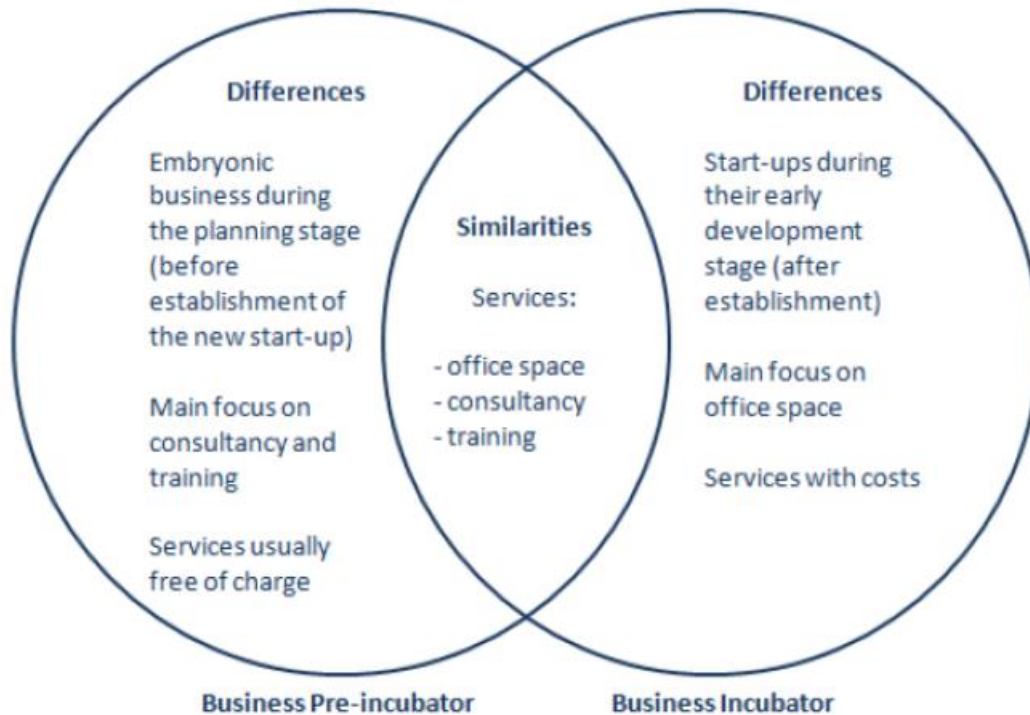
- ❖ Μεντορική και εκπαίδευση (Mentoring and coaching). Οι θερμοκοιτίδες διαθέτουν σύμβουλους οι οποίοι βοηθούν στην επίλυση καθημερινών προβλημάτων αλλά και οι ίδιοι ελέγχουν την πορεία ωρίμανσης την επιχείρησης.

Με βάση την βιβλιογραφία θα μπορούσαμε να καταλήξουμε ότι οι θερμοκοιτίδες δεν προσφέρουν μόνο φυσικό χώρο αλλά και υπηρεσίες, όπως πρόσβαση σε επαγγελματικά δίκτυα, παροχή συμβούλων και πάντα έχοντας στόχο την ίδρυση και ανάπτυξη μιας νεοσύστατης επιχείρησης για να μπορέσει να σταθεί στα πόδια της και να διεκδικήσει μεγαλύτερα κεφάλαια επένδυσης.

Οι θερμοκοιτίδες γι' αυτές τους τις υπηρεσίες ως αντάλλαγμα ζητούν ένα ποσοστό από το μετοχικό κεφάλαιο της επιχείρησης ή πληρωμές, αλλιώς γίνεται ένας μικτός διακανονισμός (Ταλιώρης & Μηλιώνη, 2012)

Οι υπηρεσίες που παρέχονται από τις προ-θερμοκοιτίδες:

- ❖ Χώροι γραφείου
- ❖ Υπηρεσίες διαμόρφωσης επιχειρηματικού σχεδίου
- ❖ Κοινόχρηστες επιχειρηματικές υπηρεσίες
- ❖ Επιχειρηματική υποστήριξη
- ❖ Εκπαίδευση
- ❖ Οικονομική υποστήριξη
- ❖ Διασύνδεση με επαγγελματικό κύκλο
- ❖ Προσωπική καθοδήγηση των υποψηφίων, παροχή συμβούλων
- ❖ Παρέχουν στρατηγικές περιορισμού του ρίσκου αποτυχίας, τόσο για τα μέλη της προ-θερμοκοιτίδας όσο και για τους επιχειρηματίες.
- ❖ Κοινόχρηστες εγκαταστάσεις, όπως υποδομές τηλεπικοινωνιών, πληροφοριών και τεχνολογίας, χώρους συσκέψεων, εργαστηριακούς χώρους.
- ❖ Δυνατότητα δοκιμών των επιχειρηματικών ιδεών στην πραγματική αγορά
- ❖ Υποστήριξη σε θέματα γραφειοκρατίας, όπως η ίδρυση νέας επιχείρησης και η κατοχύρωση πνευματικών δικαιωμάτων.



Εικόνα 3 Ομοιότητες και διαφορές των προ-θερμοκοιτίδων και θερμοκοιτίδων (Small Innovative Business Support Network, 2012)

Όπως παρατηρείται υπάρχουν πολλές κοινές παροχές που προσφέρουν τόσο οι προ-θερμοκοιτίδες όσο και οι θερμοκοιτίδες. Όμως η κύρια διαφορά ανάμεσα στην επιχειρηματική θερμοκοιτίδα και την επιχειρηματική προ-θερμοκοιτίδα ορίζεται συνήθως από το στάδιο ανάπτυξης στο οποίο βρίσκονται οι επωαζόμενες επιχειρήσεις. Οι προ-θερμοκοιτίδες υποστηρίζουν επιχειρηματικά project που βρίσκονται στο αρχικό στάδιο σχεδίασης που δεν έχουν ακόμα προχωρήσει σε σχεδιασμό του business plan τους και στην ίδρυση επιχείρησης, ενώ οι θερμοκοιτίδες υποστηρίζουν επιχειρήσεις που βρίσκονται ήδη στο πρώτο στάδιο ανάπτυξης τους και μπορούν να βγουν με την βοήθεια τους στην αγορά.

Προϋποθέσεις ένταξης μιας εταιρίας σε μία θερμοκοιτίδα:

Αρχικά οι υποψήφιες εταιρίες ή οι ερευνητές καταθέτουν τα σχέδια τους, τα οποία εξετάζονται λεπτομερώς από τις θερμοκοιτίδες. Αυτές οι ίδιες επιλέγουν τις επιχειρηματικές ιδέες μέσω αξιολογήσεων και επιτρέπουν να συνεχίσουν οι ιδέες που πιστεύουν ότι θα επιτύχουν. Συνήθως οι ιδέες που έχουν μεγαλύτερο ποσοστό ένταξης σε μία θερμοκοιτίδα είναι από τους τομείς της νέας τεχνολογίας (βιοτεχνολογία, πληροφορική - εφαρμογές, επικοινωνία, γενετική κ.α.)

Για την ένταξη μίας εταιρείας είναι κατά κύριο λόγο εξετάζονται :

1. Τα προσόντα της διοικητικής ομάδας (στοιχεία του χαρακτήρα), όπως η εμπειρία, η αφοσίωση, τα ηγετικά προσόντα κ.α.
2. Το επιχειρηματικό σχέδιο (όπου πρέπει να αναλύεται λεπτομερώς τα προϊόντα ή υπηρεσίες που θα αναπτύξει η νεοσύστατη επιχείρηση, η ανάγκη της αγοράς, η βιωσιμότητα και η δυνατότητα υλοποίησης του επιχειρηματικού σχεδίου, το κεφάλαιο κίνησης και επενδυτικές ανάγκες, εάν μπορεί να γίνει

επέκτασης σε άλλες αγορές, η ύπαρξη ή όχι ανταγωνισμού, τα εμπόδια στην είσοδο αγοράς, οι ενδεχόμενες συνεργασίες, το κόστος των απαιτούμενων δραστηριοτήτων όπως η προώθηση, το προτεινόμενο χρονοδιάγραμμα, οι επιχειρηματικοί κίνδυνοι).

3. Τέλος, άλλα επενδυτικά - χρηματοοικονομικά κριτήρια (όπως τι ανάγκη έχουν για χρηματοδότηση, το στάδιο της επένδυσης, η διαθεσιμότητα των μελών της διοικητικής ομάδας για υποστήριξη της εταιρείας) (Ταλιούρης & Μηλιώνη, 2012).

Η αποστολή όμως όλων των θερμοκοιτίδων είναι να επιταχύνει την ανάπτυξη της επιχείρησης σε τέτοιο βαθμό ώστε να είναι ικανή να προσελκύσει και άλλες μορφές χρηματοδότησης και να σταθεροποιηθεί στην αγορά.

2.2.2 Επιχειρηματική επώαση

Το στάδιο της προ-επώασης:

Είναι μια διαδικασία υποστήριξης που περιλαμβάνει όλες εκείνες τις δραστηριότητες που είναι απαραίτητες για να οδηγήσει στην επιτυχή εκκίνηση ενός επιχειρηματικού project και όλες αυτές οι υπηρεσίες προσφέρονται από την προ-θερμοκοιτίδα. Ο χρόνος που διαρκεί το στάδιο της προ-επώασης είναι σύντομος και γι' αυτό ονομάζεται και χρόνος επιτήρησης (Dickson, 2004). Η προ-επώαση μπορεί να διαρκέσει από μερικούς μήνες έως μερικά χρόνια, ανάλογα με την προ-θερμοκοιτίδα.

Οι περισσότερες πανεπιστημιακές θερμοκοιτίδες είναι προ-θερμοκοιτίδες.

Οι προ-θερμοκοιτίδες θεωρούνται απαραίτητος οργανισμός για την γεφύρωση του χάσματος που υφίσταται μεταξύ των πανεπιστημιακών ιδρυμάτων και των επιχειρηματικών θερμοκοιτίδων, με στόχο την εξάλειψη των διάφορων εμποδίων της διαδικασίας για τους δυνητικά μελλοντικούς επιχειρηματίες.

Στους υποψήφιους συμμετέχοντες των προ-θερμοκοιτίδων ανήκουν οι φοιτητές, οι απόφοιτοι και οι ερευνητές των ακαδημαϊκών ιδρυμάτων. Οι προ-θερμοκοιτίδες αντιμετωπίζουν τα προβλήματα που συνήθως συναντούν τα μέλη της ακαδημαϊκής κοινότητας στον επιχειρηματικό χώρο, όπως οι ανεπαρκείς οικονομικές γνώσεις, οι άγνωστες προοπτικές επιτυχίας των αναπτυσσόμενων προϊόντων και υπηρεσιών στην αγορά, το υψηλό οικονομικό ρίσκο, η έλλειψη προσωπικών επιχειρηματικών δεξιοτήτων και η άγνοια της αξίας των πνευματικών δικαιωμάτων. Το καινοτομικό χαρακτηριστικό των προ-θερμοκοιτίδων είναι ότι τα μέλη της ακαδημαϊκής κοινότητας έχουν την ευκαιρία να δοκιμάσουν την επιχειρηματική τους ιδέα και να αποκτήσουν επιχειρηματική εμπειρία, χωρίς να έχουν δική τους επιχείρηση. (European Union Regional Policy, 2010):

Το στάδιο της επώασης.

Στην επώαση οι θερμοκοιτίδες στηρίζουν επιχειρήσεις που έχουν αναπτυχθεί στο στάδιο της ανάπτυξης, συγκεκριμένα στο στάδιο αυτό ιδρύεται η επιχείρηση νομικά και υλικά. Η διάρκεια ποικίλει και μπορεί να φτάσει συνήθως έως 3 χρόνια. Σε αυτό το στάδιο γίνεται εμφανές εάν η startup μπορεί να εξελιχθεί και να λειτουργήσει αυτόνομα και να ενσωματωθεί στην αγορά, σε αυτό βοηθάνε και οι θερμοκοιτίδες προσφέροντάς στρατηγικές εξόδους. (European Union Regional Policy, 2010).

Το στάδιο της μετά-επώασης.

Περιλαμβάνει τις δραστηριότητες οι οποίες είναι απαραίτητες για τις startup επιχειρήσεις για να λειτουργήσουν αυτόνομα. Στο στάδιο αυτό η επιχείρηση εγκαταλείπει τη θερμοκοιτίδα. Παρόλ' αυτά, διάφορες υπηρεσίες μπορεί ακόμα να είναι απαραίτητες για την επιχείρηση. Οι οργανισμοί που παρέχουν αυτές τις υπηρεσίες στο στάδιο της μετά-επώασης ονομάζονται επιταχυντές (accelerators) (European Union Regional Policy, 2010)

2.2.3 Επιταχυντές (Accelerators)

Οι επιχειρηματικοί επιταχυντές, οι οποίοι δραστηριοποιούνται στο στάδιο της μετά-επώασης, θα βοηθήσουν τις επιχειρήσεις να οικοδομήσουν τα αρχικά προϊόντα/υπηρεσίες τους, να τα προωθήσουν, να εντοπίσουν κατηγορίες πελατών και εργαζομένων.

Παρακάτω παρουσιάζονται τα βασικά χαρακτηριστικά των επιταχυντών όπως αναφέρονται στην βιβλιογραφία (Miller and Bound, 2011, Cohen and Hochberg, 2014, Pauwels et al., 2015):

1. Αίτηση συμμετοχής, η οποία είναι ανοιχτή σε όλους, αλλά ιδιαίτερα ανταγωνιστική.
Τα προγράμματα επιταχυντή έχουν ελαττώσει την γραφειοκρατία στο ελάχιστο δυνατό. Αίτηση για συμμετοχή σε ένα τέτοιο πρόγραμμα μπορεί να κάνει οποιοσδήποτε επιθυμεί από όλο τον κόσμο μέσω του ίντερνετ και της ηλεκτρονικής του πλατφόρμας. Συνήθως η αίτηση έχει την μορφή μίας σελίδας γιατί αυτό που επιθυμούν οι επιχειρηματικοί επιταχυντές είναι να δουν περισσότερο εάν μπορεί η ιδέα της startup να επιτύχει γρήγορη εκκίνηση. Τα προγράμματα είναι άκρως επιλεκτικά, χρησιμοποιώντας την κρίση εμπειρογνομόνων για να επιλέξουν τις ομάδες με την μεγαλύτερη υπόσχεση. Οι επιταχυντές μπορούν να υποστηρίξουν όσες νέες εταιρίες τους επιτρέπει το μέγεθος των χώρων, γραφείων και ο αριθμός των συμβούλων και επιχειρηματιών που έχουν στην διάθεσή τους (Miller and Bound, 2011, σ 9). Για κάποιους επιταχυντές υπάρχει ένα όριο στον αριθμό των νέων εταιριών που μπορεί να υποστηρίξουν σε κάθε ομάδα με βάση το μέγεθος του χώρου γραφείων που έχουν στη διάθεσή τους ή τον αριθμό των συμβούλων και των επιχειρησιακών τους δυνατοτήτων γενικά.
2. Χρονικά περιορισμένη υποστήριξη (3 με 6 μήνες).
Οι επιταχυντές έχουν δημιουργήσει ένα δίκτυο υψηλής ποιότητας με μέντορες και γι' αυτό έχουν την δυνατότητα να προσφέρουν ένα εντατικό και σύντομο πρόγραμμα εκπαίδευσης και καθοδήγησης με στόχο να μειωθεί η εξάρτηση των startup από τους επιταχυντές και να οδηγηθούν σε ταχύτερη ανάπτυξη και να λειτουργούν αυτόνομα (Cohen and Hochberg, 2014). Η καθοδήγηση των startup επιχειρήσεων επιτυγχάνεται με συχνή επαφή με έμπειρους ιδρυτές άλλων startup, επενδυτές κ.α., ο οποίοι μεταλαμπαδεύουν τις εμπειρίες τους, τα εμπόδια που αντιμετώπισαν κ.α.
3. Πιθανή προσφορά προκαταβολικής επένδυσης κεφαλαίου συνήθως με αντάλλαγμα μετοχικό κεφάλαιο (5 – 10 %).
Η επένδυση που παρέχεται από τα προγράμματα επιταχυντή διαφέρει, καθώς ο τελευταίος έχει υπολογίσει πόσα χρήματα θα χρειαστεί ο ιδρυτής για την λειτουργία του κατά την διάρκεια που συμμετέχει στο πρόγραμμα του επιταχυντή και τα χρήματα που θα χρειαστεί για λίγο καιρό μετά που θα σταματήσει από το πρόγραμμα. Τα προγράμματα συνήθως παρέχουν ένα ελάχιστο ποσό των 10.000 δολαρίων και κατ' ανώτατο όριο το ποσό των 50.000 δολαρίων επένδυσης κατά τη διάρκεια των τριών πρώτων μηνών. Αυτή η επένδυση μπορεί να έχει την μορφή μετατρέψιμου χρήματος ή καθαρά διάθεσης (Miller and Bound, 2011, σ 9).

4. Αναλαμβάνουν ομάδες ή τάξεις startup επιχειρήσεων και όχι ατομικές επιχειρήσεις.
Ο επιταχυντής Y Combinator αναφέρει ότι "Η εκκίνηση είναι πάρα πολύ δουλειά για ένα άτομο" (Miller and Bound, 2011, σ 9). Τα περισσότερα προγράμματα επιταχυντή δεν θα αναλάβουν μόνο έναν ιδρυτή (σε πολύ σπάνιες περιπτώσεις). Το πιο σύνηθες είναι να αναλάβουν μικρές ομάδες έως τεσσάρων ατόμων και όχι μεγαλύτερες από αυτές, γιατί οι επενδύσεις που θα απαιτηθούν για μεγαλύτερες ομάδες είναι λογικό να είναι μεγαλύτερες. (Miller and Bound, 2011, σ 9).
5. Περιοδική αποφοίτηση με εκδηλώσεις όπως μέρα επίδειξης (demo day) / μέρα επενδυτή.

Με βάση την βιβλιογραφία καταλήγουμε ότι οι επιταχυντές είναι ένα πρόγραμμα ορισμένου χρόνου, που εστιάζει σε μικρές ομάδες, περιλαμβάνει καθοδήγηση και εκπαίδευση, που κορυφώνεται σε μια δημόσια εκδήλωση ή demo day (ημέρα επίδειξης).

Κάποιοι επιταχυντές είναι κερδοσκοπικές και άλλοι μη-κερδοσκοπικές οργανώσεις. Η Isabelle μας παραπέμπει στον Knor που υποστηρίζει ότι κατά κύριο λόγο οι επιταχυντές είναι κερδοσκοπικές οργανώσεις με σκοπό να προσφέρουν την απόδοση της επένδυσης στους χορηγούς τους και γι αυτό και προχωράνε σε γρήγορη δοκιμή των επιχειρηματικών ιδεών και συνήθως επικεντρώνονται σε εφαρμογές κινητών τηλεφώνων ή σε παρόμοιους τομείς (Isabelle, 2013, σ.18). Ενώ διαφέρουν στην διάρκεια του προγράμματος, στον μισθό, στη διάρκεια καθοδήγησης και εκπαιδευτικών προγραμμάτων, στη διαθεσιμότητα του χώρου εργασίας, μερικές είναι συνδεδεμένες με venture capital, με ομάδες αγγέλων ενώ άλλες είναι με εταιρίες ή με πανεπιστήμια ή τοπικές κυβερνήσεις ή μη κυβερνητικές οργανώσεις (Cohen and Hochberg, 2014, σ.5).

Ο πρώτος επιταχυντής ήταν ο Y Combinator που ιδρύθηκε το 2005 από τον Paul Graham στο Cambridge και μετακόμισε στο Silicon Valley και το 2007 ιδρύθηκε ο επιταχυντής Techstars από τους David Cohen και Brad Feld και οι περισσότεροι είναι βασισμένοι και σχεδιασμένοι σύμφωνα με αυτούς. Ο Y Combinator χρηματοδοτεί ετησίως 2 startup επιχειρήσεις οι οποίες πρέπει να μετακομίσουν στις εγκαταστάσεις του αλλά μπορούν να δουλεύουν σε δικό τους γραφείο και το πρόγραμμα έχει διάρκεια 3 μήνες. Κάθε εβδομάδα πραγματοποιούνται συναντήσεις και μπορούν να κανονίζουν συναντήσεις προσωπικές με την ομάδα του επιταχυντή αλλά και με τους μέντορες. Και η διαφορά με το πρόγραμμα του Techstars είναι ότι οι ομάδες είναι πιο μικρές και υπάρχει πιο συστηματική επαφή με τους μέντορες. Σήμερα ο αριθμός των επιταχυντών ξεπερνάει τους 2000 και εκτείνονται σε 6 ηπείρους και ο αριθμός τους μεγαλώνει συνεχώς (Cohen and Hochberg, 2014, σ.2)

Παρακάτω αναλύονται τα στοιχεία δομής του προγράμματος επιτάχυνσης (European Union Regional Policy, 2010):

➤ Στρατηγική εστίαση. Το πρώτο στοιχείο δομής του προγράμματος επιτάχυνσης αποτελεί η στρατηγική εστίαση. Ανάλογα με την προέλευση της χρηματοδότησης, ο επιταχυντής έχει και διαφορετικούς στόχους. Όπως είναι φυσικό είναι πιο απαιτητικό όταν η χρηματοδότηση προέρχεται από τον ιδιωτικό τομέα. Η γεωγραφική εστίαση των επιταχυντών ποικίλει, επίσης. Τα προγράμματα μπορεί να έχουν είτε πολύ συγκεκριμένη τοπική γεωγραφική εστίαση, είτε να δραστηριοποιούνται παγκοσμίως.

➤ □ Διαδικασία επιλογής και κριτήρια. Το σημαντικότερο στάδιο είναι η επιλογή των startup επιχειρήσεων. Οι λόγοι και ο τρόπος επιλογής των επιταχυντών διαφέρουν. Όλοι έχουν μειώσει την γραφειοκρατία και οι αιτήσεις γίνονται ηλεκτρονικά. Συνήθως γίνεται μια ανοικτή πρόσκληση και επιλέγουν τους υποψηφίους σε ομάδες. Στη συνέχεια ακολουθεί μια τυποποιημένη διαδικασία επιλογής, στην οποία συμμετέχουν συνήθως και οι μέτοχοι του επιταχυντή. Ατομικοί ιδρυτές επιλέγονται κατ' εξαίρεση, επίσης ορισμένοι επιταχυντές βοηθούν ιδρυτές στην εύρεση και στο σχηματισμό επιχειρηματικής ομάδας.

➤ □ Πακέτο προγράμματος. Το δεύτερο στοιχείο δομής είναι το λεγόμενο πακέτο προγράμματος, το οποίο αποτελείται από ένα τυποποιημένο πρόγραμμα ασκήσεων και ένα πακέτο συμβουλευτικό. Πιο συγκεκριμένα το πακέτο περιλαμβάνει:

-Ένα πρόγραμμα εκπαίδευσης από το οποίο περνούν όλες οι startup επιχειρήσεις. Το πρόγραμμα καλύπτει μια πληθώρα θεμάτων όπως οικονομικά, σχεδίαση, δημόσιες σχέσεις, μάρκετινγκ και νομική υποστήριξη.

-Ένα σύνολο εκδηλώσεων, όπως εργαστήρια ειδικών (expert workshops) και ομιλίες, σε αυτό το σημείο μπορεί να συνεργαστεί με Άγγελους επενδυτές.

-Ωρες γραφείου. Με αυτό το τρόπο προγραμματίζουν συναντήσεις οι ομάδες με τους ιδρυτές ή συνεργάτες του επιταχυντή. Μέσα από αυτές τις συχνές συναντήσεις με τη διοικητική ομάδα του επιταχυντή δημιουργείται κλίμα αμοιβαίας εμπιστοσύνης.

-Δείπνα όπως εφαρμόζει ο επιταχυντής YCombinator στα οποία η κάθε ομάδα συζητάει για την πορεία της, τις επιτυχίες της και αποτυχίες της. Με αυτό το τρόπο βοηθούν η μία την άλλη και η κάθε ομάδα γίνεται πιο ισχυρή, όμως πάντα υπάρχει ο ανταγωνισμός και πρέπει να εμφανίζουν πρόοδο.

-Μέρες επίδειξης – Demo days. Οι ημερήσιες αυτές εκδηλώσεις μπορεί να είναι επικεντρωμένες τόσο στους πελάτες όσο και στους επενδυτές. Σε αυτό το στάδιο τους δίνεται η δυνατότητα να προσελκύσουν αρκετούς επενδυτές.

-Κοινή τοποθεσία (co-location) όσον αφορά στον κοινό χώρο γραφείων, που ενθαρρύνει την ομαδική εκμάθηση και τη συνεργασία.

➤ □ Δομή χρηματοδότησης. Η χρηματοδότηση των επιταχυντών πραγματοποιείται από μετόχους (επενδυτές, επιχειρήσεις και δημόσιους φορείς). Ενώ η χρηματοδότηση των startup επιχειρήσεων από τους επιταχυντές είναι συνήθως αρκετά μικρή, καθώς το κεφάλαιο χρηματοδότησης που προσφέρουν είναι της τάξεως των 16.000€ έως 30.000€, αποκτούν σε αντάλλαγμα το 5% έως 15% των μετοχών των νεοσύστατων επιχειρήσεων (Cohen και Hochberg, 2014).

Υποστήριξη αποφοίτων.

Οι επιταχυντές δίνουν ιδιαίτερη έμφαση το δίκτυο των αποφοίτων τους και αποσκοπούν σε μια στενή επαφή και επικοινωνία μαζί τους, καθώς μπορεί να αποτελέσει μια πολύ καλή πηγή επενδυτών, μεντόρων γιατί είναι πολύ πιθανόν, όσοι απόφοιτοι έχουν επιτύχει να επιβιώσουν, να επενδύσουν στον οργανισμό που τους βοήθησε στο πρώιμο στάδιο τους. Γι' αυτό το σκοπό συχνά διοργανώνουν εκδηλώσεις για να διατηρήσουν επαφές με τους απόφοιτους αλλά και να μεταλαμπαδεύουν τις εμπειρίες τους οι παλιοί στους νέους συμμετέχοντες (Pauwels et. al., 2015).

2.3 Πηγές και τρόποι χρηματοδότησης.

Ένα από τα πιο κρίσιμα ζητήματα για μία επιχείρηση αποτελεί η αναζήτηση χρηματοδότησης πόσο μάλλον για το οικοσύστημα των startup επιχειρήσεων, που είναι μια συστηματική διαδικασία γι' αυτές. Οι επενδυτές στοχεύουν σε επιχειρήσεις με χαμηλό κόστος εκκίνησης, υψηλές αποδόσεις και προοπτικές μεγέθυνσης και γι' αυτό τον λόγο υπάρχει μεγάλο ενδιαφέρον των επενδυτών προς τις startup επιχειρήσεις. «Μια έρευνα των Korostelevae και Mickiewicz (2010) απέδειξε ότι η παγκοσμιοποίηση και η ελευθέρωση του χρηματοπιστωτικού τομέα επηρεάζει τη συνολική χρηματοοικονομική επένδυση σε νεοσύστατες επιχειρήσεις, χρησιμοποιώντας είτε εξωτερικές είτε εσωτερικές πηγές χρηματοδότησης» (Klacmer Calora & Horvat & Lalic, 2014, σ20).

Ανάλογα με τον κύκλο ζωής της startup επιχείρησης καθορίζεται ποια χρηματοδότηση πρέπει να χρησιμοποιηθεί, αλλά και για πόσο χρονικό διάστημα.

Ο κύκλος ζωής της επιχείρησης διακρίνεται σε 4 στάδια:

1.Στάδιο γέννησης ή εκκίνησης:

Ο επιχειρηματίας βρίσκεται στο στάδιο που προσπαθεί να μετατρέψει μια ιδέα σε επιχείρηση και η πιο κατάλληλη μορφή χρηματοδότησης αποτελεί η χρηματοδότηση σποράς. Ο κίνδυνος αποτυχίας και αδυναμίας συνέχισης είναι πολύ μεγάλος.

2.Στάδιο ανάπτυξης:

Όσες startup επιχειρήσεις καταφέρουν να επιβιώσουν περνάνε στο επόμενο στάδιο, το στάδιο της ανάπτυξης καθώς εμφανίζει έσοδα αλλά χωρίς να είναι κερδοφόρα, μέχρι να μπορεί να δημιουργήσει υψηλή αξία για να προσελκύσει μελλοντική χρηματοδότηση. Οι πιο πιθανοί τρόποι χρηματοδότησης, είναι η χρηματοδότηση που προέρχεται από τα λεγόμενα Venture Capital, τις τράπεζες και τους επιχειρηματικούς αγγέλους.

3.Στάδιο ωριμότητας:

Ο κίνδυνος μειώνεται και τα έσοδα της εμφανίζουν μια σταθερή ανάπτυξη.

4.Στάδιο πτώσης ή αναγέννησης

Αποτελεί το τελευταίο στάδιο της επιχείρησης και σε αυτό το σημείο είναι σε θέση να επιλέξει την μορφή εξόδου της.

Τα στάδια χρηματοδότησης είναι συνδεδεμένα με το κύκλο ζωής της επιχείρησης.

Παρακάτω παρουσιάζονται τα στάδια χρηματοδότησης:

Χρηματοδότηση σποράς:

Αρχικά η startup επιχείρηση βρίσκεται σε επίπεδο σύλληψης της ιδέας, δεν έχει διαμορφώσει ακόμα το προϊόν ή την υπηρεσία της. Επομένως θα χρειαστεί χρήματα για την ίδρυση της, για νομικά ζητήματα, να διεξάγει έρευνες, να κατοχυρώσει πατέντες κ.α. Ο πιο πιθανός τρόπος χρηματοδότησης είναι η χρηματοδότηση σποράς. Η διαδικασία αυτή διαρκεί 3 έως 6 μήνες, όπου οι πιο πιθανοί τρόποι χρηματοδότησης είναι η χρηματοδότηση από ίδια κεφάλαια όπως αποταμιεύσεις (αυτοχρηματοδότηση-bootstrapping), μετατροπή του ανθρώπινου κεφαλαίου σε οικονομικό κεφάλαιο (Lahm&Little, 2005, σ2), από την οικογένεια και φίλους οι οποίοι στην βιβλιογραφία ονομάζονται "αφελείς" γιατί λόγω συναισθηματικής σχέσης επενδύουν τα χρήματα τους ενώ το μεγαλύτερο ποσοστό των startup επιχειρήσεων αποτυγχάνουν στα 3 πρώτα χρόνια.

Χρηματοδότηση εκκίνησης:

Στην συνέχεια ακολουθεί το στάδιο εκκίνησης, στο οποίο χρειάζεται χρήματα για να επιβιώσει για μια περίοδο ανάπτυξης. Αυτό το στάδιο αποτελεί την γέφυρα που ενώνει και καλύπτει το κενό στη χρηματοδότηση από φίλους και συγγενείς. Ο πιο πιθανός τρόπος χρηματοδότησης είναι η χρηματοδότηση εκκίνησης η οποία προέρχονται από τους επιχειρηματικούς αγγέλους, μικρά επιχειρηματικά κέντρα, χρηματοδότηση από το κοινό. Η όλη διαδικασία διαρκεί 6-12 μήνες. Η επιβίωση σε αυτό το στάδιο και η μετάβαση στο επόμενο έχει μεγάλο ποσοστό αποτυχίας.

Χρηματοδότηση 1ου σταδίου:

Όσες επιχειρήσεις κατάφεραν να επιβιώσουν και να ολοκληρώσουν το στάδιο της ανάπτυξης μεταβαίνουν στο επόμενο στάδιο χρηματοδότησης, το οποίο αποτελεί και ένα από τα πιο σημαντικά, καθώς ορίζει την πορεία των νέων εταιρειών. Σε αυτό το στάδιο η επιχείρηση έχει έσοδα, χωρίς να εμφανίζει ακόμα κέρδη³ με αποτέλεσμα να υπάρχει η ανάγκη για χρηματοδότηση για να αρχίσει τη μαζική παραγωγή, την ανάπτυξη των πωλήσεων, να διαμορφώσει το σύστημα διανομής και μείωσης του κόστους. Τα κεφάλαια σε αυτό το στάδιο προσφέρονται από εξωτερικού επενδυτές με ανταλλάγματα. Το στάδιο συνήθως διαρκεί 16 έως 24 μήνες.

Χρηματοδότηση 2^{ου} σταδίου:

Ο δεύτερος γύρος χρηματοδότησης πραγματοποιείται όταν οι startup επιχειρήσεις πρέπει να επεκτείνουν τις βασικές δραστηριότητες ή λειτουργίες τους. Σε αυτό το στάδιο υπάρχει άμεση σχέση μεταξύ ανάπτυξης και αγοράς. Σε πρώτη φάση η ανάπτυξη των πωλήσεων είναι εμφανής και τα έσοδα από αυτές καλύπτουν τα έξοδά της. Όμως αρχίζουν να μειώνονται τα κέρδη και να έχει ανάγκη για νέο γύρο χρηματοδότησης που θα τον χρησιμοποιήσει για την ανάπτυξη σε όλους τους τομείς, γιατί οι χρηματοοικονομικές της ανάγκες έχουν αυξηθεί. Οι επενδυτές σε αυτό το στάδιο θα επενδύσουν πολύ περισσότερα χρήματα από ότι στον πρώτο γύρο, καθώς η επιχείρηση αποτιμάται υψηλότερα και γι' αυτό και τα ανταλλάγματα είναι υψηλότερα.

Ενδιάμεση χρηματοδότηση:

Όταν η startup επιχείρηση βρίσκεται σε προχωρημένο στάδιο και υπάρχει ανάγκη χρηματοδότησης των δαπανών μάρκετινγκ, για έργα επέκτασης και για τη βελτίωση των προϊόντων και υπηρεσιών της επιχείρησης, τότε εφαρμόζεται η χρηματοδότηση ενδιάμεσου σταδίου, ενώ ταυτόχρονα αποτελεί έναν τρόπο για να ετοιμαστεί η επιχείρηση για την έξοδο της στις αγορές. Η χρηματοδότηση προέρχεται από εταιρίες επιχειρηματικών κεφαλαίων, εμπορικές τράπεζες και τράπεζες επενδύσεων και κατά κύριο λόγο αποπληρώνονται από τα κέρδη που θα προκύψουν μετά από την είσοδο της στο χρηματιστήριο.

Παρακάτω ακολουθεί μια ανάλυση των διάφορων πηγών χρηματοδότησης των startups:

➤ □ Ίδια κεφάλαια (ιδιοκτήτης – οικογένεια – φίλοι)

Στο στάδιο της εκκίνησης αποτελεί τη πιο διαδεδομένη πηγή χρηματοδότησης και ταυτίζεται με τη χρηματοδότηση σποράς, καθώς η επιχείρηση σε αυτή την φάση δεν

³<http://www.investopedia.com/terms/s/seriesa.asp>

μπορεί να προσελκύσει πολλούς από τους μηχανισμούς που επενδύουν σε υφιστάμενες επιχειρήσεις, κυρίως λόγω έλλειψης πληροφόρησης για τις δραστηριότητες της επιχείρησης (Klacmer Calora & Horvat & Lalic, 2014, σ 22). Η χρηματοδότηση προέρχεται από τον ίδιο τον ιδιοκτήτη, από το φιλικό και οικογενειακό περιβάλλον (οι αφελείς όπως χαρακτηρίζονται από την βιβλιογραφία καθώς επενδύουν τα χρήματα τους χωρίς να γνωρίζουν το ποσοστό επιτυχίας του εγχειρήματος) οι οποίοι επενδύουν τα χρήματα τους είτε ως μορφή άτοκων δανείων αλλά ακόμα και ως δωρεές. Το πλεονέκτημα αυτής της προσέγγισης είναι ότι ο ιδιοκτήτης κατέχει τον πλήρη έλεγχο της εταιρίας του. Όμως ένα τεράστιο μειονέκτημα είναι ότι δεν έχει την υποστήριξη που θα μπορούσαν να του παρέχουν οι έμπειροι μηχανισμοί (επιχειρηματικοί σύμβουλοι και συνεργάτες).

➤ □ Μικρά επιχειρηματικά κέντρα. Στο στάδιο της εκκίνησης μία άλλη πηγή χρηματοδότησης είναι μέσω των επιχειρηματικών κέντρων. Τα κέντρα αυτά παρέχουν τόσο νομικές και συμβουλευτικές υπηρεσίες, χρήματα για την έναρξη της επιχείρησης και δάνεια σε νεοσύστατες startup επιχειρήσεις με ελάχιστους τόκους. Τα επιχειρηματικά κέντρα, τα οποία διοικούνται από το δημόσιο τομέα, προωθούν την καινοτομία και την δημιουργία νέων θέσεων εργασίας. Το πλεονέκτημα αυτού του τρόπου χρηματοδότησης είναι τα ίδια με αυτά της χρηματοδότησης των ιδίων κεφαλαίων καθώς και στους δύο τρόπους ο επιχειρηματίας διατηρεί τον έλεγχο της εταιρίας του. Το επιχειρηματικό κέντρο απαιτεί ένα ποσοστό της χρηματοδότησης να προέρχεται από ίδια κεφάλαια (10 – 15 %), καθώς και από τραπεζικό δάνειο, ώστε το κέντρο να μην επωμίζεται το σύνολο του ρίσκου.

➤ Χρηματοδότηση από το κοινό (Crowdfunding).

Η Χρηματοδότηση από το κοινό αποτελεί μία νέα διαδεδομένη μέθοδος για την εύρεση κεφαλαίων και συνήθως πραγματοποιείται μέσω διαδικτύου. Αποτελεί μια πρωταρχική ενέργεια αναζήτησης κεφαλαίων, ενώ η επιχείρηση βρίσκεται στο στάδιο εκκίνησης και έχει ήδη λάβει χρηματοδότηση από ίδια κεφάλαια- φίλους, συγγενείς, παρόλα αυτά επιζητεί και άλλη χρηματοδότηση για να καταφέρει να επιβιώσει στην περίοδο ανάπτυξης. Όμως είναι αδύνατον να προσελκύσει επενδυτές σε αυτό το πρώιμο στάδιο και γι' αυτό τον λόγο μια πηγή χρηματοδότησης αποτελεί η χρηματοδότηση από το κοινό, κυρίως μέσω του διαδικτύου με τη μορφή είτε δωρεάς είτε με τη μορφή μελλοντικού ανταλλάγματος όπως μετοχικό κεφάλαιο είτε με κάποια μορφή ανταμοιβής (Outlaw, 2013). Η διαδικασία λειτουργεί μέσω ιστοσελίδας όπως το Kickstarter. Αποτελεί μία ιστοσελίδα που στόχος της είναι να προσελκύσει από το κοινό δωρεές για την χρηματοδότηση επιχειρηματικών project, με κίνητρο βέβαια τα αντάλλαγμα μετοχικού κεφαλαίου⁴.

Ενώ για τις αμερικάνικες επιχειρήσεις το 2012 με νομοσχέδιο του JOBS δημιουργήθηκε το Crowdfunding Act για να συγκεντρώσει ένα κύκλο δωρεών, αυτός ο τρόπος χρηματοδότησης είναι ιδιαίτερα δημοφιλής και στην Ευρώπη.

Οι ενέργειες που πρέπει να πραγματοποιηθούν για την προσέγγιση αυτής της μορφής χρηματοδότησης περιλαμβάνουν⁵:

⁴[http:// www.capital.gr](http://www.capital.gr)

⁵<http://startupgreece.gov.gr>

1. Αναφορά στα βιογραφικά στοιχεία των επιχειρηματιών που θα αποτυπώνεται η επαγγελματική εμπειρία και το μορφωτικό επίπεδο.
2. Συνοπτική περιγραφή της ιδέας και τον τρόπο υλοποίησής της βάσει χρονοδιαγραμμάτων καθώς και των αναγκών που θα καλυφθούν.
3. Σύνταξη ενός περιεκτικού επιχειρηματικού σχεδίου (business plan) που θα παρέχει πληροφόρηση σε βασικά θέματα που αφορούν στους οικονομικούς στόχους και τους κινδύνους του προτεινόμενου εγχειρήματος.
4. Κοινοποίηση και διάδοση της ιδέας μέσω των κοινωνικών δικτύων.
5. Ενημέρωση της πλατφόρμας σχετικά με την εξέλιξη του έργου.
6. Σχεδιασμός ενός συγκεκριμένου προγράμματος ανταμοιβών που θα πρέπει να συνδέεται με την ίδια την ιδέα ή το προϊόν που θα προωθηθεί στην αγορά.

Είναι μια καινούργια και διαδεδομένη τάση που αντιπροσωπεύει μίαν εναλλακτική και δυναμική πηγή άντλησης χρημάτων μέσω του διαδικτύου η οποία προσφέρει λύσει στο πρώιμο στάδιο της startup επιχείρησης. Ουσιαστικά καλύπτει το κενό που υπάρχει στην αγορά, ενώ παλιότερα σε αυτό το σημείο οι περισσότερες startup επιχειρήσεις λόγω αδυναμίας εύρεσης χρηματοδότησης έκλειναν.

2.3.1 Επιχειρηματικοί άγγελοι / Επενδυτές σποράς (Business angels / Seed investors).

Είναι ιδιώτες επενδυτές, πλούσιοι άνθρωποι που επιθυμούν να επενδύσουν το πλεονάζον κεφάλαιο τους σε startup επιχειρήσεις που βρίσκονται στο στάδιο εκκίνησης για να τους βοηθήσουν να μεταβούν στο στάδιο της ανάπτυξης (Tariq, 2013). Ο κύκλος χρηματοδότησης διαφέρει και εξαρτάται από τους ίδιους τους επιχειρηματικούς αγγέλους αλλά και από τις ανάγκες που μπορεί να έχει μια startup επιχείρηση. Συνήθως επενδύονται ποσά από 15.000 έως 100.000 αλλά και εκατομμύρια ευρώ .

Οι επιχειρηματικοί άγγελοι είναι σύνηθες να συντάσσουν αυτοί τις συμβάσεις που θα υπογραφούν για να μπορούν να ελέγχουν καλύτερα την ασφάλεια των επενδύσεων τους και οι όροι δεν είναι ποτέ οι ίδιοι, ποικίλουν και αυτοί. Στο ειδικό αυτό συμβόλαιο που καταγράφονται τα δικαιώματα και οι υποχρεώσεις τις κάθε μεριάς για τη χρηματοδότηση, αναγράφονται το επίπεδο των σχέσεων ανάμεσα στον επιχειρηματικό άγγελο και την startup εταιρία, η αξία, η διάρκεια και η στρατηγική εξόδου της (Tariq, 2013).

Η μέθοδος επιλογής της επένδυσης τους βασίζεται περισσότερο στην κρίση τους παρά σε ενδεδειγμένες και συστηματικούς ελέγχους και τα κριτήρια στα οποία στηρίζεται είναι περισσότερο τα χαρακτηριστικά της προσωπικότητας του επενδυτή όπως η αφοσίωση του στο εγχείρημα του, η αξιοπιστία και η εμπιστοσύνη που αποπνέει και η προηγούμενη εμπειρία του (Festeletal., 2013, σ220). Ακόμα χαρακτηριστικό γνώρισμα είναι ότι σπάνια ζητούν εγγυήσεις, όπως είναι συνηθισμένο από τους θεσμικούς επενδυτές⁶.

Έχουν διπλό ρόλο στην επιχείρηση, δεν επενδύουν απλά τα κεφάλαια τους αλλά συμμετέχουν ενεργά σαν μέλη της επιχείρησης⁴ και τις περισσότερες φορές συμμετέχουν στο διοικητικό συμβούλιο. Για την ακρίβεια, παρέχουν ανθρώπινο κεφάλαιο, οικονομική και τεχνολογική τεχνογνωσία, τους καθοδηγούν βάσει της μεγάλης πείρας και γνώσεων που διαθέτουν, τους βοηθούν στην διαμόρφωση στρατηγικής, λειτουργούν ως σύμβουλοι και μέντορες και το πιο σημαντικό τους διαθέτουν το προσωπικό δίκτυο τους που θα τους διευκολύνει σε περαιτέρω αναζήτηση χρηματοδότησης.

Το μεγαλύτερο πλεονέκτημα των επιχειρηματικών αγγέλων προκύπτει από το γεγονός ότι επειδή επενδύουν δικά τους χρήματα, σε αντίθεση με άλλους επενδυτές όπως τα venture capitals τα οποία έχουν νομικές υποχρεώσεις για τον τρόπο επένδυσης των χρημάτων τους, αυτά ασκούν σχετικά μικρότερο έλεγχο. Ο μικρότερος έλεγχος βοηθάει πάρα πολύ την εταιρία καθώς της προσφέρει ευελιξία που είναι απαραίτητη για να επιβιώσει στο πρώιμο στάδιο που βρίσκεται.

Η συμμετοχή της startup επιχείρησης δεν είναι απαραίτητη προϋπόθεση για την εύρεση μετέπειτα χρηματοδότησης. Όμως παρόλα αυτά η συμμετοχή της σε αυτό το πρόγραμμα χρηματοδότησης της προσφέρει κινητήρια δύναμη για την περαιτέρω ανάπτυξη της και της προσδίδει αξιοπιστία σε σύγκριση με άλλες startup επιχειρήσεις που δεν είναι γνωστές και θα μπορούσε μελλοντικά να προσελκύσει ευκολότερα άλλη χρηματοδότηση, όπως μέσω των venture capitals.

Από την άλλη μεριά, το μειονέκτημα που προκύπτει από την ανάγκη της startup για συνεχή χρηματοδότηση είναι η δυσκολία αναζήτησης του κατάλληλου επιχειρηματικού αγγέλου και οι περιορισμένοι οικονομικοί πόροι που μπορεί να διαθέτει και έτσι δημιουργείται ένα χάσμα ανάμεσα στους επιχειρηματικούς αγγέλους

⁶<http://hellenicstartups.gr>

και στην startup επιχείρηση (Tariq, 2013). Αυτό το μειονέκτημα θα μπορούσε να ξεπεραστεί με την δημιουργία δικτύου επιχειρηματικών αγγέλων που θα γεφυρώνει το χάσμα.

Οι επιχειρηματικοί άγγελοι είναι ένα πολύτιμο αγαθό για την επιχείρηση τόσο οικονομικά όσο και επιχειρηματικά.

2.3.2 Επιχειρηματικό κεφάλαιο ρίσκου (Venture capital / Risk capital).

Το Venture Capital είναι μια σχετικά νέα μορφή χρηματοδότησης που πρωτοεμφανίστηκε στις ΗΠΑ μετά το δεύτερο Παγκόσμιο Πόλεμο.

Η μορφή αυτής της χρηματοδότησης είναι δυνατή από το στάδιο σποράς ή εκκίνησης αλλά και στο στάδιο ανάπτυξης (Tariq, 2013). Μετά από τους επιχειρηματικούς αγγέλους και εφόσον έχει αναπτυχθεί η επιχείρηση, εν συνεχεία αναζητούν χρηματοδότηση από τα venture Capital έχοντας ως στόχο την έξοδο (αρχική δημόσια προσφορά) ή την εξαγορά.

Οι επενδυτές προσφέρουν χρηματοδότηση και συμβουλευτική καθοδήγηση με αντάλλαγμα μετοχικό κεφάλαιο, όπως και οι επιχειρηματικοί άγγελοι, με τη διαφορά ότι παρέχουν πολύ μεγαλύτερο κύκλο χρηματοδότησης ο οποίος διαρκεί από 3 έως 5 χρόνια και κατά κύριο λόγο προέρχεται από εταιρικούς οργανισμούς.

Εντός της παρουσίας του Πανεπιστήμιου Μακεδονίας αναφέρετε ότι «Η χρηματοδότηση Venture Capital πραγματοποιείται συνήθως μέσω της αύξησης μετοχικού κεφαλαίου, κατά την οποία δε συμμετέχουν οι υφιστάμενοι μέτοχοι, προκειμένου να συμμετάσχει η εταιρεία επιχειρηματικών κεφαλαίων.»⁷ Επιπροσθέτων χρησιμοποιούν και προνομιακές μετοχές ή μετατρέψιμα ομολογιακά δάνεια.

Αποτελεί την κύρια πηγή χρηματοδότησης για επιχειρήσεις, όταν βρίσκονται στο πρώιμο στάδιο, γι' αυτό και είναι υψηλός ο κίνδυνος και κυρίως αφορούν επιχειρήσεις υψηλής τεχνολογίας. Λόγω του υψηλού κινδύνου και των πολλών εκατομμυρίων που επενδύουν επιζητούν υψηλές αποδόσεις και οι όροι τους είναι ιδιαίτερα σκληροί⁸.

Συνήθως τα Venture Capitals ακολουθούν μία συγκεκριμένη στρατηγική για να επιλέξουν μια επιχείρηση. Με βάση αυτά μπορούν να επενδύουν⁵:

- ο Σε συγκεκριμένους κλάδους
- ο Με συγκεκριμένα ποσά επένδυσης
- ο Σε συγκεκριμένο γεωγραφικά όρια
- ο Με συγκεκριμένο τύπο χρηματοδότησης
- ο Με διαφορετικές απαιτήσεις για απόδοση ή ρευστοποίηση
- ο Η συμμετοχή στην διοίκηση μπορεί να είναι ενεργή ή όχι

Το πιο σωστό είναι να πραγματοποιείται ένας συνδυασμός τόσο των κριτηρίων των Venture Capital όσο και των αναγκών της επιχείρησης.

Τα κριτήρια επένδυσης και αξιολόγησης για τις startup επιχειρήσεις που θα λάβουν τα Venture Capitals είναι ανάλογα της απόδοσης προς τον κίνδυνο όπως αναφέρει και ο Paul Craham. Κατά κύριο λόγο επενδύουν μόνο σε εταιρείες που ανταπεξέρχονται στα κριτήρια τους (ποιοτικά και ποσοτικά), αναζητούν καινοτόμες επιχειρήσεις με ανταγωνιστικά προϊόντα ή υπηρεσίες, συνήθως ελέγχουν τα εξής:

- ο Τα στοιχεί από το business plan
- ο Την αξία της επιχείρησης
- ο Εάν μπορεί να υπάρξει ταχεία ανάπτυξη
- ο Την ομάδα διοίκησης (προσόντα, σπουδές, εμπειρία)
- ο Την αναλογία απόδοσης προς την επένδυση

⁷ https://dasta.uom.gr/Moke/files/afises_seminaria/seminario5122011.pdf

⁸ <http://www.startup.gr>.

Αφού αξιολογηθεί η επιχείρηση με τις διάφορες μεθόδους που χρησιμοποιούνται, όπως μέθοδοι που βασίζονται στις προεξοφλητικές ροές, στη σύγκριση των λειτουργιών ομοειδών επιχειρήσεων, στο κόστος ευκαιρίας, ισολογισμό, κατάσταση αποτελεσμάτων, μικτή (υπεραξία), προεξόφληση ταμειακών ροών, δημιουργία αξίας και δικαιώματα προαίρεσης], επέρχεται η διαπραγμάτευση των όρων οι οποίοι, όπως προαναφέρθηκε, είναι ιδιαίτερα σκληροί. Στη διαπραγμάτευση καθορίζονται η αξία της επιχείρησης, η διοίκηση της επιχείρησης, η διάθεση των κερδών (Festeletal., 2013, σ220).

Οι εταιρείες παροχής επιχειρηματικών κεφαλαίων δείχνουν προτίμηση σε νέες και δυναμικές Startups και σε επενδύσεις που ενέχουν κάποιο είδος καινοτομίας. Πέρα από τη συμμετοχή στο μετοχικό κεφάλαιο, η συνεργασία με εταιρεία παροχής επιχειρηματικών κεφαλαίων προσθέτει αξία στην startup μέσω εμπειριών, επαφών, καθώς επίσης και μέσω της οικονομικής, εμπορικής και διοικητικής τεχνογνωσίας που προσφέρει. Η startup υποστηρίζεται ενεργά στο στρατηγικό σχεδιασμό, στο μάρκετινγκ και στις πωλήσεις, στον οικονομικό προγραμματισμό και έλεγχο, στη μεταφορά τεχνογνωσίας και στην εισαγωγή σύγχρονων μεθόδων διοίκησης. Επίσης, πρέπει να σημειωθεί ότι αυξάνεται το κύρος της startup λόγω της συμμετοχής θεσμικού επενδυτή. Αυτό είναι ιδιαίτερα σημαντικό σε εταιρείες που προετοιμάζονται να εισαχθούν στο χρηματιστήριο, διότι η παρουσία της εταιρείας Venture Capital συντελεί στη βελτίωση των στοιχείων του ισολογισμού και τη συστηματική αύξηση της κερδοφορίας και της αξίας της επιχείρησης.

Οι επενδυτές Venture Capitals προσφέρουν στις επιχειρήσεις εκτός από οικονομική χρηματοδότηση, εμπορική και διοικητική τεχνογνωσία, βοήθεια νομική και συμβουλευτική, συνεργασία, μείωση κόστους και βοήθεια στη λήψη στρατηγικών αποφάσεων καθώς παλιότερα απαιτούσαν να παραιτηθούν οι υπάρχοντες σύμβουλοι (CEO) και στην θέση τους έβαζαν δικούς τους. Πλέον οι ιδρυτές παραμένουν ως CEO αλλά πρέπει να εκχωρήσουν κάποια από την εξουσία τους. Επιπλέον προσφέρουν βοήθεια στον έλεγχο και οικονομικό προγραμματισμό, στη στρατηγική μάρκετινγκ και πωλήσεων και προσφέρουν βοήθεια στην προετοιμασία για εισαγωγή στο χρηματιστήριο.

Ο στόχος της επένδυσης των κεφαλαίων τους. Σε αυτό το οποίο αποβλέπουν είναι η επιστροφή του επενδυόμενου κεφαλαίου και η λήψη ποσοστού κεφαλαιουχικών κερδών το οποίο είναι ανάλογο προς το ύψος της χρηματοδότησης η οποία συνήθως κυμαίνεται στο 15 έως και 30% του κινδύνου που αναλαμβάνουν.

Η συμμετοχή ολοκληρώνεται με το πέρας των διαδικασιών αποδέσμευσης της εταιρείας Venture Capital από την startup επιχείρηση και στο τέλος βοηθάει την επιχείρηση στις στρατηγικές εξόδου για την κεφαλαιοποίηση της ανάπτυξης της.

Πιθανές στρατηγικές εξόδου της επιχείρησης είναι:

- Η εξαγορά από την ομάδα διοίκησης
- Η πώληση σε άλλη εταιρεία επιχειρηματικών συμμετοχής
- Και η δημόσια προσφορά

Το μεγαλύτερο μειονέκτημα είναι ότι ο ιδρυτής δεν έχει πλέον 100% τον έλεγχο της επιχείρησης. Ενώ το μεγαλύτερο πλεονέκτημα είναι ότι η επιχείρηση δεν παρέχει εγγυήσεις για την χρηματοδότηση, η οποία λόγω του πρώιμου σταδίου θα ήταν πολύ δύσκολο και επιπλέον της παρέχεται και βοήθεια συμβουλευτική, εκτός από οικονομική, γεγονός που της προσφέρει σταθερότητα για όσο είναι στη συνεργασία αυτή. Επιπλέον αυξάνονται πάρα πολύ τα απόλυτα ποσοστά μιας επιτυχημένης στρατηγικής εξόδου, καθώς δημιουργεί αξία στις επιχειρήσεις και αναδεικνύει και

την ποιότητα σε σύγκριση με άλλες startup επιχειρήσεις που δεν επιλέχθηκαν από τα venture capitals (Davila et al., 2003, σ 702). Τέλος πρέπει να τονιστεί ότι αυξάνεται το κύρος της startup λόγω της συμμετοχής τους σ' αυτήν.

2.3.3 Τραπεζικό δάνειο (Bank loan).

Τα τραπεζικά δάνεια αποτελούν την παλιότερη μορφή επιχειρηματικής χρηματοδότησης. Όμως για μια startup επιχείρηση είναι δύσκολο έως αδύνατον να χορηγηθεί δάνειο λόγω αδυναμίας και ανεπάρκειας εγγυήσεων, καθώς οι ιδρυτές είναι νέοι επιχειρηματίες που ως επί το πλείστον δεν διαθέτουν ακίνητη περιουσία για εγγύηση αλλά και οι ίδιες δεν επιθυμούν αυτή την μορφή χρηματοδότησης γιατί περιέχει χρονοβόρες και πολύπλοκες διαδικασίες. Πλεονέκτημα βέβαια του τραπεζικού δανεισμού αποτελεί το γεγονός ότι ο επιχειρηματίας διατηρεί τον πλήρη έλεγχο της startup (Klacmer Calopa & Horvat & Lalic, 2014, σ.25).

2.3.4 Δημόσια προσφορά:

Για μία startup επιχείρηση η αναζήτηση και άντληση κεφαλαίων είναι μια ασταμάτητη διαδικασία. Η δημόσια εγγραφή αποτελεί άλλη μια πηγή χρηματοδότησης μέσω της έκδοσης μετοχών από την εταιρία για το κοινό για πρώτη φορά. Η επιχείρηση μπορεί να πουλήσει μετοχές στην χρηματιστηριακή αγορά και πλέον απευθύνεται σε εκατομμύρια ανθρώπους – επενδυτές. Εξασφαλίζοντας χρήματα που έχει ανάγκη για την πραγματοποίηση επενδυτικών σχεδίων, αποκτάει κύρος, υπόληψη και αναγνωσιμότητα.

Για να πραγματοποιήσει την δημόσια εγγραφή η επιχείρηση θα πρέπει να έρθει σε επαφή με επενδυτικές τράπεζες, όπως η Morgan Stanley, οι οποίες και θα αποτελούν τους ανάδοχους της. Οι συγκεκριμένες τράπεζες θα προετοιμάσουν όλα τα χαρτιά για την δημόσια εγγραφή της αλλά και θα προσελκύσουν τους μελλοντικούς πελάτες για να τους πουλήσουν τις μετοχές, παίρνοντας το 7% του συνολικού ποσού που συγκεντρώνεται από μια δημόσια εγγραφή.

Για πραγματοποίηση της δημόσια εγγραφής συμβάλει πάρα πολύ εάν ήδη η startup επιχείρηση έχει συνεργαστεί με επιχειρηματικού αγγέλους ή venture capitals, γιατί εμφανίζει μεγαλύτερη αξιοπιστία και κύρος και όσο μεγαλύτερη είναι η φήμη αυτή, το μέγεθός της και το δίκτυο συμμαχιών της τόσο η πιθανότητα να καταφέρει να προχωρήσει σε δημόσια προσφορά είναι μεγαλύτερη (Chang, 2004, σ. 730)

Η Δημόσια εγγραφή της startup επιχείρησης αποτελεί και το τελευταίο όριο της και φανερώνει ότι η επιχείρηση έχει πλέον αναγνωριστεί, καθώς για να καταφέρει να φτάσει σε αυτό το στάδιο έχει κοπιάσει πάρα πολύ, πράγμα που εξαρτάται καθαρά από αυτήν και την ομάδα διοίκησης της.

2.4. Οργανισμοί που προωθούν την επιχειρηματικότητα και την καινοτομία

Διεθνώς η καινοτομία αποτελεί τον σημαντικότερο παράγοντα για την ανταγωνιστικότητα των χωρών και την πιο σημαντική προϋπόθεση για την ανάπτυξη της οικονομίας τους και αντιμετώπισης της κρίσης (Sergeev, 2017, σ. 56).

Οι εφευρέσεις και οι καινοτομίες σε πολλές χώρες αποτελούν τους ακρογωνιαίους λίθους των επιτυχημένων ανταγωνιστικών προϊόντων και επιχειρηματικών μεταρρυθμίσεων. Τα τελευταία χρόνια η πλειοψηφία των θέσεων εργασίας που δημιουργούνται προέρχεται από νέες startup επιχειρήσεις. Επιπροσθέτως, οι νέες ιδέες των startup επιχειρήσεων αντλούνται από τα κενά που υπάρχουν στην καθημερινή ζωή, καθιστώντας την εφαρμογή τους απαραίτητη. Η καινοτομία έχει εισέλθει και επηρεάσει όλους του τομείς.

2.4.1. Πανεπιστήμια (Universities)

Σε ένα ταχέως μεταβαλλόμενο κόσμο που η τεχνολογία και η επιστήμη εξελίσσεται συνεχώς και αλλάζει τα δεδομένα σε όλο το κόσμο, εάν δεν καταφέρνεις να εξελιχθείς και να γίνει καινοτόμος τότε μένεις πίσω.

Αυτό το έχουν συνειδητοποιήσει χρονιά τώρα τα πανεπιστήμια, τα οποία διδάσκουν, προωθούν την καινοτομία, ενθαρρύνουν τα μέλη τους να σκέφτονται δημιουργικά και να παράγουν καινοτόμες ιδέες μέσα στο πανεπιστημιακό περιβάλλον. Από το Β' Παγκόσμιο Πόλεμο, τα πανεπιστήμια σε όλο τον κόσμο έχουν μετατρέψει την δημόσια χρηματοδότηση σε γνώση και δημιουργούν προϊόντα και ιδέες που έχουν βοηθήσει την παγκόσμια οικονομία.

Το πανεπιστήμιο δεν παρέχει μόνο στους φοιτητές τους τεχνικές και επιστημονικές γνώσεις και δεξιότητες αλλά και επιχειρηματικές δεξιότητες. Αποτελεί έναν σημαντικό εργοδότη, πάροχο τεχνολογίας και πηγή γνώσεων και δεξιοτήτων. Εκτός από ενθάρρυνση παρέχουν και έμπρακτοι βοήθεια στα μέλη τους. Διαθέτουν διάφορους μηχανισμούς οι οποίοι είναι σε θέση να τους βοηθήσουν, όπως:

- συμβουλευτικές υπηρεσίες
- βοήθεια στην μεταφορά τεχνολογίας
- αδειοδότηση ανακαλύψεων, για την εμπορική αξιοποίηση των εφευρέσεών τους
- ευκαιρίες δικτύωσης, σε συνδυασμό με τα ήδη αναφερόμενα κέντρα δικτύωσης
- ευκαιρίες κεφαλαίου κίνησης
- χώρους για να αναπτύξουν τις ιδέες τους
- επιστημονικά πάρκα που έχουν ιδρύσει
- τεχνολογικά πάρκα
- επιταχυντές
- κέντρα επιχειρηματικής μάθησης

Αποτέλεσμα όλων αυτών είναι η δημιουργία νέων startups βασιζόμενων στις κοινότητες γύρω από το πανεπιστήμιο.

Τα πανεπιστήμια δείχνουν ενδιαφέρον τόσο για επίσημα προγράμματα όσο και σε μη επίσημες δραστηριότητες (διαγωνισμοί, πρακτική άσκηση σε startup κ.α.)

Οι δραστηριότητες αυτές παρέχουν στους φοιτητές σημαντικές οργανωτικές ικανότητες και όπως έχει αποδειχθεί μεγάλο μέρος των ατόμων αυτών εξελίσσονται σε επιχειρηματίες, προσφέροντας καινοτομικά προϊόντα και υπηρεσίες μέσα από τη δημιουργία νέων startup επιχειρήσεων. Ένα τρανταχτό παράδειγμα είναι το πανεπιστήμιο Stanford, το οποίο βρίσκεται στην καρδιά της Silicon Valley της

Καλιφόρνιας, το οποίο έχει την φήμη ενός φυτώριου καινοτομίας κυρίως σε λογισμικό υπολογιστών. Καθηγητές και απόφοιτοι του πανεπιστημίου έχουν ιδρύσει μερικές από τις μεγαλύτερες εταιρίες τεχνολογίας στον κόσμο, συμπεριλαμβανομένης της Google, Yahoo κ.α. που έχουν αλλάξει τα δεδομένα της οικονομίας.

Επίσης οι ίδιοι υποστηρίζουν ότι μόνο με έναν τρόπο μπορεί να γίνει μεγιστοποίηση του επιθυμητού αποτελέσματος, με την πανεπιστημιακή - επιχειρηματική συνεργασία, που πλέον έχει καθιερωθεί διεθνώς και γίνονται προσπάθειες και στην Ελλάδα. Οι επιχειρήσεις επωφελούνται από την πανεπιστημιακή έρευνα και αντίστοιχα τα πανεπιστήμια επωφελούνται από τις επιχειρήσεις με τις χρηματοδοτήσεις που προσφέρουν αλλά και με την δημιουργία μεγάλου και ισχυρού δικτύου.

Ο εκσυγχρονισμός της πανεπιστημιακής εκπαίδευσης είναι απαραίτητος για την ανάπτυξη καινοτομικής κοινωνίας. Η υλοποίηση του προϋποθέτει την αύξηση του ενδιαφέροντος κάθε συμμετέχοντος στην εκπαιδευτική διαδικασία στο αποτέλεσμα του. Αυτό θα μπορούσε να επιτευχθεί με ένα ευέλικτο σύστημα παροχής κινήτρων για τους διδάσκοντες και τους υπαλλήλους των πανεπιστημίων, μέσω του συστήματος υλικών και μη υλικών επιβραβεύσεων των καλύτερων υπαλλήλων και σπουδαστών, το οποίο θα μπορούσε να περιλαμβάνει ενισχυτικές επιχορηγήσεις και επιστημονικές επιχορηγήσεις (Sergeev, 2017, σ. 60).

2.4.2 Κέντρα Καινοτομίας (Innovation Centers)

Οι κυβερνήσεις παγκόσμια στοχεύουν στην υποστήριξη της ανάπτυξης της καινοτομίας για να γεφυρώσουν την έρευνα και την εκπαίδευση με τη βιομηχανία και η οποία επιτυγχάνεται με την δημιουργία κέντρων καινοτομίας.

Το Κέντρο Καινοτομίας αποτελεί ένα κέντρο συνεργασίας, εκπαίδευσης και επώασης. Κάθε Κέντρο Καινοτομίας σχεδιάστηκε για να εντοπίζει καινοτόμες ιδέες, έτσι ώστε να αναπτύξει συνεργασίες με επιχειρηματίες και με επιστήμονες για να συμβάλουν στην ανάπτυξη τους.

Τα κέντρα καινοτομίας αποτελούν μια κοινότητα επιχειρηματιών της βιομηχανίας όπως έμπειρους επενδυτές, νομικούς σύμβουλους, σύμβουλους επιχειρήσεων και ακαδημαϊκούς ερευνητές που εργάζονται σε εταιρικές σχέσεις για να προωθήσουν τις ανακαλύψεις και να δημιουργήσουν αξία. Όλοι συνεργάζονται και δουλεύουν δίπλα με τους ιδρυτές παρέχοντας ισχυρή ανταλλαγή ιδεών και πόρων τα οποία οδηγούν στην επιτυχία. «Συχνά, ένα Κέντρο Καινοτομίας έχει γραφεία σε διάφορα μέρη της χώρας. Μερικές φορές η δουλειά γίνεται σε ένα κέντρο τεχνολογίας ή συνδέονται με ένα πανεπιστήμιο. Μπορεί επίσης να είναι ένα μέρος κάποιου υπουργείου ή άλλης κυβερνητικής οργάνωσης. Είναι επίσης καλό εάν ένας ιδιωτικός οργανισμός προσφέρει χρηματοδότηση και συνδέεται με το Κέντρο Καινοτομίας» (Sipila, 2002, σ.1).

Τα κέντρα ψηφιακής καινοτομίας αποτελούνται από ομάδες ανθρώπων, τα οποία αναπτύχθηκαν από οργανισμούς σε έναν παγκόσμιο κόμβο τεχνολογίας, με στόχο την μόχλευση του οικοσυστήματος των νεοσύστατων επιχειρήσεων, των επιχειρηματικών κεφαλαίων, των επιταχυντών, των πωλητών και των ακαδημαϊκών ιδρυμάτων που παρέχουν τέτοιοι κόμβοι (Hobcraft, 2016, σ.45).

Η οργανωτική δομή των κέντρων καινοτομίας ποικίλει, καθώς μπορεί να διαθέτουν γραφεία σε διάφορες περιοχές της χώρας ή να συνδέονται με κάποιο πανεπιστημιακό ίδρυμα.

Οι κύριες υπηρεσίες που παρέχονται από τα κέντρα καινοτομίας είναι (Sipila, 2002, σ. 2):

- ο Προώθηση και υποστήριξη καινοτομικών δραστηριοτήτων.
- ο Συμβουλευτική υποστήριξη και αξιολόγηση εφευρέσεων.
- ο Υποστήριξη σε θέματα δικαιωμάτων πνευματικής ιδιοκτησίας και καταχώρησης ευρεσιτεχνιών.
- ο Υπηρεσίες διαχείρισης έργου (project management) και υποστήριξη ανάπτυξης πρωτοτύπων.
- ο Διευκόλυνση ίδρυσης νέων startup επιχειρήσεων.
- ο Συνεργασία με θερμοκοιτίδες και τεχνολογικά πάρκα.
- ο Εκπαίδευση σε θέματα επιχειρηματικότητας και καινοτομίας.
- ο Υποβάλουν τα καινοτόμα προϊόντα σε έλεγχο.
- ο Διεθνές δίκτυο συνεργασίας και επιχειρηματικών επαφών.

2.4.3. Συνεργατικοί χώροι (Co-working spaces)

Τα co-working spaces δεν είναι Startup, αλλά προσφέρουν συμπληρωματικές υπηρεσίες στα κέντρα επιχειρηματικότητας και καινοτομίας και μπορούν να ενισχύσουν την ανάπτυξη του οικοσυστήματος των startup επιχειρήσεων, καθώς αποσκοπούν στην πραγματοποίηση των ίδιων στόχων με τα κέντρα επιχειρηματικότητας και καινοτομίας (EBN, 2012).

Αποτελούν χώρους συνεργασίας και φιλοξενίας, εργασίας και συνάντησης για επιχειρηματίες που μεταφέρουν έργα και ιδέες και επιθυμούν να τις μοιραστούν με άλλους. Ο τόπος αυτός τροφοδοτείται από μια συγκεκριμένη κινούμενη εικόνα που αποσκοπεί στη δημιουργία δεσμών μέσα και έξω από την κοινότητα των συναδέλφων. Η μελέτη του χώρου και του εξοπλισμού, καθώς και το συγκεκριμένο μοντέλο κινουμένων σχεδίων, μελετώνται για να ενθαρρυνθούν οι συναντήσεις, η συνεργασία, η συζήτηση και η εργασία. Μέσω της συνεργασίας, ενθαρρύνεται η συνεργασία μεταξύ των παραγόντων και με αυτό τον τρόπο ένα καινοτόμο οικοσύστημα δημιουργείται σε τοπικό επίπεδο (Moriset, 2013, σ.2).

Όμως το τεχνολογικό και επιχειρηματικό περιβάλλον μεταβάλλεται συνεχώς επηρεάζοντας και μεταβάλλοντας και τις ανάγκες των ομάδων των startup επιχειρήσεων και των επιχειρηματιών καθιστώντας αναγκαία την αναβάθμιση των υπηρεσιών/χώρων που προσφέρουν οι θερμοκοιτίδες και τα κέντρα επιχειρηματικότητας. Στην Ευρώπη και στις ΗΠΑ το πρόβλημα αυτό λύνεται παροδικά με την δημιουργία των συνεργατικών χώρων.

COUNTRY	NUMBER OF SPACES	COUNTRY	NUMBER OF SPACES
Argentina	19	Mauritius	1
Australia	60	Mexico	21
Austria	26	Moldova	1
Belgium	29	Morocco	2
Bulgaria	4	Netherlands	39
Brazil	95	New Zealand	6
Canada	80	Nigeria	3
Chile	6	Norway	3
China	22	Pakistan	1
Cameroon	2	Panama	5
Columbia	9	Paraguay	1
Costa Rica	1	Peru	2
Croatia	2	Philippines	4
Czech Republic	16	Poland	44
Denmark	6	Portugal	42
Dominican Republic	1	Puerto Rico	1
Egypt	5	Romania	5
Estonia	3	Russia	39
Finland	6	Rwanda	1
France	121	Senegal	3
Germany	230	Serbia	2
Ghana	1	Singapore	15
Greece	10	Slovakia	4
Hong Kong	5	Slovenia	2
Hungary	8	South Africa	5
India	18	South Korea	4
Indonesia	2	Spain	199
Ireland	8	Sweden	15
Israel	12	Switzerland	11
Italy	91	Thailand	7
Ivory Coast	1	Turkey	6
Japan	129	Taiwan	4
Jordan	1	Uganda	2
Kyrgyzstan	1	United Arab Emirates	4
Lebanon	4	United Kingdom	154
Latvia	6	Ukraine	4
Lithuania	2	Uruguay	1
Luxembourg	4	United States	781
Malaysia	4	Venezuela	1
Malta	1	Vietnam	2
TOTAL		2498	

The Global Coworking Census by Deskwanted.com is licensed under a Creative Commons Attribution 3.0 Unported License.

www.deskwanted.com

Εικόνα 4: "Ο αριθμός συνεργατικών χώρων (co-working spaces) ανά χώρα" πηγή: www.deskwanted.com

Σύμφωνα με τους Van Meel et al, που αναφέρονται οι Kojo και Nenonen (2016 σ. 303) στόχος των Co-working spaces είναι να αυξηθεί η παραγωγικότητα, η ευελιξία, η δημιουργικότητα και η αλληλεπίδραση, να μειωθεί το κόστος αλλά και οι περιβαλλοντικές επιπτώσεις.

Τα Co-working spaces συνίστανται στην ενοικίαση χώρου γραφείου σε έναν ανοιχτό χώρο για μια πολύ ευέλικτη χρονική περίοδο. Σύμφωνα με τους Van Meel et al, που αναφέρονται οι Kojo και Nenonen (2016 σ.303) «Η ευελιξία αυτή βασίζεται στο σχεδιασμό και τη χρήση ζωνών όπως έχουν δημιουργηθεί χώροι εργασίας, χώροι συνάντησης και χώροι υποστήριξης». Ο χώρος μοιράζεται με άλλους χρήστες που

Στους συνεργατικούς χώρους, οι επιχειρηματίες μοιράζονται ένα μεγάλο γραφείο και μπορούν να επωφεληθούν από ένα ευρύ φάσμα υπηρεσιών ανάλογα με τις ανάγκες τους: χώρους συνεδριάσεων, χώρους φιλοξενίας, ίντερνέτ, εκτυπωτικές μηχανές κ.α.. Η υλοποίηση αυτή είναι ιδανική για startup επιχειρήσεις που δεν έχουν την οικονομική δυνατότητα να τα αποκτήσουν ή δεν επιθυμούν να προβούν σε αυτή την διαδικασία.

- ✓ ☐ Διαδικτυακή σύνδεση, παροχή ηλεκτρικού ρεύματος.
- ✓ ☐ Τεχνολογικός εξοπλισμό (φαξ, προβολείς, εκτυπωτές, τηλεφωνικό δίκτυο κ.α.).
- ✓ ☐ Γραφική ύλη.
- ✓ ☐ Έπιπλα.
- ✓ ☐ Χώροι συνεδριάσεων, σαλόνι, αίθουσες αναψυχής.
- ✓ ☐ Βιβλιοθήκη.
- ✓ ☐ Νερό, καφές, snacks.
- ✓ ☐ Χώροι αποθήκευσης.
- ✓ ☐ Ασφάλιση.

- ✓ ☐ Εικονική φιλοξενία (virtual hosting).
- ✓ ☐ Ενοικίαση ηλεκτρονικού εξοπλισμού.
- ✓ ☐ Υπηρεσίες και χώροι υποδοχής πελατών.



51

«Οι συνεργατικοί χώροι πάσης φύσεως διευκολύνουν στην διαμόρφωση και ανάπτυξη του επιχειρηματικού οικοσυστήματος, δεν απευθύνονται όμως μόνο σε Startups ούτε ανήκουν αποκλειστικά στον τομέα της τεχνολογίας (Zoehrer, 2012).» Η άνοδος της τεχνολογίας, η κρίση που υφίσταται η οικονομία έχει φέρει τεράστιες αλλαγές στο τρόπο που λειτουργούν οι επιχειρηματίες και το πώς διαχειρίζονται το χρόνο τους. Ο κάθε επαγγελματίας, ειδικά στην αρχή, αναζητάει χρήματα για τον εξοπλισμό του γραφείου τους όπως χρήματα για την αγορά υπολογιστών, κινητών τηλεφώνων, εκτυπωτών, λογισμικό. Όμως τέτοια έξοδα είναι αβάστακτα για πολλούς νέους επιχειρηματίες και η τάση της εποχής προωθεί την νομαδικότητα. Επίσης αντιμετωπίζουν δυσκολίες όπως ανεργία, χαμηλά ημερομίσθια και οι δημιουργικοί εργαζόμενοι πιέζονται συχνότερα να γίνουν ελεύθεροι επαγγελματίες και ζητούν άσυλο σε ένα συνεργατικό χώρο.

«Η μεγάλη ανεργία στέλνει πολύ κόσμο βολεμένο ή μη στην αυτό-απασχόληση και την επιχειρηματικότητα, αυτό είναι πολύ σημαντικό γιατί η επιχειρηματικότητα δημιουργεί θέσεις εργασίας και στηρίζει τις τοπικές κοινωνίες» όπως αναφέρει ο Βασίλης Μπαρζόκας, ιδρυτής του "The Archive" στο epixeiro.gr.

Οι συνεργατικοί χώροι πάσης φύσεως διευκολύνουν στην διαμόρφωση και ανάπτυξη του επιχειρηματικού οικοσυστήματος, δεν απευθύνονται όμως μόνο σε Startups ούτε ανήκουν αποκλειστικά στον τομέα της τεχνολογίας. «Μένει να αποφασίσει ο κάθε χώρος σε ποιους απευθύνεται, ποιος είναι ο ρόλος του στην αγορά αλλά και να δημιουργήσει το κατάλληλο περιβάλλον για την κοινότητα του να συνεργαστεί, να καινοτομεί (Zoehrer, 2012).»

2.4.4 Επιστημονικά και τεχνολογικά πάρκα (Science and technology parks)

Το πρώτο πανεπιστημιακό ερευνητικό πάρκο του κόσμου δημιουργήθηκε στις αρχές της δεκαετίας του 1950 κοντά στο πανεπιστήμιο του Στάνφορντ και αποτέλεσε το εναρκτήριο λάκτισμα για την κοινότητά που σήμερα είναι γνωστή ως Silicon Valley.

Τα τεχνολογικά / επιστημονικά πάρκα είναι συχνά εταιρείες περιορισμένης ευθύνης, με δημόσιους και ιδιωτικούς ιδιοκτήτες (κυβέρνηση, πόλη, πανεπιστήμιο, τράπεζες, εταιρείες κ.λπ.), δημιουργούνται ως επί το πλείστον με συνεργασία εταιρειών, πανεπιστημιακών ιδρυμάτων και κυβερνητικών οργανισμών. Εξαιτίας αυτού πολλά τεχνολογικά πάρκα περιλαμβάνουν ερευνητικά κέντρα πανεπιστημίων, αλλά και μονάδες έρευνας και ανάπτυξης εταιρικών οργανισμών (Sipila, 2002, σ.6).

Σύμφωνα με το International Association of Science Parks (IASP), τα επιστημονικά / τεχνολογικά πάρκα είναι ένας οργανισμός επιχειρησιακά και οργανωτικά συνδεδεμένος με ένα ή περισσότερα πανεπιστήμια, ερευνητικά κέντρα ή ανώτερα ινστιτούτα (έχοντας εθνική και διεθνή συνεργασία), διαθέτει οργανισμό διαχείρισης με στόχο την μεταφορά τεχνολογίας και με αρμοδιότητες σχετικές με την οργάνωση του επιστημονικού τεχνολογικού πάρκου.

Η ουσιαστικότερη διαφορά ανάμεσα στα τεχνολογικά και επιστημονικά πάρκα είναι η εξής:

- Στα πρώτα δίνεται βαρύτητα στις παραγωγικές δραστηριότητες
- Ενώ στα δεύτερα δίνει μεγαλύτερη έμφαση σε ερευνητικές δραστηριότητες

Ένα επιστημονικό και τεχνολογικό πάρκο στεγάζει Startup επιχειρήσεις με προσανατολισμό συνήθως στην τεχνολογία, φιλοξενεί καινοτόμες, σύγχρονες και συχνά τεχνολογικά προσανατολισμένες εταιρείες. Συνήθως εντοπίζονται κοντά σε πανεπιστημιακά ιδρύματα, τα οποία αποτελούν πηγή νέων επιχειρηματικών ιδεών και προϊόντων, καθώς τα πανεπιστήμια επωφελοούνται με δημοσιότητα κάθε φορά που παρουσιάζεται μια έρευνα, καινοτόμα προϊόντα ή υπηρεσίες από μια startup.

Τα τεχνολογικά πάρκα παρέχουν έναν αριθμό από κοινούς πόρους όπως πρόσβαση σε θερμοκοιτίδες, παροχή ηλεκτρικού ρεύματος, τηλεφωνικούς σταθμούς, χώρους γραφείου και εργασίας, συνεδριακό κέντρο, εκπαίδευση (συνήθως στο δίκαιο πνευματικής ιδιοκτησίας και στον επιχειρηματικό σχεδιασμό), καθώς και υπηρεσίες γραμματειακής υποστήριξης, μεταφοράς τεχνολογίας και νομικής υποστήριξης. Με αυτό τον τρόπο, το πάρκο προσφέρει σημαντικά πλεονεκτήματα σε φιλοξενούμενες επιχειρήσεις.

Οι λόγοι για τους οποίους οι υπηρεσίες αυτές δίνουν ανταγωνιστικό πλεονέκτημα στις εγκατεστημένες startup επιχειρήσεις, έναντι άλλων εταιρειών εγκατεστημένων σε χώρους εκτός τεχνολογικών πάρκων, θερμοκοιτίδων και άλλων τέτοιων φορέων, είναι με λίγα λόγια οι υλικές και άυλες υπηρεσίες που προσφέρει αλλά και η συσσωρευμένη γνώση - εμπειρία που διαθέτει. Συνήθως οι Startups στα αρχικά βήματα τους είναι ευάλωτες κυρίως λόγω της απειρίας τους αλλά και τις αδυναμίας εύρεσης χρηματοδότησης αυξάνοντας έτσι την πιθανότητα αποτυχίας τους. Το τεχνολογικό και επιστημονικό πάρκο συμβάλει στην ενθάρρυνση, στήριξη και περιορισμό των δαπανών των νέων startup μέσω των γραφείων που προσφέρει με ανταγωνιστικά ενοίκια και με μεγάλη ευελιξία, του τηλεφωνικού δικτύου, της γραμματείας, των χώρων εστίασης. Καθώς μάλιστα οι Startups επιχειρήσεις λόγω της εγγύτητάς τους έχουν παρόμοιες ανάγκες, οι ανάγκες αυτές καλύπτονται άμεσα, γρήγορα και με το καλύτερο δυνατό τρόπο.

Οι υπηρεσίες κατοχύρωσης πνευματικών δικαιωμάτων είναι επίσης πολύ σημαντικές, γιατί λόγω του μικρού μεγέθους οι νέες startup επιχειρήσεις που στοχεύουν σε διεθνή αγορά δεν έχουν την οικονομική δυνατότητα, ούτε τη γνώση σε θέματα πνευματικής ιδιοκτησίας. Βοηθώντας τους λοιπόν να λύσουν προβλήματα γραφειοκρατικά και τεχνικά, τα οποία αφορούν τη δύσκολη και χρονοβόρα διαδικασία κατοχύρωσης πνευματικών δικαιωμάτων είτε σε επίπεδο χωρών είτε σε διεθνές επίπεδο, αποφεύγονται οι καταστροφικές συνέπειες που θα είχε η διαρροή του ανταγωνιστικού τους πλεονεκτήματος στην αγορά. Επίσης, ο ρόλος του πάρκου στο να προσφέρει λογιστικές και χρηματοοικονομικές υπηρεσίες προσαρμοσμένες στις ανάγκες των Startups είναι ιδιαίτερος σημαντικός.

Οι πιο σημαντικές υπηρεσίες που παρέχονται, άλλες φορές άτυπα και άλλες φορές επί πληρωμή, είναι οι υπηρεσίες διοίκησης, παροχής συμβουλών, διαχείρισης ανθρώπινων πόρων και επιχειρηματικού σχεδιασμού. Για παράδειγμα, το γεγονός ότι υπάρχει μια ομοιογενής ομάδα πελατών - επιχειρήσεων υψηλής τεχνολογίας στο πάρκο αυτομάτως υποδεικνύει τη δυνατότητα παροχής υψηλής ποιότητας ειδικευμένων υπηρεσιών (Δαρδαμάνη, 2009).

Τα Τεχνολογικά Πάρκα είναι οργανωμένα, προγραμματισμένα και διαχειριζόμενα. Αποτελούν έναν χώρο που υποστηρίζει την πανεπιστημιακή βιομηχανία και την κυβερνητική συνεργασία, είναι άκρως συνδεδεμένα με την έννοια της καινοτομίας. Θα μπορούσαμε να πούμε μάλιστα ότι τα τεχνολογικά πάρκα είναι οι κοιτίδες ανάπτυξης της καινοτομίας τα οποία έχουν τους εξής στόχους:

1. Την ενθάρρυνση έναρξης των μικρών startup με τεχνολογικών προσανατολισμό
2. Τον τεχνολογικό εκσυγχρονισμό επιχειρήσεων
3. Την εγκατάσταση παραρτημάτων έρευνας και ανάπτυξης πολυεθνικών επιχειρήσεων (Δαρδαμάνη, 2009, σ.113).
4. Την προαγωγή της καινοτομίας και η εισαγωγή της στην παραγωγική διαδικασία και στην αγορά.
5. Την προώθηση της γνώσης και την προώθηση των τεχνολογικών και οικονομικών εξελίξεων.
6. Την τοπική ανάπτυξη – στήριξη της απασχόλησης στην περιοχή εγκατάστασης τους.

Τα τεχνολογικά πάρκα που οργανώνονται και είναι αφιερωμένα στην ενθάρρυνση της επιστημονικής καινοτομίας έχουν τη δυνατότητα να τονώσουν την οικονομία να μεταφέρουν γνώσεις και επομένως να διαδραματίσουν σημαντικό ρόλο στην επιχειρηματική χρηματοδότηση και την περιφερειακή ανάπτυξη, ιδίως στις αναδυόμενες οικονομίες (Cumming & Johan, 2013, σ.280).

Χαρακτηριστικά, περισσότεροι από 380.000 εργαζόμενοι στη Βόρεια Αμερική εργάζονται σε πανεπιστημιακά ερευνητικά πάρκα και εκτιμάται ότι θα στηρίξουν επιπλέον 561,504 θέσεις εργασίας στην αμερικάνικη –καναδική οικονομία. Ο πραγματικός αντίκτυπος στην απασχόληση των πανεπιστημιακών ερευνητικών πάρκων είναι πάνω από ένα εκατομμύριο θέσεις εργασίας δηλαδή έναν πολλαπλασιαστική απασχόλησης 2,48, σύμφωνα με την έκθεση AURP-Battelle Technology Practice, η οποία κυκλοφόρησε τον Αύγουστο του 2013. Η απασχόληση στα πανεπιστημιακά ερευνητικά πάρκα έχει περιφερειακά οικονομικά οφέλη που ξεπερνούν κατά πολύ το μισθό ενός ατόμου. Τα τεχνολογικά πάρκα εξαρτώνται από προμηθευτές άλλων αγαθών και υπηρεσιών στις μεγαλύτερες περιφερειακές και κρατικές οικονομίες στις οποίες βρίσκονται. Στην ουσία τονώνουν την οικονομία και δημιουργούν μια αλυσιδωτή σχέση. Ως αποτέλεσμα αυτών των αποτελεσμάτων, ένα

ερευνητικό πάρκο έχει οικονομικό αντίκτυπο πολύ μεγαλύτερο από τον αριθμό των συνολικών θέσεων εργασίας που βρίσκονται στο πάρκο, όπως και όλες οι επιχειρηματικές τοποθεσίες που χρησιμοποιούν αγαθά και απασχολούν άτομα (Battelle Technology Partnership Practice, 2013, σ.18-19)

Η επιτυχία του τεχνολογικού πάρκου καθορίζεται από το πόσο καλά ενθάρρυνε το σχηματισμό των νέων Startup επιχειρήσεων που εισήλθαν και κατά πόσο ήταν επιτυχημένη η στρατηγική εξόδου.

2.5 Δομικά στοιχεία άυλου οικοσυστήματος των νεοφυών (Startups) επιχειρήσεων

Στο άυλο οικοσύστημα των Startups ανήκουν όλα τα δομικά στοιχεία τα οποία δεν έχουν υλική υπόσταση και υπάρχουν μόνο σε σύνδεση με τα υλικά δομικά στοιχεία του οικοσυστήματος. Παρόλα αυτά, αποτελούν αναπόσπαστο κομμάτι για την επιτυχή δημιουργία, ανάπτυξη και λειτουργία των startup επιχειρήσεων. Τα κυριότερα από τα στοιχεία αυτά είναι:

- □ Διαγωνισμοί επιχειρηματικότητας και καινοτομίας.
- □ Δραστηριότητες και εκδηλώσεις για startup επιχειρήσεις.
- □ Κοινωνικές ομάδες και οργανώσεις υποστήριξης επιχειρηματικότητας και καινοτομίας.

2.5.1 Διαγωνισμοί επιχειρηματικότητας και καινοτομίας

Η ανάπτυξη επιχειρηματικών δεξιοτήτων και γνώσεων αποτελεί προτεραιότητα της εκάστοτε κυβέρνησης που επιθυμεί οικονομική ανάπτυξη (όπως η κυβέρνηση της Αυστραλίας το 2008 επένδυσε 8 δισεκατομμύρια δολάρια για την προώθηση της καινοτομίας (Russell, et al., 2008, σ.123) αλλά και των πανεπιστημίων καθώς η βιομηχανία απαιτεί πτυχιούχους με πρακτικές γνώσεις και δεξιότητες οι οποίες μπορούν να αναπτυχθούν μέσα από διαγωνισμούς επιχειρηματικότητας και καινοτομίας (όπως ο διαγωνισμός επιχειρηματικού σχεδίου).

Τις τελευταίες δύο δεκαετίες, οι διαγωνισμοί επιχειρηματικότητας και καινοτομίας στο μεγαλύτερο ποσοστό τους έχουν την μορφή διαγωνισμών επιχειρηματικών σχεδίων, αποτελούν μια μέθοδο προώθησης της επιχειρηματικής δραστηριότητας, ιδιαίτερα για τους φοιτητές και τους πρώτους επιχειρηματίες. Οι διαγωνισμοί επιχειρηματικών σχεδίων με το πέρασμα των χρόνων έχουν αναπτυχθεί και εξελιχθεί. Οι παραδοσιακοί διαγωνισμοί προσέφεραν την δυνατότητα στους συμμετέχοντες να κατοχυρώσουν την καινοτομική ιδέα τους πριν δημιουργήσουν την επιχείρηση, να κερδίσουν προβολή και να προσελκύσουν επενδυτές για να αποκτήσουν χρηματοδότηση για το αρχικό κεφάλαιο εκκίνησης τους.

Οι διαγωνισμοί όμως αυτοί φαίνεται να έχουν αλλάξει στο πέρασμα του χρόνου, εκτός από το επιχειρηματικό σχέδιο, το οποίο έχει αποδειχθεί ότι, παρ' ότι μπορεί να είναι σωστά διατυπωμένο, στην εφαρμογή μπορεί να αποτύχει και δεν αποτελεί το κύριο μέσο για την απόδειξη της ποιότητας της ιδέας ή της επιχειρηματικής στρατηγικής. Γι' αυτό οι νέοι διαγωνισμοί είναι προσανατολισμένοι στην ιδέα και στον ιδρυτή της ιδέας όπως παρουσιάζεται στην εικόνα παρακάτω.

	BUSINESS MODEL COMPETITIONS	ACCELERATOR COMPETITIONS	STARTUP WEEKENDS AND HACKATHONS	DEMO DAYS & PITCH EVENTS	PRIZE CHALLENGES
REASONS FOR CONDUCTING THE COMPETITION	Universities: to foster student success and ultimately to demonstrate credibility. Government: economic growth.	Evaluating the best ideas and entrepreneurs to enter "acceleration" for eventual investment.	Entrepreneurs encouraging collaboration among themselves.	Showcasing entrepreneurs and viable ventures to VCs and angel investors.	Solving big problems or addressing specific markets.
JUDGING	Faculty, local mentors, entrepreneurs, some investors	Seed-stage angel investors, successful entrepreneurs	Local entrepreneurs, local business leaders	Seed angel investors, VCs, successful entrepreneurs	Professional full time or volunteer committee. Sometimes judged by "the crowd"
STRUCTURE	Business plans submitted and reviewed. Live evaluation of finalists.	Submit basic application. Live pitch/demo at an event.	Collaborate with peers over a long weekend on a technical prototype. Demo and pitch in front of judges.	Successive rapid pitches in front of judges and audience.	Varies. Often successive judging/pitch competitions.
ENTRANCE REQUIREMENTS / CRITERIA	Business plan.	Application, team, pitch/demo.	Hands-on development skills.	Pitch, basic product demo.	Innovative prototype/ product.
IDEAL OUTCOMES (FOR THE ENTREPRENEUR)	Cash prize, recognition.	Seed-capital, participation in a program. Startup development.	Team formation. Prototype development. Idea validation. Cash prize/services.	VC/angel investment. Visibility and traction.	Cash prize. Customer validation/ adoption. Visibility.

Εικόνα 6: "Τα στάδια ενός μοντέρνου διαγωνισμού" (Cornell, 2014, σ.5).

Για τους εκπαιδευτές επιχειρηματικότητας, η εξέλιξη των διαγωνισμών επιχειρηματικού σχεδίου είναι μια δύσκολη κατάσταση. Ο επιχειρηματικός σχεδιασμός αποτελεί ζωτικό στοιχείο των περισσότερων προγραμμάτων σπουδών για την επιχειρηματικότητα, όμως το επιχειρηματικό σχέδιο γίνεται γρήγορα ένας άσχετος παράγοντας στην επιχειρηματική επιτυχία. Αναγνωρίζοντας αυτό, οι εκπαιδευτικοί μπορούν να προετοιμάσουν καλύτερα τους επιχειρηματίες – σπουδαστές τους, όταν καθορίσουν ποιοι (αν υπάρχουν) από τους νέους διαγωνισμούς επιχειρηματικότητας περιέχουν καταλληλότερες από τις ήδη δοκιμασμένες στρατηγικές για να τις επιδιώξουν (Cornell, 2014, σ.4).

Ο ρόλος και η αξία των διαγωνισμών επιχειρηματικότητας και καινοτομίας ως εκπαιδευτικό εργαλείο αποτελεί ακόμα ένα καίριο σημείο συζήτησης μεταξύ των μελών της ακαδημαϊκής κοινότητας.

Οι διαγωνισμοί επιχειρηματικότητας και καινοτομίας προσφέρουν οικονομική στήριξη σε νεοφυείς επιχειρήσεις, σε καινοτόμες και πρωτοποριακές ιδέες και νέα επιχειρηματικά μοντέλα.⁹ Εκτός της οικονομικής υποστήριξης, ενισχύουν τις επιχειρηματικές δεξιότητες τους, την αυτοπεποίθηση, την τάση για ανάληψη κινδύνων και τους βοηθούν να δημιουργήσουν ένα δίκτυο επαφών, στοιχεία τα οποία είναι απαραίτητα για τη δημιουργία μιας startup επιχείρησης (Russell, et al., 2008,

⁹ <http://www.enterprise-hellas.org/el/diagonismoι-epiheirimatikotitas-kainotomias>

σ.124). Επιπλέον προσφέρουν υπηρεσίες δικτύωσης, συμβουλευτικής υποστήριξης και προβολής σε εθνικό ή ευρωπαϊκό επίπεδο, λειτουργώντας ως εργαλείο για την δημιουργία ακόμα πιο ισχυρού επιχειρηματικού οικοσυστήματος.

Η αξία της προσφοράς των διαγωνισμών επιχειρηματικότητας και καινοτομίας είναι πολλαπλή. Πιο συγκεκριμένα:

- Προσφέρουν καθοδήγηση
- Μεταβιβάζουν γνώση καθώς οι συμμετέχοντες εμπλέκονται με πραγματικές εργασιακές καταστάσεις
- Προσφέρουν κίνητρα
- Προσφέρουν πρόσβαση σε συμβούλους
- Προσφέρουν ευκαιρίες δικτύωσης
- Καλλιεργούν και αναπτύσσουν τις επιχειρηματικές τους δεξιότητες
- Προσελκύουν επιχειρηματικά κεφάλαια
- Στηρίζουν τη φοιτητική επιχειρηματικότητα
- Δημιουργούν ένα επιχειρηματικό οικοσύστημα υποστήριξης των startups.
- Λειτουργούν ως πλατφόρμα δημιουργίας επιτυχημένων startups και προωθούν την εισαγωγή ενός επιχειρηματικού ταλέντου σε μια γεωγραφική περιοχή

Οι επιχειρηματικοί διαγωνισμοί παρέχουν μια σημαντική σύνθεση των γνώσεων και των δεξιοτήτων, η οποία πραγματοποιείται μέσα από την πρακτική εκπαίδευση «πραγματικού κόσμου» και δεν είναι μόνο σημαντική στην επιτυχή εκκίνηση επιχειρήσεων, αλλά και εκτιμάται πάρα πολύ από τα εκπαιδευτικά ιδρύματα, τις κυβερνήσεις και τη βιομηχανία (Russell, et al., 2008). Για παράδειγμα, «Ο Διαγωνισμός Επιχειρηματικότητας του MI50K αναφέρει τον αντίκτυπο που είχε, τη γέννηση πάνω από 60 εταιρειών συνολικής αξίας 10,5 δισ. δολαρίων, οι οποίες έχουν δημιουργήσει 1800 θέσεις εργασίας και έχουν λάβει 175 εκατομμύρια δολάρια σε κεφάλαια Venture Capital» (Russell, et al., 2008, σ.125).

2.5.1 Δραστηριότητες και εκδηλώσεις (events) για startup επιχειρήσεις

Στο κέντρο κάθε οικοσυστήματος startup επιχειρήσεων υπάρχουν οι δραστηριότητες και οι εκδηλώσεις δικτύωσης για startup επιχειρήσεις. Οι εκδηλώσεις αυτές είναι ένα εξαιρετικό μέρος το οποίο βοηθάει τους εν δυνάμει ή ήδη επιχειρηματίες να

- Δικτυωθούν με κόσμο που μπορεί να βοηθήσει, να κάνουν επαφές που θα τους πάνε ένα βήμα πιο πέρα στο στόχο τους
- Ενημερωθούν από τους ειδικούς, από ιδρυτές των startup και να μάθουν τι σημαίνει πραγματικά να φτιάξεις την δική σου εταιρία
- Τους δίνει εφόδια, ίσως και επιπλέον ώθηση που χρειάζονται για να εκκινήσουν την επιχείρησή τους
- Δυνατότητα χρηματοδότησης
- Ανακαλύψουν που βρίσκεται η προσπάθεια τους στον επιχειρηματικό χάρτη
- Να κατανοήσουν τον υπάρχοντα ανταγωνισμό

Η σημασία και η χρησιμότητα των εκδηλώσεων δικτύωσης εξαρτάται κυρίως από τον επιχειρηματία και την startup επιχείρηση. Μπορούν να βρουν νέους επιχειρηματικούς συνεργάτες, να λάβουν εποικοδομητική αξιολόγηση για τα προϊόντα και τις υπηρεσίες τους και να εξασφαλίσουν επιπλέον χρηματοδότηση.

2.5.2 Κοινωνικές ομάδες και οργανώσεις υποστήριξης επιχειρηματικότητας και καινοτομίας

Οι κοινωνικές ομάδες και οι οργανώσεις υποστήριξης επιχειρηματικότητας και καινοτομίας επιδιώκουν να προωθήσουν το μοντέλο επιχειρηματικότητας των startups, το οποίο έχοντας χαρακτηριστικά καινοτομίας και ταχείας ανάπτυξης μπορεί να συνεισφέρει καθοριστικά στη μαζική δημιουργία νέων, ποιοτικών θέσεων εργασίας και στη συνολικότερη ανάπτυξη της οικονομίας. Λειτουργούν ως κέντρα γνώσης για τις startup επιχειρήσεις και παρέχουν χρήσιμες πληροφορίες και εργαλεία που βοηθούν τους επιχειρηματίες κατά την ανάπτυξη των startups. Στόχος τους είναι να αποτελέσουν πυρήνες δικτύωσης και επικοινωνίας και να διευκολύνουν την αλληλεπίδραση μεταξύ των startup επιχειρήσεων και του οικοσυστήματός τους. Χαρακτηριστικό παράδειγμα αποτελούν οι ομάδες Minibar, London Tech Meetup και Open Coffee στο Λονδίνο. Η παρουσία κοινωνικών ομάδων και οργανώσεων υποστήριξης επιχειρηματικότητας και καινοτομίας αποτελούν ένδειξη ενός υγιούς τοπικού οικοσυστήματος startups (Miller & Bound, 2011).

Κεφάλαιο 3. Οικοσύστημα νεοφυών (startup) επιχειρήσεων στην Ελλάδα

3.1. Εισαγωγή

Στο προηγούμενο κεφάλαιο αναλύσαμε διεξοδικά τον ρόλο, τον τρόπο λειτουργίας και τον σκοπό δημιουργίας των δομών του οικοσυστήματος των Startup επιχειρήσεων, οπότε σε αυτό το κεφάλαιο θα γίνει προσπάθεια συγκέντρωσης των σημαντικότερων δομών του ελληνικού οικοσυστήματος των Startup «νεοφυών» επιχειρήσεων. Ενώ θα ασχοληθούμε περισσότερο με την καταγραφή τους και την καταγραφή των υπηρεσιών που προσφέρουν.

Ο στόχος της συγκέντρωσης αυτής είναι η αναφορά των σπουδαιότερων φορέων από κάθε κατηγορία έτσι ώστε να δοθεί μία εμπεριστατωμένη εικόνα του οικοσυστήματος μέχρι σήμερα. Δυστυχώς είναι αυτονόητο ότι δεν έχουν καταγραφεί όλες οι δομές, καθώς θα ήταν αδύνατη η πλήρη συγκέντρωσή τους και εκτός των στόχων της εργασίας αυτής. Επιπλέον το οικοσύστημα συνεχώς μεταβάλλεται και γι' αυτούς τους λόγους επιλέχθηκε η εποπτική εικόνα του ,καθώς μεταβάλλεται με πιο αργούς ρυθμούς.

Ανάλογα με τις υπηρεσίες που προσφέρει η κάθε δομή και το στάδιο ανάπτυξης των Startup που υποστηρίζουν μπορεί να αναλαμβάνουν πολλαπλούς ρόλους και παρέχουν ποικίλων ειδών υπηρεσίες. Εκτός από το ότι είναι δυνατόν παραδείγματος χάριν ένας μηχανισμός επώασης να ανήκει σε περισσότερες από μία κατηγορίες μηχανισμών επώασης, πολλές φορές οι δομές πράττουν συνεργασίες όπως πανεπιστήμια μαζί με φορείς ιδιωτικού ή δημόσιου φορέα. Επομένως είναι πρακτικά αδύνατον να προβούμε σε μια αυστηρή κατηγοριοποίηση των δομών.

Στην ανάλυσή αυτή ομαδοποιήθηκαν οι δομές βάση

- Το στάδιο ανάπτυξης που βρίσκονται οι Startup επιχειρήσεις που υποστηρίζουν
- και το ρόλο που εκτελούν στο οικοσύστημα καθαυτό.

Στην συνέχεια θα γίνει παρουσίαση των δομών ανά κατηγορία.

3.2. Δομικά στοιχεία του ελληνικού υλικού οικοσυστήματος των Startups

Στην παρούσα εργασία έγινε προσπάθεια καταγραφής των κυριότερων δομών για μια πιο εμπεριστατωμένη εικόνα του ελληνικού οικοσυστήματος, έχοντας ως στόχο μια εποπτική παρουσίαση των δομών αυτών καθώς ήταν αδύνατη ή πλήρη καταγραφή τους λόγω της συνεχής εξέλιξης τους.

Άξιο αναφοράς αποτελεί το γεγονός, ότι πολλές δομές στηρίζουν τις νεοφυείς επιχειρήσεις και του ιδρυτές τις, υιοθετώντας πολλούς και διαφορετικούς ρόλους, αλλά και μέσω συνεργασιών μεταξύ τους (ιδιωτικοί φορείς με πανεπιστήμια).

3.2.1. Μηχανισμοί επιχειρηματικής επώασης στο ελληνικό οικοσύστημα

Δυστυχώς στην Ελλάδα οι μηχανισμοί επιχειρηματικής επώασης αναπτύχθηκαν τα τελευταία χρόνια και είναι σημαντικοί σε αριθμό αλλά σε σύγκριση με τις ευρωπαϊκές χώρες είναι κάπως περιορισμένες. Με το κρατικό πρόγραμμα ΕΠΑΝ Ι εκτός από την δημιουργία του Corallia, χρηματοδοτήθηκαν 5 πόλοι καινοτομίας συγκεκριμένα στην Κεντρική Μακεδονία, Δυτική Μακεδονία, Θεσσαλία, Κρήτη, Δυτική Ελλάδα έχοντας ως στόχο την δημιουργία θερμοκοιτίδων για την στήριξη και προώθηση της καινοτομίας.

Συγκεκριμένα οι πρώτες κρατικά χρηματοδοτούμενες θερμοκοιτίδες εμφανίστηκαν στον ελληνικό χώρο, μέσω της κρατικής ευρωπαϊκής χρηματοδότησης του προγράμματος Έλευθώ και Τεχνοκυσέλες (Β. Αιγαίου) του Επιχειρησιακού Προγράμματος Ανταγωνιστικότητα του 3^{ου} ΚΠΣ, ο σκοπός τους ήταν η δημιουργία και υποστήριξη των θερμοκοιτίδων σε όλη την Ελλάδα το 2000- 2006.

Σύμφωνα με τα προγράμματα στήριξης των θερμοκοιτίδων στην Ελλάδα, ως «Θερμοκοιτίδα» νοείται το νομικό πρόσωπο που παρέχει συμβουλευτικές υπηρεσίες με σκοπό την εμπορευματοποίηση της επιχειρηματικής ιδέας καθώς και δικτυωμένες υπηρεσίες και πρόσβασή στην επιχειρηματική κοινότητα, διαθέτει κεφάλαιο σποράς για την δημιουργία καινοτόμων επιχειρήσεων τεχνολογίας καθώς και χώρους και υποδομή για την φιλοξενία των επιχειρήσεων και την υποστήριξη τους στην ανάπτυξη και εκμετάλλευση των τεχνολογικών καινοτομιών. (Βελτιων ΕΠΕ, 2014, σελ 32)»

Σύμφωνα με το αρχείο της Γενικής Γραμματείας Έρευνας και Τεχνολογίας, οι Θερμοκοιτίδες που χρηματοδοτήθηκαν στο πλαίσιο των δύο δράσεων είναι οι εξής:

ΔΡΑΣΗ	ΟΝΟΜΑ ΘΕΡΜΟΚΟΙΤΙΔΑΣ	ΠΕΡΙΟΧΗ
ΕΛΕΥΘΩ	IVEN S.A.	ΑΤΤΙΚΗ
	i4G (Euroconsultants)	Κ. ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ
	I-CUBE	ΑΤΤΙΚΗ
	Inqlab AE	ΑΤΤΙΚΗ
	THERMI	Κ. ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ
	Technopolis	Κ. ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ
	INI-CUBATOR	ΑΤΤΙΚΗ
	ELECTRONUM A.E.B.E.	ΑΤΤΙΚΗ
	Velti A.E. (VCI AG)	ΑΤΤΙΚΗ
ΤΕΧΝΟΚΥΨΕΛΕΣ	AEGEAN TECHNOPOLIS	Β. ΑΙΓΑΙΟΥ

Εικόνα 7 “Οι θερμοκοιτίδες που χρηματοδοτήθηκαν στο πλαίσιο των δύο δράσεων, πηγή: Γενική Γραμματεία Έρευνας και τεχνολογίας “Μελέτες αποτίμησης δράσεων ΕΤΑΚ”, Δεκέμβριος 2015”

Οι δράσεις ήταν μερικώς επιτυχείς καθώς λειτουργούν σήμερα μόνο τέσσερις από τις συνολικά θερμοκοιτίδες που συμμετείχαν, εκ των οποίων:

- «Η μια είναι η Τεχνοκυψέλη Β. Αιγαίου η οποία συνεχίζει να είναι σε λειτουργία
- Μια από τις πέντε θερμοκοιτίδες, που λειτούργησε στην Αττική, δεν κατάφερε να ολοκληρώσει την υλοποίηση του έργου της στα πλαίσια της Δράσης της,
- Μια από τις πέντε θερμοκοιτίδες της Αττικής έχει αλλάξει σήμερα δραστηριότητα,
- Οι τρεις θερμοκοιτίδες στην Κεντρική Μακεδονία παραμένουν ενεργές ,
- Σύμφωνα με την παρούσα ερευνά, προέκυψε ότι οι υπόλοιπες θερμοκοιτίδες ξεκίνησαν τη λειτουργία τους, αλλά στη συνέχεια αποδείχθηκε ότι δεν ήταν βιώσιμες χωρίς τη δημοσία χρηματοδότηση και οδηγήθηκαν σε παύση της λειτουργίας τους» (Γενική Γραμματεία Έρευνας και Τεχνολογίας, 2015, σελ. 4)

Σήμερα υπάρχει ένας σημαντικός αριθμός μηχανισμών επιχειρηματικής επώασης, οι θερμοκοιτίδες έχουν το ίδιο μοντέλο με τις διεθνείς με μόνη διαφορά την προσέγγιση τους.

Συγκεκριμένα άλλοι μηχανισμοί έχουν τον ρόλο τους επιταχυντή και άλλοι τον ρόλο της θερμοκοιτίδας, ενώ άλλοι απλά προσφέρουν υποστηρίζουν τις νεοφυείς επιχειρήσεις χωρίς να μπορούμε να τις κατατάξουμε σε μία συγκεκριμένη κατηγορία.

Επομένως η αυστηρή κατηγοριοποίηση με ένα από αυτά τα κριτήρια δεν θα ήταν εύστοχη και ορισμένους φορείς θα τους συναντήσετε σε περισσότερες από μια κατηγορίες.

Παρακάτω παρατίθενται η προσπάθεια κατηγοριοποίησης των μηχανισμών επιχειρηματικής επώασης αυτών ανάλογα με τον ρόλους που διαδραματίζουν στο οικοσύστημα και πως υποστηρίζουν την επιχείρηση.

Φορείς υποστήριξης	Οργανισμός	Ρόλος	Πόλη
ΜοΚΕ ΕΜΠ & ΕΠΙΣΕΥ, σε συνεργασία με τον Δήμο Αθηναίων και χρηματοδοτήθηκε από το Επιχειρησιακό πρόγραμμα Αττική 2007 έως 2013.	ΕΠΙ.ΝΟΩ	Επιταχυντή	Αθήνα
Το Κέντρο Στήριξης Επιχειρηματικότητας και Καινοτομίας (Athens Center of Entrepreneurship and Innovation - ACEin) που υπάγεται στο αναπτυξιακό σχέδιο "Έργο Αθήνα" από το 2014 και τελεί υπό την επίβλεψη της Εταιρείας Ανάπτυξης και Τουριστικής Προβολής Αθηνών (ΕΑΤΑ), το Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών είναι ανάδοχος του έργου.	Κέντρο Στήριξης Επιχειρηματικότητας και Καινοτομίας (ACEin)	Θερμοκοιτ.	Αθήνα
Αποτελεί μία από τις σημαντικότερες πρωτοβουλίες του Ε.Β.Ε.Α. για τη στήριξη της επιχειρηματικότητας. Η Θ.Ε.Α αναπτύχθηκε το 2014, αρχικά με την υποστήριξη του Δήμου Αθηναίων και χρηματοδότηση από το Ευρωπαϊκό Ταμείο Περιφερειακής Ανάπτυξης (ΕΤΠΑ), στο πλαίσιο του ΕΣΠΑ 2007 - 2013 με το πρόγραμμα "Έργο Αθήνα" Πλέον, η Θερμοκοιτίδα αποτελεί μία αυτοχρηματοδοτούμενη Δράση του Ε.Β.Ε.Α. Φιλοξενεί startups για διάστημα 18 μηνών από όλους τους κλάδους της οικονομίας. Παρέχει στέγαση, υπηρεσίες, εκπαίδευση και κατάρτιση, και ενέργειες δικτύωσης. Το ΕΒΕΑ, παράλληλα, έχει δημιουργήσει ένα Δίκτυο Επιχειρηματικών Αγγέλων, για χρηματοδότηση startup εταιρειών από ιδιώτες επενδυτές	Θερμοκοιτίδα νεοφυών Επιχ. Αθήνας (ΘΕΑ)	Θερμοκοιτ.	Αθήνα
Πρόκειται για πρωτοβουλία του ΣΕΒ το 2014 για την "εκκόλαψη" επιχειρηματικών ιδεών, με έμφαση στους νέους επιστήμονες. Υλοποιείται σε συνεργασία με Πανεπιστημιακά Ιδρύματα και Ερευνητικά Κέντρα και προσφέρει φιλοξενία, coaching και συμβουλευτική, mentoring και δικτύωση. Λειτουργεί 4 δομές στο κέντρο της Αθήνας (στο πλαίσιο προγράμματος του Δήμου Αθηναίων), στο Ερευνητικό Κέντρο "Δημόκριτος", στον Βόλο και στο Ίδρυμα Τεχνολογίας και Έρευνας στην Κρήτη.	EkinisiLab	Θερμοκοιτ.	Αθήνα
Το INNOVATHENS έχει ενταχθεί στο Περιφερειακό Επιχειρησιακό Πρόγραμμα 2007-2013", στον Άξονα Προτεραιότητας (2): "Αειφόρος Ανάπτυξη και Βελτίωση της Ποιότητας Ζωής του Π.Ε.Π.", το οποίο συγχρηματοδοτείται από το Ε.Τ.Π.Α. (Ευρωπαϊκό Ταμείο Περιφερειακής Ανάπτυξης). Ο Δήμος Αθηναίων έχει δημιουργήσει σε συνεργασία με 6 συνδέσμους εταιρειών τον κόμβο καινοτομίας και επιχειρηματικότητας InnovAthens, ο οποίος ανάμεσα σε άλλες λειτουργίες, προσφέρει δωρεάν υπηρεσίες συμβουλευτικής μέσω προγράμματος επιχειρηματικής "επιτάχυνσης". Παρέχονται υπηρεσίες όπως: οικονομική διαχείριση, σύνταξη επιχειρηματικού σχεδίου, μάρκετινγκ, προσασίας πνευματικών δικαιωμάτων και άλλες. Ο επιχειρηματικός	Innovathens	Επιταχυντή	Αθήνα

“επιταχυντής” απαρτίζεται από τριμηνιαίους κύκλους, οι οποίοι θα επαναλαμβάνονται 3 φορές ανά έτος. Σε κάθε κύκλο, θα επιλέγονται για ένταξη 9 επιχειρηματικά σχήματα			
ο BIC ΑΤΤΙΚΗΣ ιδρύθηκε με πρωτοβουλία του Βιοτεχνικού Επιμελητηρίου της Αθήνας (Β.Ε.Α.), του Βιοτεχνικού Επιμελητηρίου του Πειραιά (Β.Ε.Π.), του Πανεπιστημίου της Αθήνας, του Ινστιτούτου Περιφερειακής Ανάπτυξης Παντείου Πανεπιστημίου Αθηνών, των Τραπεζών ΕΘΝΙΚΗ, ΑΓΡΟΤΙΚΗ, ΕΜΠΟΡΙΚΗ, ΙΟΝΙΚΗ, μιας σειράς φορέων και ιδιωτικών επιχειρήσεων, και με τη στήριξη της XVI Γενικής Διεύθυνσης της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, η οποία και χρηματοδότησε το 50% του κεφαλαίου της Εταιρείας	BIC Αττικής	Θερμοκοιτ.	Αθήνα
Το 2013 Eurobank σε συνεργασία με την Corallia	EGG (Enter-Grow-Go)	Θερμοκοιτ. & Επιταχυντή	Αθήνα
Συστάθηκε το 2013 είναι μη κερδοσκοπικός οργανισμός που, με ιδιωτικές χορηγίες, εκπαιδεύει και υποστηρίζει επίδοξους επιχειρηματίες. Ιδιωτικές χορηγίες έχει λάβει από το ίδρυμα “Σταύρος Νιάρχος” και έχει συνάψει συνεργασία με την Ολλανδική Πρεσβεία είναι η τελευταία από μια σειρά συνεργασίες της Metavallon, στις οποίες περιλαμβάνονται το Alba Graduate Business School, το Αμερικανικό Κολέγιο, η πρεσβεία των ΗΠΑ, ο όμιλος Ιντεάλ.	Metavallon	Θερμοκοιτ. & επιταχυντή	Αθήνα
Το Orange Grove είναι ένας χώρος “εκκόλαψης” και υποστηρίζει προς νέους επιχειρηματίες, που έχει δημιουργήσει και λειτουργεί η Πρεσβεία της Ολλανδίας στην Αθήνα. Την πρωτοβουλία ενεργοποίησε ο Πρέσβης Jan Versteeg το καλοκαίρι του 2013, προκειμένου η ολλανδική πρεσβεία να ανταποκριθεί στα συσσωρευμένα αποτελέσματα της οικονομικής κρίσης στην ελληνική κοινωνία.	Orange Grove	Θερμοκοιτ. & Επιταχυντή	Αθήνα
2000- 2006 μέσω της κρατικής ευρωπαϊκής χρηματοδότησης του προγράμματος “Ελευθώ”	Θερμοκοιτίδα THERMI	Προ – Θερμοκοιτ.	Θεσσαλονίκη
Ιδρύθηκε το 2003 μέσω του προγράμματος “Ελευθώ” της ΓΓΕΤ και αποτελεί μέρος του Ομίλου Ευρωσυμβουλοί.	Επιχειρηματική θερμοκοιτίδα i4G	Προ-θερμοκοιτ. & Θερμοκοιτ	Θεσσαλονίκη
Ομίλου Quest το 2013, Quest Group σε συνεργασία με το PJTechCatalyst fund	iQbility	Θερμοκοιτ.	Αθήνα
2013 δημιουργήθηκε από την περιβαλλοντική ΜΚΟ Οργάνωση Γη, την πλατφόρμα σύγχρονου πολιτισμού elculture και το Ίδρυμα K2, για να υποστηρίξει ιδέες «πράσινης» επιχειρηματικότητας	Aephoria.net	Θερμοκοιτ.	Αθήνα
Το Innovation Farm ξεκίνησε ως πρωτοβουλία το 2009 αποκλειστικά αυτοχρηματοδοτούμενο όπως και συνεχίζει να είναι μέχρι σήμερα. Επίσημα ανακοινώθηκε η συστασή του το 2010.	Innovation Farm	Θερμοκοιτ. & Επιταχυντή	Θεσσαλονίκη
Υλοποιεί η COSMOTE στο πλαίσιο του προγράμματος «Ο κόσμος μας, εσύ», σε συνεργασία με το φορέα StartIgniter.	Cosmote Startup	Επιταχυντή	Αθήνα
Η InQLab δημιουργήθηκε τον Ιανουάριο του 2001, μέσω της κρατικής ευρωπαϊκής χρηματοδότησης του προγράμματος “Ελευθώ” (2000 έως 2006)	InQLab	Θερμοκοιτ	Αθήνα
Το 2011 στο πλαίσιο υποστήριξης της νεανικής επιχειρηματικότητας ιδρύεται η προ-θερμοκοιτίδα Gate2Start στη Θεσσαλονίκη από την ΑΤΛΑΝΤΙΣ ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΙΚΗ Α.Ε.,	Gate2Start ΑΤΛΑΝΤΙΣ ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΙΚΗ Α.Ε.	Προ-θερμοκοιτ	Θεσσαλονίκη

Το 2011 δημιουργήθηκε στους χώρους συνολικής έκτασης περίπου 3000τμ, στην οδό Αναξαγόρα 3-5 στο Γεράνι ξεκινάει τη λειτουργία του ένα πολιτιστικό κέντρο και μία καλλιτεχνική θερμοκοιτίδα. Υπό την αιγίδα του Δήμου Αθηναίων και με την υποστήριξη του ιδρύματος του Σταύρου Νιάρχου.	Bios Ρομάντσο	Θερμοκοιτίδ. (καλλιτεχνική)	Αθήνα
Στο πλαίσιο του έργου «Διακρατική Πρωτοβουλία για την Παροχή Καθοδήγησης Αποφοίτων και Επιχειρηματικότητα – Transnational Initiative for Guidance of Graduated and Entrepreneurship» με ακρωνύμιο «TRIGGER» το οποίο εντάσσεται στο Πρόγραμμα Ευρωπαϊκής Εδαφικής Συνεργασίας «Ελλάδα – Βουλγαρία 2007-2013» ξεκίνησε τη Δευτέρα 1 Σεπτεμβρίου 2014 και επίσημα η λειτουργία της προ-θερμοκοιτίδας Νέων Επιστημόνων στην Θεσσαλονίκη. Η συγκεκριμένη δράση υλοποιείται από τον Σύνδεσμο Επιχειρήσεων Πληροφορικής Βορείου Ελλάδος (ΣΕΠΒΕ) και η προ-θερμοκοιτίδα θα λειτουργεί καθημερινά	Trigger	Προ - θερμοκοιτ	Θεσσαλονίκη
O Stage One Business Accelerator (http://stageone.innovationfarm.eu/), είναι ένα ταχύρρυθμο εκπαιδευτικό πρόγραμμα ωρίμανσης επιχειρηματικών ιδέων που σχεδίασε και διοργανώνει το Innovation Farm το 2015 με την υποστήριξη της Δομής Απασχόλησης και Σταδιοδρομίας του Δημοκριτείου Πανεπιστημίου Θράκης (http://dasta.duth.gr/) σε συνεργασία με την Αμερικανική Γωνιά Ξάνθης και τη στήριξη της Αμερικανικής Πρεσβείας	StageOne	Επιταχυντή	Ξάνθη
	Athens Founder Institute	Επιταχυντή	Αθήνα
Στο πλαίσιο του Γ' Κοινοτικού Πλαισίου Στήριξης συστήνεται η Ελληνική Πρωτοβουλία Τεχνολογικών Συνεργατικών Σχηματισμών Corallia. Η πρωτοβουλία ξεκίνησε για την ακρίβεια το 2006 ως 'Hellenic Technology Clusters Initiative-HTCI' με χρηματοδότηση από το Επιχειρησιακό Πρόγραμμα 'Ανταγωνιστικότητα' του Γ' Κοινοτικού Πλαισίου Στήριξης. Το 2008 μετονομάστηκε σε Corallia.	Corallia	Θερμοκοιτ	
Το 2000 πέντε προπτυχιακοί φοιτητές στο Πανεπιστήμιο της Κρήτης ίδρυσαν ένας εξ αυτών ο Δημήτρης Τσίγκος την εταιρεία πληροφορική Virtual Trip για web development και δημιούργησαν και άλλες επιχειρήσεις και γι αυτό δημιούργησαν την Start Tech Ventures η οποία έγινε η θερμοκοιτίδα για δελς αυτές.	StartTech Ventures	Θερμοκοιτ	Αθήνα
Το CoLab δημιουργήθηκε το 2009 από τους Σπύρο Καπετανάκη και Σταύρο Μεσσήνη μετά τη συμμετοχή τους στο Startup Weekend Athens, μια εκδήλωση δημιουργίας νέων επιχειρηματικών εγχειρημάτων σε 54 ώρες. Στις αρχές του 2013 ο Δημήτρης Τσίγκος, επικεφαλής της StartTech Ventures και πρόεδρος της Ελληνικής Ένωσης Νεοφυών Επιχειρήσεων, εξαγόρασε το ποσοστό του Στ. Μεσσήνη, ο οποίος αποχώρησε για να ανοίξει το καλοκαίρι του ίδιου έτους τον νέο πολύ-χώρο The Cube Athens. Όμως το 2014 σταμάτησε να λειτουργεί.	Colab Academy	Co – working Space	Αθήνα
Το 1997 Ίδρυση της Endeavor από τους Linda Rottenberg και Peter Kellner εν μέσω κρίσης στις αναπτυσσόμενες αγορές, λόγω της κατάρρευσης του ταϊλανδικού bhat. Ενώ το 2012 Ίδρυση γραφείου στην Ελλάδα, τον πρώτο ευρωπαϊκό σταθμό της Endeavor. Η Endeavor είναι ένας διεθνής μη κερδοσκοπικός οργανισμός που επιλέγει και στηρίζει τις πιο υποσχόμενες επιχειρήσεις ανά τον κόσμο με τη βοήθεια των κορυφαίων επιχειρηματικών ηγετών και επενδυτών παγκοσμίως. Η Endeavor αναζητά επιχειρήσεις που έχουν ήδη ετήσιο κύκλο εργασιών μεταξύ €1 εκατομμυρίου και €50 εκατομμυρίων.	Endeavor Greece	Επιταχυντή	Αθήνα

<p>Το 2015 Το EU-XCEL δημιουργήθηκε από ένα διευρωπαϊκό δίκτυο επιχειρηματιών, ακαδημαϊκών και ειδικών στον τομέα της επιχειρηματικότητας από έξι εταίρους πρωτοπόρους στον τομέα της επιχειρηματικότητας σε σχέση με την τεχνολογία, μεταξύ των οποίων και το Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών με το ACEin (Athens Center of Entrepreneurship and Innovation).</p> <p>Το EU-XCEL (euxcel.eu) είναι ένας Virtual Accelerator, ο οποίος στοχεύει στην ενίσχυση της επιχειρηματικότητας στην Ευρώπη και χρηματοδοτείται από την Ευρωπαϊκή Ένωση μέσω του Horizon 2020 και του StartUp Europe.</p> <p>Το EU-XCEL είναι ένας νέος ψηφιακός επιταχυντής που αναζητά ταλαντούχους νέους επιχειρηματίες στον τομέα της πληροφορικής και των τεχνολογιών για να συμμετάσχουν σε μια μοναδική διεθνή εμπειρία εστιασμένη στη δημιουργία και την υποστήριξη ευρωπαϊκών ομάδων προκειμένου να είναι έτοιμοι ως επιχειρηματίες να δεχτούν της υπηρεσίες ενός επιταχυντή.</p>	EU-XCEL	Επιταχυντή	--
<p>Το Κέντρο Βιώσιμης Επιχειρηματικότητας Εξέλιξη ΑΕ είναι μέλος του Ομίλου της Τράπεζας Πειραιώς. Ιδρύθηκε τον Ιανουάριο του 2013, με στόχο να καταστεί ένας από τους βασικούς πυλώνες του Ομίλου για την αποτελεσματική υποστήριξη της βιώσιμης επιχειρηματικότητας στη χώρα μας. Στις υποδομές της Εξέλιξης φιλοξενείται και το Εκπαιδευτικό Κέντρο του Ομίλου, αξιοποιώντας τις άρτιες υποδομές της</p>	Κέντρο Βιωσιμότητας Επιχειρηματικότητας Εξέλιξη ΑΕ	Επιταχυντή	Αθήνα
<p>NBG Business Seeds είναι ένα ολοκληρωμένο πρόγραμμα στήριξης της καινοτομίας και εξωστρεφούς επιχειρηματικότητας της Εθνικής Τράπεζας. Περιλαμβάνει δράσεις ανάδειξης και προβολής καινοτόμων ιδεών και έργων, εκπαίδευσης και καθοδήγησης ομάδων, παροχής υποδομών, δικτύωσης και χρηματοδότησης</p>	NBG Business Seeds	Επιταχυντή	Αθήνα
<p>Το πρόγραμμα υλοποιείται από το Ινστιτούτο Επαγγελματικού Προσανατολισμού & Σταδιοδρομίας με την ευγενική χορηγία της ΔΕΠΙΑ.</p>	Seed4business	Προ-Θερμοκοιτ	Αθήνα
<p>ΣΕΒ (Στέγη της Ελληνικής Βιομηχανίας)</p>	Sev4enterprise	Επιταχυντή	Αθήνα
<p>Το VentureGarden είναι αποτέλεσμα συνεργασίας δύο κορυφαίων εκπαιδευτικών ιδρυμάτων το ALBA GraduateBusiness School at the American College of Greece στην Αθήνα και το Anatolia School of Business of the AmericanCollege of Thessaloniki στην Θεσσαλονίκη, με την υποστήριξη του The Hellenic Initiative.</p>	Venture Garden	Θερμοκοιτ	Αθήνα και Θεσσαλονίκη
<p>Η Αλεξάνδρεια Ζώνη Καινοτομίας Α.Ε. «Α.Ζ.Κ. Α.Ε.» είναι ο διαχειριστικός φορέας που ανέλαβε να οργανώσει και να προωθήσει τη Ζώνη Καινοτομίας Θεσσαλονίκης. Δημιούργησε και λειτουργεί με επιτυχία την πρώτη σημαντική soft δράση της ΑΖΚ Α.Ε. το Thessaloniki Smart Innohub, το οποίο φιλοξενεί νέα επιχειρηματικά σχέδια για την μετατροπή τους σε νεοφυείς επιχειρήσεις.</p>	Thessmart Innovation Hub	Επιταχυντή	Θεσσαλονίκη
<p>Το Found.ation (Πειραιώς 123, Κεραμεικός) φιλοξενεί κυρίως τεχνολογικές εταιρείες, ενώ επιπλέον διοργανώνει εκπαιδευτικά σεμινάρια για θέματα που αφορούν τους νέους επιχειρηματίες, με τη συμμετοχή κορυφαίων επαγγελματιών του χώρου: νομικά, φορολογικά, μάρκετινγκ, πωλήσεις κλπ. Προσφάτως, δημοσιοποίησε στοιχεία για τη μέχρι τώρα δραστηριότητά του,</p>	Found.ation	Θερμοκοιτ & Επιταχυντή και Co-working Space	Αθήνα

σύμφωνα με τα οποία έχει φιλοξενήσει 85 εταιρείες.			
Επένδυση του Ομίλου Velti, υλοποιήθηκε στα πλαίσια του προγράμματος Έλευθώ της ΓΓΕΤ.	VCI-Velti Center for Innovation A.E.- η οποία το 2015 μετονομάστηκε σε Motivian	Θερμοκοιτ	Αθήνα
Υλοποιήθηκε από το πρόγραμμα Έλευθώ της ΓΓΕΤ. Η Θερμοκοιτίδα Τεχνόπολη είναι μια πρωτοβουλία του Συνδέσμου Επιχειρήσεων Πληροφορικής Βορείου Ελλάδος (ΣΕΠΒΕ), με σκοπό την ανάπτυξη ενός Πάρκου Επιχειρήσεων Υψηλής Τεχνολογίας.	Technopolis A.E.	Θερμοκοιτ	Θεσσαλονίκη

Αυτό που παρατηρείται είναι ότι το οι περισσότεροι μηχανισμοί επιχειρηματικής επώασης συγκεντρώνονται στην Αθήνα και κάποιος πιο μικρός αριθμός στην Θεσσαλονίκη, αυτό δεν έχει να κάνει μόνο με την διαφορά στη πληθυσμιακή δυναμικότητα. Η απόσταση δεν κάνει τα πράγματα εύκολα τόσο στην επικοινωνία όσο και στην ευρύτερη ανάπτυξη ευκαιριών δημιουργώντας έτσι ένα ακόμα παράγοντας αποτυχίας των startup επιχειρήσεων στη Ελλάδα.

3.2.2. Πηγές χρηματοδότησης

Εξαιτίας της εκτεταμένης κρίσης που βιώνει η χώρα μας τα τελευταία χρόνια η οποία έχει δημιουργήσει πολιτική αστάθεια, οικονομική αβεβαιότητα, διστακτικότητα επενδύσεων, η διαθεσιμότητα και η προσβασιμότητα σε πηγές χρηματοδότησης είναι ελάχιστη. Με αποτέλεσμα ένα σημαντικό θέμα που καλούνται να αντιμετωπίσουν οι νεοφυείς επιχειρήσεις στην Ελλάδα είναι η αναζήτηση Χρηματοδότησης.

Στο προηγούμενο κεφάλαιο είχε γίνει διεξοδική ανάλυση της κάθε πηγής για τον τρόπο χρηματοδότησης, για το χρονικό διάστημα κ.α. Επομένως σε αυτό το κεφάλαιο θα γίνει καταγραφή των πηγών χρηματοδότησης στην Ελλάδα, οι οποίες κατηγοριοποιούνται ως εξής:

- Επιχειρηματικό κεφάλαιο ρίσκου (Venture capital / Risk capital).
- Επιχειρηματικοί άγγελοι / επενδυτές σποράς (Business angels / Seed investors).
- Χρηματοδότηση από το κοινό (Crowdfunding).
- Κρατικοί – Ευρωπαϊκοί φορείς

3.2.2.1.. Επιχειρηματικό κεφάλαιο ρίσκου (Venture capital / Risk capital).

Το venture capital (VC) αποτελεί έναν θεσμός χρηματοδότησης που εμφανίστηκε στις Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής στις αρχές της δεκαετίας του 1940 και έκτοτε εξαπλώθηκε σε όλο τον κόσμο. Το VC χρηματοδοτεί νέες επιχειρήσεις και ειδικά αυτές που αναπτύσσουν νέες τεχνολογίες, δεν χρηματοδοτεί όμως απλώς μια επιχείρηση ή ένα πολύ καλό business plan αλλά δίνει ιδιαίτερη βαρύτητα στους ίδιους τους ιδρυτές και εμπνευστές τις ιδέας και προβλέπει την αποκόμιση κέρδους μέσα από αυτή τη συνεργασία. Η συμμετοχή ολοκληρώνεται με το πέρας των διαδικασιών αποδέσμευσης της εταιρείας Venture Capital από την επιχείρηση

Το VC επεμβαίνει και χρηματοδοτεί όλα τα στάδια ανάπτυξης μιας επιχείρησης: ίδρυση, εκκίνηση, ανάπτυξη και εισαγωγή στην κεφαλαιαγορά. Όμως κάθε στάδιο έχει και διαφορετική χρηματοδότηση όπως και διαφορετικό ρίσκο για τους επενδυτές.

Οι Startups που απαιτούν κεφάλαια για κάποιο νέο εγχείρημα, αδυνατούν να τα αντλήσουν από συμβατικές πηγές όπως δάνεια από τράπεζες καθώς είναι πολύ μικρές σε μέγεθος παρότι διαθέτουν ιδέες που μπορούν να τις οδηγήσουν σε εντυπωσιακούς ρυθμούς ανάπτυξης. Αυτή είναι η κύρια αιτία ου στοχεύουν σε χρηματοδότηση από τα Venture Capital. Επίσης οι επενδύσεις σε VC δεν εξασφαλίζουν βραχυπρόθεσμα ρευστότητα στον επενδυτή γιατί το κεφάλαιο βρίσκεται «παγιδευμένο» μέσα στην επιχείρηση για μια περίοδο 5 έως 10 ετών

«Όπως αναφέρει ο Μπαλμπουζης (2015 σ.9) ότι ο θεσμός του επιχειρηματικού κεφαλαίου εισήχθη στην Ελλάδα με τους νόμους 1775/88 και 2166/93 που όμως εξαιτίας του πλαισίου που είχαν δημιουργήσει, περιόριζαν τις δραστηριότητες των εταιρειών στους τομείς της τεχνολογίας. Ο λόγος αυτός οδήγησε στην τροποποίηση του νομοθετικού πλαισίου με την ψήφιση του νόμου 2367/95 που μετονόμασε τις Εταιρείες Επιχειρηματικού Κεφαλαίου σε Εταιρείες Κεφαλαίου Επιχειρηματικών Συμμετοχών (ΕΚΕΣ). Με τον νόμο 2992/2002 εισάγεται στην Ελλάδα ο θεσμός των Αμοιβαίων Κεφαλαίων Επιχειρηματικών Συμμετοχών κλειστού τύπου (ΑΚΕΣ) τα

οποία τα διαχειρίζονται Ανώνυμες Εταιρείες (ΑΕ) ή Εταιρείες Παροχής Επενδυτικών Υπηρεσιών (ΕΠΕΥ).

Σημαντικές πρωτοβουλίες έχουν αναλάβει οι όμιλοι των τραπεζών Εθνική, Alpha, EFG Eurobank και Εμπορικής μέσω των θυγατρικών / συνδεδεμένων εταιρειών Εθνική Επιχειρηματικών Συμμετοχών, Alpha Ventures, Global Finance και Εμπορική Κεφαλαίου αντίστοιχα».

Γίνεται αναφορά των εταιρειών επιχειρηματικού κεφαλαίου ρίσκου που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα σήμερα.

Alpha Ventures A.E.

Attica Ventures A.E.

AIMS Management A.E.Δ.Α.Κ.Ε.Σ.

Global Finance S.A.

GloCal Venture Capital

IBG Management A.E.

7L Capital Partners

Oxygen Capital Management A.E.

PARTHENON TRUST A.E.

THERMI VENTURES A.E

PIRAEUS CAPITAL MANAGEMENT A.E.

VECTIS CAPITAL A.E.

New Mellon

Dianko

Capital Connect Venture Managers A.E.

Logo Ventures

Odyssey Venture Partners

Openfund

Piraeus Jeremie Tech Catalyst

I4g

New Eleven Capital

3.2.2.2. Επιχειρηματικοί άγγελοι / επενδυτές σποράς (Business angels / Seed investors).

Οι Επιχειρηματικοί Άγγελοι είναι ένας επιτυχημένος θεσμός ο οποίος δραστηριοποιείται στο εξωτερικό και γενικότερα στις χώρες του δυτικού κόσμου εδώ και αρκετά χρόνια με μεγάλη επιτυχία και τα τελευταία χρόνια έχει εμφανιστεί και στη Ελλάδα.

Οι επιχειρηματικοί Άγγελοι είναι ιδιώτες επενδυτές που επενδύουν τα κεφάλαια τους σε μικρές Startup επιχειρήσεις για να τους προσφέρουν βοήθεια κατά την διάρκεια της ίδρυσής τους. Επίσης οι ιδιώτες επενδυτές κατά την πλειονότητα αποτελούνται από εμπείρους επιχειρηματίες διαδραματίζουν διττό ρόλο, ο ένας είναι ο

ρόλος του επενδυτή και ο άλλος ο ρόλος του σύμβουλου που παρέχει τεχνογνωσία. Σε αντάλλαγμα για την επένδυσή τους λαμβάνουν μετοχές της νεοσυσταθείσας εταιρίας και αρκετές φορές καταλαμβάνουν θέσεις κλειδιά στο διοικητικό της συμβούλιο.

Η ειδοποιός διαφορά ανάμεσα στους «αγγέλους» και σε πιο «παραδοσιακούς» χρηματοδότες (τράπεζες, επενδυτικά κεφάλαια κ.λπ.) είναι ότι οι πρώτοι ζητούν λιγότερες εγγυήσεις για να παράσχουν αρχικό κεφάλαιο το οποίο συνήθως δεν ξεπερνά μερικές δεκάδες χιλιάδες ευρώ¹⁰. Λόγω της έλλειψης κρατικών χορηγήσεων και καθώς ο τραπεζικός δανεισμός γίνεται ολοένα δυσκολότερος και ζητάει όλο και περισσότερες εγγυήσεις, τα δίκτυα επιχειρηματικών αγγέλων παίζουν καθοριστικό ρόλο στη χρηματοδότηση της καινοτομίας και στη δημιουργία νέων Startups και θέσεων εργασίας (Hellenic Startup Association, 2012).

Τα δίκτυα επιχειρηματικών αγγέλων που λειτουργούν στην Ελλάδα σήμερα.

- Δίκτυο Επιχειρηματικών Αγγέλων του Εμπορικού και Βιομηχανικού Επιμελητηρίου Αθηνών (Δ.Ε.Α.-Ε.Β.Ε.Α.)
- Δίκτυο Πράσινων Επιχειρηματικών Αγγέλων
- Μη κερδοσκοπικό δίκτυο Hellenic Angels

3.2.2.3. Χρηματοδότηση από το κοινό (Crowdfunding).

Crowdfunding αποτελεί την χρηματοδότηση από το κοινό. Αφορά χρηματοδότηση κάποιας ιδέας κατά κύριο λόγο μέσω του διαδικτύου (από διάφορες πλατφόρμες), από πολλούς ανθρώπους, οι οποίοι προσφέρουν μικρά ποσά ο καθένας, αλλά στο τέλος συγκεντρώνεται το ποσό - στόχος για κάθε έργο. Συνήθως, το crowdfunding αφορά περιπτώσεις μικρο-χρηματοδότησης από 5.000-50.000, συνήθως χρηματοδοτούσε έργα για τέχνες, ιατρικές ανάγκες, εκπαίδευση, ταξίδια, εθελοντισμό, ΜΚΟ αλλά αποτελεί και μια μέθοδο άντλησης κεφαλαίων για νεοφυείς (startup) εταιρείες.

Το crowdfunding έχει βρεθεί τον τελευταίο καιρό στο προσκήνιο λόγω της αδυναμίας χρηματοδότησης μέσω κάποιας Τράπεζας, κάποιου Venture Capital ή Angel investor, και των έντονων δυσκολιών που αντιμετωπίζει στην αρχή οι επιχειρηματίες.

Με την χρηματοδότηση από το κοινό οι νεοφυείς επιχειρηματίες όχι μόνο κατάφεραν να χρηματοδοτηθούν και να υλοποιήσουν την ιδέα τους αλλά ταυτόχρονα απέκτησαν μία βάση πελατών πριν βγουν ακόμα στην αγορά.

Το crowdfunding μπορεί να διακριθεί σε τρεις μορφές όπως έχει ήδη αναφερθεί σε προηγούμενο κεφάλαιο σε (δωρεές, δάνεια και κεφαλαιοδότηση).

Στην Ελλάδα εφαρμόζεται συνήθως το μοντέλο των δωρεών. Ωστόσο, λόγω των ελλειμμάτων στις παραδοσιακές μορφές χρηματοδότησης που προαναφέρθηκε, παρουσιάζει ενδιαφέρον το μοντέλο της κεφαλαιοδότησης. «Η λειτουργία του equity crowdfunding στην Ελλάδα προσκρούει σε μια σειρά από νομικά κολλήματα, τα οποία δεν είναι εύκολο να υπερκεραστούν χωρίς την ύπαρξη ειδικής νομοθετικής πρόβλεψης.

¹⁰ <http://okathess.blogspot.gr/2012/02/business-angels.html>

Ειδικότερα το μοντέλο κεφαλαιοδότησης (equity model) ενδέχεται να υπόκειται σε ορισμένες ρυθμιστικές απαιτήσεις, συμπεριλαμβανομένου ενδεικτικά του νόμου 3606/2007 για την παροχή επενδυτικών υπηρεσιών, καθώς και του νόμου 3401/2005 για τη δημόσια προσφορά κινητών αξιών σχετικά με την προσέλκυση του κοινού για να επενδύσει σε οποιοδήποτε είδος επενδύσεων. Η λειτουργία του μοντέλου δωρεών ή ανταμοιβών δεν υπόκειται σε καμία διάταξη χρηματιστηριακού δικαίου, ενώ το μοντέλο δανεισμού ενδέχεται να υπόκειται, μεταξύ άλλων, στις διατάξεις του νόμου 3601/2007 σχετικά με τη ρυθμιζόμενη δραστηριότητα της παροχής πιστώσεων. Οι υπάρχοντες νομοθετικοί περιορισμοί στη λειτουργία του crowdfunding καθιστούν αναγκαία την υιοθέτηση κατάλληλου νομοθετικού πλαισίου για την απρόσκοπτη λειτουργία του θεσμού αυτού, ο οποίος θα έδινε μία σημαντική ώθηση στην επιβίωση των νεοσύστατων startup επιχειρήσεων που είναι απαραίτητη για το μέλλον της ελληνικής οικονομίας (Κοντιζάς & Παπαχρήσου, 2014) ».

Αναφέρονται παρακάτω οι πλατφόρμες crowdfunding που λειτουργούν στην Ελλάδα,

- Groopio
- OpenCircle Greece
- WinnersFund
- Classfund
- Give&Fund
- Efund.gr

3.2.2.4. Κρατικοί / Ευρωπαϊκοί Φορείς

Σημαντική είναι η στήριξη των Ευρωπαϊκών φορέων στη χρηματοδότηση των νεοφυών επιχειρήσεων απευθείας ή μέσω επενδυτικών κεφαλαίων αλλά και των υπόλοιπων δομών υποστήριξης.

1. Κοινοτικά προγράμματα στήριξης ΕΣΠΑ

Η Ελλάδα έγινε μέλος της Ευρωπαϊκής Ένωσης 1981, παρ'όλα αυτά η οικονομία και οι δομές της δεν ήταν στο ίδιο επίπεδο με την οικονομία και τις δομές των αντίστοιχων μελών της Ευρωπαϊκής Ένωσης τότε. Για να καλυφθεί αυτό το χάσμα και να υπάρχει μία συνοχή μεταξύ των μελών, άρχισαν να υλοποιούνται προγράμματα χρηματοδότησης με στόχο να στηριχθεί η ανάπτυξη της περιφέρειας, το πιο πρόσφατο εκ των οποίων ήταν το πολυσυζητημένο ΕΣΠΑ.

Τόσο στον προηγούμενο κύκλο τους (2007-2013) όσο και στον τρέχον (2014-2020) περιλαμβάνουν δράσεις στήριξης από τις οποίες μπορούν να επωφεληθούν νεοφυείς επιχειρήσεις. Στο ΕΣΠΑ 2014 -2020 δημιουργήθηκε ειδικό πρόγραμμα στήριξης «Νεοφυούς επιχειρηματικότητας». Επιπλέον εκτός από τις ίδιες τις νεοφυείς επιχειρήσεις στο παρελθόν τα προγράμματα ΕΣΠΑ έχουν στηρίξει και χρηματοδοτήσει όλες σχεδόν της Μονάδες Καινοτομίας και Επιχειρηματικότητας των πανεπιστημίων κ.α.

2. Ευρωπαϊκό Ταμείο Επενδύσεων (EIF)

«Το 2013 ενεργοποιήθηκαν τα Jeremie Funds, (Joint European Resources for Micro to Medium Enterprises) τα επενδυτικά ταμεία υψηλού ρίσκου που λειτουργούν σε συνεπένδυση ιδιωτικών κεφαλαίων με τα κοινοτικά κονδύλια του Ευρωπαϊκού Ταμείου Επενδύσεων (EIF), τα οποία ήρθαν να στηρίζουν τα πλέον υποσχόμενα επιχειρηματικά εγχειρήματα στην χώρα. (Καραμπίνη, 2017)» Δεν διαθέτουν την μορφή των κονδυλίων του ΕΣΠΑ αλλά το Jeremie Fund συγκεντρώνει ιδιωτικά κεφάλαια για τα οποία λειτουργεί ως διαχειριστής και εν συνεχεία τα επενδύει σε επιχειρήσεις έναντι μετοχικού κεφαλαίου και έχοντας ως στόχο την δημιουργία κέρδους από την ανάπτυξη των επιχειρήσεων αυτών.

Ορισμένα επιχειρηματικά κεφάλαια συμμετοχών (venture capitals) που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα και έχουν λάβει κονδύλια «Jeremie» είναι το PJ Tech Catalyst Fund, το Openfund, το Odyssey Venture Partners και το Elikonos General Partners.

3. Ταμείο Ανάπτυξης Νέας Οικονομίας (TANEO)

Το Ταμείο Ανάπτυξης Νέας Οικονομίας ιδρύθηκε το 20014 αποτελεί την πρώτη εταιρεία στο χώρο της ανταγωνιστικής ανάπτυξης ταμείων επιχειρηματικού κινδύνου με προσανατολισμό τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις. Ο σκοπός του είναι η δημιουργία κεφαλαίων μέσω συνεργασίας τραπεζών και ιδιωτών επενδυτών. Τα κεφάλαια του προέρχονται από Κρατικά κονδύλια του ΕΤΠΑ (Ευρωπαϊκό Ταμείο Περιφερειακής Ανάπτυξης) και συμμετοχή ιδιωτών ομολογιούχων.

Τα επενδυτικά κεφάλαια συμμετοχών που έχει συμμετάσχει το TANEO είναι: Capital Connect Venture Partners, Attica Ventures, IBG Hellenic Funds, Thermi Ventures, AIMS – Taneo Funds, ALPHA Venture Capital Management, Oxygen Capital, Glocal Investments Ventures, PIRAEYS TANEO A.K.E.Σ. και NEW MELLON-TANEO. Δεν προσανατολίζονται όλα σε νεοφυείς (startup) επιχειρήσεις αλλά η πλειοψηφία κατέχει επενδύσεις σε startups.

3.2.3. Οργανισμοί που προωθούν την επιχειρηματικότητα και την καινοτομία

3.2.3.1. Τεχνολογικά πάρκα

Με την ένταξη της Ελλάδας στην Ευρωπαϊκή Ένωση, η χώρα επωφελήθηκε από τα ΜΟΠ (Μεσογειακά Ολοκληρωμένα Προγράμματα) Πληροφορικής και τα Κοινοτικά Πλαίσια Στήριξης, που αποτέλεσαν σταθμό για την Ελλάδα. Η ανάπτυξη τεχνολογικών πάρκων ξεκίνησε στην Ελλάδα το 1989 την πρωτοβουλία του Ιδρύματος Τεχνολογίας Έρευνας (ΙΤΕ). Η αρχική ιδέα της προώθησης της δημιουργίας τεχνολογικών Πάρκων με κρατική πρωτοβουλία γεννήθηκε από την ανάγκη κάλυψης του κενού της έρευνας με την παραγωγή. «Σύμφωνα με τη Διεθνή Ένωση Επιστημονικών Πάρκων (International Association of Science Parks, IASP, www.iasp.ws) «επιστημονικό/τεχνολογικό πάρκο είναι ένας οργανισμός που τον διαχειρίζονται εξειδικευμένα στελέχη με κύριο στόχο τον εμπλουτισμό της κοινότητάς τους μέσω της προώθησης μιας κουλτούρας καινοτομίας και ανταγωνισμού στις συνδεδεμένες επιχειρήσεις και ιδρύματα γνώσης».

Με λίγα λόγια, Τεχνολογικό πάρκο ή Ερευνητικό Πάρκο, ή Επιστημονικό Πάρκο ή Τεχνόπολη είναι ένας οργανισμός ο οποίος, διοικείται από μια ομάδα ειδικών με σκοπό την ενθάρρυνση δημιουργίας κι ανάπτυξης επιχειρήσεων και την προώθηση καινοτομιών» (ΜΚΕ, 20013, σ.3).

- Το πρώτο Επιχειρησιακό Πρόγραμμα Έρευνας και Τεχνολογίας γνωστό και ως ΕΠΕΤ 1 με συνολικό προϋπολογισμό 101.522 εκατομμύρια ECU
- το Κοινοτικό Πλαίσιο Στήριξης της Ευρωπαϊκής Ένωσης και από τον κρατικό προϋπολογισμό με το οποίο χρηματοδοτούνται τα τεχνολογικά πάρκα Αθήνας, Ηρακλείου, Θεσσαλονίκης και Πάτρας

Τα Τεχνολογικά Πάρκα μας είναι τα εξής:

1. Επιστημονικό και Τεχνολογικό Πάρκο Κρήτης (www.stepc.gr)
2. Τεχνολογικό Πάρκο Θεσσαλονίκης (www.thestep.gr)
3. Επιστημονικό Πάρκο Πατρών (www.psp.org.gr)
4. Τεχνολογικό Πάρκο «Λεύκιππος» (www.demokritos.gr)
5. Επιστημονικό Τεχνολογικό Πάρκο Ηπείρου (www.step-epirus.gr)
6. Τεχνολογικό Πολιτιστικό Πάρκο Λαυρίου (www.ltp.ntua.gr)
7. Τεχνολογικό Πάρκο Θεσσαλίας (www.tepathe.gr)

3.2.3.2. Co-working spaces

Το κίνημα των Co- working spaces (συνεργατικοί χώροι) υπάρχει από τα τέλη του 2008, στην αρχή άργησαν να δημιουργηθούν αλλά τα τελευταία χρόνια αναπτύσσονται στην Ελλάδα με ραγδαίους ρυθμούς ακολουθώντας τις εξελίξεις των κοινωνικών και οικονομικών συνθηκών της χώρας. Σε αυτούς τους χώρους υπάρχουν γραφεία για επιχειρηματίες και startup επιχειρήσεις οι οποίοι μοιράζονται τους ίδιους χώρους και εκμεταλεύονται τα μειωμένα πάγια έξοδα της επιχείρησης. Οι συνεργατικοί χώροι (co-working spaces) διευκολύνουν τη διαμόρφωση και ανάπτυξη του επιχειρηματικού οικοσυστήματος των startups (Zoehrer, 2012).

Τα co-working spaces που λειτουργούν στην Ελλάδα.

- Coho
- CoLab workspace
- Αλεξάνδρεια Ζώνη Καινοτομίας Α.Ε. «Α.Ζ.Κ. Α.Ε.»
- α1-innohub
- α2-innohub
- π1-innohub
- Appsterdam Greece
- Stone Soup
- The cube
- Tzaferi 16
- Make
- Openspace
- Foundation
- Impact Hub Athens

- Athens Investment Centre
- Ecinisi Business Centers
- Regus

3.2.3.3. Πανεπιστήμια – Μονάδες Καινοτομίας και Επιχειρηματικότητας (ΜοΚΕ)

Στην Ελλάδα μέχρι και σήμερα αρκετά εκπαιδευτικά ιδρύματα έχουν ιδρύσει Μονάδες Καινοτομίας και Επιχειρηματικότητας (ΜοΚΕ). Αποστολή των μονάδων είναι η ενθάρρυνση και προαγωγή της καινοτομικής σκέψης και η υποστήριξη των φοιτητών αλλά και γενικά της επιχειρηματικότητας, στην δημιουργία νέων καινοτομικών επιχειρηματικών προσπαθειών.

Η ΜοΚΕ παράγει και μεταδίδει τη γνώση μέσω της έρευνας και της διδασκαλίας και προετοιμάζει τους φοιτητές για την εφαρμογή της στο επαγγελματικό πεδίο. Ταυτόχρονα αναδεικνύει την επιχειρηματικότητα ως μια επιλογή σταδιοδρομίας παρουσιάζοντας τα θετικά και τα αρνητικά της που θα αντιμετωπίσουν κατά την ίδρυση και λειτουργία της, προετοιμάζοντας τους φοιτητές τις. Επίσης, τους βοηθά να μετατρέψουν την αρχική ιδέα σε επιχειρηματικό πλάνο και να αποκτήσουν την απαραίτητη δικτύωση.

Ολες υλοποιήθηκαν μέσω του του Επιχειρησιακού Προγράμματος «Εκπαίδευση και Διά Βίου Μάθηση» ΕΣΠΑ 2007-2013 και συγχρηματοδοτείται από την Ευρωπαϊκή Ένωση (Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο - ΕΚΤ) και από εθνικούς πόρους. Παρουσιάζονται ενδεικτικά κάποιες Μοκε:

- ΜοΚΕ Εθνικό Μετσόβιο Πολυτεχνείο
- ΜοΚΕ Πολυτεχνείο Κρήτης
- ΜοΚΕ Γεωπονικού Πανεπιστημίου Αθηνών
- ΜοΚΕ Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών
- ΜοΚΕ Αριστοτελείου Πανεπιστημίου Θεσσαλονίκης
- ΜοΚΕ Εθνικό και Καποδιστριακό Πανεπιστήμιο Αθηνών

3.3 Δομικά στοιχεία του ελληνικού άυλου οικοσυστήματος των Startups

3.3.1 Οργανισμοί – Φορείς στήριξης επιχειρηματικότητας

Στην κατηγορία αυτή, παρουσιάζονται οι βασικότεροι φορείς που ασχολούνται με την επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα και οργανώνουν ή συμμετέχουν σε δράσεις που υποστηρίζουν τη νεοφυή επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα.

Δίκτυο Επιχειρηματικότητας Δήμου Αθηναίων

Το Δίκτυο Επιχειρηματικότητας του Δήμου Αθηναίων δημιουργήθηκε με στόχο την στήριξη της επιχειρηματικότητας και της οικονομικής ανάπτυξης της πόλης με τη συμμετοχή και συνεργασία δημοσίων οργανισμών, ακαδημαϊκών ιδρυμάτων, κλαδικών φορέων και του ιδιωτικού τομέα. Μέσω του Δικτύου χαράσσεται η στρατηγική για την επιχειρηματικότητα του Δήμου Αθηναίων και γίνεται μία δομημένη παρακολούθηση της επιχειρηματικής δραστηριότητας. Παράλληλα, έμφαση δίνεται στην στήριξη των επιχειρήσεων σε θέματα εξωστρέφειας, καινοτομίας και τεχνογνωσίας. Βασικές υπηρεσίες του Δικτύου είναι η παροχή εκπαίδευσης και επιμόρφωσης, οι ενημερωτικές εκδηλώσεις, ημερίδες και συνέδρια και η εξατομικευμένη συμβουλευτική προς επιχειρήσεις και ιδιώτες¹¹.

Εντάσσεται στο αναπτυξιακό πρόγραμμα “Έργο: Αθήνα” και υλοποιείται από την Εταιρεία Ανάπτυξης και Τουριστικής Προβολής Αθηνών (ΕΑΤΑ – www.developathens.gr), που εργάζεται για τη βελτίωση των δομών της πόλης μέσω του σχεδιασμού, προγραμματισμού και της υλοποίησης αναπτυξιακών έργων. Η ΕΑΤΑ υποστηρίζει την επιχειρησιακή λειτουργία του Δήμου Αθηναίων και υπηρετεί το όραμα της διαρκούς εξέλιξης της Αθήνας σε μία σύγχρονη, ευρωπαϊκή μητρόπολη. Το έργο συγχρηματοδοτείται από εθνικούς και κοινοτικούς πόρους μέσω του Επιχειρησιακού Προγράμματος Αττική 2007-2013 του ΕΣΠΑ¹².

«Το τελευταίο που ιδρύθηκε με πρωτοβουλία του Δήμου Αθηναίων διαθέτει 9 μέλη (Κέντρο Στήριξης Επιχειρηματικότητας Δήμου Αθηναίων, INNOVATHENS - Τεχνόπολις του Δήμου Αθηναίων, Θερμοκοιτίδα Υποστήριξης Νεοφυών Επιχειρήσεων (Θ.Ε.Α)-ΕΒΕΑ, Γεωπονικό Πανεπιστήμιο Αθηνών, Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών, επιΝοώ - ΕΜΠ, EkinisiLab - ΣΕΒ, ΙΜΕ ΓΣΕΒΕΕ, COINS-Επαγγελματικό Επιμελητήριο Αθηνών) και η δημιουργία του είχε " στόχο τη στήριξη της επιχειρηματικότητας και της οικονομικής ανάπτυξης της πόλης, με την συμμετοχή και συνεργασία δημοσίων οργανισμών, ακαδημαϊκών ιδρυμάτων, κλαδικών φορέων και του ιδιωτικού τομέα.¹³»

Οι δομές & φορείς που συμμετέχουν στο δίκτυο είναι:

- Κέντρο Στήριξης Επιχειρηματικότητας Δήμου Αθηναίων
- INNOVATHENS, Τεχνόπολις του Δήμου Αθηναίων
- Θερμοκοιτίδα Υποστήριξης Νεοφυών Επιχειρήσεων (Θ.Ε.Α.), ΕΒΕΑ
- Γεωπονικό Πανεπιστήμιο Αθηνών
- Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών

¹¹ <http://diktio.co/blog/arthra/diktio-epixeirimatikotitas/>

¹² <http://diktio.co>

¹³ <http://www.newmoney.gr/epitropos/317303-apologismoi-edo-kai-tora-sto-diktio-epixeirimatikotitas-tis-athinas>

- ΕπιNoώ, Εθνικό Μετσόβιο Πολυτεχνείο
- EkinisiLab, ΣΕΒ
- ΙΜΕ – ΓΣΕΒΕΕ
- COINS, Επαγγελματικό Επιμελητήριο Αθηνών

Corallia

Το Corallia ως οργανισμός εστιάζει σε συγκεκριμένους κλάδους της οικονομίας για την ενίσχυση της επιχειρηματικότητας και της καινοτομίας, ως πεδίο εξέχουσας σημασίας για την ανάπτυξη της χώρας συνολικά. Η υλοποίηση πραγματοποιήθηκε το 2006 Από τη θέση του πρώτου φορέα που συστάθηκε στην Ελλάδα για την οργανωμένη και συστηματική ανάπτυξη συνεργατικών σχηματισμών (clusters), το Corallia εργάζεται εντατικά για τη δημιουργία ολοκληρωμένων παραγωγικών και καινοτομικών οικοσυστημάτων, στα οποία δραστηριοποιούνται συντονισμένα παράγοντες από συγκεκριμένους κλάδους και περιφέρειες της χώρας, όπου προϋπάρχει ανταγωνιστικό πλεονέκτημα, και πρωτίστως, σε κλάδους έντασης γνώσης, υψηλής τεχνολογίας και εξαγωγικού χαρακτήρα.

Σε αυτούς τους συνεργατικούς σχηματισμούς το Corallia, λειτουργεί ως συντονιστής. Με την «καταλυτική» του δράση, το Corallia συμβάλλει ώστε να καταστεί δυνατή η καλλιέργεια ευνοϊκών συνθηκών για την ανάπτυξη, εκμετάλλευση και προώθηση των καινοτομιών που αναπτύσσονται εντός των συνεργατικών σχηματισμών, και στο πλαίσιο αυτό, αναλαμβάνει και υλοποιεί συγκεκριμένες παρεμβάσεις στήριξης και προώθησης.

Το Corallia έχει ήδη αναπτύξει και συντονίζει τρία τεχνολογικά clusters υψηλής εξειδίκευσης στην Ελλάδα, και συγκεκριμένα το gi-Cluster (Ψυχαγωγικές και Δημιουργικές Τεχνολογίες & Εφαρμογές), το mi-Cluster (Συστήματα και Εφαρμογές Νανο/Μικροηλεκτρονικής) και το si-Cluster (Διαστημικές Τεχνολογίες και Εφαρμογές)¹⁴

MIT Enterprise Forum Greece

Το MIT Enterprise Forum Ελλάδας (MITEF Greece), το Ελληνικό κεφάλαιο του παγκόσμιου MIT Enterprise Forum, δημιουργήθηκε τον Αύγουστο του 2013 ως μη κερδοσκοπικός οργανισμός. Τα μέλη του είναι εθελοντές έμπειρων επιχειρηματιών και επιχειρηματιών με έντονο μηχανολογικό υπόβαθρο από διάφορους κλάδους. Στόχος τους είναι η ενίσχυση της καινοτομίας, τεχνολογίας και της καινοτομικής επιχειρηματικότητας στη χώρα μας για να προσθέσουν αξία στην ελληνική οικονομία της κρίσης. Η MITEF Ελλάς υποστηρίζει τους τεχνολογικούς επιχειρηματίες που τους επιτρέπουν να μετατρέψουν γρήγορα τις ιδέες τους σε εταιρείες που αλλάζουν σε παγκόσμια κλίμακα¹⁵.

Ο οργανισμός διοργανώνει πλήθος εκδηλώσεων σχετικών με θέματα επιχειρηματικότητας και τεχνολογίας μεταξύ των οποίων και το ετήσιο συνέδριο Startsmart Greece. Επίσης, είναι ο διοργανωτής του ετήσιου διαγωνισμού «MITEF Greece Startup Competition» που απευθύνεται σε τεχνολογικές νεοφυείς επιχειρήσεις.

¹⁴ <http://www.corallia.org/el/activity-fields.html#πρόσβαση-σε-χρηματοδότηση>

¹⁵ <http://www.mitefgreece.org/about-us/>

3.3.2. Διαγωνισμοί επιχειρηματικότητας και καινοτομίας

Οι διαγωνισμοί επιχειρηματικότητας και καινοτομίας αποτελούν έναν από τους ακρογωνιαίους λίθους του άυλου οικοσυστήματος των startup επιχειρήσεων οι οποίες ενισχύουν και το δυναμώνουν.

«Οι διαγωνισμοί επιχειρηματικότητας και καινοτομίας, αν και πρωταρχικά αποσκοπούσαν στην παραγωγή νεοσύστατων επιχειρήσεων, παρατηρήθηκε στην πορεία ότι προσφέρει για τους συμμετέχοντες ένα ευρύ φάσμα οφελών, το σημαντικότερο αποτελεί η δυνατότητα ανάπτυξης των επιχειρηματικών δεξιοτήτων τους, πρόσβαση σε μέντορες, ευκαιρία δικτύωσης, αύξηση της αυτοπεποίθησης, συμβουλευτική υποστήριξης και προβολή σε εθνικό ή ευρωπαϊκό επίπεδο.» (Russell, et al., 2008, σ.1)

Οι διαγωνισμοί έχουν τέσσερις στόχους:

- Να δώσουν κίνητρα στους νέους επιχειρηματίες,
- Να ενισχύσουν τις επιχειρηματικές τους δεξιότητες
- Να προσελκύσουν χρηματοδότηση
- Να προσφέρουν δίκτυο στους νέους επιχειρηματίες.

Παρακάτω παρουσιάζονται 20 διαγωνισμοί επιχειρηματικότητας και καινοτομίας που διεξάγονται στην Ελλάδα:

Διαγωνισμοί	Φορείς
AEGEAN Startups	• Πανεπιστήμιο Αιγαίου
Business Plan Competition of Anatolia School of Business	• Anatolia School of Business
AppWARDS	• Twilight Zone Publications
Blue Growth Competition	• Aephoria.net
BUSINESS IT EXCELLENCE	• OTE • Cosmoste
Business Talents	• BiC
Call to innovation	• Singularity University
Cleantech Open Global Ideas	• Industry Disruptors
Hellenic Entrepreneurship Award	• The Hellenic Initiative
i-bank διαγωνισμός Καινοτομίας & Τεχνολογίας	• NBG Business Seeds
Η Ελλάδα Καινοτομεί!	• ΣΕΒ • Eurobank
MITEF Greece Startup Competition	• MIT Enterprise Forum
Stelios Award Young Entrepreneur of the Year – Greece	• Stelios • Haji-Ioannou

Υποτροφίες Αγγελουπούλου CGIU

- Γιάννα Αγγελουπούλου
- Clinton Global Initiative University

Ennovation

- Athens University of Economics and Business
- International Hellenic University
- University of Nicosia

Crazy Business Ideas

- IST College

The Digital Gate

- Διεθνής Αερολιμένας Αθηνών
- Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών

Ideatree

- Ίδρυμα Νεολαίας και Δια Βίου Μάθησης

Οδύσσειες Καινοτομίας

- Πανεπιστήμιο Ιωαννίνων
- Τεχνολογικό Πάρκου Ηπείρου

Make Innovation Work

- Ελληνο-Αμερικανικό Εμπορικό Επιμελητήριο
- Όμιλος Χρηματιστηρίου Αθηνών

3.3.3. Κοινωνικές ομάδες και οργανώσεις υποστήριξης επιχειρηματικότητας και καινοτομίας

Οι κοινωνικές ομάδες και οι οργανώσεις υποστήριξης επιχειρηματικότητας και καινοτομίας επιδιώκουν να προωθήσουν το μοντέλο επιχειρηματικότητας των Startups στην Ελλάδα, το οποίο έχοντας χαρακτηριστικά καινοτομίας και ταχείας ανάπτυξης μπορεί να συνεισφέρει καθοριστικά στη μαζική δημιουργία νέων, ποιοτικών θέσεων εργασίας και στη συνολικότερη ανάπτυξη της οικονομίας (Hellenic Startup Association, 2011).. Επίσης, επιχειρούν να καταγράψουν το ελληνικό οικοσύστημα των Startups και να εντοπίσουν τη συμβολή τους στην δημιουργία θέσεων εργασίας και στη μακροπρόθεσμη οικονομική ανάπτυξη της Ελλάδας. Στόχος τους είναι να αποτελέσουν πυρήνες γνώσεις και δικτύωσης για να βοηθήσουν τους νέους επιχειρηματίες στο έργο τους και να ενισχύσουν το οικοσύστημα των Startup επιχειρήσεων

Παρακάτω παρουσιάζονται οι κοινωνικές ομάδες και οργανώσεις υποστήριξης επιχειρηματικότητας και καινοτομίας που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα.

- Ginetai
- European startup initiative

- Global Shapers Community
- The Hellenic Initiative
- iDea
- Industry Disruptors-Game Changers
- Κέντρο Προώθησης Νεανικής Επιχειρηματικότητας & Τεχνολογίας
- Reload Greece
- Repower Greece
- Greek Startup Manifesto
- Startup students community
- CANVAS - Debating Business Ideas
- MIT Enterprise Forum Greece
- Entrepreneurs' Organization Greece
- Ελληνικός Σύνδεσμος Νέων Επιχειρηματιών Αθηνών-Πειραιώς & Περιχώρων
- Ελληνική Ένωση Νεοφυών Επιχειρήσεων
- Ελληνική Ομοσπονδία Νεανικών Επιχειρήσεων
- Νεανική Επιχειρηματικότητα
- Σύλλογο νεανικής επιχειρηματικότητας Χανίων
- THESSALONIKI TECH COMMUNITY
- Startup Genome
- Greek startup map
- Global Entrepreneurship Week Greece
- Η Ελλάδα Καινοτομεί
- I-bank
- Social Business Excellence Awards
- Excellence in Innovation & Entrepreneurship Awards
- The Hellenic Initiative
- TEDx Rising Stars
- Stelios Award
- TEDxAthens Challenge
- TEDxAUEB Students Act
- Creative Business Cup
- ΣΦΕΕ Innovation Project
- EIT ICT Labs
- * Νεολαία του Πολίτη* Διαγωνισμός Επιχειρηματικότητας
- Smart Living Challenge
- Tech All Stars
- InnoApps Huawei App Developer European Challenge
- European Youth Award 2014
- BBVA Open Talent
- Intel Business Challenge Europe
- Blue Growth Piraeus
- Ekinisilab
- BeatIT

Κεφάλαιο 4 Έρευνα

4.1 Εισαγωγή – Σκοπός έρευνας

Σκοπός της παρούσας έρευνας είναι η καταγραφή του ελληνικού οικοσυστήματος κατά τη διάρκεια της οικονομικής κρίσης και η συμβολή του στην ελληνική οικονομία. Επιπλέον έγινε μία σημαντική προσπάθεια καταγραφής των παραγόντων επιτυχίας και αποτυχίας των ελληνικών νεοφυών (Startup) επιχειρήσεων μέσα στο οικοσύστημα αυτό. Με σκοπό την παραγωγή σημαντικών συμπερασμάτων αλλά και μελλοντικών προτάσεων για την ενίσχυση του υπάρχοντος οικοσυστήματος προς όφελος των νεοφυών επιχειρηματιών αλλά και της ελληνικής οικονομίας. Κατά την διάρκεια εκπόνησης της μεταπτυχιακής διατριβής παρατηρήθηκε ότι η υπάρχουσα βιβλιογραφία για τις νεοφυείς (Startup) επιχειρήσεις είναι πάρα πολύ περιορισμένη και αυτό αποτέλεσε και το κίνητρο διεξαγωγής έρευνας με την μορφή ερωτηματολογίου προς τις ίδιες τις νεοφυείς (Startup) επιχειρήσεις.

4.2 Μεθοδολογία

Η έρευνα πραγματοποιήθηκε διαδικτυακά με την μέθοδο συμπλήρωσης ερωτηματολογίου μέσω της πλατφόρμας Google Forms, η οποία απλούστευσε την διαδικασία καθώς η αποστολή του ερωτηματολογίου και η συλλογή των απαντήσεων ήταν πιο εύκολη. Συγκεκριμένα το ερωτηματολόγιο στάλθηκε με χρήση συνδέσμου (link) στις επιχειρήσεις.

Η έρευνα ξεκίνησε στις 22-6-2017 και έληξε στις 15-8 -2017.

Τα στάδια της έρευνας από την δημιουργία του ερωτηματολογίου μέχρι και την επεξεργασία του ήταν τα εξής:

Μελέτη θεωρητικού υπόβαθρο και σύνδεσή του με την διπλωματική.

Σύνταξη ερωτήσεων μέσω της πλατφόρμας Google Forms, οι οποίες αποτελούνται από 38 ερωτήσεις (ανοικτού, κλειστού τύπου , πολλαπλής επιλογής και διαβαθμισμένης κλίμακας και είναι χωρισμένο σε ενότητες με λογική σειρά , που παρουσιάζονται παρακάτω

- i. Επιχείρηση,
- ii. Επιχειρηματική ιδέα και ιδρυτικά μέλη,
- iii. Λειτουργία επιχείρησης,
- iv. Χρηματοδότηση και υποστηρικτικοί Θεσμοί ,
- v. Ελληνική πραγματικότητα – παράγοντες που επηρεάζουν την νεοφυή επιχειρηματικότητα και αποτελείται από ποιοτικά και ποσοτικά στοιχεία.

1. Εύρεση νεοφυών (Startup) επιχειρήσεων.

- Αρχικά τέθηκαν κάποιοι περιορισμοί για να καθοριστεί ο πληθυσμός και το δείγμα της έρευνας. Το δείγμα της παρούσας έρευνας αποτελείται από νεοφυείς (Startup) επιχειρήσεις οι οποίες λειτουργούν στην Ελλάδα και το οποίο αποτέλεσε από μόνο του ένα εμπόδιο καθώς στην Ελλάδα δεν υπάρχει ένα ενιαίο και δομημένο μητρώο καταγραφής τους. Γι' αυτό τον λόγο τέθηκαν κάποιοι περιορισμοί στο καθορισμό του πληθυσμού, βασιζόμενη πάντα στην βιβλιογραφία που αναφέρει τα χαρακτηριστικά μιας νεοφυούς (startup) επιχείρησης, οποίοι παρουσιάζονται παρακάτω:
 - Σχηματίζονται με σκοπό την ταχεία ανάπτυξη και χαρακτηρίζονται από καινοτομία.
 - Διακρίσεις επιχειρηματικότητας και καινοτομίας: επιχειρήσεις που έχουν συμμετάσχει ή έχουν βραβευτεί ή

έχουν βρεθεί στους φιναλίστ σε διαγωνισμούς ή σε διάφορα σεμινάρια νεοφυούς επιχειρηματικότητας και καινοτομίας από αναγνωρισμένους φορείς, οι οποίοι έχουν προαναφερθεί σε προηγούμενο κεφάλαιο

- Λήψη χρηματοδότησης από θεσμούς υποστήριξης των νεοφυών επιχειρήσεων (είτε κρατικούς ή ιδιωτικούς οι οποίοι έχουν προαναφερθεί σε προηγούμενο κεφάλαιο).
- Συμμετοχή ή έχουν γίνει αποδεκτές σε προγράμματα στήριξης των νεοφυών startup επιχειρήσεων (οι οποίοι έχουν προαναφερθεί σε προηγούμενο κεφάλαιο)

Οι νεοφυής startup επιχειρήσεις δεν απαιτείται να διαθέτουν όλα τα παραπάνω χαρακτηριστικά και ένα από αυτά είναι αρκετό για την συμμετοχή στην έρευνα

- Αφού ορίστηκαν οι περιορισμοί του δείγματος, το επόμενο βήμα ήταν η αναζήτηση των πηγών για να εντοπιστούν όλες οι νεοφυής Startup επιχειρήσεις. Από την διαδικασία αυτή παρατηρήθηκε ότι δεν υπάρχει κάποιο ενιαίο μητρώο και ότι πολλές που συγκεντρώθηκαν είτε δεν υπάρχουν πλέον είτε δεν κατάφεραν καν να προχωρήσουν στο επόμενο στάδιο ανάπτυξης τους.
 - Οι πρώτες νεοφυής Startup επιχειρήσεις αντλήθηκαν από πηγές όπως ιστοσελίδες που ασχολούνται με την νεοφυή επιχειρηματικότητα όπως (Greekstartups.com, Startup.gr, Hellenic-Startups.gr, Startupper.gr και το epixeiro.gr).
 - Στη συνέχεια από θεσμούς , φορείς υποστήριξης και διαγωνισμούς καινοτομίας όπως (MIT Enterprise Forum Greece , Hellenic Entrepreneurship Award , EGG (Enter-Grow-Go) , TANEΟ, Ennovation, Endeavor Greece, Openfund)
 - Από MoKE και τεχνολογικά πάρκα
 - Γενικά αντλήθηκαν πληροφορίες από όλους τους οργανισμούς, φορείς και θεσμούς στήριξης της νεοφυής επιχειρηματικότητας που καταγράφηκαν στην παρούσα διπλωματική.

2. Αφού πραγματοποιήθηκε η καταγραφή των νεοφυών (Startup) επιχειρήσεων από τις πηγές που προαναφέρθηκαν έγινε προσπάθεια δημιουργίας μιας λίστας με όλες τις Ελληνικές νεοφυείς επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα.
3. Έπειτα συντάχθηκε το ερωτηματολόγιο του οποίου οι περισσότερες ερωτήσεις βασίστηκαν σε ερωτήσεις παλιότερων ερευνών που εξέταζαν παρόμοια θέματα όπως τις έρευνες του I.O.B.E με θέμα "Η επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα 2013-14: Η δυναμική της νεανικής επιχειρηματικότητας" και "Επιχειρηματικότητα 2015- 2016: Κρίσιμη καμπή για την αναπτυξιακή δυναμική του επιχειρηματικού συστήματος", έρευνα της Endeavor με θέμα "Creating Jobs for youth in Greece" το 2015 και την έρευνα του Thinkbiz με θέμα " οι Ελληνικές Startups: Ανακαλύπτοντας τους παράγοντες που επηρεάζουν την απόδοσής τους". Με σκοπό την άντληση πληροφοριών και τη άμεση σύγκριση τους και λήψη πιο αξιόπιστων αποτελεσμάτων.

4. Εν συνεχεία, συντάχθηκε ενημερωτικό μήνυμα το οποίο επεξηγούσε το αντικείμενο και τον σκοπό της έρευνας και στάλθηκαν είτε μέσω ηλεκτρονικού ταχυδρομείου είτε μέσω messenger (εφαρμογή του facebook).
5. Συνολικά απαντήθηκαν 36 ερωτηματολόγια από τις 121 εταιρίες, δηλαδή ένα 30% ποσοστό συμμετοχής.
6. Τέλος πραγματοποιήθηκε αξιολόγηση, καταγραφή και ανάλυση των αποτελεσμάτων.

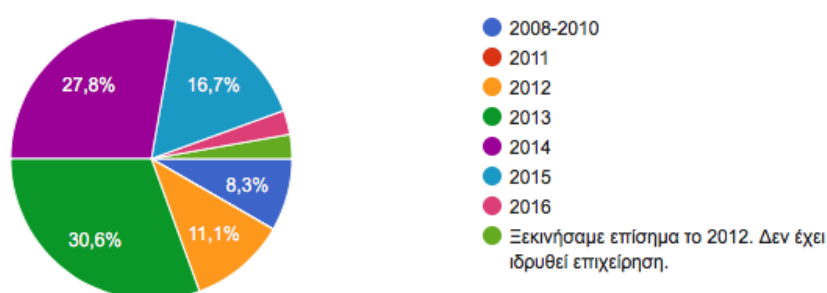
4.3 Αποτελέσματα έρευνας

1.Επωνυμία επιχείρησης(προαιρετικά):

2.Email (όλα τα email θα χρησιμοποιηθούν μόνο για την αποστολή των αποτελεσμάτων της έρευνας):

3.Έτος ίδρυσης

36 απαντήσεις



Διάγραμμα 1 Έτος ίδρυσης νεοφυών (Startup) επιχειρήσεων

Στο διάγραμμα 1 παρουσιάζεται ο αριθμός των νεοφυών (Startup) επιχειρήσεων που ιδρύθηκαν ανά έτος. Παρατηρείται ότι ο αριθμός των νεοφυών (Startup) επιχειρήσεων παρουσιάζει θετικό ρυθμό αύξησης από το 2008 έως το 2014. Με τα αποτελέσματα αυτά συμφωνεί και η έρευνα που πραγματοποίησε η Endeavor το 2015 που αναφέρει τα εξής:

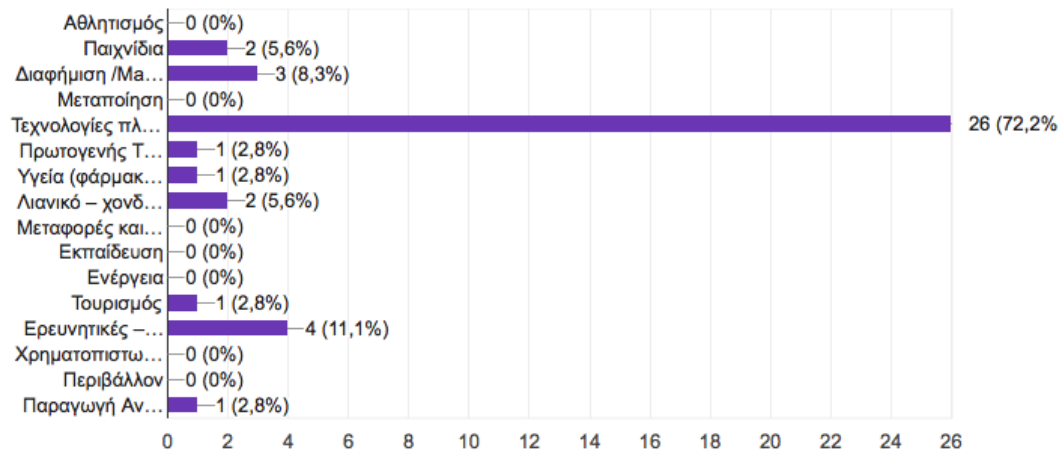
- έχει πολλαπλασιαστεί επί εννιά ο αριθμός των νεοφυών (Startup) επιχειρήσεων,
- έχει αυξηθεί επί ογδόντα το συνολικό ποσό επένδυσης σε αυτές τις επιχειρήσεις. (Έρευνα endeavor Greece, Creating Jobs for youth in Greece, 2015, σ. 27).

Όμως το 2015 παρατηρείται μια πτώση , το οποίο ίσως να οφείλεται στο γεγονός ότι τον Ιούλιο του 2015 πραγματοποιήθηκε η επιβολή των Capital Controls στις εμπορικές τράπεζες. Με τα αποτελέσματα αυτά συμφωνεί και η έρευνα του I.O.B.E το 2016 που αναφέρει υποχώρηση του δείκτη επιχειρηματικότητας αρχικών σταδίων (στην κατηγορία αυτή ανήκουν και οι νεοφυείς (Startup) επιχειρήσεις), σε σχέση με το 2014 (Τσακανίνας, Γιωτόπουλος κ.α., 2016, σ.7).

Όμως θα πρέπει να γίνει περεταίρω έρευνα να διαπιστωθεί τι οδήγησε στην μείωση ίδρυσης νεοφυών (Startup) επιχειρήσεων και να διαπιστωθεί εάν συνεχίστηκε αυτή η μείωση στο μέλλον ή υπήρξε ανάκαμψη.

4. Τομέας δραστηριότητας:

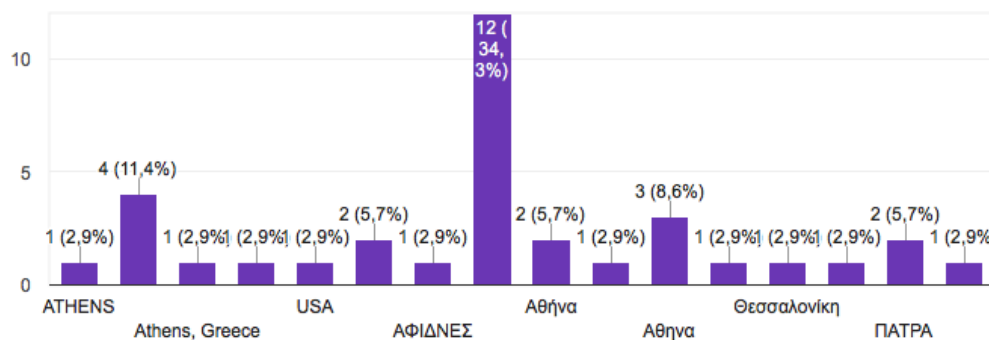
36 απαντήσεις



Διάγραμμα 2 Τομέας δραστηριότητας νεοφυών (Startup) επιχειρήσεων

Στο διάγραμμα 2 παρουσιάζεται ο Τομέας δραστηριότητας των νεοφυών (Startup) επιχειρήσεων. Παρατηρείται ότι πάνω από το 70% δραστηριοποιείται στο τομέα "Τεχνολογίες πληροφορικής και τηλεπικοινωνίες - υπηρεσίες". Το οποίο συμφωνεί με τα χαρακτηριστικά των νεοφυών (Startup) επιχειρήσεων, το οποίο αφορά ένα μοντέλο που βασίζεται στην καινοτομία και στην τεχνολογία κυρίως. Επίσης όπως είναι φυσικό μια υπηρεσία (δημιουργία λογισμικού, δημιουργία εφαρμογής κ.α.) δεν απαιτεί τόσο μεγάλες επενδύσεις για να συσταθεί όσο μια παραγωγική επιχείρηση, γι' αυτό και επιλέγεται ειδικά εν μέσω κρίσης. Με τα αποτελέσματα αυτά, συμφωνούν και τα αποτελέσματα από την έρευνα του ThinkBiz, όπου οι Startups δραστηριοποιούνται στους τομείς του Software 41% και hardware 15%¹⁶

5. Έδρα επιχείρησης (πόλη):



Διάγραμμα 3 Έδρα νεοφυών (Startup) επιχειρήσεων

¹⁶ ThinkBiz, <http://thinkbiz.gr/research-and-visualization-13/>

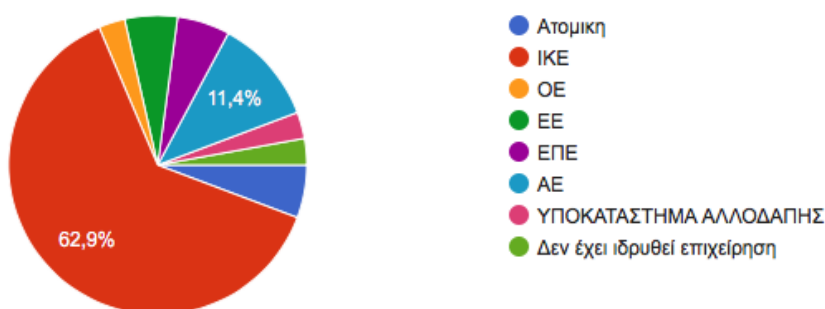
Στο διάγραμμα 2 παρουσιάζεται η έδρα των νεοφυών (Startup) επιχειρήσεων. Παρατηρείται, όπως ήταν αναμενόμενο, ότι τα αποτελέσματα συνάδουν με την πληθυσμιακή κατανομή της Ελλάδας. Συγκεκριμένα το μεγαλύτερο ποσοστό έχει ως έδρα του την Αθήνα, μετά στην Θεσσαλονίκη και στην συνέχεια σε κάποιες επαρχιακές πόλεις όπως Πάτρα, Χανιά και Θήβα.

Αυτό δεν οφείλεται μόνο στην πληθυσμιακή κατανομή αλλά και στο γεγονός ότι ο μεγαλύτερος αριθμός των θεσμών, φορέων και οργανισμών στήριξης των νεοφυών (Startup) επιχειρήσεων δραστηριοποιείται κυρίως σε Αθήνα και Θεσσαλονίκη, μόνο κάποιοι πιο μικροί οργανισμοί λειτουργούν σε επαρχιακές πόλεις και είναι λογικό οι νεοφυείς (Startup) επιχειρήσεις να αναπτύσσονται γύρω από αυτούς. Με τα αποτελέσματα αυτά συμφωνούν και τα αποτελέσματα της έρευνας του ThinkBiz όπου αναφέρει ότι οι Startups έχουν έδρα την Αθήνα με 69% και Θεσσαλονίκη με 10%.

(Η έρευνα απευθύνθηκε σε επιχειρήσεις που ξεκίνησαν στην Ελλάδα.)

6. Νομική μορφή επιχείρησης

35 απαντήσεις



Διάγραμμα 4 Νομική μορφή νεοφυών (Startup) επιχειρήσεων

Στο διάγραμμα 4 παρουσιάζεται η νομική μορφή των νεοφυών (Startup) επιχειρήσεων. Παρατηρείται ότι οι περισσότερες επιχειρήσεις, με ποσοστό άνω του 60% επιλέγουν την δημιουργία Ι.Κ.Ε. (Ιδιωτική Κεφαλαιουχική Εταιρία).

Καταρχήν πρόκειται για μία εταιρική μορφή η οποία είναι καινοτόμα και πρόσφατη. Η εισαγωγή της ανακοινώθηκε στις 11. Απρίλη 2012 στο [ΦΕΚ](#) Α 86 με τον νόμο 4072/2012. Ο λόγος που επιλέγεται τόσο πολύ και όχι μόνο από τους νεοφυείς επιχειρηματίες είναι η σειρά από πλεονεκτήματα που διαθέτει σε σχέση με τις άλλες μορφές.

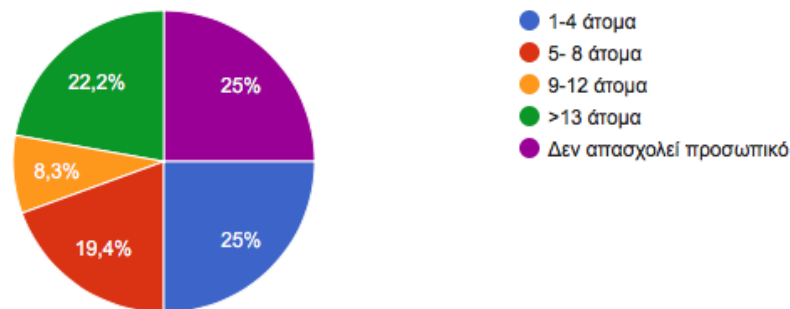
Συγκεκριμένα τα χαρακτηριστικά της είναι τα εξής (Δαλιάνης, 2014):

- Ίδρυση: Συστήνεται μέσω της υπηρεσίας μιας στάσης. Το καταστατικό της καταρτίζεται κατά κανόνα με ιδιωτικό συμφωνητικό. Δεν απαιτείται παράσταση Δικηγόρου και συμμετοχή Συμβολαιογράφου.
- Η σύσταση της Ι.Κ.Ε. μπορεί να γίνει και με ιδιωτικό έγγραφο (συμφωνητικό). Με την εγγραφή της Ι.Κ.Ε. στο ΓΕΜΗ, αυτή αποκτά νομική προσωπικότητα.
- Το κόστος σύστασης περιορίζεται στο ελάχιστο, μόνο σε ένα παράβολο των 70€. γιατί δεν καταβάλλονται αμοιβές στο ΦΕΚ Α.Ε. και Ε.Π.Ε.

- Κεφάλαιο: Μπορεί να ιδρυθεί από έναν (μονοπρόσωπη) ή από πολλούς εταίρους, με ελάχιστο κεφάλαιο το ένα ευρώ.

7.Αριθμός εργαζομένων (πλην των ιδρυτών):

36 απαντήσεις



Διάγραμμα 5 Αριθμός εργαζομένων (πλην των ιδρυτών) στη νεοφυή (Startup) επιχείρηση.

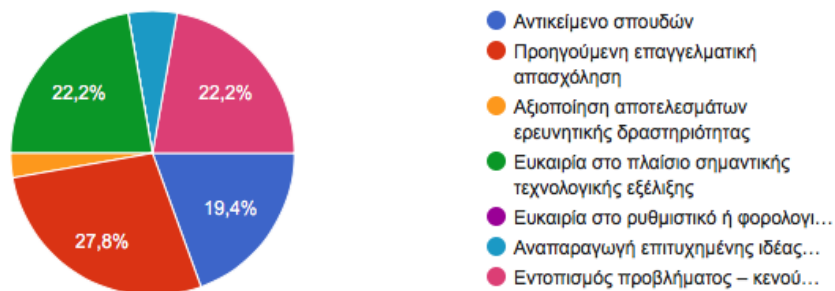
Στο διάγραμμα 5 παρουσιάζεται ο αριθμός εργαζομένων στην νεοφυή (Startup) επιχείρηση. Αποτελεί σημαντική ερώτηση, καθώς ένας από τους στόχους της παρούσας διπλωματικής είναι να διερευνηθεί κατά πόσο οι νεοφυείς (Startup) επιχειρήσεις δημιουργούν νέες θέσεις εργασίας, Βέβαια για την ανάλυση της θα πρέπει να ληφθεί υπόψη ότι ο αριθμός των εργαζομένων εξαρτάται από το χρόνο λειτουργίας, το μέγεθος και την φύση της επιχείρησης.

Προέκυψε ότι πάνω από το 70% των νεοφυών επιχειρήσεων που απάντησαν στην έρευνα απασχολεί προσωπικό και μόνο το 25% δεν απασχολεί καθόλου. Μία εξήγηση αποτελεί το γεγονός ότι το 22,2% των επιχειρήσεων ιδρύθηκαν από το 2015 και μετά όπως είδαμε στο διάγραμμα 1.

Βέβαια σε αυτό που θα πρέπει να δοθεί βαρύτητα είναι στο γεγονός ότι το 57,1% των επιχειρήσεων δεν έχει ακόμα επιτύχει break even point και παρόλα αυτά απασχολεί προσωπικό από ένα έως τέσσερα άτομα. Επομένως παρατηρείται ότι ο αριθμός των εργαζομένων αυξάνεται όταν αναπτύσσονται οι επιχειρήσεις και εδραιώνονται. Επομένως το ελληνικό κράτος θα πρέπει να στηρίξει το μοντέλο αυτό καθώς όταν αναπτυχθεί και εξαπλωθεί σε νέες αγορές μπορεί να προσφέρει πολυάριθμες θέσεις εργασίας

8.Η επιχειρηματική ιδέα προήλθε από:

36 απαντήσεις



Διάγραμμα 6 Έμπνευση επιχειρηματικής ιδέας των νεοφυών (Startup) επιχειρήσεων.

Στο διάγραμμα 6 παρουσιάζεται από του άντλησαν έμπνευση οι ιδρυτές των νεοφυών (Startup) επιχειρήσεων. Παρατηρείται ότι επιλέχθηκαν οι εξής λόγοι με την εξής σειρά:

1. Προηγούμενη απασχόληση
2. Εντοπισμός κενού
3. Ευκαιρία στο πλαίσιο σημαντικής τεχνολογικής εξέλιξης
4. Αντικείμενων σπουδών

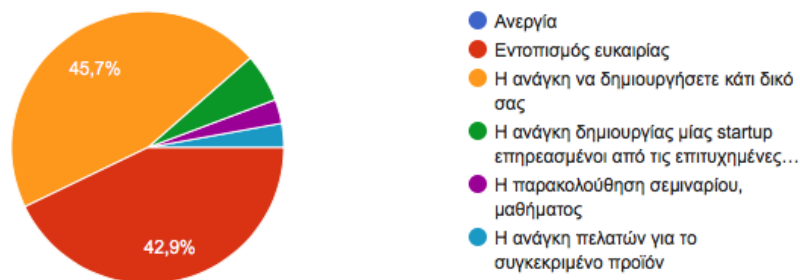
Η προέλευση της ιδέας μπορεί να αποτελεί σύνθεση διαφόρων παραγόντων.

Η βασικότερη πηγή προέλευσης της επιχειρηματικής ιδέας αποτελεί η προηγούμενη επαγγελματική εμπειρία των ιδρυτών , οι οποίοι διαθέτουν αρκετοί εμπειρία για την ηλικία τους. Επιπλέον αποδεικνύεται ότι μέσω την ενασχόλησης με ένα συγκεκριμένο αντικείμενο , αποκτάς καλύτερη γνώση γι' αυτό και είσαι σε θέση να ανακαλύψεις τα κενά του και ιδέες βελτίωσης του.

Επίσης με βάση την διεθνή βιβλιογραφία συμφωνούν τα αποτελέσματα, καθώς κατά βάση μία νεοφυή (Startup) επιχείρηση ξεκινά με τον εντοπισμού του κενού στην αγορά και την αναγνώριση ύπαρξης ανάγκης. Επομένως όπως είναι λογικό σημαντικό ποσοστό συγκεντρώνει και ο λόγος του εντοπισμού κενού και η ευκαιρία στο πλαίσιο σημαντικής τεχνολογικής εξέλιξης που αυτά τα δύο συνήθως είναι αλληλένδετα.

9. Ποιός είναι ο κυριότερος λόγος που σας οδήγησε στη δημιουργία της;

35 απαντήσεις

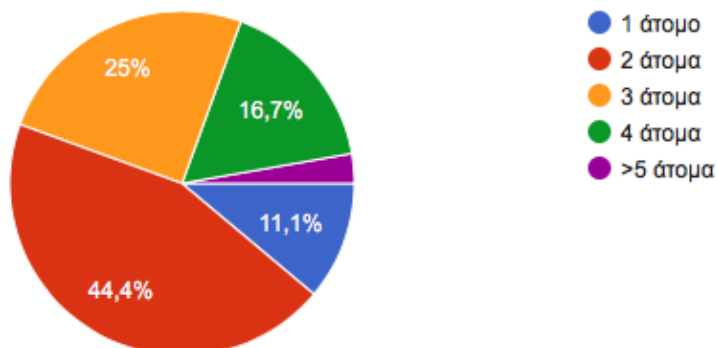


Διάγραμμα 7 Ο κυριότερος λόγος που οδήγησε στη δημιουργία νεοφυών (Startup) επιχειρήσεων.

Στο διάγραμμα 7 παρουσιάζονται οι κυριότεροι λόγοι που οδήγησαν στην δημιουργία της νεοφυούς (Startup) επιχείρησης. Παρατηρείται ότι ως πρώτος λόγος εμφανίζεται η ανάγκη να δημιουργήσουν κάτι δικό τους και στη συνέχεια ο εντοπισμός ευκαιρίας. Με βάση την διεθνή βιβλιογραφία συμφωνούν τα αποτελέσματα, καθώς κατά βάση μία νεοφυή (Startup) επιχείρηση ξεκινά με τον εντοπισμού του κενού στην αγορά και την αναγνώριση ύπαρξης ανάγκης λόγω αυτού και καταλήγει στην πραγματοποίηση της ιδέας για να ικανοποιήσει την ανάγκη. Επομένως το κίνητρο της δημιουργίας νεοφυούς (Startup) επιχείρησης δεν σχετίζεται άμεσα με την οικονομική ύφεση που διέπει την χώρα. Το οποίο επιβεβαιώνεται και με τα αποτελέσματα της έρευνα του Ι.Ο.Β.Ε το 2013-2014, στην οποία παρατηρείται ότι η ελληνική επιχειρηματικότητα έχει ως κίνητρο την αξιοποίηση της επιχειρηματικής ευκαιρίας, συγκεκριμένα ο δείκτης εμφανίζεται στο 35% ενώ ο δείκτης επιχειρηματικότητάς ανάγκης διαμορφώθηκε στο 23% δηλαδή έχοντας ως κίνητρο δημιουργίας τον φόβο μελλοντικής απόλυσης, την έλλειψη επιλογών εργασίας κ.α. (Ιωαννίδης και Γιωτόπουλος, 2013, σ.2). Επίσης και στην έρευνα του Ι.Ο.Β.Ε το 2016 προέκυψε ότι ο δείκτης επιχειρηματικότητας ευκαιρίας ήταν στο 34.4% και ο δείκτης επιχειρηματικότητας ανάγκης στο 22.3% όπου παρατηρείται μια περαιτέρω μείωση της επιχειρηματικότητας ανάγκης και θετική εξέλιξη το γεγονός ότι είναι χαμηλότερος ο δείκτης από το 2008.

10.Αριθμός ιδρυτών:

36 απαντήσεις

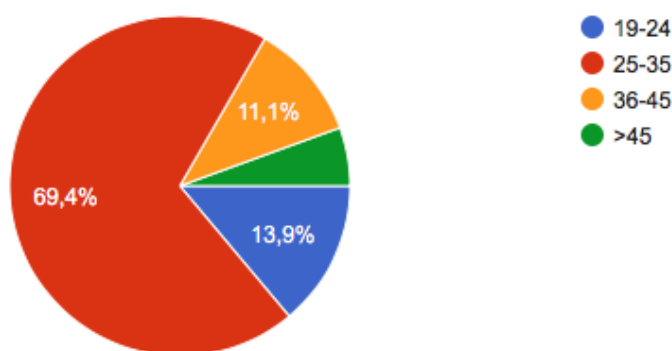


Διάγραμμα 8 Αριθμός ιδρυτών

Στο διάγραμμα 8 παρουσιάζεται ο αριθμός των ιδρυτικών μελών. Παρατηρείται ότι μόνο το 11,1% των νεοφυών (Startup) επιχειρήσεων έχει ιδρυθεί από ένα άτομο, το υπόλοιπο 88,9% αποτελείται από συνεργατικά σχήματα. Με βάση την διεθνή βιβλιογραφία είναι κάτι σύνηθες τέτοιου είδους επιχειρήσεις να προτιμάνε τα συνεργατικά σχήματα εξαιτίας της φύσης της (καινοτομική, ραγδαίοι ρυθμοί ανάπτυξης) αλλά επίσης απαιτείται ειδικά στα πρώτα στάδια δημιουργίας της πολύ προσωπική δουλειά από τους ιδρυτές τις.

11.Μέση ηλικία ιδρυτών κατά την ίδρυση:

36 απαντήσεις

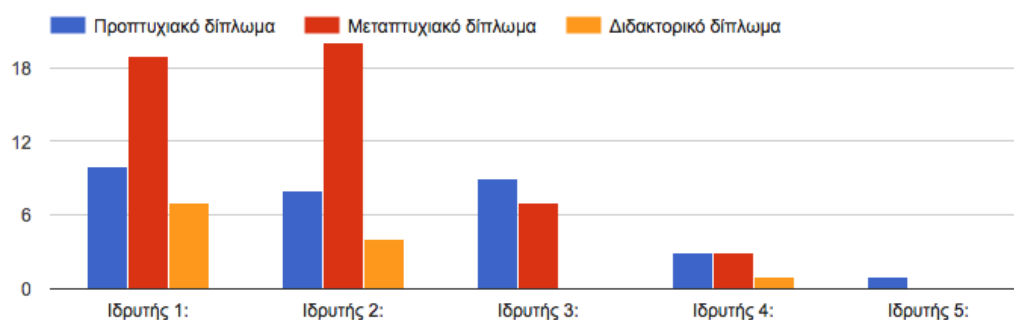


Διάγραμμα 9 Μέση ηλικία ιδρυτών κατά την ίδρυση νεοφυούς (startup) επιχείρησης

Στο διάγραμμα 9 παρουσιάζεται η μέση ηλικία ιδρυτών κατά την ίδρυση νεοφυούς (startup) επιχείρησης. Παρατηρείται ότι το μεγαλύτερο ποσοστό των ιδρυτών είναι ηλικίας 25 – 35, είναι προφανές καθώς αποτελεί ένα καινούργιο και καινοτόμο μοντέλο. Όμως υπάρχουν και ιδρυτές πολύ μικρότερης ηλικίας όπως 19- 24 αλλά και

μεγαλύτερης όπως 36- 45 ετών. Επομένως στην δημιουργία επιχείρησης δεν αποτελεί ανασταλτικός παράγοντας η ηλικία του ιδρυτή.

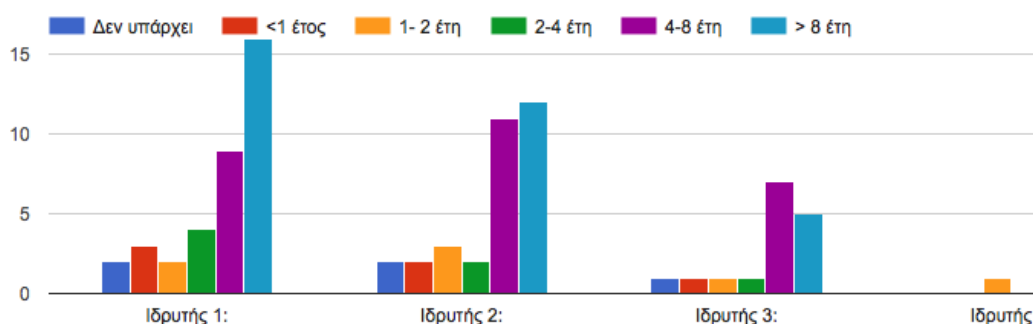
12.Σπουδές ιδρυτών:



Διάγραμμα 10 Σπουδές ιδρυτών νεοφυούς (startup) επιχείρησης

Στο διάγραμμα 10 παρουσιάζονται οι σπουδές ιδρυτών νεοφυούς (startup) επιχείρησης. Παρατηρείται ότι όλοι διαθέτουν τουλάχιστον πανεπιστημιακή εκπαίδευση και πάνω από τους μισούς είναι κάτοχοι μεταπτυχιακού και κάποιοι κατέχουν διδακτορικό τίτλο. Επομένως το μοντέλο αυτών των επιχειρήσεων το επιλέγουν άνθρωποι με υψηλό μορφωτικό επίπεδο. Τα αποτελέσματα αυτά, συμφωνούν με την έρευνα του I.O.B.E 2013-2014 και το 2015 και με βάση αυτές αυξάνεται συνεχώς το ποσοστό των νέων επιχειρηματιών που έχουν ολοκληρώσει τουλάχιστον την τριτοβάθμια εκπαίδευση (Ιωαννίδης και Γιωτόπουλος, 2013, σ.47).

13.Προηγούμενη επαγγελματική εμπειρία ιδρυτών:

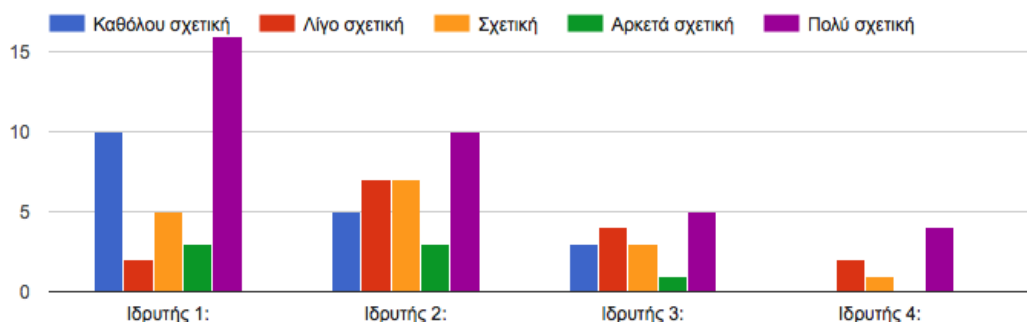


Διάγραμμα 11 Προηγούμενη επαγγελματική εμπειρία ιδρυτών νεοφυούς (Startup) επιχείρησης

Στο διάγραμμα 11 παρουσιάζεται η προηγούμενη επαγγελματική εμπειρία ιδρυτών νεοφυούς (Startup) επιχείρησης. Παρατηρείται ότι η πλειοψηφία των ιδρυτών διαθέτουν αρκετή επαγγελματική εμπειρία ανάλογα με την ηλικία του, ειδικά σε μία χώρα με μεγάλη ύφεση και ποσοστά ανεργίας. Τα συμπεράσματα αυτά συμφωνούν

και με τα αποτελέσματα του διαγράμματος 7, στο οποίο παρουσιάστηκαν οι λόγοι δημιουργίας της επιχείρησης και από τους τελευταίους λόγους αποτελεί η ανεργία.

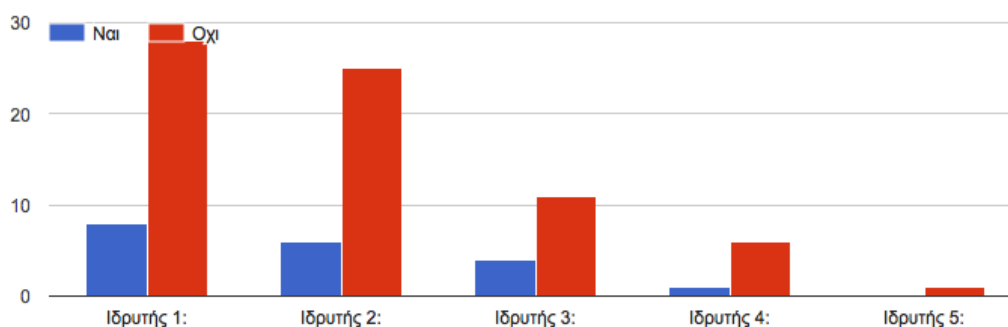
14. Η προηγούμενη επαγγελματική εμπειρία ήταν σχετική με τον τομέα δραστηριότητας της Start up επιχείρησής σας;



Διάγραμμα 12 Ο βαθμός συνάφειας προηγούμενης επαγγελματική εμπειρία σε σχέση με τον τομέα δραστηριότητας της (Startup) επιχείρησής.

Στο διάγραμμα 12 παρουσιάζεται ο βαθμός συνάφειας προηγούμενης επαγγελματική εμπειρίας σε σχέση με τον τομέα δραστηριότητας της (Startup) επιχείρησής. Παρατηρείται ότι η πλειοψηφία των ιδρυτών διαθέτει πολύ σχετική εμπειρία με το αντικείμενο της εταιρίας του.

15. Προέβει κάποιος από τους ιδρυτές στο παρελθόν στην δημιουργία άλλης Start up επιχείρησής η οποία δεν κατάφερε να επιβιώσει;



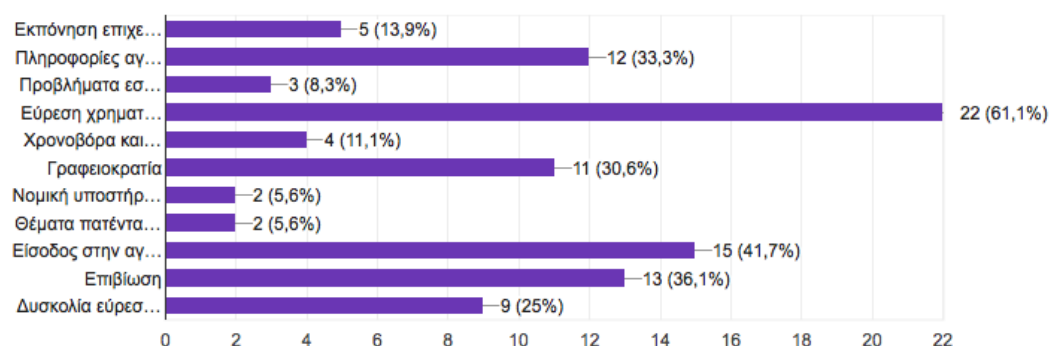
Διάγραμμα 13 Δημιουργία άλλης νεοφυούς (Startup) επιχείρησής στο παρελθόν από τους ίδιους ιδρυτές η οποία στο παρελθόν απεβίωσε,

Στο διάγραμμα 13 παρουσιάζεται εάν οι ίδιοι ιδρυτές των νεοφυών (startup) επιχειρήσεων που εξετάζουμε, έχουν προβεί στην δημιουργία άλλης επιχείρησής με το ίδιο μοντέλο η οποία απεβίωσε. Παρατηρείται ότι η πλειοψηφία αυτών δεν έχει προβεί στην δημιουργία άλλης επιχείρησής. Όμως υπάρχουν κάποιοι από τους ιδρυτές που έχουν αποτύχει και με την αρκετή επαγγελματική εμπειρία που διαθέτουν είναι θετικός παράγοντας, καθώς αυξάνουν τις πιθανότητες επιβίωσης και ανάπτυξης

της τωρινής τους επιχείρησης. Βέβαια ο χαμηλός αριθμός δημιουργίας επιχείρησης συνάδει με τα αποτελέσματα της έρευνα του Ι.Ο.Β.Ε. το 2013-2014 όπου αναφέρει ότι το ποσοστό του φόβου αποτυχίας των Ελλήνων είναι το υψηλότερο μεταξύ των χωρών καινοτομίας του GEM)¹⁷ και συγκεκριμένα στην έρευνα του Ι.Ο.Β.Ε το 2016 αναφέρει «το 80% των επιχειρηματιών αρχικών σταδίων επισημαίνει ως ανασταλτικό παράγοντα το φόβο της αποτυχίας, ενδεικτικό της συνειδητοποίησης των δυσκολιών του εγχειρήματος» (Τσακανίκας, Γιωτόπουλος κ.α., 2016, σ.22).

16.Επιλέξτε τους τομείς που αντιμετωπίσατε προβλήματα στην αρχή και κατά την δημιουργία της startup επιχείρησης:

36 απαντήσεις

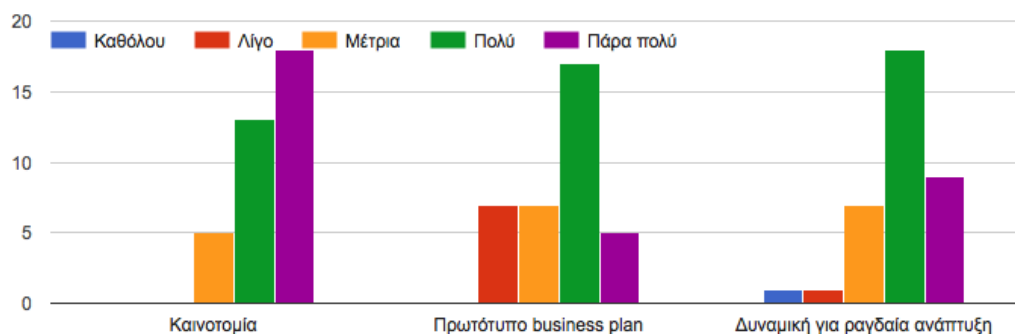


Διάγραμμα 14 Τομείς που αντιμετωπίσαν προβλήματα στην αρχή και κατά την δημιουργία της νεοφυούς (Startup) επιχείρησης.

Στο διάγραμμα 14 παρουσιάζονται οι τομείς στους οποίους αντιμετώπισαν προβλήματα στην αρχή και κατά την δημιουργία της νεοφυούς (Startup) επιχείρησης τους και αποτελεί και έναν από τους σημαντικότερους στόχους της παρούσας έρευνας. Παρατηρείται ότι το μεγαλύτερο πρόβλημα αποτελεί η εύρεση χρηματοδότησης με ποσοστό μεγαλύτερο από 60%, ενώ ακολουθούν η δυσκολία στην είσοδο στην αγορά στόχου με ποσοστό πάνω από 40% με μικρή διαφορά η επιβίωση στο 36%, η δυσκολία στην εύρεση πληροφοριών για την αγορά στόχου, η γραφειοκρατία και τέλος η εύρεση κατάλληλα εκπαιδευμένου προσωπικού (εδώ πρέπει να ληφθεί υπόψιν ότι παρότι υπάρχει μεγάλο ποσοστό ανεργίας και υψηλό μορφωτικό επίπεδο, δεν θα έπρεπε να ήταν τόσο υψηλό το ποσοστό). Τα προβλήματα τα οποία χαρακτηρίζουν την ελληνική οικονομία στο σύνολό της και τα οποία πρέπει να ληφθούν υπόψιν σύντομα.

¹⁷ έρευνα του IOBE http://www.iobe.gr/research_dtl.asp?RID=107

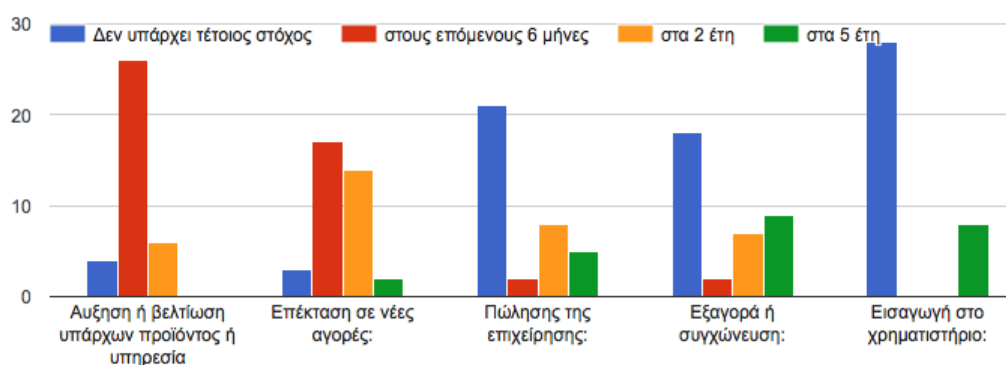
17. Σε ποιο βαθμό η επιχείρησή σας διαθέτει τα παρακάτω:



Διάγραμμα 15 Ο βαθμός στον οποίον η επιχείρησή τους διαθέτει τα βασικά χαρακτηριστικά μιας νεοφυούς επιχείρησης.

Στο διάγραμμα 15 παρουσιάζεται ο βαθμός στον οποίο η επιχείρησή τους διαθέτει τα βασικά χαρακτηριστικά μίας νεοφυούς (Startup) επιχείρησης. Παρατηρείται ότι οι επιχειρήσεις διαθέτουν και τα τρία χαρακτηριστικά και μάλιστα σε ικανοποιητικό βαθμό.

18. Σε ποιο διάστημα στοχεύετε να πραγματοποιήσετε τα παρακάτω;

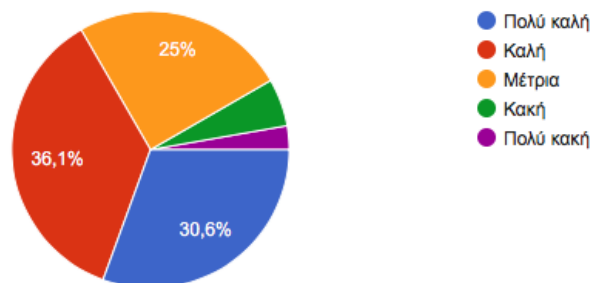


Διάγραμμα 16 Επιλογές των νεοφυών (Startup) επιχειρήσεων για τα επόμενα χρόνια

Στο διάγραμμα 18 παρουσιάζονται οι στόχοι που θα επιχειρήσουν τα επόμενα χρόνια οι νεοφυείς (Startup) επιχειρήσεις. Παρατηρείται ότι στους επόμενους 6 μήνες έχουν ως στόχο την αύξηση ή βελτίωση του υπάρχων προϊόντος ή υπηρεσίας. Κάτι λογικό αφού ένας μεγάλος αριθμός βρίσκεται στα 3 χρόνια λειτουργίας ενώ σε 2 έτη είναι η επέκταση σε νέες αγορές. Στα πλάνα των εταιριών δεν υπάρχει ακόμα στις επιχειρήσεις ως στόχος η πώληση, εξαγορά ή εισαγωγή στο χρηματιστήριο (καθώς τα μεγέθη τους είναι μικρά και δεν την επιτρέπουν).

19. Σε γενικές γραμμές πως θα χαρακτηρίζατε την πορεία της επιχείρησής σας μέχρι σήμερα;

36 απαντήσεις



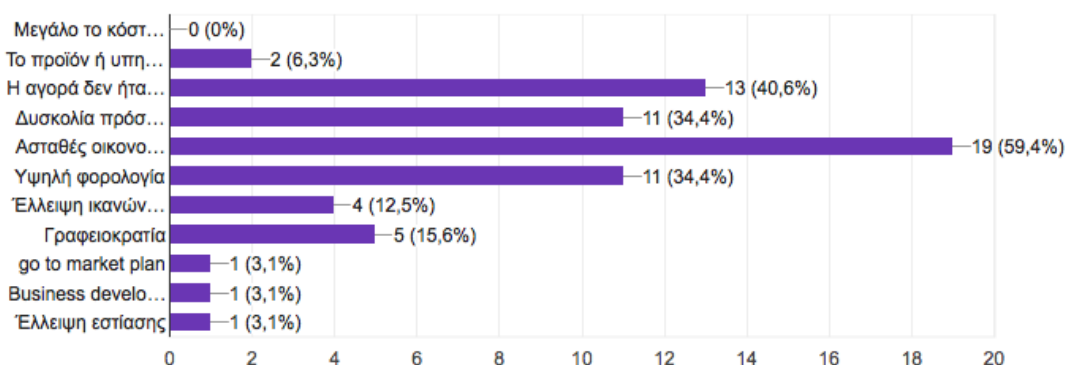
Διάγραμμα 17 Η πορεία των νεοφυών (Startup) επιχειρήσεων έως σήμερα.

Στο διάγραμμα 17 παρουσιάζεται η πορεία των νεοφυών (Startup) επιχειρήσεων έως σήμερα. Παρατηρείται ότι ασχέτως της οικονομικής κρίσης που κατέχει την χώρα τα τελευταία χρόνια, πάνω από το 30% των επιχειρήσεων έχουν μια καλή πορεία και ακολουθεί με μικρή διαφορά η πολύ καλή πορεία αυτών και τέλος ένα 25% χαρακτήρισε την πορεία της επιχείρησής του ως μέτρια. Ενώ μόλις το 8,3% των επιχειρήσεων αυτών βρίσκεται σε δύσκολη κατάσταση.

Επομένως ενώ οι "παραδοσιακές" επιχειρήσεις είτε κλείνουν είτε έχουν μια πολύ κακή πορεία εν μέσω κρίσης, παρατηρείται ότι οι νεοφυείς (Startup) επιχειρήσεις μπορούν να αναπτυχθούν μέσω ύφεσης και στην Αμερική ο πρώτος Startup επιχείρησης αναπτύχθηκαν εν μέσω παγκόσμιας ύφεσης όπως το Facebook, Twitter κ.α. (Brad, 2012, σ.15).

20. Εάν σε καποιους περιόδους η πορεία της επιχείρησής σας δεν ήταν ικανοποιητική, σε ποιους παράγοντες πιστεύετε ότι οφειλόταν;

32 απαντήσεις



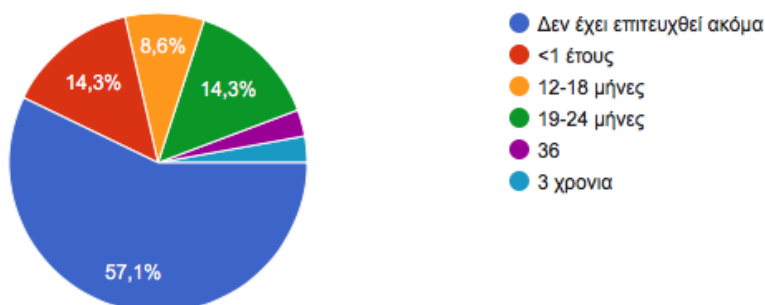
Διάγραμμα 18 Σε ποιους παράγοντες οφείλονται κάποιοι κακοί περίοδοι που έχει περάσει η επιχείρηση στην πορεία της μέχρι σήμερα.

Στο διάγραμμα 18 παρουσιάζονται οι παράγοντες που οφείλονται κάποιοι κακοί περίοδοι που έχει περάσει η επιχείρηση στην πορεία της μέχρι σήμερα.. Παρατηρείται ότι με το μεγαλύτερο ποσοστό κατέχει το ασταθές οικονομικό

περιβάλλον με 59% ,ακολουθεί ο παράγοντας ότι η αγορά δεν ήταν ακόμα έτοιμη για το προϊόν (είναι ένα σύνηθες πρόβλημα , καθώς οι επιχειρήσεις αυτές χαρακτηρίζονται από καινοτομία). Επίσης με μικρότερα ποσοστά είναι η δυσκολία χρηματοδότησης και υψηλή φορολογία. Προβλήματα τα οποία χαρακτηρίζουν την ελληνική οικονομία στο σύνολό της και τα οποία πρέπει να ληφθούν υπόψιν σύντομα.

21.Πόσο καιρό χρειαστήκατε για να επιτευχθεί το Break even point;

35 απαντήσεις

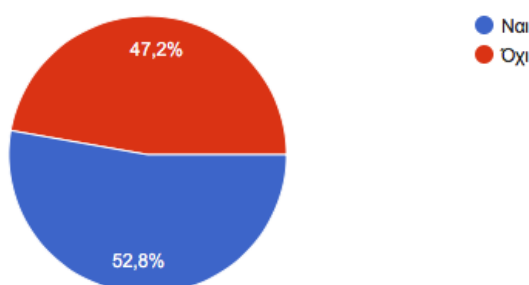


Διάγραμμα 19 Επίτευξη του Break even point

Στο διάγραμμα 19 παρουσιάζονται ο χρόνος επίτευξης του break even point των επιχειρήσεων. Παρατηρείται ότι στη συντριπτική πλειοψηφία τους οι επιχειρήσεις δεν έχουν καταφέρει να επιτύχουν το break even point.

22.Η startup επιχείρησή σας έχει ενσωματωθεί σε υποστηρικτικούς θεσμούς (θερμοκοιτίδες, κέντρα καινοτομίας, επιταχυντές, co-working Spaces κ.α.);

36 απαντήσεις

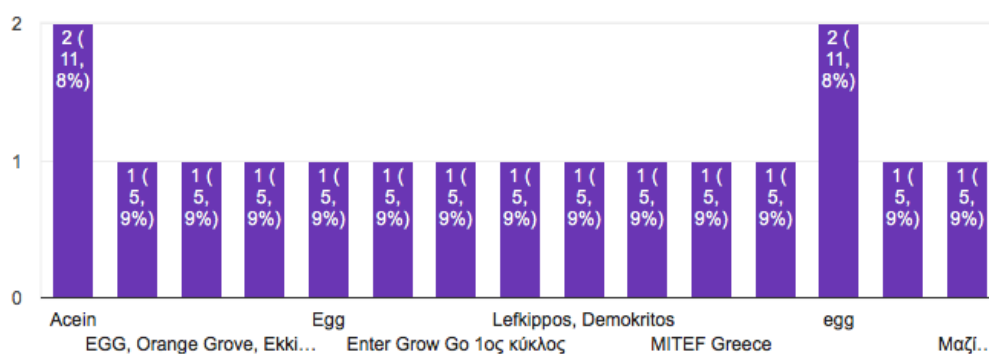


Διάγραμμα 20 Ο βαθμός των νεοφυών (Startup) επιχειρήσεων που έχουν ενσωματωθεί σε υποστηρικτικούς φορείς.

Στο διάγραμμα 20 παρουσιάζεται ο βαθμός των νεοφυών (Startup) επιχειρήσεων που έχουν ενσωματωθεί σε υποστηρικτικούς φορείς. Παρατηρείται ότι ο βαθμός των νεοφυών (Startup) επιχειρήσεων που έχουν ενσωματωθεί σε υποστηρικτικούς φορείς είναι από τις μισές επιχειρήσεις. Όμως θα έπρεπε να ήταν μεγαλύτερο το ποσοστό συμμετοχής τους, εάν λάβουμε υπόψιν μας ότι το 52% των επιχειρήσεων

που συμμετείχαν στην έρευνα έχουν ιδρυθεί το 2008 έως το 2013. Άρα θα χρειαστεί περισσότερη διερεύνηση, γιατί μπορεί οι ιδρυτές είτε να μην έχουν την κατάλληλη πληροφόρηση γι' αυτές ή γιατί δεν τις θεωρούν ελκυστικές. Τέλος αξίζει να αναφερθεί ότι έχουν δημιουργηθεί πάνω από 60 υποστηρικτικές δομές μέχρι και το 2015 (Έρευνα Endeavor Greece, Creating Jobs for youth in Greece, Δεκέμβριος 2015).

23. Αν ναι, αναφέρετε σε ποιο υποστηρικτικό θεσμό έχει ενσωματωθεί:

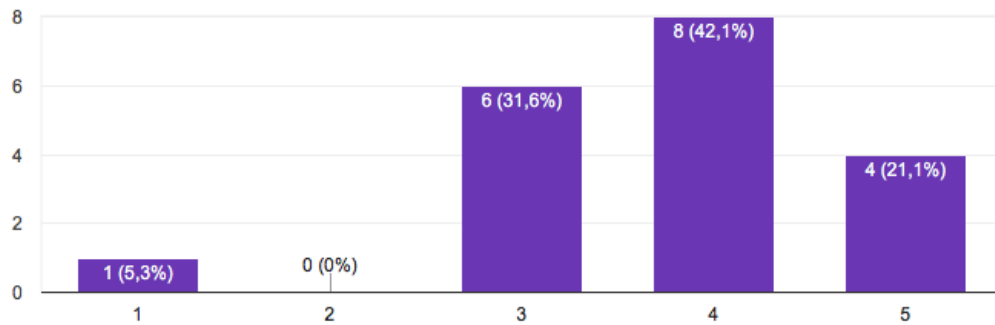


Διάγραμμα 21 Υποστηρικτικό θεσμό που έχουν ενσωματωθεί οι νεοφυείς (Startup) επιχειρήσεις.

Στο διάγραμμα 21 παρουσιάζονται οι υποστηρικτικοί θεσμοί που έχουν ενσωματωθεί οι νεοφυείς (Startup) επιχειρήσεις. Παρατηρείται ότι οι περισσότερες επιχειρήσεις έχουν ενσωματωθεί στον φορέα Egg στην συνέχεια στο Acein, Corallia, Ekinisilab, Orange Grove κ.α. οι περισσότεροι φορείς έχουν έδρα στην Αθήνα το οποίο συμφωνεί και με τα αποτελέσματα της έδρας των επιχειρήσεων που οι περισσότερες έχουν έδρα στην Αθήνα, άρα οι επιχειρήσεις βρίσκονται γύρω από το οικοσύστημα. Ακόμα παρατηρείται ότι οι επιχειρήσεις έχουν συμμετάσχει σε πολλαπλούς φορείς υποστήριξης. Αυτό είναι λογικό και προφανές, καθώς ανάλογα με το στάδιο ανάπτυξης το οποίο βρίσκονται προσελκύουν και διαφορετικούς φορείς υποστήριξης.

24.Αν ναι, αξιολογήστε την σημασία της στην ανάπτυξη της startup σας:

19 απαντήσεις

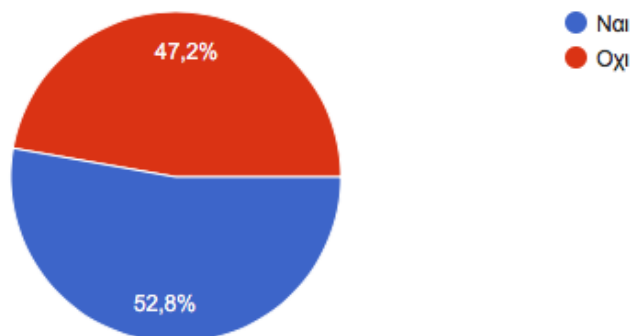


Διάγραμμα 22 Αξιολόγηση θεσμών υποστήριξης νεοφυών (Startup) επιχειρήσεων

Στο διάγραμμα 22 παρουσιάζεται η αξιολόγηση των θεσμών που υποστηρίζουν τις νεοφυείς (Startup) επιχειρήσεις. Παρατηρείται ότι η συγκριτική πλειοψηφία θεωρεί τους θεσμούς υποστήριξης πολύ σημαντικούς έως πάρα πολύ σημαντικούς στην πορεία της επιχείρησής τους.

25.Έχετε λάβει κάποια χρηματοδότηση;

36 απαντήσεις

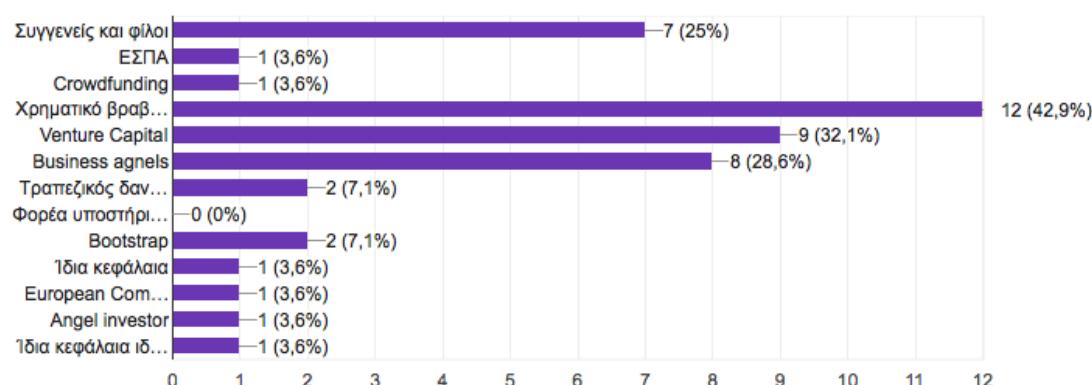


Διάγραμμα 23 Λήψη χρηματοδότησης

Στο διάγραμμα 23 παρουσιάζεται το ποσοστό των νεοφυών (Startup) επιχειρήσεων που έχουν λάβει χρηματοδότηση. Παρατηρείται ότι το 52,8% έχει λάβει κάποιο είδος χρηματοδότησης και το ποσοστό συμφωνεί και με το ποσοστό των επιχειρήσεων που έχουν συμμετάσχει σε υποστηρικτικούς φορείς στήριξης.

26. Ποια από τα παρακάτω ήδη χρηματοδότησης έχετε λάβει μέχρι σήμερα;

28 απαντήσεις



Διάγραμμα 24 Ήδη χρηματοδότησης

Στο διάγραμμα 24 παρουσιάζονται τα ήδη χρηματοδότησης των νεοφυών (Startup) επιχειρήσεων. Παρατηρείται ότι οι επιχειρήσεις που έχουν λάβει κάποιο είδος χρηματοδότησης, συμπλήρωσαν την ερώτηση και

το μεγαλύτερο ποσοστό με πάνω από 40 % έχει χρηματοδοτηθεί από χρηματικά βραβεία σε διαγωνισμούς

πάνω από 30% έχει χρηματοδοτηθεί από Venture Capital

με μικρή διαφορά, με ποσοστό 28% έχουν χρηματοδοτηθεί με business angles

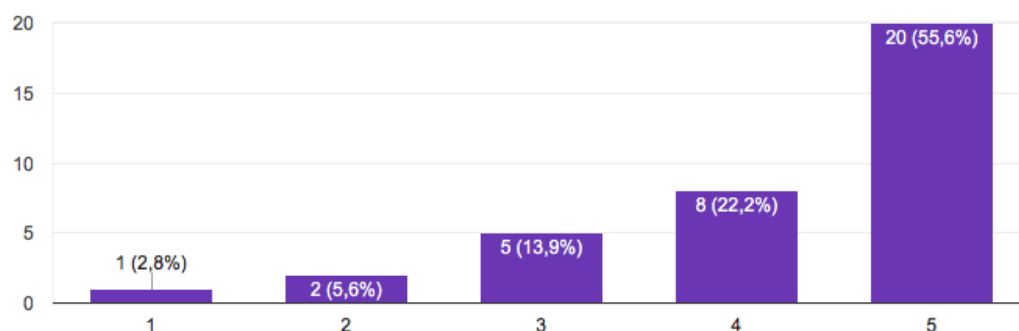
ένα 25% από συγγενείς και φίλους

Επομένως παρατηρούμε ότι το μεγαλύτερο ποσοστό έχει χρηματοδοτηθεί από διαγωνισμούς ίσως γιατί είναι πιο ευρεία διαδεδομένοι και πιο εύκολη στην διαδικασία συμμετοχής. Εν συνεχεία έχουν χρηματοδοτηθεί από Venture Capital, οι οποίοι χρηματοδοτούν την επιχείρηση όταν έχει φτάσει ήδη σε ένα στάδιο ανάπτυξης και είναι λογικό να είναι τόσο αυξημένο το ποσοστό καθώς το 52% των επιχειρήσεων έχει ιδρυθεί το 2008 έως το 2013. Αυτό που αξίζει επίσης να αναφερθεί είναι ότι οι φορείς με τις οποίους έχουν χρηματοδοτηθεί οι νεοφυείς επιχειρήσεις συμφωνούν με την βιβλιογραφία. Ακόμα παρατηρείται ότι δεν επιλέγουν οι ίδιες να χρηματοδοτηθούν από τράπεζες που αποτελεί την πρώτη επιλογή χρηματοδότησης από τις παραδοσιακές επιχειρήσεις.

Τέλος πολλές επιχειρήσεις έχουν χρηματοδοτηθεί από πολλαπλές πηγές.

27.Πόσο σημαντική θεωρείτε την λήψη χρηματοδότησης για την επιβίωση της startup σας:

36 απαντήσεις

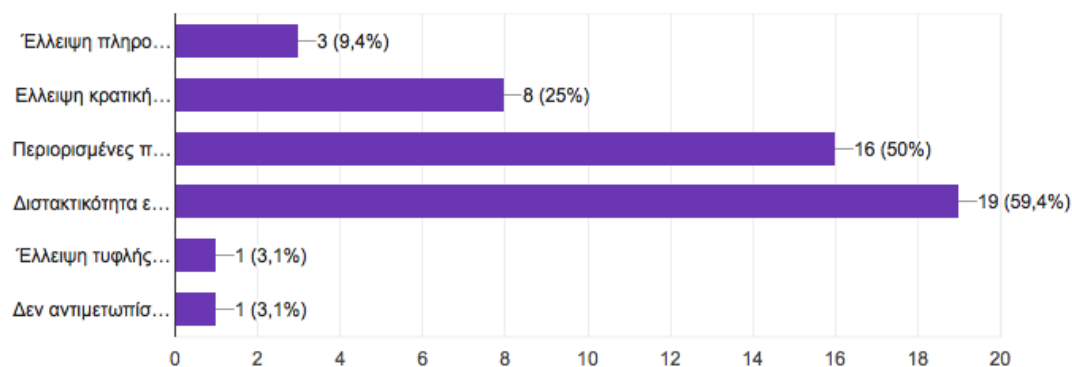


Διάγραμμα 25 Αξιολόγηση της λήψης χρηματοδότησης

Στο διάγραμμα 25 παρουσιάζεται η αξιολόγηση της λήψης χρηματοδότησης που έχουν λάβει έως σήμερα. Παρατηρείται ότι η συγκριτική πλειοψηφία θεωρεί την χρηματοδότηση που έχει λάβει πάρα πολύ σημαντική για την πορεία της επιχείρησης. Όμως αξίζει να αναφερθεί ότι υπάρχει ένα μικρό ποσοστό που την θεωρεί καθόλου σημαντική ή μέτρια σημαντική για την πορεία της, θα άξιζε να αναζητήσουμε τους λόγους αυτούς.

28.Δυσκολίες που αντιμετωπίσατε στην εύρεση χρηματοδότησης:

32 απαντήσεις

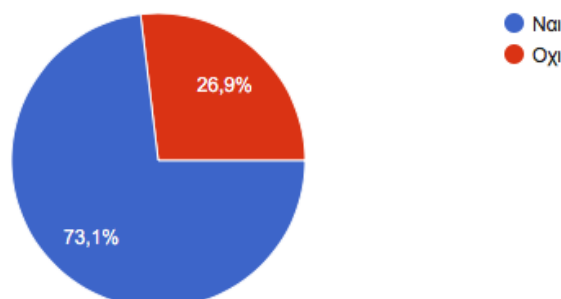


Διάγραμμα 26 Δυσκολίες που αντιμετώπισαν οι νεοφυές (Startup) επιχειρήσεις στην εύρεση χρηματοδότησης

Στο διάγραμμα 26 παρουσιάζονται οι δυσκολίες που αντιμετώπισαν οι νεοφυές (Startup) επιχειρήσεις στην εύρεση χρηματοδότησης. Παρατηρείται ότι το μεγαλύτερο ποσοστό κατέχει η διστακτικότητα επενδύσεων και με μικρή διαφορά οι περιορισμένες πηγές χρηματοδότησης και τέλος με ένα μικρότερο ποσοστό η έλλειψη κρατικής υποστήριξης.

29.Εάν δεν έχετε λάβει χρηματοδότηση (πλήν της χρηματοδότησης ίδιων κεφαλαίων και από συγγενείς και φίλους), σκοπεύετε στο άμεσόν μέλλον να επιδιώξετε να λάβετε;

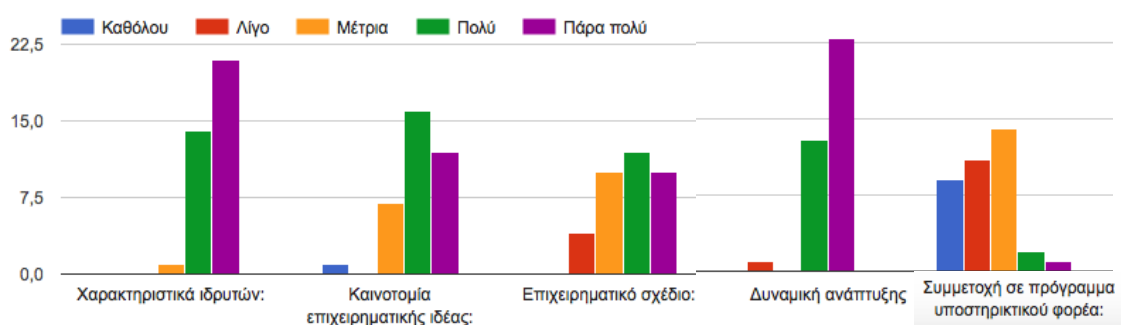
26 απαντήσεις



Διάγραμμα 27 Βαθμός επιθυμίας χρηματοδότησης στο άμεσον μέλλον

Στο διάγραμμα 27 παρουσιάζεται ο βαθμός επιθυμίας των νεοφυών (Startup) επιχειρήσεων στο άμεσο μέλλον. Παρατηρείται ότι πάνω από το 70% επιθυμεί να λάβει χρηματοδότηση στο άμεσο μέλλον. Παρότι η επιθυμία χρηματοδότησής έχει απαντηθεί από την συγκριτική πλειοψηφία, είναι άξιο μελέτης και περαιτέρω διερεύνησής γιατί το 26% δεν επιθυμεί να λάβει , καθώς χαρακτηρίζονται οι επιχειρήσεις από ραγδαίους ρυθμούς ανάπτυξης και επιθυμούν συνεχώς χρηματοδότηση.

30.Αξιολογήστε τους παρακάτω παράγοντες ως προς την σημαντικότητα τους στην λήψη χρηματοδότησης:

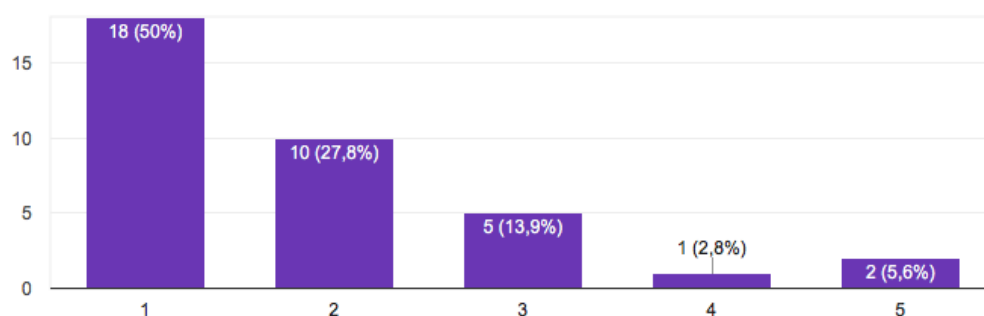


Διάγραμμα 28 Αξιολόγηση παραγόντων λήψης χρηματοδότησης

Στο διάγραμμα 28 παρουσιάζεται η αξιολόγηση των παραγόντων λήψης χρηματοδότησης. Παρατηρείται ότι πιο σημαντικό θεωρείται η δυναμική ανάπτυξης της επιχείρησης και εν συνεχεία τα χαρακτηριστικά των ιδρυτών και τέλος η καινοτομία της επιχειρηματικής ιδέας.

31.Πόσο υποστηρικτικό προς την νεοφυή επιχειρηματικότητα πιστεύετε ότι είναι το Ελληνικό κράτος;

36 απαντήσεις

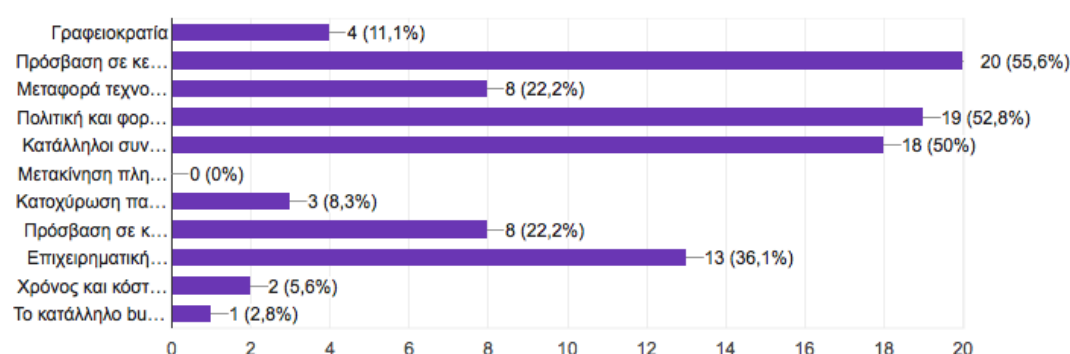


Διάγραμμα 29 Υποστηρικτικότητα του Ελληνικού κράτους προς τις νεοφυείς (Startup) επιχειρήσεων

Στο διάγραμμα 29 παρουσιάζεται η αξιολόγηση των παραγόντων λήψης χρηματοδότησης. Παρατηρείται ότι οι μισές επιχειρήσεις δεν θεωρούν καθόλου φιλικό και υποστηρικτικό το ελληνικό κράτος και υπάρχει και ένα μικρό ποσοστό βλέπει λίγο πιο αισιόδοξα τα πράγματα. Επομένως τα αποτελέσματα είναι αποθαρρυντικά και χρειάζονται μεγάλες αλλαγές και μεγάλη προσπάθεια για να αλλάξει το κλίμα αυτό (ίσως εάν το κράτος λάβει υπόψιν του, τους παραπάνω παράγοντες που κατέληξαν οι επιχειρήσεις ότι τους επηρεάζουν αρνητικά).

32.Με βάση την εμπειρία σας, ποιους από τους παρακάτω παράγοντες θεωρείτε πιο σημαντικούς για την ανάπτυξη της startup;

36 απαντήσεις

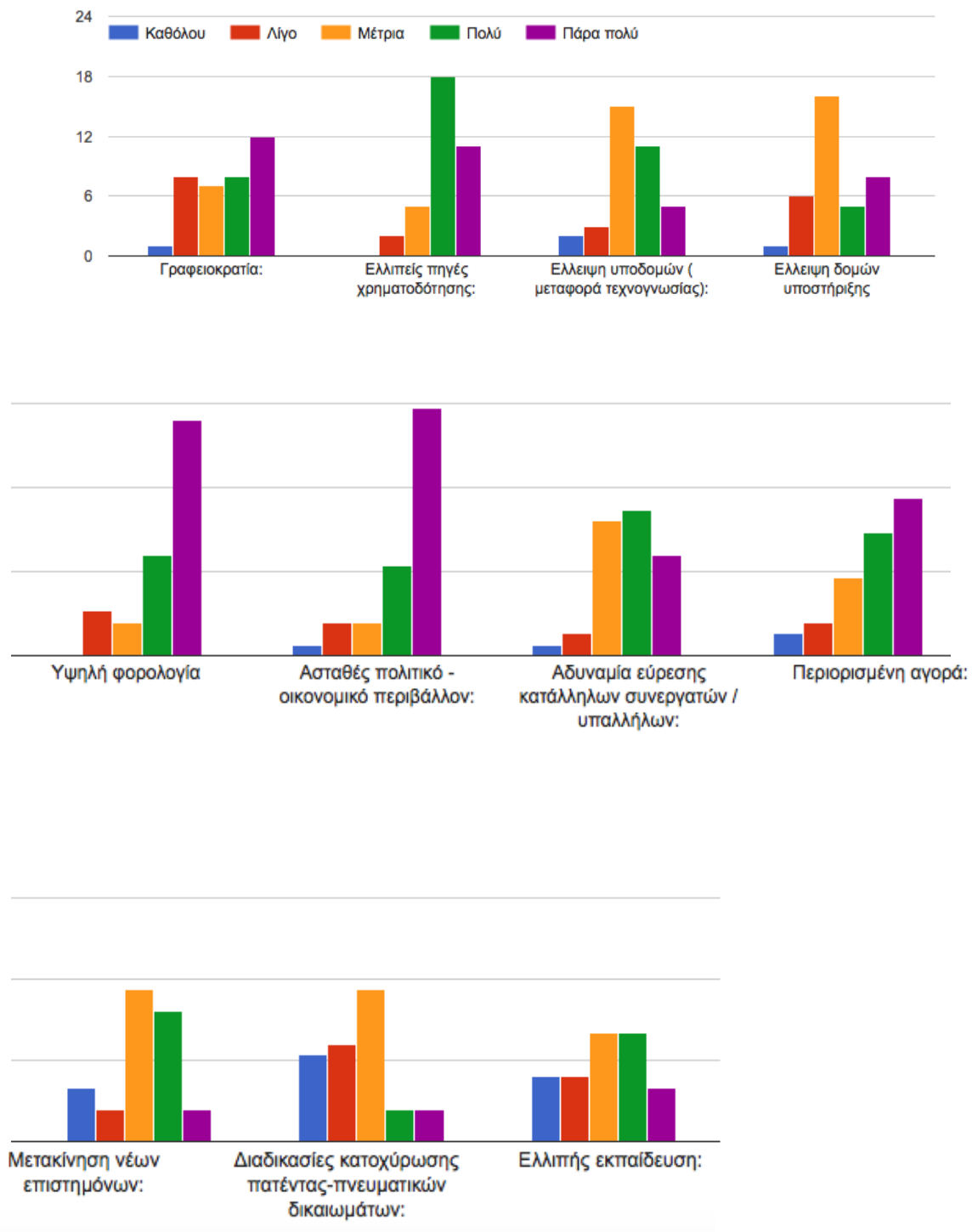


Διάγραμμα 30 Σημαντικοί παράγοντες για την ανάπτυξη των νεοφυών (Startup) επιχειρήσεων

Στο διάγραμμα 30 παρουσιάζονται οι σημαντικοί παράγοντες για την ανάπτυξη των νεοφυών (Startup) επιχειρήσεων. Παρατηρείται ότι με ποσοστό πάνω από το 50% θεωρούν σημαντικό την πρόσβαση σε κεφάλαια εν συνεχεία με ποσοστό πάλι πάνω

από το 50% , την πολιτική και φορολογική σταθερότητα η ύπαρξη κατάλληλων συνεργατών με 50%

33. Σε ποιο βαθμό τα παρακάτω αποτελούν ανασταλτικούς παράγοντες για την ανάπτυξη της νεοφυούς επιχειρηματικότητας στην Ελλάδα;

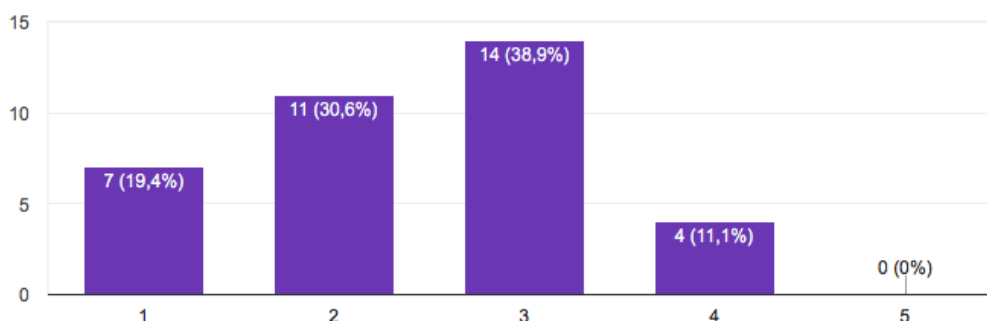


Διάγραμμα 31 Ανασταλτικοί παράγοντες ανάπτυξης νεοφυούς επιχειρηματικότητας στην Ελλάδα

Στο διάγραμμα 31 παρουσιάζονται οι ανασταλτικοί παράγοντες για την ανάπτυξη της νεοφυούς επιχειρηματικότητας στην Ελλάδα. Παρατηρείται ότι πάλι εμφανίζεται σε πολύ υψηλή θέση η υψηλή φορολογία και το ασταθές πολιτικό-οικονομικό περιβάλλον έλλειψη πηγών χρηματοδότησης πρώτη σαν πρόβλημα και στη συνέχεια η έλλειψη υποδομών και μεταφοράς τεχνολογίας και με μικρή διαφορά η έλλειψη δομών υποστήριξης και στην συνέχεια η γραφειοκρατία, με τα αποτελέσματα αυτά συμφωνεί και η έρευνα του I.O.B.E (Τσακανίνας, Γιωτόπουλος κ.α., 2016, σ.29).

34. Πόσο υποστηρικτικό προς την νεοφυή επιχειρηματικότητα πιστεύετε ότι είναι το Ελληνικό δημόσιο Πανεπιστήμιο:

36 απαντήσεις

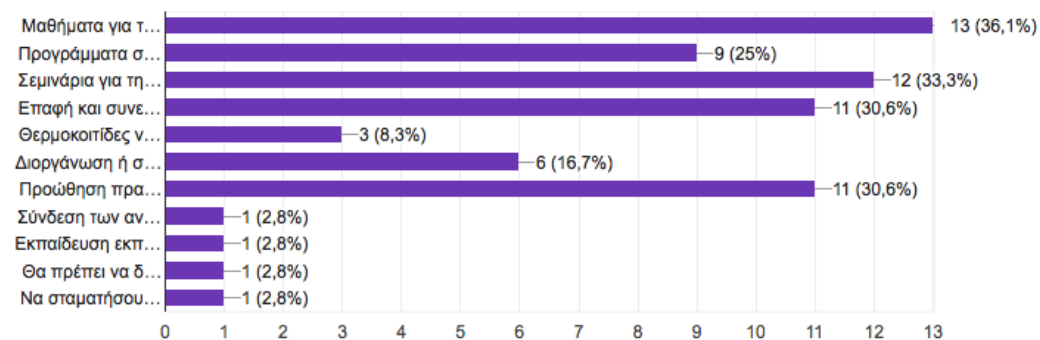


Διάγραμμα 32 Κατά πόσο το Ελληνικό δημόσιο Πανεπιστήμιο είναι φιλικό προς την νεοφυή επιχειρηματικότητα.

Στο διάγραμμα 32 παρουσιάζονται κατά πόσο το Ελληνικό δημόσιο Πανεπιστήμιο είναι υποστηρικτικό προς τις νεοφυείς (Startup) επιχειρήσεις. Παρατηρείται ότι μεγαλύτερο ποσοστό θεωρεί το Ελληνικό Πανεπιστήμιο από καθόλου φιλικό έως και μέτρια φιλικό και μόνο το 11,1 % θεωρεί ότι είναι αρκετά υποστηρικτικό προς την νεανική επιχειρηματικότητα. Τα αποτελέσματα είναι αποθαρρυντικά, καθώς το πανεπιστήμιο θα έπρεπε να αποτελεί τον συνδετικό κρίκο με την αγορά εργασίας και να καθοδηγεί τους φοιτητές τους στην επιχειρηματικότητα. Άρα θα πρέπει από την μεριά των Πανεπιστημίων να γίνουν κάποιες ενέργειες και προσπάθειες βελτίωσης και γι' αυτό τέθηκε η παρακάτω ερώτηση.

35. Ποιες δράσεις πρέπει να συμπεριλάβει το ελληνικό δημόσιο Πανεπιστήμιο για την ανάπτυξη επιχειρηματικού πνεύματος:

36 απαντήσεις



Διάγραμμα 33 Δράσεις για την ανάπτυξη του επιχειρηματικού πνεύματος από το Ελληνικό δημόσιο Πανεπιστήμιο

Στο διάγραμμα 33 παρουσιάζονται οι δράσεις που πρέπει να υιοθετήσει το Ελληνικό δημόσιο Πανεπιστήμιο για να είναι πιο υποστηρικτικό προς τις νεοφυείς (Startup) επιχειρήσεις. Παρατηρείται ότι από την οπτική των ιδρυτών των επιχειρήσεων οι οποίοι πιστεύουν ότι το Πανεπιστήμιο δεν είναι υποστηρικτικό προς την νεανική καινοτομία προτείνουν τις παρακάτω ενέργειες με σειρά προτίμησης:

- Μαθήματα ενσωματωμένα στο πρόγραμμα σπουδών για την επιχειρηματικότητα,
- Σεμινάρια για την επιχειρηματικότητα και την καινοτομία ,
- Προώθηση πρακτικής άσκησης σε νεοφυής (Startup) επιχειρήσεις,
- Επαφή και συνεργασία με υποστηρικτικούς φορείς (θερμοκοιτίδες κ.α.)

Παρατηρείται ότι οι ίδιοι οι ιδρυτές επιθυμούν μία έμπρακτη υποστήριξη και ώθηση του Πανεπιστημίου προς την επιχειρηματικότητα όχι μόνο σε θεωρητική βάση αλλά και με ενεργό και διαδραστικό ρόλο των ίδιων των φοιτητών

36.Αναφέρετε τους παράγοντες που πιστεύετε ότι θα επηρεάσουν αρνητικά την startup τα επόμενα 2 χρόνια:

20 απαντήσεις

Οικονομικό περιβάλλον, επιβίωση
ανταγωνισμός
Φορολογία, ελληνική νομοθεσία
All of the above
Μη ύπαρξη ικανού ανθρώπινου δυναμικού
Ελληνική νοοτροπία
- "Αποκλεισμός" των startups από κοινοτικά κονδύλια έρευνας/πολιτισμού - Ενίσχυση (λόγω χειροτέρευσης των οικονομικών συνθηκών) της βολικής και υποτιθέμενα υψηλού κύρους κουλτούρας του (μετανάστη) υπαλλήλου που ήδη υπάρχει στους νέους
Υψηλή φορολογία και πολιτική αστάθεια
Φορολογία
ΑΡΝΗΤΙΚΟ ΚΛΙΜΑ ΑΓΟΡΑΣ
Φορολογία

Διάγραμμα 34 Παράγοντες που θα επηρεάσουν αρνητικά τις νεοφυείς (Startup) επιχειρήσεις τα επόμενα 2 χρόνια στην Ελλάδα

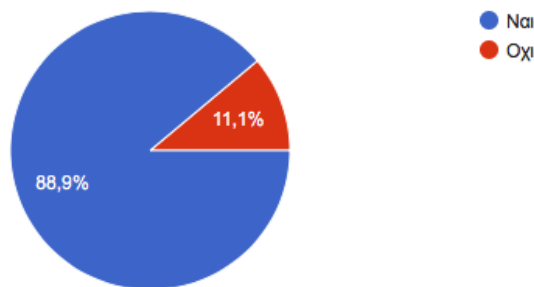
Στο διάγραμμα 34 παρουσιάζονται οι παράγοντες που θα επηρεάσουν αρνητικά τις νεοφυείς (Startup) επιχειρήσεις τα επόμενα 2 χρόνια στην Ελλάδα.

Σε προηγούμενες ερωτήσεις είχε τεθεί παρόμοιο ερώτημα με μορφή επιλογής αλλά προτιμήθηκε μια ερώτηση ανοικτού τύπου, καθώς οι παράγοντες αποτυχίας των νεοφυών (Startup) επιχειρήσεων αποτελεί στόχο της παρούσας εργασίας και χρειαζόταν να αναλυθεί σε βάθος και να υπάρχει περισσότερη ελευθερία έκφρασης. Παρατηρούμε ότι οι περισσότεροι απάντησαν:

Φορολογία και πολιτική αστάθεια όπως και ελληνική νοοτροπία, αρνητικό κλίμα αγοράς, επιβίωση σε ένα τέτοιο δυσμενή οικονομικό περιβάλλον, ανταγωνισμός και μη ύπαρξη ανθρώπινου δυναμικού (το οποίο είναι αντιφατικό λόγω του μεγάλου ποσοστού ανεργίας και του υψηλού μορφωτικού επιπέδου). Ίσως η απάντηση για το ανθρώπινο δυναμικό να βρίσκεται στην μετανάστευση του.

37.Πιστεύετε ότι πρέπει να δημιουργηθεί στην Ελλάδα ένα δυνατό επιχειρηματικό οικοσύστημα που θα βοηθήσει την ανταλλαγή τεχνογνωσίας, πληροφορίας , στην υποστήριξη και ελάττωση των χρονικών καθυστερήσεων μέσω από την δημιουργία ενός χώρου που θα είναι όλες συγκεντρωμένες;

36 απαντήσεις



Διάγραμμα 35 Ποσοστό δημιουργίας ενός χώρου - οικοσυστήματος που θα είναι όλες οι νεοφυείς (Startup) επιχειρήσεις συγκεντρωμένες

Στο διάγραμμα 35 παρουσιάζονται το ποσοστό που επιθυμεί την δημιουργία ενός χώρου - οικοσυστήματος που θα είναι όλες οι νεοφυείς (Startup) επιχειρήσεις συγκεντρωμένες. Αυτή η ερώτηση αντλήθηκε καθαρά από την αδυναμία εύρεσης αυτών των εταιριών για την εκπόνηση της παρούσας έρευνας, καθώς δεν υπήρχε ένα ενιαίο μητρώο που είναι όλες καταγεγραμμένες. Παρατηρείται ότι η συγκριτική πλειοψηφία επιθυμεί την δημιουργία του, σίγουρα όχι μόνο για να είναι εύκολη η εύρεση τους για εκπόνηση εργασιών αλλά και με την δημιουργία αυτού του χώρου , θα μπορούν να μεταφέρουν γνώσεις και τεχνολογία, να είναι πιο εύκολη η εύρεση τους και από φορείς χρηματοδοτήσεις και υποστηρικτικούς αλλά και για έλεγχο της πορείας αυτού του μοντέλου επιχειρήσεων.

Άλλα σχόλια ή παρατηρήσεις που θέλετε να προσθέσετε:

6 απαντήσεις

Καλή επιτυχία στην έρευνα, πιστεύω ότι θα πρέπει να εστιάσετε περισσότερο στο ΠΩΣ θα οδηγηθούν οι νέες εταιρείες/projects να έχουν χρήστες και πελάτες (to go to market) και να βρουν τον δρόμο τους να παραγουν κάτι που έχει αξία και είναι χρήσιμο, παρά στο τετριμμένο θέμα των χρηματοδοτήσεων, το γραφειοκρατικό, το πόσο δεν βοηθάνε τα πανεπιστήμια, το κράτος κτλ.

Η αγορά είναι περιορισμένη (τουλάχιστο για την πληροφορική) και πρέπει μέρος της ανάπτυξης λογισμικού να γίνεται από μικρές ομάδες/εταιρείες, και αν γίνει αυτό θα έρθουν και οι ιδέες για startups τεχνολογικές, γιατί αξία έχει συνηθώς κάτι που λύνει πραγματικές ανάγκες.

Καλύτερη δικτύωση, πληροφόρηση, συγκεντρώνω πόρων, και ευκαιρίες να έρθουν σε επαφή όλοι σίγουρα θα βοηθήσει. Σε αυτή την κατεύθυνση όσα αναφέρεται στην έρευνα (σεμινάρια, θερμοκοιτίδες κτλ) είναι θετικά. Όμως πέρα από αυτά οι πραγματικές ευκαιρίες είναι κάτι που λείπει (κάποιος να έχει ευκαιρία να δουλέψει στο αντικείμενο του) περισσότερο τελικά από άλλα θέματα για τα οποία συζητάμε πιο πολύ (όπως το ποσο σημαντικό είναι το funding, το ποσο περιορισμένες είναι οι επιλογές στην Ελλάδα)

Δε θα έπρεπε να ζητάτε email για ενημέρωση αναφορικά με τα αποτελέσματα γιατί η έρευνα χάνει τον ανώνυμο χαρακτήρα της. Θα έπρεπε να δηλώνετε κάποιο link στο οποίο θα αναρτηθούν.

Το πανεπιστήμιο δεν ακολουθεί την ταχύτητα της αγοράς, παραμένει θεωρητικό. Το κράτος διατηρεί τον εσωστρεφή του χαρακτήρα και την κύρια πηγή γύρω από την οποία δραστηριοποιούνται οι επιχειρήσεις

Πλέον είναι πολύ λίγες οι σοβαρές προσπάθειες από startup που γίνονται στην Ελλάδα. Βασικά είναι πολύ λίγοι οι σοβαροί άνθρωποι που ασχολούνται με αυτό το χώρο. 9/10 business cards που μπορεί να πάρει κάποιος σε

Η τελευταία ερώτηση αφορά ανοικτού τύπου, δίνοντας την δυνατότητα στους συμμετέχοντες να εκφράσουν θέματα που ίσως να μην έχουν ερευνηθεί από την έρευνα.

4.4.Κριτική αξιολόγηση αποτελεσμάτων και συμπεράσματα έρευνας

Τα τελευταία χρόνια η Ελλάδα διανύει μία έντονη περίοδο οικονομικής ύφεσης και το μοντέλο ανάπτυξης που ακολουθεί δεν αποτελεί βιώσιμη λύση καθώς η παγκόσμια οικονομική κρίση είχε ως αποτέλεσμα τα αυστηρά μέτρα λιτότητας, τη τεράστια μείωση των επενδύσεων και του ΑΕΠ και εκτόξευση της ανεργίας. Επιπλέον οι υπάρχουσες επιχειρήσεις τις Ελλάδας δεν αποτελούν λύση στο πρόβλημα, καθώς δεν μπορούν να δημιουργήσουν πολλές θέσεις εργασίας λόγω του παραδοσιακού μοντέλου που τις χαρακτηρίζει αλλά και γιατί οι περισσότερες είναι μικρές και συνήθως δραστηριοποιούνται σε τομείς μη παραγωγικούς, καθιστώντας αναγκαία την δημιουργία νέων επιχειρήσεων με προοπτικές μεγέθυνσης και δημιουργίας νέων θέσεων εργασίας. Με βάση την έρευνα του Endeavor μόνο οι επιχειρήσεις υψηλής ανάπτυξης μπορούν να δημιουργήσουν θέσεις εργασίας και να μεταμορφώσουν την οικονομία, να αποκαταστήσουν την κοινωνία και την ανεργία σε βιώσιμα επίπεδα¹⁸. Αυτό το νέο μοντέλο επιχειρήσεων είναι οι νεοφυείς (Startup) επιχειρήσεις. Όμως το ελληνικό οικοσύστημα παρότι τα τελευταία χρόνια έχει αναπτυχθεί είναι ακόμα αρκετά περιορισμένο όπως και η βιβλιογραφία η οποία αναφέρεται στις ελληνικές Startup αλλά και στο ελληνικό οικοσύστημα είναι περιορισμένη.

Η έλλειψη αυτή ήταν η αιτία διεξαγωγής της παρούσας έρευνας. Μέσω της έρευνας καταγράφηκαν 121 νεοφυείς (Startup) επιχειρήσεις από τις οποίες συμμετείχαν οι 36 και με βάση την έρευνα προέκυψαν τα παρακάτω αποτελέσματα.

Ιδιαίτερο ενδιαφέρον παρουσιάζει ο ρυθμός δημιουργίας καινούργιων νεοφυών (startup) επιχειρήσεων όπου από το 2008 έως 2014 παρουσιάζει θετικό ρυθμό ανάπτυξης και με το οποίο συμφωνεί και η έρευνα του I.O.B.E το 2013- 2014. Όμως το 2015 παρατηρείται μια πτώση, το οποίο ίσως να οφείλεται στο γεγονός ότι τον Ιούλιο του 2015 πραγματοποιήθηκε η επιβολή των Capital Controls στις εμπορικές τράπεζες. Με τα αποτελέσματα αυτά συμφωνεί και η έρευνα του I.O.B.E το 2016 που αναφέρει υποχώρηση του δείκτη επιχειρηματικότητας αρχικών σταδίων σε σχέση με το 2014. Όμως θα πρέπει να γίνει περεταίρω έρευνα να διαπιστωθεί τι οδήγησε στην μείωση ίδρυσης νεοφυών (Startup) επιχειρήσεων και να διαπιστωθεί εάν συνεχίστηκε αυτή η μείωση στο μέλλον ή υπήρξε ανάκαμψη, καθώς αυτό θα επηρεάσει το μέλλον του ελληνικού επιχειρεί και της ίδιας της ελληνικής οικονομίας. Επίσης παραιτήθηκε ότι η συγκριτική πλειοψηφία των επιχειρήσεων έχει υιοθετήσει την νομική μορφή Ιδιωτικής Κεφαλαιουχικής Εταιρίας (I.K.E.) η οποία είναι σχετικά καινούργια. Όμως αυτή η μορφή εταιρείας ταιριάζει με την νοοτροπία και με τον τρόπο που λειτουργεί το μοντέλο των νεοφυών (Startup) επιχειρήσεων. Καθώς η μορφή αυτή είναι νέα, καινοτομική, παρουσιάζει απλοποιημένο τρόπο σύστασης, μειωμένη γραφειοκρατία, απλοποιημένες διαδικασίες, μηδενικό αρχικό κεφάλαιο και ένα πολύ σημαντικό πλεονέκτημα γι' αυτό το μοντέλο επιχειρήσεων, παρέχει την δυνατότητα μεταφοράς της έδρας σε άλλο κράτος – μέλος του Ευρωπαϊκού Οικονομικού Χώρου.

Επιπλέον παρατηρείται μία συγκέντρωση των φορέων υποστήριξης των νεοφυών (startup) επιχειρήσεων στην Αθήνα και στην Θεσσαλονίκη και κατά συνέπεια οι επιχειρήσεις έχουν ιδρυθεί γύρω από αυτές.

¹⁸ <http://endeavor.org.gr/wp-content/uploads/2015/07/Endeavor-Greece-Creating-jobs-for-youth-in-Greece.pdf>

Επιπλέον όσον αφορά την επιχειρηματική ιδέα και τα χαρακτηριστικά των ιδρυτικών μέλλον. Τα αποτελέσματα που αντλήθηκαν από την παρούσα έρευνα συμφωνούν με την διεθνή βιβλιογραφία. Με βάση την έρευνα παρατηρήθηκε ότι η προέλευση της επιχειρηματική ιδέα και η δημιουργία της είναι αποτέλεσμα εύρεσης "κενού" στην αγορά, λόγω ραγδαίας ανάπτυξης της τεχνολογίας, η ανάγκη να δημιουργήσουν κάτι δικό τους και αποτέλεσμα επαγγελματικής εμπειρίας και όχι από ανάγκη, το οποίο αποδεικνύει ότι η δημιουργία τους δεν σχετίζεται με την οικονομική κρίση της χώρας.

Οι ιδρυτές των νεοφυών (Startup) επιχειρήσεων είναι συνήθως μικροί σε ηλικία (χωρίς να αποκλείονται μεγαλύτερης ηλικίας), διαθέτουν γνώσεις, είναι θαρραλέοι, είναι καινοτόμοι, θέλουν να πάρουν ρίσκα (καθώς μέσα από τις αποτυχίες κερδίζουν εμπειρία και δημιουργούν κύκλο γνωριμιών), αρπάζουν την ευκαιρία μόλις την αντικρίσουν, οι παρούσα έρευνα κατέληξε στα ίδια αποτελέσματα.

Ο αριθμός των εργαζομένων εξαρτάται από το χρόνο λειτουργίας, το μέγεθος και την φύση της επιχείρησης. Προέκυψε ότι πάνω από το 70% των νεοφυών επιχειρήσεων που απάντησαν στην έρευνα απασχολεί προσωπικό και μόνο το 25% δεν απασχολεί καθόλου. Μία εξήγηση αποτελεί το γεγονός ότι το 22,2% των επιχειρήσεων ιδρύθηκαν από το 2015 και μετά .

Βέβαια σε αυτό που θα πρέπει να δοθεί βαρύτητα είναι στο γεγονός ότι το 57,1% των επιχειρήσεων δεν έχει ακόμα επιτύχει break even point και παρόλα αυτά απασχολεί προσωπικό από ένα έως τέσσερα άτομα. Επομένως παρατηρείται ότι ο αριθμός των εργαζομένων αυξάνεται όταν αναπτύσσονται οι επιχειρήσεις και εδραιώνονται.

Επομένως το ελληνικό κράτος θα πρέπει να στηρίζει το μοντέλο αυτό καθώς όταν αναπτυχθεί και εξαπλωθεί σε νέες αγορές μπορεί να προσφέρει πολυάριθμες θέσεις εργασίας. Επίσης μπορούμε να βασιστούμε σε διεθνής βιβλιογραφίες που αναφέρουν παραδείγματα παγκόσμια με μεγάλες δυνατότητες απασχόλησης ανθρώπινου δυναμικού, όπως αναφέρει και η έρευνα του Endeavor το 2014 «το 25% των επιχειρήσεων φαίνεται να μπορεί να αναπτυχθεί σημαντικά και να δημιουργήσει θέσεις εργασίας και προστιθέμενη αξία. Ο αυξημένος αριθμός επιχειρήσεων συνδέεται με συνδέεται και με την αύξηση των οργανισμών στήριξης των νέων επιχειρηματιών, όπως συνεργατικοί χώροι και incubators καθώς και των διαγωνισμών, εκδηλώσεων και άλλων πρωτοβουλιών με στόχο τη στροφή προς την επιχειρηματικότητα και τη χρηματοδότηση νέων εγχειρημάτων. Υπολογίζεται ότι η αναλογία οργανισμών και επιχειρήσεων σήμερα είναι 1 προς 5»¹⁹

Ο κύριος στόχος της διπλωματικής ήταν μέσω της εκπόνησης της έρευνας να καταγραφούν και να συγκεντρωθούν οι παράγοντες αποτυχίας και επιτυχίας των νεοφυών (Startup) επιχειρήσεων στο ελληνικό οικοσύστημα εν μέσω κρίσης.

Οι παράγοντες αποτυχίας που έχουν αντληθεί από την παρούσα έρευνα παρουσιάζονται συνοπτικά παρακάτω:

1. Ελληνικό κράτος (οικονομικό – πολιτικό περιβάλλον)
 - a) Καθόλου φιλικό το ελληνικό κράτος προς την νεανική επιχειρηματικότητα
 - b) Γραφειοκρατία
 - c) Ασταθές οικονομικό και πολιτικό περιβάλλον
 - d) Υψηλή φορολογία
 - e) Δυσμενές οικονομικό περιβάλλον – οικονομική κρίση
 - f) Επιβολή Capital Controls

¹⁹ <http://endeavor.org.gr/press-releases/ta-startups-στην-ελλάδα-σε-αριθμούς/>

- g) Μη ύπαρξη ουσιαστικών δομών υποστήριξης νεανικής επιχειρηματικότητάς
- 2. Χρηματοδότηση
 - a. Αδυναμία εύρεσης χρηματοδότησης και πρόσβασης σε πηγές
 - b. Έλλειψη χρηματοδότησης
 - c. Έλλειψη πληροφοριών
- 3. Αγορά
 - a. Αδυναμία εισόδου στην αγορά
 - b. Αδυναμία συγκέντρωσής πληροφοριών για την αγορά στόχου
 - c. Η αγορά δεν ήταν έτοιμη για τα προϊόντα ή της υπηρεσίες
- 4. Ανθρώπινο δυναμικό
 - a. Αδυναμία εύρεσης κατάλληλου ανθρώπινου δυναμικού είτε για στελέχωση είτε για συνεργασία
- 5. Πανεπιστήμια
 - a. Ελάχιστη υποστήριξη από τα Ελληνικά δημόσια Πανεπιστήμια
 - b. Τα πανεπιστήμια παραμένουν κατά βάση θεωρητικά και δεν συμβαδίζουν την ταχύτητα της αγοράς και την εξέλιξη της τεχνολογίας

Τέλος παρατηρείται μια δυσκολία επιβίωσης, κακή νοοτροπία και κουλτούρα για την νεανική επιχειρηματικότητα αλλά και γενικά για το επιχειρεί και η μη ύπαρξη ενός ενιαίου μητρώου για την καταγραφή και σύνδεση και μεταφορά τεχνογνωσία και γνώσεις των νεοφυών (Startup) επιχειρήσεων και η έλλειψη συγκεντρωμένου οικοσυστήματος καθώς υπάρχουν πολλά μικρά διάσπαρτα στην Ελλάδα και κυρίως σε μεγάλες επαρχιακές πόλεις και οι σημαντικοί θεσμοί και φορείς στήριξης της νεανικής επιχειρηματικότητας εδρεύουν στην Αθήνα και στην Θεσσαλονίκη. Αυτό όμως δυσχεραίνει την ανάπτυξη startup επιχειρήσεων στον υπόλοιπο ελλαδικό χώρο, καθώς το τοπικό οικοσύστημα αδυνατεί να υποστηρίξει τις Startups. Οι εταιρείες συνήθως αναγκάζονται να μεταφέρουν τις επιχειρηματικές τους δραστηριότητες με στόχο την πλήρη εκμετάλλευση της υπάρχουσας δομής του ελληνικού οικοσυστήματος.

Επιπλέον έχουν επενδυθεί αρκετά χρήματα για την ενίσχυση της νεοφυούς επιχειρηματικότητας τα οποία είτε χρηματοδότησαν λάθος κάποιους φορείς είτε απλά δημιούργησαν κάποιους φορείς στήριξης οι οποίοι είτε έκλεισαν είτε δεν λειτουργούσαν σωστά αν λάβουμε υπόψιν από το πρόγραμμα Τεχνοκυψέλη το οποίο αναφέρθηκε σε προηγούμενο κεφάλαιο επιβίωσαν μόνο οι τέσσερις φορείς στήριξης. Επίσης κάποιες προσπάθειες δεν στηρίχθηκαν όσο θα έπρεπε όπως το “ Μητρώο δομών ενεργού στήριξης της νεοφυούς επιχειρηματικότητας” το οποίο δημιουργήθηκε στις 9 Σεπτεμβρίου το 2016 και χρηματοδοτήθηκε από το ΕΣΠΑ 2014 -2016 και αποτέλεσε πρωτοβουλία από το Υπουργείο Οικονομίας, Ανάπτυξης και Τουρισμού και η Ειδική Γραμματεία Διαχείρισης Τομεακών Επιχειρησιακών Προγραμμάτων του Ευρωπαϊκού Ταμείου Περιφερειακής Ανάπτυξης (ΕΤΠΑ) και Ταμείου Συνοχής (ΤΣ). Συγκεκριμένα παρότι αποτελεί μία σωστή κίνηση , δεν έχει καταφέρει να καταγράψει όλους τους φορείς στήριξης και κάποιοι από όσους έχουν καταγραφεί έχουν παύσει να λειτουργούν άρα ούτε ανανεώνεται τακτικά, με αποτέλεσμα να είναι και αυτό άλλη μία ατελής προσπάθεια η οποία χαρακτηρίζει συνήθως τις ενέργειες του ελληνικού κράτους .

Τέλος μέσω από αυτούς τους παράγοντες που επηρεάζουν αρνητικά τις νεοφυείς (Startup) επιχειρήσεις μπορούμε να αντλήσουμε στοιχεία για τους παράγοντες

επιτυχίας του μοντέλου αυτού, κάποιοι παράγοντες επιτυχίας είναι η σωστή σύνδεση των ιδρυτικών μελών και η εύρεση κατάλληλων και ικανών στελεχών.

Οι νεοσύστατες επιχειρήσεις δημιουργούν τεράστιο πλούτο σε παγκόσμια κλίμακα όπως προαναφέραμε, όμως μόνο μία χούφτα από περιφερειών σε όλο τον κόσμο τον παράγουν και τον εκμεταλλεύονται, όπως η Silicon Valley, το Σιάτλ, η Νέα Υόρκη και η Βοστώνη, έχουν βιώσει πολύ ταχύτατη ανάπτυξη.

Μόνο ισχυρά οικοσυστήματα εκκίνησης μπορούν να εξασφαλίσουν ευρύτερη συμμετοχή και ευεργετήματα και όλες οι περιφέρειες πρέπει να αναλάβουν επειγόντως αυτό το καθήκον όπως και η ελληνική για να επιτύχει ταχεία ανάπτυξη που θα την οδηγήσει σε έξοδο από την κρίση.

4.5. Προτάσεις για βελτίωση του ελληνικού οικοσυστήματος

Σκοπός της παρούσας έρευνας είναι η καταγραφή του ελληνικού οικοσυστήματος κατά τη διάρκεια της οικονομικής κρίσης και η συμβολή του στην ελληνική οικονομία. Επιπλέον έγινε μία σημαντική προσπάθεια καταγραφής των παραγόντων επιτυχίας και αποτυχίας των ελληνικών νεοφυών (Startup) επιχειρήσεων μέσα στο οικοσύστημα αυτό. Με σκοπό την παραγωγή σημαντικών συμπερασμάτων αλλά και μελλοντικών προτάσεων για την ενίσχυση του υπάρχοντος οικοσυστήματος προς όφελος των νεοφυών επιχειρηματιών αλλά και της ελληνικής οικονομίας.

Αρχικά θα ήθελα να τονίσω ότι το μοντέλο των νεοφυών (Startup) επιχειρήσεων χαρακτηρίζεται για την καινοτομία και τους ραγδαίους ρυθμούς ανάπτυξης. Επομένως για να καταφέρει να αναπτυχθεί, εδραιωθεί και να αναπτυχθεί σε νέες αγορές θα πρέπει και όλες οι διαδικασίες σύστασης, ανάπτυξης, εύρεσης χρηματοδότησης να χαρακτηρίζονται από απλουστευμένες διαδικασίες που προσφέρουν την δυνατότητα εγρήγορσης. Επομένως με βάση την διεθνή βιβλιογραφία, τα αποτελέσματα και συμπεράσματα της έρευνας, παραθέτω τις παρακάτω προτάσεις:

1. Ελληνικό κράτος (οικονομικό – πολιτικό περιβάλλον)
 - h) Πιο φιλικό το ελληνικό κράτος προς την νεανική επιχειρηματικότητα
 - i) Μείωση της Γραφειοκρατίας
 - j) Δημιουργία σταθερού οικονομικού – πολιτικού περιβάλλοντος
 - k) Διευκόλυνση διαδικασιών σύστασης νέων επιχειρήσεων (πιο απλουστευμένες διαδικασίες)
 - l) Μείωση της φορολογίας και ασφαλιστικών εισφορών ειδικά τα πρώτα έτη λειτουργίας της
 - m) Κίνητρα για την πρόσληψη προσωπικού ειδικά (και μάλιστα εξειδικευμένου) τα πρώτα έτη λειτουργίας
 - n) Δυσμενές οικονομικό περιβάλλον – οικονομική κρίση
 - o) Ύπαρξη ουσιαστικών δομών υποστήριξης νεανικής επιχειρηματικότητας
2. Χρηματοδότηση
 - a. Βελτίωση της πληροφόρησης από τα οικοσυστήματα για τις πηγές χρηματοδότησης για διευκόλυνση της εύρεσης χρηματοδότησης και πρόσβασης σε πηγές
 - b. Ενίσχυσης της χρηματοδότησης των νεοφυών (Startup) επιχειρήσεων τόσο από κρατικούς αλλά και ιδιωτικούς φορείς
 - c. Είναι αναγκαίο, όμως, να γίνουν συστηματικότερες προσπάθειες και να επεκταθεί η χρήση έξυπνων χρηματοδοτικών εργαλείων και σε κλάδους που η χώρα διαθέτει ανταγωνιστικό πλεονέκτημα και ευκαιρίες για επιχειρηματική δράση. Πρέπει να αναδειχθούν τα επιτυχημένα παραδείγματα επιχειρηματιών για να λειτουργήσουν σαν πρότυπα και να υποστηριχθούν ενεργά οι εταιρείες που έχουν τις προϋποθέσεις για ανάπτυξη και δημιουργία θέσεων εργασίας.
3. Πανεπιστήμια
 - a. Περισσότερη διασύνδεση των Πανεπιστημίων με τις νεοφυείς (Startup) επιχειρήσεις και γενικά με την νεανική επιχειρηματικότητα

Επίσης θα πρότεινα την δημιουργία ενός ενιαίου οικοσυστήματος για ενίσχυση της αλληλοϋποστήριξης και ανταλλαγή πληροφοριών και γνώσεων μεταξύ τους όπως (συγκέντρωσής πληροφοριών για την αγορά στόχου). Συγκεκριμένα να δημιουργηθεί στην Ελλάδα ένα δυνατό επιχειρηματικό οικοσύστημα που θα βοηθήσει την ανταλλαγή τεχνογνωσίας, πληροφορίας , στην υποστήριξη και ελάττωση των χρονικών καθυστερήσεων μέσω από την δημιουργία ενός χώρου που θα είναι όλες οι Startup συγκεντρωμένες.

Τέλος την ενίσχυση του ελληνικού οικοσυστήματος και από κρατικούς – ιδιωτικούς φορείς όσο και από την ίδια την κοινωνία.

4.6. Προτάσεις για μελλοντική μελέτη

Οι νεοφυείς (Startup) επιχειρήσεις αποτελούν ένα καινοτόμο μοντέλο επιχειρηματικότητας και λόγω των λίγων χρόνων που έχει κάνει την παρουσία της στην Ελλάδα και των εξαιτίας των περιορισμένων ερευνών που έχουν πραγματοποιηθεί θα πρέπει να συνεχιστούν και διεξαχθούν μελλοντικές έρευνες εφόσον αναπτύσσονται .

Στην παρούσα διπλωματική διατριβή ο στόχος ήταν η μελέτη του οικοσυστήματος των νεοφυών “startup” επιχειρήσεων στην Ελλάδα και η προσπάθεια συγκέντρωσης των σημαντικότερων δομών ανάπτυξης τους στο ελληνικό περιβάλλον, λόγω της αύξησης της ανεργίας κα η μείωση του επιχειρεί των νέων εν μέσω κρίσης. Αυτό θα πραγματοποιηθεί με την εύρεση των παραγόντων αποτυχίας και επιτυχίας τέτοιων επιχειρηματικών μοντέλων στο ελληνικό οικοσύστημα.

Μια μελλοντική διερεύνηση που θα ήταν καλό να πραγματοποιηθεί θα ήταν η αναζήτηση ιδρυτών που έχουν ιδρύσει στο παρελθόν νεοφυών (startup) επιχειρήσεων και έχουν αποτύχει ή έχουν σταματήσει στα πρώτα βήματα για να συλλεχθούν περισσότεροι και σε βάθος οι λόγοι που αυτής της μορφής επιχειρηματικά μοντέλα αποτυγχάνουν ειδικά στο ελληνικό οικοσύστημα. Όμως αποτελεί μια χρονοβόρα έρευνα , καθώς δεν υπάρχει όπως έχει προαναφερθεί ένα ενιαίο μητρώο αυτών και πόσο μάλλον αυτών που έχουν αποτύχει. Στην συγκεκριμένη έρευνα έχουν συγκεντρωθεί ένας μικρός αριθμός τέτοιων ιδρυτών και μπορεί να αποτελέσει εναρκτήριο λάκτισμα.

Επιπλέον θα ήταν ένα πολύ καλό θέμα για μελλοντική διερεύνηση οι αρνητικές επιπτώσεις των Capital controls στην νεοφυή επιχειρηματικότητα αλλά και τις διερευνήσής του αρνητικού ρυθμού αύξησης της ίδρυσης των νεοφυών (Startup) επιχειρήσεων από το 2015 και μετά.

Επιπλέον αυτό που θα ήταν πραγματικά χρήσιμο και για τις ίδιες τις νεοφυείς επιχειρήσεις και για το ελληνικό κράτος θα ήταν η δημιουργία ενός μητρώου καταγραφής τόσο των ελληνικών νεοφυών επιχειρήσεων αλλά και των δομών στήριξής τους.

Βιβλιογραφία

Διεθνής Βιβλιογραφία

- ❖ Lalkaka R. and Bishop J. (1996) “Business incubators in economic development: An initial assessment in industrializing countries” New York, United Nation Development Programm , vol.16, no.1, pp.1-190 Available from: <http://dx.doi.org/10.1080/08109029808629259> (Accessed 20-2-2017).
- ❖ Davila A., Foster G. and Gupta M., (2003) “Venture Capital financing and the growth of startup firms”, Journal of Business Venturing, vol. 18, no. 6, pp. 689-708. Available from: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0883902602001271> (Accessed 4-1-17)
- ❖ Chang S.J., (2004) “Venture capital financing, strategic alliances and the initial public offerings of internet startups”, Journal of business venturing, vol. 19, no. 5, pp. 721-741. Available from: https://www.researchgate.net/publication/223058686_Venture_capital_financing_strategic_alliances_and_the_initial_public_offerings_of_Internet_startups (Accessed 10-4-17)
- ❖ Dickson A. (2004) “Pre-incubation and the New Zealand Business Incubation Industry”, New Zealand Centre for SME Research. Available from: <http://www.incubators.org.nz/content/news> (Accessed 20-2-2017).
- ❖ Wymer A. and Regan E. (2005) “Factors Influencing e-commerce Adoption and Use by Small and Medium Businesses” Electronic Markets, . vol.15, no 4, pp. 438-453 Available from: <https://pdfs.semanticscholar.org/4663/5915696528e494a725f06d7700d1bf529186.pdf> (Accessed 20-1-2017).
- ❖ Graham P. (2007) Why to not not Start a Startup . Available from: <http://paulgraham.com/notnot.html> (Accessed 10-1-2017).
- ❖ Russell R., Atchison M. and Brooks R. (2008) “Business plan competitions in tertiary institutions: encouraging entrepreneurship education”, Journal of Higher Education Policy and Management, vol. 2, no. 2, pp. 123- 128. Available from: <http://dx.doi.org/10.1080/13600800801938739>(Accessed 2-2-17)
- ❖ Faircloth K. (2009) “How Important Are Startups to the Economy”, INC INC Magazine. Available from: <https://www.inc.com/news/articles/2009/02/startups.html> (Accessed 20-1-2017).
- ❖ Ries, E. (2011), “The Lean Startup”, Crown Business, New York, NY. Available from: <http://www.stpia.ir/files/The%20Lean%20Startup%20.pdf> (Accessed 2-3-17)
- ❖ Brad, F. (2012) Startup Communities: Building an Entrepreneurial Ecosystem in Your City, Wiley Global Finance
- ❖ Isabelle, D.A. (2013), “Key factors affecting a technology entrepreneur’s choice of incubator or accelerator”, Technology Innovation Management Review, vol. 3 no. 2, pp. 16-22. Available from:

https://timreview.ca/sites/default/files/article_PDF/Isabelle_TIMReview_February2013.pdf (Accessed 25-2-17)

- ❖ Festel G., Wuermseher M., and Cattaneo G., (2013) “Valuation of early stage high-tech Startup Companies”, *International Journal of Business* . vol. 18, no. 3, pp. 217-235. Available from: <http://www.craig.csufresno.edu/ijb/Volumes/Volume%2018/V183-3.pdf> (Accessed 25-2-17)
- ❖ Moriset B. (2013), “Building new places of the creative economy The rise of coworking spaces”, University Jean Moulin and UMR 5600 EVS, Lyon, Hal Archive ouverte, pp. 1-24 . Available from: <https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-00914075/document>(Accessed 25-2-17)
- ❖ Cumming D. and Johan S. (2013) “Technology parks and entrepreneurial outcomes around the world”, *International Journal of Managerial Finance*, vol. 9, no. 4, pp. 279-293 . Available from: <http://dx.doi.org/10.1108/IJMF-02-2013-0018>(Accessed 2-2-17)
- ❖ Blank S. (2013), “Why the Lean Start-Up Changes Everything”, *Harvard Business Review*, vol. 91 Issue 5, pp. 63-72 . Available from: <https://hbr.org/2013/05/why-the-lean-start-up-changes-everything> (Accessed 2-3-17)
- ❖ Klacmer Calopa M., Horvat J., Lalic M. (2014) “Analysis of financing sources for start-up companies” *Management Journal of Contemporary Management*, Issues 19, 19 – 44 .
- ❖ Cohen Susan G. and Hochberg Yael V. (2014) *Accelerating Startups: The Seed Accelerator Phenomenon* . Available from: SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2418000> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2418000>(Accessed 28-2-2017).
- ❖ Pauwels, C., Clarysse, B., Wright, M. and Van Hove, J. (2015), “Understanding a new generation incubation model: the accelerator”, *Technovation*, vol 50-51, pp. 13-24 . Available from: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0166497215000644>(Accessed 28-2-2017).
- ❖ Kojo I., and Nenonen S. (2016) “Typologies for co-working spaces in Finland – what and how”, *Facilities*, vol. 34 issue. 5/6, pp. 302-313 . Available from: <http://dx.doi.org/10.1108/F-08-2014-0066> (Accessed 28-2-17)
- ❖ Startup Genome. (2017) *Global startup Ecosystem Report 2017*, pp. 1-151 . Available from: <http://d1i53wesras4r4.cloudfront.net/GlobalStartupEcosystemReport2017.pdf> (Accessed 15-2-2017).
- ❖ Sergeev N. (2017) “High-priority directions of modernization of university education in innovational society”, *International Journal of Educational Management*, vol. 31, no. 1, pp. 56-61 . Available from: <http://www.emeraldinsight.com/doi/abs/10.1108/IJEM-03-2016-0045> (Accessed 25-2-17)

Ελληνική βιβλιογραφία

- ❖ Μπουραντάς Δ. (2002) *Μάνατζμεντ (θεωρητικό υπόβαθρο, σύγχρονες πρακτικές)*, Αθήνα, εκδόσεις Μπένου.

- ❖ Ταλιώρης Ε. και Μηλιώνη Κ.Β. (2012) “Υποστηρικτικές υπηρεσίες και χρηματοδότηση”, Μονάδα καινοτομίας & επιχειρηματικότητας Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών . Available from: http://www.mke.aueb.gr/system/resources/2015/03/02/14_02_14_711_Ypostiriktikes_Ypiresies_kai_Xrimatodotisi.pdf (Accessed 20-2-17)
- ❖ Τσαμής Α., Μαγκλής Α., Mallan J. και Kennard C. (2015) “Μελέτες αποτίμησης δράσεων ΕΤΑΚ”, Γενική Γραμματεία Έρευνας και Τεχνολογίας . Available from: http://www.gsrt.gr/files/Εκθεση_Αποτίμησης_ΕΛΕΥΘΩ-ΤΕΧΝΟΚΥΨΕΛΕΣ.pdf

Διαδικτυακοί τόποι-ιστοσελίδες

- ❖ Sipila K., (2002) “Innovation centers, incubators, technology parks”, Foundation for Finnish Inventions . Available from: http://www.wipo.int/edocs/mdocs/sme/en/wipo_ip_brv_02/wipo_ip_brv_02_3.pdf (Accessed 13-2-17)
- ❖ Lahm R., Little H. (2005) Bootstrapping business startups: a review of current business practices, . Available from: http://paws.wcu.edu/rjlahm/teaching/entrepreneurship/Bootstrapping_Lahm.pdf (Accessed 28-2-17)
- ❖ European Union Regional Policy (2010). The smart guide to innovation – based incubators (IBI) . Available from: http://ebn.be/downloads/innovation_incubator.pdf (Accessed 15-1-2017)
- ❖ Miller P. and Bound K. (2011) “The Startup Factories: The rise of accelerator programmes to support new technology ventures”, NEST . Available from: https://www.nesta.org.uk/sites/default/files/the_startup_factories_0.pdf (Accessed 28-2-17)
- ❖ Outlaw, S. (2013) 10 Top Crowdfunding Websites . Available from: <https://www.entrepreneur.com/article/228534> (Accessed 11-3-2017)
- ❖ EBN (2012), Coworking - Collaborative spaces for microentrepreneurs . Available from: <https://www.scribd.com/document/165903716/Coworking-Collaborative-spaces-for-microentrepreneurs> (Accessed 4-2-17)
- ❖ Zoehrer K. (2012) Η σχέση coworkingspaces και επιχειρηματικότητας στην Ελλάδα . Available from: <http://www.epixeiro.gr/article/2515> (Accessed 7-1-17)
- ❖ Battelle Technology Partnership Practice (2013), “Driving Regional Innovation and Growth: The 2012 Survey of North American University Research Parks”, Association of University Research Parks (AURP), pp. 1-28 . Available from: https://aurp.memberclicks.net/assets/documents/aurp_battellereportv2.pdf (Accessed 7-1-17)
- ❖ Cornell C. J. (2014) “The metamorphosis of business plan competitions”, Cogswell polytechnical college, NCIIA 2014, pp. 1-8 . Available from: http://www.academia.edu/6440818/THE_METAMORPHOSIS_OF_BUSINESS_PLAN_COMPETITIONS (Accessed 7-1-17)
- ❖ Δαλιάνης Γ. (2014) “IKE: Βασικά πλεονεκτήματα έναντι των άλλων εταιρικών μορφών”, Capital.gr . Available from: <http://www.capital.gr/tax/1989623/ike-basika-pleonektimata-enanti-ton-allon-etairikon-morfon> (Accessed 7-1-17)

- ❖ Βελτιών ΕΠΕ (2014) “Μελέτη εφαρμογής λειτουργίας επιταχυντή – επιμέλεια προγράμματος εκδηλώσεων”, Innovathens. Available from: <http://www.innovathens.gr/wp-content/uploads/2015/01/MELETH-EFARMOGHS-LEITOYRGIAS-EPITAXYNTH-INNOVATHENS.pdf>
- ❖ Έρευνα endeavor Greece, Creating Jobs for youth in Greece, Δεκέμβριος 2015 . Available from: <http://endeavor.org.gr/wp-content/uploads/2015/07/Endeavor-Greece-Creating-jobs-for-youth-in-Greece.pdf> (Accessed 13-2-17)
- ❖ Ιωαννίδης Σ. και Γιωτόπουλος Ι, (2015) “Η επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα 2013-14: Η δυναμική της νεανικής επιχειρηματικότητας, Ι.Ο.Β.Ε. Available from: http://iobe.gr/docs/research/RES_02_01012015_REP_GR.pdf (Accessed 13-5-17)
- ❖ Τσακανίκας Α., Γιωτόπουλος Ι., Κόρρα Ε. και Σταυράκη Σ., (2016) “Επιχειρηματικότητα 2015- 2016: Κρίσιμη καμπή για την αναπτυξιακή δυναμική του επιχειρηματικού συστήματος” Ι.Ο.Β.Ε. Available from: http://iobe.gr/docs/research/RES_02_01122016_PRE_GR.pdf (Accessed 20-7-17)
- ❖ Hobcraft P., (2016), “Seeking Change from Innovation in 2016”, HYPE Innovation Report, p. 1-56 . Available from: https://cdn2.hubspot.net/hubfs/314186/Content/Papers_Reports_Booklets/Hobcraft_Seeking_Change_from_Innovation_2016/Hobcraft_Seeking_Change_from_Innovation_in_2016_webversion.pdf (Accessed 13-2-17)
- ❖ Hobcraft, P. (2016) Seeking Change from Innovation in 2016 . Available https://cdn2.hubspot.net/hubfs/314186/Content/Papers_Reports_Booklets/Hobcraft_Seeking_Change_from_Innovation_2016/Hobcraft_Seeking_Change_from_Innovation_in_2016_webversion.pdf from: (Accessed 15-1-2017)
- ❖ Australia Government (2017) National innovation and science agenda . Available from: <https://www.innovation.gov.au/audience/startups-and-entrepreneurs> (Accessed 15-2-2017).
- ❖ HORIZON (2020) Το Πρόγραμμα Πλαίσιο της ΕΕ για την Έρευνα και την Καινοτομία . Available from: https://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/sites/horizon2020/files/H2020_EL_KI0213413ELN.pdf (Accessed 10-1-2017)
- ❖ <http://okathess.blogspot.gr/2012/02/business-angels.html>
- ❖ Καραμίνη Τ. (2017) Μια Startup στην Ελλάδα της κρίσης . Available from <http://www.disruptgreece.gr/2017/04/26/mia-startup-stin-ellada-tis-krisis/> (Accessed 18-4-2-17)
- ❖ <http://thinkbiz.gr/research-and-visualization-13/>
- ❖ <http://endeavor.org.gr/press-releases/τα-startups-στην-ελλάδα-σε-αριθμούς/>

Διπλωματικές

- ❖ Tariq, T. (2013), Start-Up Financing, 1st IBA Bachelor Thesis Conference, University of Twente.
- ❖ Δαρδαμάνη Δ., (2009) “Συγκριτική ανάλυση της πορείας των τεχνολογικών / επιστημονικών πάρκων στην Ελλάδα”, Διδακτορική διατριβή, Πανεπιστημίου Αιγαίου

- ❖ Μπαλμπουζης Κ., (2015) “Venture Capital και Οικονομική Κρίση”, Διπλωματική διατριβή, Πανεπιστήμιο Πειραιώς

Παράρτημα

Δείγμα έρευνας

Επωνυμία νεοφυών (Startup) επιχειρήσεων
IRISena
Pitchstor
Owiwi
FEAC Engineering
Crowdpolicy
Business Cloud
mist.io
MusicaLogic
FEAC Engineering P.C.
Three Cents
FUNKMARTINI
e-table
Add marketing κτε
Tourismart
Pockee
Nimbata
e-parapono.gr
NOODIO
Classfund
Doctoranytime
Megaventory
Wepolitics
Fos
100mentors
Hotelgenius
Abzorba Games
Agrifarm
Allcancode
AmongDoctors

Billit
Bloode
Blueground
Brainbox
Bugsense
CareAcross
Click Delivery
Clio Muse
Codebender
Combox
Comidor
Crypteia Networks
Dopios
Douleutaras
e-food
e-nios
e-surney
easykenak
Econais
Elioplus
Elorus
Eventora
Fasmatech
Fieldscale
Forky
Future intelligence
Geomiso
Givmed
Goodvidio
Gridmates
Heliix
Hellas direct

Hermes-v
Incelligent
Incrediblue
Instabuck
Intale
Intelen
Irida Labs
isMOOD
JoinCargo
LearnWorlds
LiateR
Linkwise
medifind
Mermix
Nannuka
Nestcargo
Netrobe
Nimbata
Noowit
Obrela Security
Offerial
Panelsensor
ParkAround
Persado
Pinnatta
Proto.io
Psycholate
Qrator
Qreca
Raciojar
Respi
Rocketgraph

Rtsafe
Sboing
Sendeasy
Social Taste
Sociallgreen
Solebike
Sourcelair
SponsorBoat
Spotmechanic
Swapdom
TalentLMS
Talos Avionics
Taxibeat
TheLMsapp
TomoTECH
Total Eclipse
Tradenow
Tradescraper
Transifex
Tribe Wearables
Trustporter
Upstream
Warply
Workable
Yoleni's
Zoottle

Ερωτηματολόγιο

Παράγοντες που καθορίζουν την επιτυχία και αποτυχία των startup επιχειρήσεων στο ελληνικό οικοσύστημα

Η έρευνα διεξάγεται στο πλαίσιο της διπλωματικής εργασίας της Μεταπτυχιακής φοιτήτριας Βουιδάσκης Μαρίας για το Μεταπτυχιακό πρόγραμμα του τμήματος Μηχανικών Παραγωγής και Διοίκησης του Πολυτεχνείου Κρήτης και απευθύνεται αποκλειστικά σε νεοφυείς επιχειρήσεις. Επιβλέπων καθηγητής: Ζοτουνίδης Κωνσταντίνος.
Η συμπλήρωση του ερωτηματολογίου διαρκεί το πολύ 5-6 λεπτά.
Ευχαριστούμε εκ των προτέρων για το χρόνο σας.

* Απαιτείται

1. 1.Επωνυμία επιχείρησης(προαιρετικά):

2. 2.Email (όλα τα email θα χρησιμοποιηθούν μόνο για την αποστολή των αποτελεσμάτων της έρευνας):

Επιχείρηση:

3. 3.Έτος ίδρυσης

Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη.

☐ 2008-2010

☐ 2011

☐ 2012

☐ 2013

☐ 2014

☐ 2015

☐ 2016

☐ Άλλο: _____

4. Τομέας δραστηριότητας:

Επιλέξτε όλα όσα ισχύουν.

- ☐ Αθλητισμός
- ☐ Παιχνίδια
- ☐ Διαφήμιση /Marketing
- ☐ Μεταποίηση
- ☐ Τεχνολογίες πληροφορικής - τηλεπικοινωνίες - υπηρεσίες
- ☐ Πρωτογενής Τομέας – Αγροτική παραγωγή
- ☐ Υγεία (φάρμακα, ιατρικές υπηρεσίες)
- ☐ Λιανικό – χονδρικό εμπόριο
- ☐ Μεταφορές και Αποθήκευση
- ☐ Εκπαίδευση
- ☐ Ενέργεια
- ☐ Τουρισμός
- ☐ Ερευνητικές – Συμβουλευτικές υπηρεσίες
- ☐ Χρηματοπιστωτικές υπηρεσίες
- ☐ Περιβάλλον
- ☐ Άλλο: _____

5. Έδρα επιχείρησης (πόλη):

6. Νομική μορφή επιχείρησης

Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη.

- ☐ Ατομική
- ☐ ΙΚΕ
- ☐ ΟΕ
- ☐ ΕΕ
- ☐ ΕΠΕ
- ☐ ΑΕ
- ☐ Άλλο: _____

7. Αριθμός εργαζομένων (πλην των ιδρυτών):

Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη.

- ☐ 1-4 άτομα
- ☐ 5- 8 άτομα
- ☐ 9-12 άτομα
- ☐ >13 άτομα
- ☐ Δεν απασχολεί προσωπικό

Επιχειρηματική ιδέα και ιδρυτικά μέλη

8. 8.Η επιχειρηματική ιδέα προήλθε από:

Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη.

- ☐ Αντικείμενο σπουδών
- ☐ Προηγούμενη επαγγελματική απασχόληση
- ☐ Αξιοποίηση αποτελεσμάτων ερευνητικής δραστηριότητας
- ☐ Ευκαιρία στο πλαίσιο σημαντικής τεχνολογικής εξέλιξης
- ☐ Ευκαιρία στο ρυθμιστικό ή φορολογικό πλαίσιο
- ☐ Αναπαραγωγή επιτυχημένης ιδέας από άλλη αγορά
- ☐ Εντοπισμός προβλήματος – κενού μέσα από την καθημερινότητα
- ☐ Άλλο: _____

9. 9.Ποιός είναι ο κυριότερος λόγος που σας οδήγησε στη δημιουργία της;

Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη.

- ☐ Ανεργία
- ☐ Εντοπισμός ευκαιρίας
- ☐ Η ανάγκη να δημιουργήσετε κάτι δικό σας
- ☐ Η ανάγκη δημιουργίας μίας startup επηρεασμένοι από τις επιτυχημένες startup
- ☐ Η παρακολούθηση σεμιναρίου, μαθήματος
- ☐ Άλλο: _____

10. 10.Αριθμός ιδρυτών:

Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη.

- ☐ 1 άτομο
- ☐ 2 άτομα
- ☐ 3 άτομα
- ☐ 4 άτομα
- ☐ >5 άτομα

11. 11.Μέση ηλικία ιδρυτών κατά την ίδρυση:

Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη.

- ☐ 19-24
- ☐ 25-35
- ☐ 36-45
- ☐ >45

12. 12.Σπουδές ιδρυτών:

Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη ανά σειρά.

	Προπτυχιακό δίπλωμα	Μεταπτυχιακό δίπλωμα	Διδακτορικό δίπλωμα
Ιδρυτής 1:	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ιδρυτής 2:	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ιδρυτής 3:	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ιδρυτής 4:	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ιδρυτής 5:	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

13. 13.Προηγούμενη επαγγελματική εμπειρία ιδρυτών:

Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη ανά σειρά.

	Δεν υπάρχει	<1 έτος	1-2 έτη	2-4 έτη	4-8 έτη	> 8 έτη
Ιδρυτής 1:	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ιδρυτής 2:	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ιδρυτής 3:	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ιδρυτής 4:	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ιδρυτής 5:	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

14. 14. Η προηγούμενη επαγγελματική εμπειρία ήταν σχετική με τον τομέα δραστηριότητας της Start up επιχείρησής σας:

Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη ανά σειρά.

	Καθόλου σχετική	Λίγο σχετική	Σχετική	Αρκετά σχετική	Πολύ σχετική
Ιδρυτής 1:	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ιδρυτής 2:	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ιδρυτής 3:	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ιδρυτής 4:	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ιδρυτής 5:	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

15. 15.Προέβει κάποιος από τους ιδρυτές στο παρελθόν στην δημιουργία άλλης Start up επιχείρησής η οποία δεν κατάφερε να επιβιώσει;

Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη ανά σειρά.

	Ναι	Οχι
Ιδρυτής 1:	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ιδρυτής 2:	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ιδρυτής 3:	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ιδρυτής 4:	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ιδρυτής 5:	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Λειτουργία επιχείρησης:

16. 16.Επιλέξτε τους τομείς που αντιμετωπίσατε προβλήματα στην αρχή και κατά την δημιουργία της startup επιχείρησης:

Επιλέξτε όλα όσα ισχύουν.

- ☐ Εκπόνηση επιχειρηματικού σχεδιασμού
- ☐ Πληροφορίες αγοράς στόχου
- ☐ Προβλήματα εσωτερικής διαχείρισης
- ☐ Εύρεση χρηματοδότησης
- ☐ Χρονοβόρα και δαπανηρή διαδικασία ίδρυσης
- ☐ Γραφειοκρατία
- ☐ Νομική υποστήριξη
- ☐ Θέματα πατέντας και κατοχύρωση πνευματικών δικαιωμάτων
- ☐ Είσοδος στην αγορά
- ☐ Επιβίωση
- ☐ Δυσκολία εύρεσης κατάλληλου προσωπικού
- ☐ Άλλο: _____

17. 17.Σε ποιο βαθμό η επιχείρησή σας διαθέτει τα παρακάτω: *

Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη ανά σειρά.

	Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Πάρα πολύ
Καινοτομία	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Πρωτότυπο business plan	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Δυναμική για ραγδαία ανάπτυξη	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

18. 18.Σε ποιο διάστημα στοχεύετε να πραγματοποιήσετε τα παρακάτω: *

Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη ανά σειρά.

	Δεν υπάρχει τέτοιος στόχος	στους επόμενους 6 μήνες	στα 2 έτη	στα 5 έτη
Αύξηση ή βελτίωση υπάρχων προϊόντος ή υπηρεσία	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Επέκταση σε νέες αγορές:	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Πώλησης της επιχείρησης:	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Εξαγορά ή συγχώνευση:	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Εισαγωγή στο χρηματιστήριο:	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

19. Σε γενικές γραμμές πως θα χαρακτηρίζατε την πορεία της επιχείρησής σας μέχρι σήμερα;

Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη.

- ☐ Πολύ καλή
- ☐ Καλή
- ☐ Μέτρια
- ☐ Κακή
- ☐ Πολύ κακή

20. Εάν σε καποιους περιόδους η πορεία της επιχείρησής σας δεν ήταν ικανοποιητική, σε ποιους παράγοντες πιστεύετε ότι οφειλόταν;

Επιλέξτε όλα όσα ισχύουν.

- ☐ Μεγάλο το κόστος και χρονοβόρα η ίδρυση της startup
- ☐ Το προϊόν ή υπηρεσία δεν ήταν αρκετά καινοτόμα
- ☐ Η αγορά δεν ήταν έτοιμη για το προϊόν ή την υπηρεσία σας
- ☐ Δυσκολία πρόσβασης σε πηγές χρηματοδότησης
- ☐ Ασταθές οικονομικό και πολιτικό περιβάλλον
- ☐ Υψηλή φορολογία
- ☐ Έλλειψη ικανών στελεχών
- ☐ Γραφειοκρατία
- ☐ Άλλο: _____

21. Πόσο καιρό χρειαστήκατε για να επιτευχθεί το Break even point;

Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη.

- ☐ Δεν έχει επιτευχθεί ακόμα
- ☐ <1 έτους
- ☐ 12-18 μήνες
- ☐ 19-24 μήνες
- ☐ Άλλο: _____

Χρηματοδότηση και υποστηρικτικοί θεσμοί:

22. Η startup επιχείρησή σας έχει ενσωματωθεί σε υποστηρικτικούς θεσμούς (θερμοκοιτίδες, κέντρα καινοτομίας, επιταχυντές, co-working Spaces κ.α.);

Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη.

- ☐ Ναι
- ☐ Όχι

23. 23.Αν ναι, αναφέρετε σε ποιο υποστηρικτικό θεσμό έχει ενσωματωθεί:
(εάν όχι αγνοήστε την ερώτηση)

24. 24.Αν ναι, αξιολογήστε την σημασία της στην ανάπτυξη της startup σας:
(εάν όχι αγνοήστε την ερώτηση)
Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη.

1 2 3 4 5

Καθόλου σημαντική ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Πολύ σημαντική

25. 25.Έχετε λάβει κάποια χρηματοδότηση;
Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη.

☐ Ναι
☐ Όχι

26. 26.Αν ναι, ποια από τα παρακάτω ήδη χρηματοδότησης έχετε λάβει μέχρι σήμερα:
(Επιλέξτε όλα όσα ισχύουν)
Επιλέξτε όλα όσα ισχύουν.

- ☐ Συγγενείς και φίλοι
☐ ΕΣΠΑ
☐ Crowdfunding
☐ Χρηματικό βραβείο σε διαγωνισμό
☐ Venture Capital
☐ Business angels
☐ Τραπεζικός δανεισμός
☐ Φορέα υποστήριξης επιχειρηματικότητας
☐ Άλλο: _____

27. 27.Πόσο σημαντική θεωρείτε την λήψη χρηματοδότησης για την επιβίωση της startup σας:
Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη.

1 2 3 4 5

Καθόλου σημαντική ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Πολύ σημαντική

28. 28. Δυσκολίες που αντιμετωπίσατε στην εύρεση χρηματοδότησης:

Επιλέξτε όλα όσα ισχύουν.

- ☐ Έλλειψη πληροφοριών
☐ Έλλειψη κρατικής υποστήριξης
☐ Περιορισμένες πηγές χρηματοδότησης
☐ Διστακτικότητα επενδύσεων
☐ Άλλο: _____

29. 29. Εάν δεν έχετε λάβει χρηματοδότηση (πλην της χρηματοδότησης ιδίων κεφαλαίων και από συγγενείς και φίλους), σκοπεύετε στο άμεσόν μέλλον να επιδιώξετε να λάβετε;

Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη.

- ☐ Ναι
☐ Όχι

30. 30. Αξιολογήστε τους παρακάτω παράγοντες ως προς την σημαντικότητα τους στην λήψη χρηματοδότησης: *

Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη ανά σειρά.

	Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Πάρα πολύ
Χαρακτηριστικά ιδρυτών:	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Καινοτομία επιχειρηματικής ιδέας:	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Επιχειρηματικό σχέδιο:	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Δυναμική ανάπτυξης	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Συμμετοχή σε πρόγραμμα υποστηρικτικού φορέα:	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Ελληνική πραγματικότητα -παράγοντες που επηρεάζουν την νεοφυή επιχειρηματικότητα

31. 31. Πόσο υποστηρικτικό προς την νεοφυή επιχειρηματικότητα πιστεύετε ότι είναι το Ελληνικό κράτος;

Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη.

	1	2	3	4	5	
Καθόλου σημαντική	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Πολύ σημαντική

32. 32. Με βάση την εμπειρία σας, ποιους από τους παρακάτω παράγοντες θεωρείτε πιο σημαντικούς για την ανάπτυξη της startup;

Επιλέξτε όλα όσα ισχύουν.

- ☐ Γραφειοκρατία να εξαληφθεί
☐ Πρόσβαση σε κεφάλαια, χρηματοδότηση
☐ Μεταφορά τεχνολογίας και τεχνογνωσίας
☐ Πολιτική και φορολογική σταθερότητα
☐ Κατάλληλοι συνεργάτες
☐ Μετακίνηση πληθυσμού
☐ Κατοχύρωση πατέντας/πνευματικών δικαιωμάτων
☐ Πρόσβαση σε κανάλια διανομής
☐ Επιχειρηματική κουλτούρα καινοτομίας
☐ Χρόνος και κόστος ίδρυσης startup
☐ Άλλο: _____

33. 33. Σε ποιο βαθμό τα παρακάτω αποτελούν ανασταλτικούς παράγοντες για την ανάπτυξη της νεοφυούς επιχειρηματικότητας στην Ελλάδα; *

Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη ανά σειρά.

	Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Πάρα πολύ
Γραφειοκρατία:	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ελλιπείς πηγές χρηματοδότησης:	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Έλλειψη υποδομών (μεταφορά τεχνογνωσίας):	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Έλλειψη δομών υποστήριξης	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Υψηλή φορολογία	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ασταθές πολιτικό -οικονομικό περιβάλλον:	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Αδυναμία εύρεσης κατάλληλων συνεργατών /υπαλλήλων:	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Περιορισμένη αγορά:	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Μετακίνηση νέων επιστημόνων:	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Διαδικασίες κατοχύρωσης πατέντας-πνευματικών δικαιωμάτων:	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Έλλιπής εκπαίδευση:	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

34. 34. Πόσο υποστηρικτικό προς την νεοφυή επιχειρηματικότητα πιστεύετε ότι είναι το Ελληνικό δημόσιο Πανεπιστήμιο:

Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη.

	1	2	3	4	5	
Καθόλου σημαντική	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Πολύ σημαντική

35. 35. Ποιες δράσεις πρέπει να συμπεριλάβει το ελληνικό δημόσιο Πανεπιστήμιο για την ανάπτυξη επιχειρηματικού πνεύματος:

(επιλογή έως 3 απαντήσεων)

Επιλέξτε όλα όσα ισχύουν.

- ☐ Μαθήματα για την επιχειρηματικότητα
- ☐ Προγράμματα σπουδών για την επιχειρηματικότητα
- ☐ Σεμινάρια για την επιχειρηματικότητα και την καινοτομία
- ☐ Επαφή και συνεργασία με υποστηρικτικούς φορείς (θερμοκοπίδες κ.α)
- ☐ Θερμοκοπίδες νέων επιχειρήσεων εντός τους πανεπιστημίου
- ☐ Διοργάνωση ή συμμετοχή σε διαγωνισμούς καινοτομίας
- ☐ Προώθηση πρακτικής άσκησης φοιτητών σε startup
- ☐ Άλλο: _____

36. 36. Αναφέρετε τους παράγοντες που πιστεύετε ότι θα επηρεάσουν αρνητικά την startup τα επόμενα 2 χρόνια:

37. 37. Πιστεύετε ότι πρέπει να δημιουργηθεί στην Ελλάδα ένα δυνατό επιχειρηματικό οικοσύστημα που θα βοηθήσει την ανταλλαγή τεχνογνωσίας, πληροφορίας, στην υποστήριξη και ελάττωση των χρονικών καθυστερήσεων μέσω από την δημιουργία ενός χώρου που θα είναι όλες συγκεντρωμένες:

Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη.

- ☐ Ναι
- ☐ Όχι

38. Άλλα σχόλια ή παρατηρήσεις που θέλετε να προσθέσετε:

Στο ερωτηματολόγιο υπάρχει δυνατότητας πρόσβαση με αυτό τον σύνδεσμο:

https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSdewlsoz6EezyRMI23zbRH7BB62KRdWdN4vNwX2pMv4ODecpw/viewform?usp=sf_link

