



ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΚΡΗΤΗΣ

ΣΧΟΛΗ ΚΟΙΝΩΝΙΚΩΝ ΕΠΙΣΤΗΜΩΝ

ΤΜΗΜΑ ΠΟΛΙΤΙΚΗΣ ΕΠΙΣΤΗΜΗΣ

Πτυχιακή Εργασία:

Η ΝΕΟΦΥΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ



ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΧΑΜΠΑΙΟΣ (Α.Μ. : 3763)

ΕΠΙΒΛΕΠΟΥΣΑ ΚΑΘΗΓΗΤΡΙΑ: ΒΑΛΙΑ ΑΡΑΝΙΤΟΥ

ΡΕΘΥΜΝΟ, 2022

ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Ο σκοπός της πτυχιακής εργασίας είναι να αναδείξει το ελληνικό startup οικοσύστημα και τα βασικά εργαλεία που το διέπουν. Για να πραγματοποιηθεί αυτό, ο αναγνώστης θα πρέπει εισαγωγικά να κατανοήσει τους βασικούς όρους που συστήνουν μία νεοφυή επιχείρηση, αλλά και να προσεγγίσει συνολικά το startup οικοσύστημα. Η παρούσα πτυχιακή γράφεται σε μία εποχή που η Ελλάδα αναζητά νέες επενδύσεις, επιδιώκει την εξωστρέφεια και τη καινοτομία και το ελληνικό οικοσύστημα νεοφυών επιχειρήσεων έχει αρχίσει να κάνει δειλά τα πρώτα του βήματα. Όπως ανέφερα, αρχικά θα προσεγγίσουμε βασικούς όρους όπως αυτοί της καινοτομίας, της επιχειρηματικότητας και του lean startup. Στο δεύτερο κεφάλαιο θα αναλύσουμε συνολικά το οικοσύστημα των νεοφυών επιχειρήσεων και τα εργαλεία που χρησιμοποιεί, από την αφετηρία του στο Silicon Valley το περασμένο αιώνα έως σήμερα με χαρακτηριστικότερο παράδειγμα την εταιρεία κολοσσό που εδρεύει στην Αμερική, την Amazon. Το τρίτο και τέταρτο κεφάλαιο αφιερώνεται στο ελληνικό οικοσύστημα νεοφυών επιχειρήσεων, στα εργαλεία και τους φορείς που το αποτελούν και τέλος, στο νέο περιβάλλον δραστηριοποίησης που πρέπει να εισέλθει η Ελλάδα, ώστε να κατευθύνει αυτή τα γεγονότα και να πάψει απλώς να ακολουθεί, αλλά και στις δυνατότητες που έχει το ελληνικό startup οικοσύστημα μέσα από στοχευμένες προτάσεις.

Λέξεις - Κλειδιά: νεοφυείς επιχειρήσεις, startup, καινοτομία, επιχειρηματικότητα, ελληνικό οικοσύστημα.

Πίνακας Περιεχομένων

Κατάλογος Σχημάτων και Διαγραμμάτων	4
Εισαγωγή	5
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1^ο: ΝΕΟΦΥΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ – ΟΡΙΣΜΟΙ	6
1.1. Ιστορικό υπόβαθρο των νεοφυών επιχειρήσεων (startup).....	6
1.2. Τι είναι νεοφύης (startup) επιχείρηση;.....	8
1.3. Χαρακτηριστικά των νεοφυών επιχειρήσεων.....	9
1.4. Περιγραφή του όρου «επιχειρηματικότητα»	12
1.5. Lean Startup	14
1.6. Ο ρόλος της «τεχνητής νοημοσύνης»	17
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2^ο: ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΝΕΟΦΥΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ	19
2.1. Περιγραφή οικοσυστήματος νεοφυών επιχειρήσεων	19
2.2 Επιχειρηματική επώαση.....	21
2.3. Επιχειρηματικές προ-θερμοκοιτίδες και θερμοκοιτίδες	23
2.4. Επιταχυντές (Accelerators)	26
2.5. Πηγές χρηματοδότησης	31
2.6. Το παράδειγμα της Amazon	37
Κεφάλαιο 3^ο: ΝΕΟΦΥΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ	39
3.1. Το ελληνικό οικοσύστημα νεοφυών επιχειρήσεων - Εισαγωγή.....	39
3.2. Ιστορικό νεοφυών επιχειρήσεων στην Ελλάδα	42
3.3. Επιχειρηματική επώαση στο ελληνικό startup οικοσύστημα	43
3.4. Παραδείγματα νεοφυών επιχειρήσεων στην Ελλάδα	48
3.5. Πηγές χρηματοδότησης στο ελληνικό startup οικοσύστημα.....	52
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4^ο: ΟΙ ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ ΤΩΝ ΝΕΟΦΥΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ (STARTUP) ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ	56
4.1. Οργανισμοί προώθησης της επιχειρηματικότητας	56
4.2. Διαγωνισμοί για την επιχειρηματικότητα και τη καινοτομία	58
4.3. Νέο περιβάλλον δραστηριοποίησης νεοφυούς επιχειρηματικότητας στην Ελλάδα.....	59
Βιβλιογραφία	63

Κατάλογος Σχημάτων και Διαγραμμάτων

Σχήμα 1.1: Ορισμοί για τον όρο «επιχειρηματικότητα»

Σχήμα 1.2: Διαφορές μεταξύ Lean startup plan και Traditional Business Plan

Σχήμα 1.3: Επεξήγηση του «Ελάχιστου βιώσιμου προϊόντος».

Σχήμα 1.4: Η ιστορία της τεχνητής νοημοσύνης.

Σχήμα 2.1: Η διαδικασία της επιχειρηματικής επώασης.

Σχήμα 2.2: Η ανάπτυξη της παγκόσμιας βιομηχανίας θερμοκοιτίδων.

Σχήμα 2.3: Η ανάλυση του ορισμού των επιχειρηματικών επιταχυντών.

Σχήμα 2.4: Στοιχεία Δομής Επιταχυντή (Clarysse & Wright & Van Hove, 2015)

Σχήμα 2.5: Κύκλος ζωής χρηματοδότησης startup επιχειρήσεων (Dale και Zell, 2014)

Σχήμα 2.6: Στάδιο ανάπτυξης της επιχειρηματικής εταιρείας (Vasilescu, 2009).

Σχήμα 2.7: Το επιχειρηματικό μοντέλο της Amazon (Το διάσημο σκίτσο χαρτοπετσέτας του Bezos)

Σχήμα 3.1: Συνολικές δαπάνες σε startup ως ποσοστό του ΑΕΠ.

Σχήμα 3.2: Αύξηση επενδυτικής δραστηριότητας στις ελληνικές startup επιχειρήσεις.

Σχήμα 3.3: Οργανισμοί επιχειρηματικής επώασης στην Ελλάδα (Βουϊδάσκη Μαρία, 2017)

Σχήμα 4.1: Οι διαγωνισμοί Καινοτομίας στην Ελλάδα

Σχήμα 4.2: Κατάταξη Ευρωπαϊκών Ψηφιακών Πόλεων 2016

Εισαγωγή

Η παρούσα πτυχιακή εργασία εκπονείται σε μία περίοδο που η παγκόσμια κοινότητα αντιμετωπίζει μία πρωτοφανή υγειονομική κρίση οι επιπτώσεις της οποίας σε πολιτικό, κοινωνικό αλλά και οικονομικό επίπεδο είναι δύσκολο να προβλεφθούν. Στο πλαίσιο αυτό η

Ελλάδα έχοντας πρόσφατα βγει από την οικονομική ύφεση, επιδιώκει να επαναπροσδιορίσει το παραγωγικό της μοντέλο, να «ξανασυστηθεί» στις αγορές, να κερδίσει την εμπιστοσύνη τους και να προσελκύσει άμεσα νέες επενδύσεις. Σήμερα η Ελλάδα βρίσκεται σε μία πλεονεκτική θέση, στην οποία ίσως ποτέ άλλοτε να μην είχε βρεθεί. Έχει πρόσβαση σε πλήθος χρηματοδοτικών εργαλείων, όπως είναι το πρόγραμμα ΕΣΠΑ 2021-2027, το Ταμείο Ανάκαμψης, αλλά και πρόσβαση σε φθηνό δανεισμό. Επομένως, η πρώτη μεγάλη πρόκληση για τα επόμενα χρόνια είναι η αξιοποίηση αυτών των χρημάτων προς όφελος της ελληνικής κοινωνίας με νέες θέσεις εργασίας, καλούς μισθούς και εργασιακό περιβάλλον, αλλά και η προσπάθεια το λεγόμενο “brain drain”, να γίνει ένα “brain gain”, ώστε να δώσει ώθηση στην ελληνική κοινωνία με νέους που έχουν εργαστεί στο εξωτερικό, διαθέτουν καινοτομία και εξωστρέφεια και μπορούν να αποτελέσουν ένα δυναμικό κεφάλαιο για την Ελλάδα. Σε αυτό το σημείο εντάσσονται, λοιπόν, οι νεοφυείς (startup) επιχειρήσεις οι οποίες μπορεί να αποτελέσουν μία ενδιαφέρουσα πρόταση στη γρήγορη ανάπτυξη, στην επίλυση της ανεργίας, στη δημιουργία και καινοτομία στο τομέα της επιχειρηματικότητας.

Για αυτό το λόγο στη παρούσα εργασία γίνεται αρχικά προσπάθεια κατανόησης των βασικών εννοιών του startup οικοσυστήματος, στη συνέχεια ανάλυση των νεοφυών επιχειρήσεων και των εργαλείων που χρησιμοποιούν σε όλο το κόσμο, καθώς και το πως αναπτύσσεται το ελληνικό οικοσύστημα νεοφυών επιχειρήσεων, για να καταλήξουμε σε ορισμένα συμπεράσματα και προτάσεις, καταρχάς μέσα από έρευνα και ύστερα προσωπική άποψη από τις συνολικές πληροφορίες που συγκεντρώθηκαν για την εργασία. Η συγγραφή της παρούσας πτυχιακής εργασίας αποτελεί μία ξεχωριστή εμπειρία, η οποία έρχεται να προστεθεί στο τέλος των υποχρεώσεών μου ως προπτυχιακός φοιτητής. Αποτελεί όμως ταυτόχρονα την αφετηρία για νέες προκλήσεις στο ταξίδι για την εκπλήρωση των στόχων μου. Σε αυτό το σημείο, θα ήθελα να ευχαριστήσω τους ανθρώπους που ήταν δίπλα μου όλα αυτά τα χρόνια, αλλά και κατά τη διάρκεια συγγραφής της πτυχιακής εργασίας, την οικογένεια και τους φίλους μου. Τέλος θα ήθελα να ευχαριστήσω την επιβλέπουσα καθηγήτρια κ. Βάλια Αρανίτου για την εμπιστοσύνη και τη βοήθεια της στην εκπόνηση αυτής της εργασίας.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1^ο: ΝΕΟΦΥΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ – ΟΡΙΣΜΟΙ

1.1. Ιστορικό υπόβαθρο των νεοφυών επιχειρήσεων (startup)

Αρχικά για να μπορέσουμε να εμβαθύνουμε στην startup επιχειρηματικότητα, είναι σκόπιμο να κάνουμε μία πρώτη προσέγγιση στον ορισμό, στην ιστορική της διαδρομή και να

κατανοήσουμε πως ξεκίνησε η νεοφυείς επιχειρηματικότητα. Εάν έχουμε στο μυαλό μας ως startup μία αμιγώς τεχνολογική εταιρεία που έχει στόχο τη γρήγορη ανάπτυξη (θα μιλήσουμε αναλυτικά για τον ορισμό στο 1.2) θα μπορούσαμε να κάνουμε μία πρώτη απόπειρα αναζήτησης για τη πρώτη startup στην ιστορία. Για παράδειγμα η εταιρία του Αμερικανού εφευρέτη Τόμας Έντισον, η Edison General Electric company (σήμερα GE) θα μπορούσε πολύ εύκολα να θεωρηθεί μία από τις πρώτες νεοφυείς επιχειρήσεις. Το ίδιο και η πολυεθνική εταιρεία επικοινωνίας Nokia στα πρώτα της βήματα. Καμία όμως από τις παραπάνω εταιρίες δεν θα μπορούσε να χαρακτηριστεί στην υπάρχουσα κατάστασή της ως startup, καθώς είναι πλέον πολύ μεγάλες εταιρείες.

Που όμως αναπτύχθηκαν οι πρώτες startup επιχειρήσεις; Η απάντηση είναι σε μία περιοχή της Καλιφόρνια, το λεγόμενο Σίλικον Βάλλεϋ, που ως όρος πρωτοχρησιμοποιήθηκε το 1971 από το περιοδικό Electronic News (για τις εταιρίες της περιοχής που κατασκεύαζαν ημιαγωγούς). Η συγκέντρωση τεχνολογικών εταιρειών γύρω από το πανεπιστήμιο του Στάνφορντ έπαιξε καθοριστικό ρόλο στην τεχνολογική ανάπτυξη όλου του κόσμου κατά τη δεκαετία του 1970. Έως το τέλος της δεκαετίας του 1980 ο όρος Σίλικον Βάλλεϋ έφτασε να δίνεται για ολόκληρη τη περιοχή του Πάλο Άλτο, του Κουπερτίνο και του Μάουντεν Βιου. Στη δεκαετία του 1990 και ιδιαίτερα προς τα τέλη αυτής, η εμφάνιση του dot.com έφερε μία εκ νέου πίστη στη τεχνολογία και γενικότερα στο ρόλο που θα μπορούσε να διαδραματίσει το διαδίκτυο στη ζωή μας. Δεν είναι τυχαίο που χάρη στο διαδίκτυο, όπως και άλλες τεχνολογίες της εποχής μας έφεραν τεράστιες επιχειρηματικές ευκαιρίες στο προσκήνιο όπως είναι το Facebook, η Tesla ή πρωτότερα η Amazon και η Netscape (Shaw,2020).

Σήμερα όταν αναφερόμαστε στις startup επιχειρήσεις δεν αναφερόμαστε μόνο στα στενά πλαίσια του Σίλικον Βάλλεϋ ή ακόμη και των ΗΠΑ, αλλά για ένα παγκόσμιο φαινόμενο που δραστηριοποιείται σε όλο το κόσμο, όπως στο Βερολίνο, το Λονδίνο, τη Στοκχόλμη, το Πεκίνο, τη Σιγκαπούρη, το Τόκιο κ.α. Το πιο ενδιαφέρον είναι ότι δεν παρουσιάζουν όλα τα startups την ίδια αφετηρία. Το σκανδιναβικό μοντέλο για παράδειγμα που αναπτύσσεται με ταχύτατους ρυθμούς και προσπαθεί να φέρει θετικό αντίκτυπο στο κόσμο ξεκίνησε περίπου το 2009 από φοιτητές στο νέο τότε Aalto University με την ομάδα AaltoES. Παρόμοιο παράδειγμα και η Ασία με πολλές πόλεις να πρωτοπορούν σήμερα ως startups κέντρα.

Όσον αφορά την Ελλάδα, με την οποία θα ασχοληθούμε πιο αναλυτικά στο 3^ο και 4^ο κεφάλαιο αντίστοιχα χαρακτηρίζεται από ένα αξιοζήλευτο φυσικό περιβάλλον, η οικονομική κρίση όμως που πέρασε τη προηγούμενη δεκαετία τη κράτησαν αρκετά πίσω σε πολλούς

τομείς των νεοφυών επιχειρήσεων. Βασικότερο πρόβλημα αποτελεί η έλλειψη χρηματοδότησης, καθώς το ελληνικό τραπεζικό σύστημα δεν θεωρείται σταθερό και αντιμετωπίζει ποικίλα προβλήματα, υψηλή φορολόγηση, αλλά και το λεγόμενο brain drain με αρκετούς Έλληνες επιστήμονες, ιδιαίτερα ταλαντούχους να αποχωρούν από την χώρα για το εξωτερικό. Παρόλα αυτά μέσα στη κρίση πάντοτε δημιουργούνται ευκαιρίες και άνθρωποι που είναι έτοιμοι να τις εκμεταλλευτούν. Θα διαπιστώσουμε ότι στην Ελλάδα αναπτύχθηκαν τη περασμένη δεκαετία σημαντικός αριθμός νεοφυών επιχειρήσεων, πολλές φορές με χρηματοδότηση από ευρωπαϊκά ταμεία που πέτυχαν ακόμη και στη διεθνή αγορά. Η Ελλάδα έχει πλεονέκτημα σε τομείς όπως ο τουρισμός, η ναυτιλία και η εφοδιαστική αλυσίδα, η καθαρή τεχνολογία «cleantech» και η ενέργεια. Η Ελλάδα διαθέτει ένα αξιοζήλευτο εργατικό δυναμικό και παρά τη βαριά οικονομική ύφεση ανέπτυξε το startup οικοσύστημα της χάρη στη καινοτομία και την εφευρετικότητα των Ελλήνων. Θα μπορέσει η Ελλάδα να αναπτύξει τα επόμενα χρόνια σημαντικές επιχειρηματικές θερμοκοιτίδες και επιταχυντές για τη στήριξη των startup εταιριών; Θα μπορέσει να τους παρέχει τη χρηματοδότηση και ένα ασφαλές περιβάλλον ανάπτυξης; Και τέλος, θα μπορέσει η Ελλάδα να γίνει το επόμενο startup – Nation και να ανακτήσει τη χαμένη δεκαετία της κρίσης; Αυτά είναι μερικά από τα βασικά ερωτήματα που θα εξετάσουμε στη παρούσα εργασία.

1.2.Τι είναι νεοφύης (startup) επιχείρηση;

Προτού αναλύσουμε και προσεγγίσουμε τον ορισμό της νεοφυούς (startup) επιχείρησης, κρίνεται απαραίτητο να διευκρινιστεί ότι οι νεοφυείς επιχειρήσεις είναι ως επί το πλείστον νεοσύστατες. Είναι πρόδηλο ότι ζούμε σε μία εποχή ψηφιακού Δαρβινισμού. Ενώ το Wall Street Journal, η μεγαλύτερη σε κυκλοφορία εφημερίδα των Ηνωμένων Πολιτειών που εκδίδεται από την εταιρεία Dow Jones & Company παρακολουθεί περισσότερες από 100 νεοσύστατες επιχειρήσεις σε όλο τον κόσμο, με αξία 1 δισεκατομμύριο ή ακόμη και περισσότερο, πάνω από δέκα ξεπερνούν τα 10 δισεκατομμύρια δολάρια. Οι εταιρείες αυτές αν και προσανατολίζονται ως επί το πλείστον σε παραδοσιακές αγορές και όχι σε νέες, παρουσιάζουν ανώτερη τεχνολογία σε συνδυασμό με την καλύτερη εξυπηρέτηση του πελάτη. (Hobcraft, 2016, σ.45). Παρά την ενδελεχή έρευνα φαίνεται πως δεν υπάρχει επίσημος ορισμός μίας νεοφυούς επιχείρησης. Αυτό συμβαίνει, γιατί ο όρος startup σκιαγραφεί μία κατηγορία επιχειρήσεων, για αυτό το λόγο κρίνεται αδύνατο να υπάρξει ένας και μοναδικός ορισμός. Το βέβαιο είναι ότι η έννοια της νεοφυούς επιχείρησης είναι

συνδεδεμένη με τη καινοτομία, τη τεχνολογία, τη ραγδαία ανάπτυξη και το μεγάλο επιχειρηματικό ρίσκο, όπως θα δούμε και στη συνέχεια. Παρακάτω θα δοθούν οι πιο δημοφιλείς και αναγνωρισμένοι ορισμοί:

- Με βάση τον ορισμό του European Start-Up Monitor (ESM 2016), οι νεοφυείς επιχειρήσεις καθορίζονται από τρία βασικά χαρακτηριστικά: 1) Οι νεοσύστατες επιχειρήσεις έχουν ηλικία μικρότερη των 10 ετών, 2) δραστηριοποιούνται στις καινοτόμες τεχνολογίες ή/και επιχειρηματικό πλάνο και 3) έχουν προοπτική ταχείας και υψηλής ανάπτυξης είτε σε πωλήσεις είτε σε αριθμό εργαζομένων.¹
- Steve Blank²: «Startup είναι μία επιχείρηση ή προσωρινός οργανισμός που έχει στόχο να αναπτύξει ένα επαναλαμβανόμενο και κλιμακούμενο επιχειρηματικό μοντέλο».
- Η Adora Cheung³ (founder της startup Homejoy) χαρακτηρίζει «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».
- Ο οργανισμός μικρής κλίμακας επιχειρήσεων των Η.Π.Α. (SBA)⁴ θεωρεί ως startup: «Μια επιχείρηση, συνήθως τεχνολογική, με δυναμική υψηλής ανάπτυξης».
- Ο Neil Blumenthal⁵ (Co-founder της startup Warby Parker) λέει 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).

1.3. Χαρακτηριστικά των νεοφυών επιχειρήσεων

Μία νεοφυής επιχείρηση όπως σχολιάστηκε παραπάνω δεν έχει ένα και μοναδικό ορισμό, για αυτό το λόγο θεωρείται πως μπορεί να έχει κάποια χαρακτηριστικά και όχι όλα για να θεωρηθεί startup και να διαφοροποιείται από μία μικρή επιχείρηση. Τα κυριότερα χαρακτηριστικά μίας νεοφυούς επιχείρησης είναι τα εξής:

¹ Παπακωνσταντίνου, Ε. (2020)

START-UP NATION. 1^η έκδ. Αθήνα:

Εκδόσεις Σταμούλη.

² Ο Steve Blank είναι ακαδημαϊκός και ιδρυτής startup στην Silicon Valley. Θεωρείται εμπνευστής του Lean Startup.

³ <http://www.femalefounderstories.com>

⁴ <https://www.sba.gov/>

⁵ <https://www.crunchbase.com/person/neil-blumenthal>

- **Καινοτομία:** Ο ακριβής ορισμός της λέξης από το λεξικό του Cambridge είναι «η χρήση μιας νέας ιδέας ή μεθόδου». Παρόλα αυτά θα προτιμήσω την εξήγηση του Eric Ries, CEO της Hubspot που θεωρεί ότι «Καινοτομία είναι να φαντάζεσαι το μέλλον και να γεμίζεις τα κενά». Ας κάνουμε μία γρήγορη ιστορική αναδρομή και αναπολώντας το έτος 2002, όπου στην επέτειο των 150 χρόνων για το Γραφείο Πατεντών στο ΗΒ, ψηφίστηκαν οι δέκα καλύτερες εφευρέσεις. Πρώτη ψηφίστηκε το ποδήλατο, ενώ ο υπολογιστής και η τηλεόραση πήραν τη τρίτη και δέκατη θέση αντίστοιχα. Ο λόγος; Το ποδήλατο ήταν αυτό που έδωσε λύση στο μεγάλο πρόβλημα της εποχής, τη πρόσβαση και ταχεία μεταφορά καθαρού νερού, καθώς και τη γρηγορότερη μεταφορά βασικών αγαθών στην αγορά. Το κοινό χαρακτηριστικό των πρώτων δέκα αυτών καινοτομιών ήταν ότι κατάφεραν να κάνουν σημαντική εμπορική επιτυχία. Για αυτό το λόγο η καινοτομία αποτελεί ένα βασικό προσδιοριστικό παράγοντα των νεοφυών επιχειρήσεων σήμερα, ακριβώς εξαιτίας αυτού του μεγάλου αντίκτυπου στη κοινωνία. Η καινοτομία έρχεται να προτείνει λύσεις σε προβλήματα που δεν είχαν λυθεί προηγουμένως ή ακόμη καλύτερα αποτελούν προβλήματα τη συγκεκριμένη χρονική περίοδο. Στόχος είναι, όχι ο ανταγωνισμός με άλλες εταιρίες ή η παρόμοια λειτουργία, αλλά η δημιουργία ενός νέου καταναλωτικού κοινού, μίας νέας αγοράς ή η επέκταση και διεύρυνση μιας ήδη υπάρχουσας. Ο Peter Thiel στο βιβλίο του *Zero to One* λέει: «Don't disrupt.⁶ Είχε πιάσει μία μανία, στο κοντινό παρελθόν, τον κόσμο της τεχνολογίας και της παραγωγής να σχεδιάσουν και να υλοποιήσουν καινοτομίες που θα αλλάξουν όλη τη βιομηχανία. Μείνετε μακριά». Έτσι μπορούμε να προσεγγίσουμε καλύτερα και να αποφύγουμε το υψηλό ρισκό, αλλά και το μεγάλο ποσοστό αποτυχίας του εγχειρήματος.
- **Μορφή πρόσκαιρου οργανισμού και επαναλαμβανόμενο επιχειρηματικό πλάνο:** Αναφέρεται στην υπηρεσία/προϊόν, το οποίο θα χρησιμοποιείται από όλους τους πελάτες δίχως μεταβολές (Kauffman Foundation, 2010). Οι νεοφυείς επιχειρήσεις δεν έχουν ένα σταθερό επιχειρηματικό πλάνο, πάνω στο οποίο μπορούν να αναπτύξουν την επιχείρησή τους. Η επιτυχία τους θα κριθεί είτε από τη διάρκεια και σταθερότητα στο χρόνο, είτε από την εξαγορά της από μία άλλη επιχείρηση. Παρά τη δυσκολία και την αβεβαιότητα στα πρώτα βήματα της επιχείρησης, μόλις η νεοφυής επιχείρηση

⁶ Don't disrupt: Ο Peter Thier αναφέρεται σε μία καινοτομία που μπορεί να μεταβάλλει ολόκληρη τη βιομηχανία. Το πιο τρανταχτό παράδειγμα είναι αυτό της iPhone με την αγορά κινητών τηλεφώνων.

καταφέρει μέσα από τις αρχικές δοκιμές να βρει το επιχειρηματικό μοντέλο που της αποφέρει περισσότερους και πιο σταθερούς πελάτες, η ανοδική πορεία θα είναι δεδομένη. Όπως λέει και ο Vernor Vinge: «Η νοημοσύνη είναι το αποτέλεσμα της ευελιξίας και της αλλαγής».

- **Ραγδαία ανάπτυξη:** Οι νεοφυείς επιχειρήσεις είναι γεωγραφικά ανεξάρτητες. Δεν περιορίζονται μέσα σε ένα συγκεκριμένο πλαίσιο, καθώς έχουν δημιουργηθεί για να αναπτύσσονται με ταχείς ρυθμούς. Η ειδοποιός διαφορά, λοιπόν, των νεοφυών επιχειρήσεων από μία απλή επιχείρηση είναι ότι απευθύνεται σε ένα μεγάλο καταναλωτικό κοινό, σε μία μεγαλύτερη αγορά, ξεπερνώντας γεωγραφικούς περιορισμούς, αλλά και την υποχρέωση της φυσικής παρουσίας για τη παροχή υπηρεσιών (Λαζαρίδης & Παπαδόπουλος, 2005). Ο Paul Graham⁷ ιδρυτής μίας εκ των κορυφαίων νεοφυών επιχειρήσεων παγκοσμίως λέει στη προσωπική του ιστοσελίδα ότι «Startup είναι μια επιχείρηση σχεδιασμένη να αναπτυχθεί ταχύτατα. Το να είναι μια εταιρία νεοσύστατη δεν είναι αρκετό για να την καθιστά startup. Ούτε είναι απαραίτητο μια startup να είναι τεχνολογική, ή να έχει λάβει επιχορήγηση από επενδυτές. Αυτό που χρειάζεται είναι η ανάπτυξη. Όλα τα άλλα που έχουν σχέση με τις startup εταιρείες είναι απόρροιας της ανάπτυξης».
- **Συνοχή ομάδας:** Ο Steve Jobs⁸ έλεγε ότι « Τα μεγάλα επιτεύγματα στις επιχειρήσεις δεν έγιναν ποτέ από ένα άτομο. Γίνονται από ομάδες ανθρώπων». Οι νεοφυείς επιχειρήσεις ξεκινούν τα πρώτα τους βήματα με μικρό αριθμό στην ομάδα τους (ΕΛΣΤΑΤ, 2015) και διαφορετικό ρόλο και ασχολία μέσα σε αυτή. Χαρακτηρίζονται από μια ισχυρή συνοχή και πνεύμα συνεργατικότητας, πολλές φορές δουλεύοντας πάνω και σε άλλα τμήματα πέραν των καθηκόντων τους. Το σημαντικό είναι κανείς να μην παρακωλύει στη δουλειά του άλλου, ώστε η ομάδα να μην κολλάει σε επικοινωνιακά ζητήματα. Ένα Αφρικανικό γνωμικό λέει « Αν θέλεις να πας κάπου γρήγορα, πήγαινε μόνος σου. Αν θέλεις να πας μακριά, πήγαινε με άλλους! Αν δεχθούμε τη προϋπόθεση ότι οι νεοφυείς επιχειρήσεις είναι σχεδιασμένες για να φτάσουν μακριά, είναι απαραίτητη η συνοχή και η στενή σύμπραξη των μελών της ομάδας (Cassar, 2004).

⁷ <http://www.paulgraham.com/>

⁸ Ο Steve Jobs (1955-2011) ήταν συνιδρυτής και CEO της Apple και μία από τις μεγαλύτερες προσωπικότητες στο χώρο της τεχνολογίας με πλήθος επιτευγμάτων.

1.4. Περιγραφή του όρου «επιχειρηματικότητα»

Υπάρχουν τόσοι ορισμοί για τον όρο επιχειρηματικότητα, όσοι υπήρχαν συγγραφείς για το θέμα. Για τους Γάλλους η ακριβής μετάφραση του όρου είναι «αυτός που αναλαμβάνει». Πολλοί είναι εκείνοι που θεωρούν αδύνατη την ανάλυση του όρου, καθώς ο όρος «επιχειρηματικότητα» είναι αρκετά ασαφής για να μπορέσουμε να τον προσδιορίσουμε.⁹ Παρακάτω στον πίνακα 1.1 δίνονται μερικοί εκ των ορισμών του όρου επιχειρηματικότητα. Σε αυτούς τους ορισμούς μπορούμε να διακρίνουμε κάποια κοινά στοιχεία, πολύ σημαντικά για να κατανοήσουμε τον όρο. Αυτά είναι:

- Η δημιουργικότητα και η καινοτομία
- Η οικονομική οργάνωση
- Ταυτοποίηση των πόρων, απόκτηση και μαρκάρισμα
- Ευκαιρία δημιουργίας ή αύξησης κέρδους υπό κίνδυνο και αβεβαιότητα

⁹ W. Bygrave, “ *Venture Capital* ” in E. Kasarda and D. Sexton, eds, *The State of the Art of Entrepreneurship* (Boston: PWS-Kent, 1992): 438-61.

Source	Definition
Knight (1921)	Profits from bearing uncertainty and risk
Schumpeter (1934)	Carrying out of new combinations of firm organization—new products, new services, new sources of raw material, new methods of production, new markets, new forms of organization
Hoselitz (1952)	Uncertainty bearing...coordination of productive resources... introduction of innovations and the provision of capital
Cole (1959)	Purposeful activity to initiate and develop a profit-oriented business
McClelland (1961)	Moderate risk taking
Casson (1982)	Decisions and judgments about the coordination of scarce resources
Gartner (1985)	Creation of new organizations
Stevenson, Roberts, & Grousbeck (1989); Barringer & Ireland (2006)	The pursuit of opportunity without regard to resources currently controlled
Hart, Stevenson, & Dial (1995)	The pursuit of opportunity without regard to resources currently controlled, but constrained by the founders' previous choices and industry-related experience
Shane & Venkataraman (2000)	A field of business seeks to understand how opportunities create something new...
Kuratko & Hodgetts (2004)	A dynamic process of vision, change and creation...
Allen (2006)	A mindset or way of thinking that is opportunity focused, innovative and growth-oriented. Can be found in large corporations and socially responsible not-for-profits...

SOURCE : F. Knight, *Risk, Uncertainty and Profit* (Boston: Houghton Mifflin, 1921); J. Schumpeter, *The Theory of Economic Development* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1934); B. Hoselitz, "Entrepreneurship and Economic Growth," *American Journal of Economic Sociology*, 1952; A. Cole, *Business Enterprise in Its Social Setting* (Cambridge, MA: Harvard University, 1959); D. McClelland, *The Achieving Society* (New York: John Wiley, 1961); M. Casson, *The Entrepreneur* (Totowa, NJ: Barnes and Noble, 1982); W. Gartner, "A Conceptual Framework for Describing the Phenomenon of New Venture Creation," *Academy of Management Review* 10, 1985:696-706; H. Stevenson, M. Roberts, and H. Grousbeck, *New Business Venture and the Entrepreneur* (Homewood, IL: Irwin, 1989); M. Hart, H. Stevenson, and J. Dial, "Entrepreneurship: A Definition Revisited," *Babson Frontiers of Entrepreneurship Research*, 1995; S. Shane and S. Venkataraman, "The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research," *Academy of Management Review* 25, 2000:217-226; D. Kuratko, and R. Hodgetts, *Entrepreneurship*, 6th ed. (Mason, Ohio: Thompson-Southwestern, 2004); B. Barringer and D. Ireland, *Entrepreneurship* (NJ: Prentice-Hall, 2006) and K. Allen, *Launching New Ventures* (Boston: Houghton Mifflin, 2006).

Σχήμα 1.1: Ορισμοί για τον όρο «επιχειρηματικότητα»

Πηγή:

<https://campus.globalnxt.edu.my/FileRepository/Community/3079/148440/doc/Textbook.pdf>

Η επιχειρηματικότητα, λοιπόν, είναι ο έλεγχος και η δημιουργία πόρων για την ανάπτυξη μίας καινοτόμου οικονομικής οργάνωσης με σκοπό το κέρδος ή την ανάπτυξη υπό συνθήκες κινδύνου και αβεβαιότητας.¹⁰ Τις τελευταίες δεκαετίες όλο και περισσότερο ο όρος «επιχειρηματικότητα» παίρνει μεγαλύτερο ρόλο, ερευνάται και αποτελεί πεδίο έρευνας και κατανόησης. Και αν για τον ορισμό παρατηρούμε πως υπάρχουν πολλοί και διαφορετικοί, όσον αφορά τα χαρακτηριστικά του επιχειρηματία θα παρατηρήσουμε πως η συζήτηση είναι άκαρπη, διότι δεν υπάρχει κανένας «τυπικός» επιχειρηματίας (Bull & Willard, 1993). Αν θέλουμε να πλησιάσουμε περισσότερο στα χαρακτηριστικά αυτά που δημιουργούν έναν

¹⁰ J. Solomon, " *I n t e l l i g e n t* The Wall Street Journal, September 12, 2005: A4.

επιχειρηματία, η άποψη του Kirzner¹¹ (1997), ότι ο επιχειρηματίας είναι άτομο σε εγρήγορση για επιχειρηματικές ευκαιρίες και εμπορικές συναλλαγές είναι μία αρκετά κοντινή εκδοχή. Η επιχειρηματικότητα και ο ρόλος του επιχειρηματία, λοιπόν, είναι στενά συνδεδεμένοι με την οικονομική ανάπτυξη και την παραγωγική διαδικασία, οι οποίες αποτελούν προϋπόθεση για τη συνολική και κοινωνική ανάπτυξη, της παραγωγής, του εισοδήματος, της προσφοράς και της ζήτησης των προϊόντων.

1.5. Lean Startup

Η μεθοδολογία αυτή αξίζει να αναφερθεί ότι πήρε το όνομα της από την επανάσταση της λιτής παραγωγής, που αποδίδεται στους Taiichi Ohno και Shigeo Shingo, οι οποίοι την ανέπτυξαν για λογαριασμό της Toyota (Miller and Bound, 2011, σ. 23). Πιο συγκεκριμένα το «Lean Startup» είναι μία μέθοδος για την δημιουργία, δράση και ανάπτυξη νέων επιχειρήσεων, το οποίο αποφέρει την εξέλιξη του προϊόντος ή της υπηρεσίας που προσφέρεται σε συνδυασμό με τη ταχεία ένταξη του στην αγορά. Η λογική στο όλο εγχείρημα είναι ότι μέσα από συνεχείς δοκιμές και αναλύσεις θα μπορέσει να βρεθεί ο εν δυνάμει πελάτης, που θα πληρώσει για κάτι που μέχρι εκείνη τη στιγμή πιθανότατα να μην ενδιαφερόταν. Αυτό μπορεί να πραγματοποιηθεί μέσα από τον επιχειρηματικό πειραματισμό, την επαναλαμβανόμενη παραγωγή του προϊόντος ή της υπηρεσίας, την εφαρμογή και τη μάθηση. Μέσα από αυτή τη διαδικασία ο επιχειρηματίας θα γλιτώσει το μεγάλο κόστος χρηματοδότησης και θα είναι έτοιμος να εντάξει το προϊόν/υπηρεσία του στην αγορά το συντομότερο δυνατό. Κύριος εκπρόσωπος του «Lean Startup» είναι ο Eric Reis, ο οποίος εμπνεύστηκε το «lean startup» από τις αρχές της λιτής παραγωγής ή «lean manufacturing» (αποφυγή απορριμμάτων και βελτιστοποίηση στο τρόπο δαπάνης των πόρων) και το έργο του Steve Blank (Blank, 2006). Μέσα από το βιβλίο που δημοσίευσε το 2011 « The Lean Startup» εξηγεί με τον πλέον επίσημο τρόπο, τη μέθοδο με την οποία ο επιχειρηματίας θα μπορέσει να γλιτώσει χρόνο, χρήμα και κίνδυνο στο ξεκίνημα μίας νέας επιχείρησης. (Ries, 2011, σ.8). Οι Lean Startup τεχνικές μπορούν να μειώσουν κατακόρυφα τα ποσοστά αποτυχίας μίας startup επιχείρησης, εφόσον εισχωρεί στην αγορά ένα προϊόν, το οποίο έχει ανάγκη ο πελάτης (Ries, 2011).

¹¹ Patmond Mbhele, T. (2012) . “ THE STUDY OF VENTURE CAPITAL FINANCIAL BEHAVIOUR IN SMALL AND MEDIUM-S I Z E D E N T E R P R I S E S ”

Είναι σημαντικό να διακρίνουμε τις βασικές διαφορές ανάμεσα στο «lean startup» και το παραδοσιακό επιχειρηματικό πλάνο. Η Deborah Sweeney θεωρεί ότι βασικά χαρακτηριστικά του «Traditional Business Plan» είναι:

- Η συνοπτική παρουσίαση
- Περιγραφή της επιχείρησης, της ιδέας και της στρατηγικής
- Ανάλυση του ανταγωνισμού και της αγοράς
- Οργάνωση και διαχείριση
- Οικονομικό πλάνο (ταμειακές ροές)
- Αίτημα χρηματοδότησης
- Παράρτημα (μελέτες, συστατικές επιστολές κ.α)

Ενώ στο «Lean Startup» βασικά χαρακτηριστικά είναι:

- Πρόταση αξίας
- Συνεργασίες, πόροι και δραστηριότητες
- Τμήματα και σχέσεις με πελάτες
- Ροές εσόδων

Στο σχήμα 1.2 μπορούμε να διακρίνουμε και να επεκτείνουμε τις διαφορές αυτές.

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, viralness	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

Σχήμα 1.2: Διαφορές μεταξύ Lean startup plan και Traditional Business Plan

Πηγή: https://hbr.org/resources/images/article_assets/hbr/1305/R1305C_C_LG.gif

Η μεθοδολογία του Lean Startup έχει μία κυκλική μορφή για το πως μπορούν να αποφευχθούν ανούσιες πρακτικές και να ενισχυθεί η αξία εκείνων που δημιουργούνται στη διαδικασία ανάπτυξης ενός προϊόντος. Βασικό χαρακτηριστικό της μεθοδολογίας της λιτής επιχειρηματικής εκκίνησης είναι το πως μία νέα επιχείρηση δύναται να αντεπεξέλθει στις όλο και αυξανόμενες οικονομικές δυσκολίες και να συνεχίσει με το κεφάλαιο που έχει στη διάθεση της, είτε αυτό είναι ελάχιστο, είτε απλώς μικρό και να αποφέρει σημαντικά αποτελέσματα. Ένας τρόπος για δοκιμή των υποθέσεων είναι καταρχάς η προετοιμασία ενός «ελάχιστου βιώσιμου προϊόντος» (MVP).

Το «MinimumViable Product» (MVP) είναι μία έκδοση του προϊόντος που ουσιαστικά δίνει στους επιχειρηματίες τις αναγκαίες πληροφορίες για την βεβαίωση ή ακύρωση των υποθέσεων που έχουν κάνει (Ries,2011). Αφού γίνει η αξιολόγηση των ευρημάτων που έχουν προκύψει, νέες υποθέσεις παίρνουν τη θέση των ακυρωμένων και εξετάζονται πάλι από την αρχή. Η διαδικασία αυτή επαναλαμβάνεται έως ότου προκύψει ένα τελικό αποτέλεσμα που ο επιχειρηματίας θα θεωρεί επιτυχημένο. Εφόσον το προϊόν που εξετάστηκε μπει στη παραγωγή, σημαίνει αυτόματα ότι η ιδέα αυτή έχει θέση στην αγορά και υπάρχουν πελάτες έτοιμοι να αγοράσουν αυτό το προϊόν. (Blank & Dorf,2012).



Σχήμα 1.3: Επεξήγηση του «Ελάχιστου βιώσιμου προϊόντος».

Πηγή: <https://d35fo82fjcw0y8.cloudfront.net/2019/04/25101508/what-is-a-minimum-viable-product.jpg>

1.6. Ο ρόλος της «τεχνητής νοημοσύνης»

Έχοντας αναλύσει τα χαρακτηριστικά μια startup επιχείρησης και έχοντας δώσει μία πλήρη εικόνα του όρου της επιχειρηματικότητας, θα μπορούσαμε να εμψύχουμε περαιτέρω σε τομείς που σήμερα ολοένα και περισσότερο στρέφονται οι νεοφυείς επιχειρήσεις παγκοσμίως με εξέχουσα θέση να κατέχει ο ρόλος της τεχνητής νοημοσύνης. Αν και υπάρχει έντονη διχογνωμία μεταξύ των ερευνητών για το τι είναι πραγματικά η τεχνητή νοημοσύνη, όλοι συμφωνούν στο γεγονός ότι αποτελεί μία επιστήμη και όχι απλώς ένα μέρος της τεχνολογίας λογισμικού.

Η TN είναι ο δοθέν όρος για να εξηγήσει το τομέα της επιστήμης των υπολογιστών και αφορά στην ανάπτυξη των προγραμμάτων, τα οποία σχεδιάζονται για να αντιγράψουν πιστά την ανθρώπινη νοημοσύνη. (Βλαχάβας, Κεφάλας & Βασιλειάδης, 2002). Επιπροσθέτως, ο Patrick Winston (1992), διευθυντής του εργαστηρίου τεχνητής νοημοσύνης του Πανεπιστημίου MIT, θεωρεί πως ένας από τους πρώτους στόχους που θέτει η TN είναι «να κάνει τις μηχανές πιο έξυπνες», κάτι το οποίο συμφωνούν οι περισσότεροι ερευνητές που βλέπουν τη TN ως μία αναζήτηση μεθόδων μέσω των οποίων οι ηλεκτρονικοί υπολογιστές θα γίνουν ταχύτεροι και συνάμα πιο αποδοτικοί από ότι μπορούν να κριθούν σήμερα. Όσον αφορά τις επιχειρήσεις, η τεχνητή νοημοσύνη χρησιμοποιεί αλγόριθμους για να εντοπίσει τάσεις και να δημιουργήσει πληροφορίες από τη βάση δεδομένων μιας εταιρίας ή από εξωτερικές πηγές¹², κάτι που θα αναλύσουμε αμέσως μετά μέσα από παραδείγματα επιτυχημένων εταιριών.

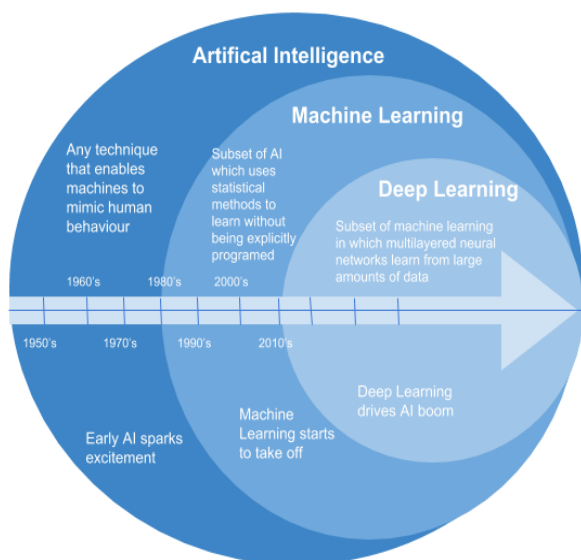
Πως όμως η τεχνητή νοημοσύνη συνδέεται με τις νεοφυείς (startup) επιχειρήσεις; Παίρνοντας ως παράδειγμα μία από τις πιο επιτυχημένες startup στην ιστορία των νεοφυών επιχειρήσεων την Amazon (θα αναφερθούμε αναλυτικότερα για αυτή στη συνέχεια), μαθαίνουμε μέσα από το βιβλίο του Brian Dumaine «Bezonomics», ότι ενώ η Amazon μέχρι το 2001 βρισκόταν σε καθοδική τροχιά, έχοντας χάσει το προσανατολισμό της και βρισκόμενη υπό πραγματική κατάρρευση, ιδιαίτερα μετά το ξέσπασμα της φούσκας dot.com και τη χρεοκοπία διαδικτυακών εταιριών όπως η eToys και η υπηρεσία τροφοδιανομής Webvan.com, βρήκε τη λύση μέσω αυτού που στην Amazon ονομάζουν «σφόνδυλος TN». Ένα διαδικτυακό σύστημα δηλαδή με δική του νοημοσύνη, το οποίο έχοντας όλα τα δεδομένα τα οποία η Amazon μαζεύει μέσα από 300 εκατομμύρια πελάτες της και αναλύει,

Geisel, A. (2018). *The Current And Future Impact Of Artificial Intelligence On Business*. *INTERNATIONAL JOURNAL OF SCIENTIFIC & TECHNOLOGY RESEARCH*, 7(5).

ώστε να δώσει στην εταιρία τις κατάλληλες συμβουλές για τα νέα εμπορεύματα, τις χρεώσεις και το τρόπο αποθήκευσης.

Άλλα παραδείγματα εταιρειών που έχουν αφεθεί στη τεχνητή νοημοσύνη είναι το Facebook, η Google, το Netflix, η Alibaba κ.α. Αρχικά η Google χάρη στον αλγόριθμο που μελετά το διαδίκτυο και δίνει τα βέλτιστα αποτελέσματα αναζήτησης για τους χρήστες της έχει περισσότερους από ένα δισεκατομμύριο χρήστες στη σελίδα της, ενώ η Alibaba και η Ant Financial (αδελφή εταιρεία) έχουν μία πληθώρα γνώσεων για τις οικονομικές συνήθειες των πελατών τους που, που έχουν κατορθώσει να διατηρούν ένα από τα πιο μεγάλα αμοιβαία κεφάλαια χρηματαγοράς στη Κίνα. (Dumaine, 2021). Ο Πόνι Μα, ιδρυτής της κινεζικής Tencent λέει ότι: «Δε θα υπάρχουν εταιρείες που θα είναι μόνο διαδικτυακές, γιατί το διαδίκτυο θα έχει εξαπλωθεί και θα καλύπτει όλη τη κοινωνική υποδομή. Ούτε θα υπάρχουν καθαρά παραδοσιακοί τομείς, γιατί θα έχουν συνδεθεί όλοι με το διαδίκτυο». Η αλήθεια είναι ότι μέσα σε δύο μόλις χρόνια από το 2016 έως το 2017, έχουν μαζευτεί περισσότερα δεδομένα από όσα μαζεύτηκαν σε όλο το πέρασμα του ανθρώπου στην ιστορία.

Η τεχνητή νοημοσύνη ελέγχει όλο και πιο κρίσιμες αποφάσεις στη κοινωνία και εντάσσεται σε όλο και περισσότερους κλάδους. Δεδομένου του επιτυχούς μοντέλου των παραπάνω εταιρειών, αλλά και πολλών άλλων, οι νέες εταιρίες θα πρέπει να λάβουν σοβαρά υπόψιν τους το παράγοντα TN, καθώς σε αντίθετη περίπτωση θα υπάρχουν μόνο αυτοί, που θα ελέγχουν το oligopώλιο TN και θα διαχειρίζονται ολόκληρη την αγορά (Dumaine, 2021). Στο σχήμα 1.4 μπορούμε να δούμε το ιστορικό υπόβαθρο της τεχνητής νοημοσύνης από την δεκαετία του 1950 έως σήμερα. Από απλός μιμητής της ανθρώπινης συμπεριφοράς η TN έφτασε να συγκεντρώνει παγκόσμια δεδομένα και να κινεί ολόκληρη την αγορά.



Σχήμα 1.4: Η ιστορία της τεχνητής νοημοσύνης.

Πηγή: https://miro.medium.com/max/860/0*vHQxsXbMZIGE29KS

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2^ο: ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΝΕΟΦΥΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

2.1. Περιγραφή οικοσυστήματος νεοφυών επιχειρήσεων

Οικοσύστημα νεοφυών επιχειρήσεων ορίζεται από ένα σύνολο ιδρυτών με καινοτόμες ιδέες και ικανότητες, νεοσύστατες εταιρείες στα πρώτα τους βήματα με σημαντικές προοπτικές. Μέσα από τη μεταξύ τους ώσμωση αυτές οι εταιρείες μετατρέπονται σε αρωγοί για την ανάπτυξη ενός οικοσυστήματος, δίνοντας συνάμα ώθηση για την αύξηση της δικής τους αξίας. Στο προηγούμενο κεφάλαιο αναφερθήκαμε στο Σίλικον Βάλλεϋ τη τοποθεσία όπου αναπτύχθηκαν μαζικά οι πρώτες startup εταιρείες. Το Piscione (2013) διερεύνησε τα χαρακτηριστικά του πρώτου και αδιαμφισβήτητα πιο επιτυχημένου οικοσυστήματος νεοφυών επιχειρήσεων στο κόσμο, στο οποίο αναπτύχθηκαν πάνω από 6000 εταιρείες. Η Piscione, λοιπόν, μέσα σε αυτά τα επιτυχημένα παραδείγματα βρίσκει τα χαρακτηριστικά ενός υγιούς startup οικοσυστήματος τα οποία θεωρεί ότι είναι:

- Ύπαρξη ενός υψηλού σε θέση πανεπιστημίου (π.χ. Stanford).
- Πολιτιστική μίξη από επιχειρηματίες, ακαδημαϊκούς και επενδυτές με ταλέντο και δοκιμασμένους στο χρόνο.
- Υγιής νοοτροπία και καλή ζωή, υγιές περιβάλλον εργασίας και αδιαφορία για ιεραρχικά μοντέλα επικοινωνίας.
- Άτομα με ικανότητες από όλο το κόσμο και ο νόμος για την μετανάστευση και την εθνικότητα του 1990, που έδωσε κίνητρο σε πολλούς ταλαντούχους ανθρώπους να στραφούν προς τα αστικά κέντρα.
- Το ρίσκο και η αποτυχία είναι μέρος της επιχειρηματικής δραστηριότητας.
- Επιχειρηματίες με πάθος και γνησιότητα πάνε μπροστά την ανθρωπότητα.
- Μία καθιερωμένη βιομηχανία διπλωμάτων ευρεσιτεχνίας.
- Άνθρωποι με πάθος, αληθινοί, με ιδέες, αξιόπιστοι χωρίς φόβο να αναλάβουν ευθύνες και ανθεκτικοί στο χρόνο.
- Καμία ιδέα δεν μπορεί να θεωρηθεί τρελή.

- Η βιομηχανία επιχειρηματικών κεφαλαίων σε ενάρητους κύκλους, οι επιχειρηματίες παίρνουν τα κέρδη και επανεπενδύουν σε νεοσύστατες επιχειρήσεις.
- Ελεύθερη ανταλλαγή ιδεών μέσω της κουλτούρας του δικτύου.

Επιπροσθέτως, τα οικοσυστήματα των νεοφυών επιχειρήσεων χωρίζονται σε υλικά και άυλα.

Υλικά οικοσυστήματα (Tangibles ecosystems):

- Ø Startup επιχειρήσεις
- Ø Μηχανισμοί επιχειρηματικής επώασης
- Ø Επιχειρηματικές προ-θερμοκοιτίδες (Business pre-incubators)
- Ø Επιχειρηματικές θερμοκοιτίδες (Business incubators)
- Ø Επιταχυντές (Accelerators)
- Ø Τρόποι χρηματοδότησης – κεφάλαιο ρίσκου (actors providing risk capital)
- Ø Οργανισμοί που κατευθύνονται στην επιχειρηματικότητα και την καινοτομία. (Business and innovation agencies)
- Ø Πανεπιστήμια (Universities)
- Ø Κέντρα καινοτομίας (Innovation centers)
- Ø Συνεργατικοί χώροι (Co-working spaces)
- Ø Επιστημονικά και τεχνολογικά πάρκα (Science and technology parks)

Άυλα οικοσυστήματα (Intangibles ecosystems):

- Ø Διαγωνισμοί επιχειρηματικότητας και καινοτομίας
- Ø Δραστηριότητες και εκδηλώσεις (events) για startup επιχειρήσεις
- Ø Κοινωνικές ομάδες και οργανώσεις υποστήριξης επιχειρηματικότητας και καινοτομίας.

Τα οικοσυστήματα νεοφυών επιχειρήσεων δύναται να καινοτομούν, να δημιουργούν παραδειγματικές εταιρείες, με θέσεις εργασίας και σημαντικό άνοιγμα νέων επιχειρήσεων. Σε όλο το σύμπλεγμα των νεοφυών επιχειρήσεων, τα απαραίτητα δομικά στοιχεία σπάνια βρίσκονται τοπικά.

2.2 Επιχειρηματική επώαση

Οι μελετητές έχουν εντοπίσει αρκετούς ορισμούς για την επιχειρηματική επώαση (business incubation), οι οποίοι διαφέρουν σημαντικά μεταξύ τους στα σχέδια, τις λειτουργίες και το πεδίο δραστηριοποίησης τους. Η επιχειρηματική επώαση των επιχειρήσεων είναι μία πολύ σύνθητες έννοια, ιδιαίτερα όταν γίνεται λόγος για νεοφυείς επιχειρήσεις και σύμφωνα με απόψεις μελετητών λειτουργεί ως μία «ομπρέλα» για την εξυπηρέτηση πολλών δραστηριοτήτων υποστήριξης και παρέχονται από διάφορους οργανισμούς. Για τη καλύτερη διατύπωση του όρου, θα λάβουμε υπόψιν καταρχάς τον ορισμό εκείνο που πλησιάζει περισσότερο στη γνώμη αρκετών μελετητών της επιχειρηματικής επώασης και τη συνέχεια θα αναλύσουμε περαιτέρω. Σύμφωνα με την International Business Innovation Association¹³, τη μεγαλύτερη επαγγελματική ένωση στο κόσμο, η οποία εκπροσωπεί την επιχειρηματική επώαση, ορίζεται ως: «Μία διαδικασία υποστήριξης που συντομεύει την ορθή ανάπτυξη της εκκίνησης και νέων εταιρειών, παρέχοντας στους επιχειρηματίες μία σειρά από στοχευμένους πόρους και υπηρεσίες. Οι υπηρεσίες αυτές συνήθως δημιουργούνται από τη διαχείριση θερμοκοιτίδων και δίνεται μαζί στο εκκολαπτήριο των επιχειρήσεων και στο δίκτυο επαφών του. Βασικός στόχος της επιχειρηματικής επώασης είναι η παραγωγή επιτυχημένων επιχειρήσεων με οικονομικά βιώσιμο και ανεξάρτητο πρόγραμμα. Οι θερμοκοιτίδες που περνούν τη διαδικασία αυτή, δύναται να ενισχύσουν την οικονομία, τόσο τοπική, όσο και εθνική, να συμβάλλουν στη δημιουργία θέσεων εργασίας, να εμπορευτούν νέες τεχνολογίες και να καταστούν αρωγοί σε κάθε μικρή κοινωνία». Για να έχουμε μία ακόμη πληρέστερη εικόνα της επιχειρηματικής επώασης, ο πρώην σύνδεσμος UK Business Incubation παρέχει έναν πολύ ενδιαφέρον ορισμό: «Η επώαση είναι ένας μοναδικός και ιδιαίτερα ευέλικτος συνδυασμός ενεργειών ανάπτυξης επιχειρήσεων, υποδομών και ατόμων, που έχουν σχεδιαστεί για να καλλιεργούν και να αναπτύσσουν νεοσύστατες και μικρές επιχειρήσεις υποστηρίζοντας τις στα πρώτα στάδια εξέλιξης και αλλαγής τους».

Για να προχωρήσουμε διεξοδικά στην ανάλυση του business incubation και των σταδίων που αποτελούν αυτό το μηχανισμό υποστήριξης των επιχειρήσεων, υπάρχουν τρία στάδια που χαρακτηρίζουν την επιχειρηματική επώαση (European Union Regional Policy, 2010):

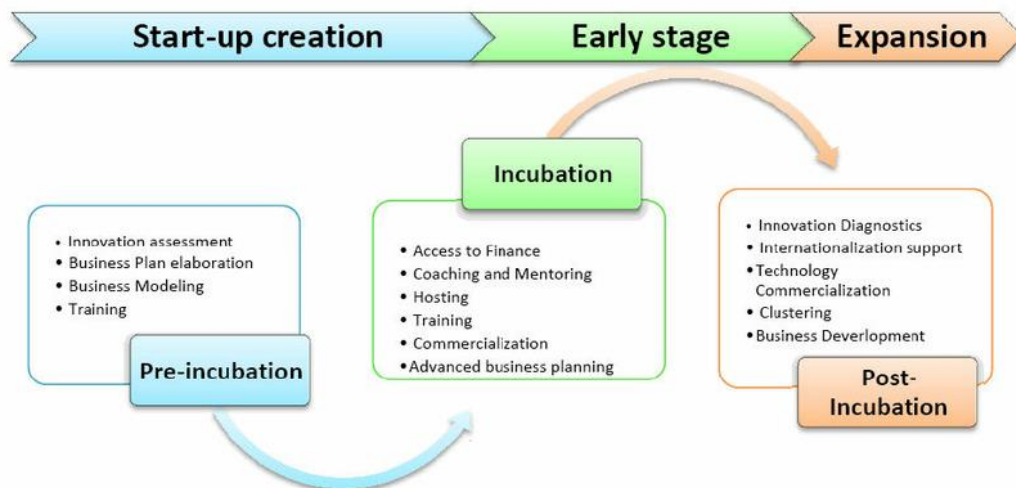
¹³ iNBIA (2017). International Business Innovation Association, Available at <https://www.inbia.org/>, (Accessed 30-3-2021)

1. Προ-επώαση (Pre-incubation)
2. Επώαση (Incubation)
3. Μετ-επώαση (Post-incubation)

Η προ-επώαση: Περιλαμβάνει τις απαραίτητες ενέργειες, ώστε να συνδράμει τους υποψήφιους επιχειρηματίες στη διάρκεια πραγματοποίησης της επιχειρηματικής τους ιδέας, του επιχειρηματικού μοντέλου και σχεδίου. Βασικός στόχος αποτελεί η αύξηση των πιθανοτήτων επιτυχίας νέων startup επιχειρήσεων. Όλες αυτές οι διαδικασίες επιτυγχάνονται μέσα από τη προ-θερμοκοιτίδα. Το απαιτούμενο χρονικό διάστημα που απαιτείται για τη προ-επώαση είναι μικρό, συνήθως από λίγους μήνες έως λίγα χρόνια και σε αυτό καίριο ρόλο διαδραματίζει η προ-θερμοκοιτίδα. Τα σημεία που εξετάζονται είναι η αξιολόγηση της ιδέας, προσωπική κατεύθυνση και κατάρτιση των εν δυνάμει επιχειρηματιών, ώστε να υπάρξει ένα εξ ολοκλήρου business plan.

Η επώαση: Το στάδιο αυτό αφορά τη βοήθεια που παρέχεται στις επιχειρήσεις, τη στιγμή που βρίσκονται εντός της θερμοκοιτίδας. Τις περισσότερες φορές η διαδικασία αυτή πραγματοποιείται τα πρώτα χρόνια, συνήθως έως τρία. Κατά τη διάρκεια αυτών των ετών η επιχείρηση έχει δείξει τα πρώτα της στοιχεία για το αν βρίσκεται σε θέση από μία startup να γίνει ένας ισχυρός οργανισμός και προς αυτή τη κατεύθυνση συνδράμουν και οι θερμοκοιτίδες, δίνοντας τις απαραίτητες στρατηγικές εξόδους εφόσον απαιτηθεί.

Η μετ-επώαση σχετίζεται με όλες τις απαιτούμενες ενέργειες που χρειάζεται να ακολουθήσει μια νεοφυής επιχείρηση για να μπορεί να επιβιώσει αυτόνομα. Είναι η στιγμή που η startup επιχείρηση βγαίνει από το στενό έλεγχο της θερμοκοιτίδας. Ορισμένες φορές κάποιες υπηρεσίες ενδείκνυται να είναι ακόμη αναγκαίες για την επιχείρηση. Οι υπηρεσίες αυτές διατίθενται από οργανισμούς, κυρίως στο στάδιο της μετ-επώασης και ονομάζονται επιταχυντές (accelerators). Στη συνέχεια θα δούμε αναλυτικότερα το ρόλο των προ-θερμοκοιτίδων, των θερμοκοιτίδων και των επιταχυντών, ώστε να υπάρχει μία πλήρης εικόνα για τους όρους που αναφέραμε.



Σχήμα 2.1. Η διαδικασία της επιχειρηματικής επώασης.

Πηγή: [https://www.researchgate.net/profile/Evelyn-](https://www.researchgate.net/profile/Evelyn-Azih/publication/276174279/figure/fig1/AS:294535075778571@1447234042868/The-Incubation-Process.png)

[Azih/publication/276174279/figure/fig1/AS:294535075778571@1447234042868/The-Incubation-Process.png](https://www.researchgate.net/profile/Evelyn-Azih/publication/276174279/figure/fig1/AS:294535075778571@1447234042868/The-Incubation-Process.png)

2.3. Επιχειρηματικές προ-θερμοκοιτίδες και θερμοκοιτίδες

Οι επιχειρηματικές θερμοκοιτίδες, τις οποίες συναντήσαμε προηγουμένως και θα αναλύσουμε στο σημείο αυτό είναι, προγράμματα που ως στόχο έχουν να οδηγήσουν μία νεοφυή επιχείρηση σε ανάπτυξη, μέσα από τις υπηρεσίες και τους πόρους που παρέχουν. Δίνουν με λίγα λόγια σε νεοφυείς επιχειρήσεις ορισμένα μέσα ώστε να έχουν μία σίγουρη και γρήγορη ανάπτυξη. Όταν λοιπόν εξετάζουμε τον όρο θερμοκοιτίδα εννοούμε έναν οργανισμό που στόχο έχει τη γρήγορη και επιτυχής εξέλιξη νεοφυών επιχειρήσεων δίνοντας τους την απαραίτητη ενίσχυση, είτε οικονομική, είτε τεχνολογική, αλλά και παροχή εξοπλισμού, δίκτυο επαφών και προμηθευτών, ανθρώπινο συμβουλευτικό δυναμικό, τους απαραίτητους χώρους κ.α. Στη συνέχεια θα δούμε αναλυτικότερα τους όρους της προ-θερμοκοιτίδας και θερμοκοιτίδας, τους ορισμούς, τα χαρακτηριστικά και τις διαφορές τους.

Αρχικά θα ξεκινήσουμε με τη βασική διαφορά της θερμοκοιτίδας από τη προ-θερμοκοιτίδα, η οποία βασίζεται στο σημείο ανάπτυξης που βρίσκονται οι νεοσύστατες επιχειρήσεις. Οι προ-θερμοκοιτίδες συμβάλλουν στην ενίσχυση μελλοντικών επιχειρήσεων, οι οποίες δεν έχουν ακόμη συσταθεί, αλλά βρίσκονται σε σχεδιαστικό ακόμη στάδιο, ενώ οι θερμοκοιτίδες παρέχουν υπηρεσίες σε ήδη υπάρχουσες νεοφυείς επιχειρήσεις, οι οποίες βρίσκονται στα

πρώτα ακόμη στάδια λειτουργίας τους. Βασικά χαρακτηριστικά των επιχειρηματικών προ-θερμοκοιτίδων είναι ότι:

- Ενισχύουν επιχειρηματικά project και όχι υπάρχουσες επιχειρήσεις, διαδραματίζοντας σημαντικό ρόλο στη διάρκεια του σχεδιαστικού σταδίου της επιχείρησης.
- Παρέχουν στρατηγικές περιορισμού του κινδύνου αποτυχίας, τόσο για τα μέλη, όσο και για τους υποψήφιους επιχειρηματίες. (Dickson, 2004).
- Ο χρόνος που απαιτείται στο στάδιο της προ-επώασης ανέρχεται από μερικούς μήνες έως μερικά χρόνια και συχνά τον συναντάμε ως χρόνο επιτήρησης.

Οι υπηρεσίες που δίνονται από τις προ-θερμοκοιτίδες είναι:

- Ø Χώροι γραφείου.
- Ø Υπηρεσίες διαμόρφωσης επιχειρηματικού σχεδίου.
- Ø Κοινόχρηστες επιχειρηματικές εγκαταστάσεις.
- Ø Εργαλεία αλληλεπίδρασης με άλλους επιχειρηματίες.
- Ø Εικονικοί, συμβουλευτικοί χώροι υποστήριξης.
- Ø Δημιουργία πρωτοτύπων.
- Ø Δοκιμή των επιχειρηματικών ιδεών στην αγορά.
- Ø Διασύνδεση με ειδικά επιχειρηματικά δίκτυα.
- Ø Διαμόρφωση επιχειρηματικού σχεδίου.
- Ø Εξέλιξη δεξιοτήτων.
- Ø Ενίσχυση σε γραφειοκρατικά ζητήματα. (π.χ. ίδρυση επιχείρησης, πνευματικά δικαιώματα).

Όσον αφορά τις θερμοκοιτίδες, με τον όρο αυτό αναφερόμαστε σε προγράμματα υποστήριξης startup εταιρειών στα πρώτα τους βήματα, με στόχο την ανάπτυξη μέσα από μία σειρά παροχών που προσφέρονται. Οι θερμοκοιτίδες τις περισσότερες φορές εξαρτώνται από τη χρέωση ενοικίου ή την αμοιβή μέλους σε πολίτες, συνήθως μηνιαία. (Dee et al., 2015; Aerts et al., 2007). Επιπλέον, οι θερμοκοιτίδες χρεώνουν τις νεοσύστατες επιχειρήσεις με τη μορφή ενοικίου για τις υπηρεσίες που παρέχουν, δίχως να συγκεντρώνουν τα ίδια κεφάλαια από τις επιχειρήσεις που ενισχύουν. Ως τον πιο αποδεκτό ορισμό για τον όρο «θερμοκοιτίδα», (αν και υπάρχουν αρκετοί και διαφορετικοί), θα λάβουμε υπόψιν μας εκείνον της National Business Incubation της Αμερικής (NBIA), που ως εθνική ένωση επώασης επιχειρήσεων μπορεί να έχει ένα δικό της ορισμό:

«Οι θερμοκοιτίδες επιχειρήσεων καλλιεργούν την ανάπτυξη επιχειρηματικών εταιρειών, βοηθώντας τις να επιβιώσουν και μεγαλώνουν κατά την περίοδο εκκίνησης, όταν είναι πιο ευάλωτα. Τα προγράμματά τους παρέχουν εταιρείες - πελάτες με υπηρεσίες υποστήριξης επιχειρήσεων και πόρους προσαρμοσμένους σε νέες εταιρείες. Το περισσότερο κοινοί στόχοι των προγραμμάτων επώασης είναι η δημιουργία θέσεων εργασίας σε μια κοινότητα, η ενίσχυση της κοινότητας επιχειρηματικό κλίμα, διατηρώντας τις επιχειρήσεις σε μια κοινότητα, χτίζοντας ή επιταχύνοντας την ανάπτυξη σε ένα τοπική βιομηχανία και διαφοροποίηση των τοπικών οικονομιών».¹⁴

Για τη καλύτερη ανάλυση των επιχειρηματικών θερμοκοιτίδων, θα παρουσιάσουμε τα χαρακτηριστικά εκείνα που συνθέτουν και ορίζουν τα business incubators:

- Ø Ανοιχτή διάρκεια (η έξοδος βασίζεται στην εταιρεία και όχι σε συγκεκριμένο χρονικό διάστημα).
- Ø Συνήθως με βάση το ενοίκιο/ τέλη.
- Ø Εστίαση στο φυσικό χώρο, σε σχέση με τις υπηρεσίες.
- Ø Εισαγωγή σε ad hoc¹⁵ βάση, όχι σε cohort βάση.
- Ø Παροχή υπηρεσιών καθοδήγησης και επιχειρηματικής εκπαίδευσης.
- Ø Πολλές φορές παρέχετε εξοπλισμός, όπως εργαστηριακού περιεχομένου.
- Ø Επιλεκτική είσοδος.

Ένα αναδυόμενο μοντέλο διαφοροποίησης είναι η εικονική θερμοκοιτίδα, η οποία δίνει βάση μόνο στη παροχή υπηρεσιών π.χ. καθοδήγηση και πρόσβαση επενδυτών, χωρίς υποδομές. Μερικές φυσικές θερμοκοιτίδες παρέχουν εικονική ή φυσική μίσθωση. Το τελευταίο μισό αιώνα, ο αριθμός των υφιστάμενων θερμοκοιτίδων αυξήθηκε ραγδαία, κάτι που διακρίνεται και από το σχήμα 2.2. Από τη δημιουργία της πρώτης θερμοκοιτίδας το 1959, φτάσαμε σε μία πρώτη αύξηση τη δεκαετία του 1990. Αυτή η αύξηση οφείλεται σε διάφορους παράγοντες και κυρίως:

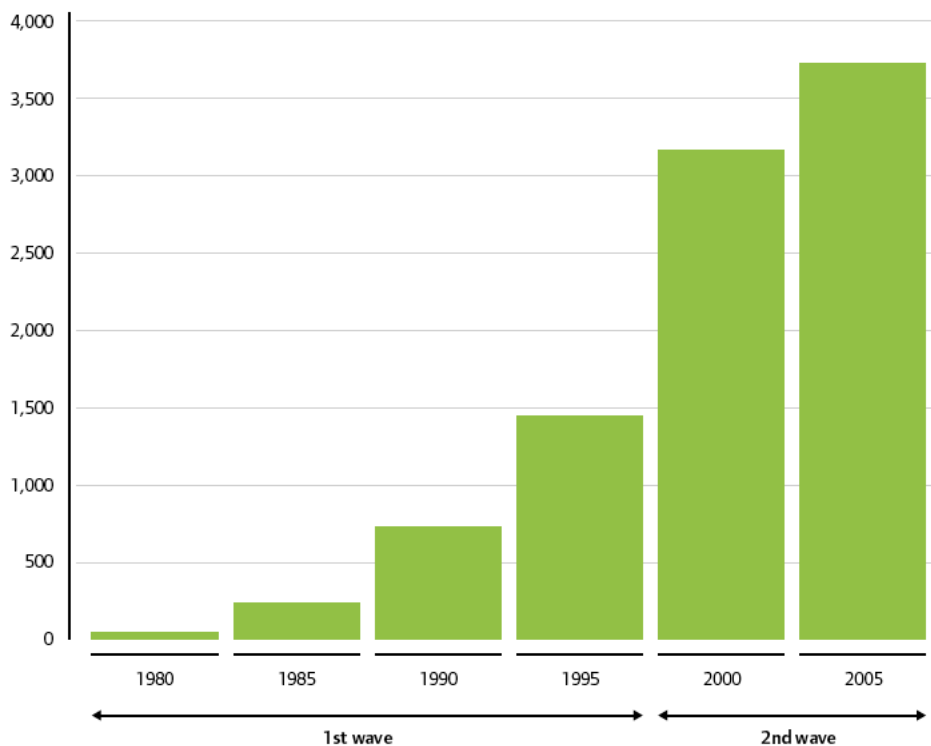
- Στην αύξηση πολλών δημόσιων πηγών χρηματοδότησης στο ΗΒ. Μέσα στα πανεπιστήμια υπήρξε μία σημαντική αύξηση νέων επιχειρήσεων στο τομέα της εμπορευματοποίησης από τα τέλη της δεκαετίας του 1990 και μετά. Παρόμοια κατάσταση επικράτησε και στις ΗΠΑ, με το νόμο του Bayh-Dole το 1980 συνέβαλε

¹⁴ 5 Source: *National Business Incubation Association, Business Incubation FAQ* - http://www.nbia.org/resource_library/faq/#1

¹⁵ Λατινική φράση που σημαίνει επί τούτω. Ο όρος σήμερα είναι διεθνής και υποδηλώνει το σκοπό.

στην ενδυνάμωση της αύξησης των αριθμών των πανεπιστημιακών spin-outs και startups.

- Επιπλέον η εμφάνιση της «νέας οικονομίας», μέσα από την εμπορευματοποίηση του διαδικτύου και την εξέλιξη του «World Wide Web» (www), έδωσε μία επιπλέον ισχυρή ώθηση στις startup που ασχολούνταν με τη τεχνολογία πληροφοριών και την επικοινωνία.
- Τέλος, η αναγνώριση από το πολιτικό κόσμο της συμβολής της επιχειρηματικής επώασης για τη τεχνολογική ανάπτυξη των νεοφυών επιχειρήσεων βοήθησαν στην οικονομική τους ανάπτυξη και της καινοτομίας συλλήβδην.



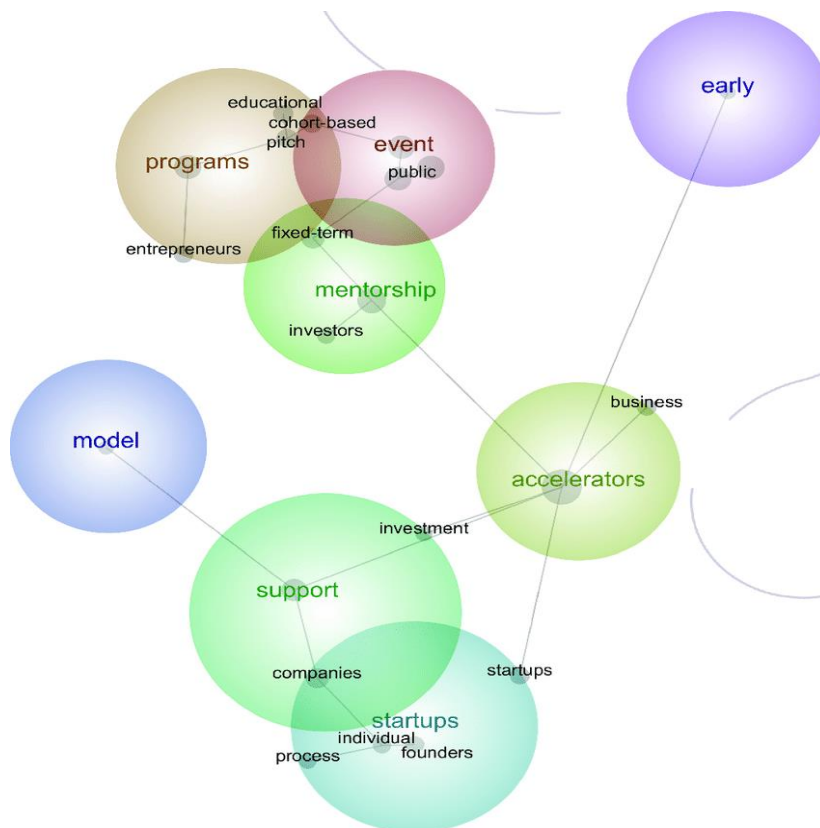
Σχήμα 2.2: Η ανάπτυξη της παγκόσμιας βιομηχανίας θερμοκοιτίδων. (Barrow,2001)

Πηγή: <https://www.researchgate.net/profile/Tim-Minshall-2/publication/259868180/figure/fig1/AS:340684696506368@1458236969081/Growth-of-the-worldwide-incubator-industry-Barrow-2001.png>

2.4. Επιταχυντές (Accelerators)

Η παγκόσμια ανάπτυξη των επιταχυντών μεταβάλλεται με ταχείς ρυθμούς. Για αυτό το λόγο κρίνεται διαρκώς δυσκολότερη η ανάπτυξη του ορισμού των επιταχυντών. Με τη συνεχή ανάπτυξη νέων μοντέλων, οι accelerators περιγράφουν συνεχώς ένα όλο και πιο

διευρυμένο σύνολο προγραμμάτων και οργανισμών, δημιουργώντας πολλές φορές ένα θολό τοπίο ανάμεσα στις διαχωριστικές γραμμές αυτών και παρόμοιων ιδρυμάτων (π.χ.θερμοκοιτίδες και κεφάλαια αρχικού σταδίου). Στο σχήμα 2.3 μας παρουσιάζει μία γραφική απεικόνιση του ορισμού των επιχειρηματικών επιταχυντών όπως διαμορφώνονται από το λογισμικό «Leximancer»¹⁶. Στο σχήμα ξεχωρίζουν με βάση το μέγεθος τους, οι σφαίρες: καθοδήγηση, εκκίνηση, υποστήριξη, πρόγραμμα, εκδήλωση, μοντέλο και νωρίς, που αποτελούν πυλώνες των accelerators.



Σχήμα 2.3: Η ανάλυση του ορισμού των επιχειρηματικών επιταχυντών.

Πηγή:[https://www.researchgate.net/profile/Maurizio-](https://www.researchgate.net/profile/Maurizio-Massaro/publication/342903031/figure/fig1/AS:912947912114176@1594675152129/The-Accelerators-definition-analysis.png)

Massaro/publication/342903031/figure/fig1/AS:912947912114176@1594675152129/The-Accelerators-definition-analysis.png

Επιπλέον για τη περαιτέρω κατανόηση της λειτουργίας των οι επιχειρηματικών επιταχυντών, είναι σημαντικό να αναφερθεί ότι η εργασία τους ξεκινά στο στάδιο της μετεπώασης, εν συνεχεία δίνουν την απαραίτητη βοήθεια στους επιχειρηματίες, ώστε να εισάγουν τα αρχικά προϊόντα και υπηρεσίες τους στην αγορά, να τα προωθήσουν, να βρουν δυνητικούς πελάτες και εργατικό δυναμικό. Βασικά χαρακτηριστικά των επιταχυντών είναι

¹⁶ Εργαλείο εξαγωγής κειμένων για την οπτικοποίηση της δομής των εννοιών και των θεμάτων σε ένα κείμενο.

σύμφωνα με τη βιβλιογραφία των (Miller & Bound, 2011, Cohen & Hochberg, 2014, Pauwels et al., 2015):

- Ø Αίτηση συμμετοχής, η οποία είναι μεν ανταγωνιστική, αλλά ταυτόχρονα ανοιχτή σε όλους.
- Ø Μικρή χρονική περίοδος υποστήριξης (3-6 μήνες) μέσω ενός εντατικού προγράμματος δραστηριοτήτων και καθοδήγησης από μέντορες.
- Ø Πιθανή προσφορά προκαταβολικής επένδυσης κεφαλαίου (€10k - €50k), τις περισσότερες φορές με αντάλλαγμα μετοχικό κεφάλαιο (5-10%).
- Ø Εστίαση σε μικρές ομάδες ή νεοφυείς επιχειρήσεις και όχι σε επιχειρήσεις ατομικού χαρακτήρα.
- Ø Περιοδική αποφοίτηση με εκδηλώσεις, όπως μέρα επίδειξης (demo day) / μέρα επενδυτή (investor day).

Με βάση τις παραπάνω πληροφορίες που αναλύουν πλήρως τα χαρακτηριστικά των επιταχυντών, συμπεραίνουμε ότι οι accelerators είναι προγράμματα με συγκεκριμένο χρόνο, απευθύνονται σε μικρές ομάδες και νεοφυείς επιχειρήσεις, εκπαιδεύουν και κατευθύνουν με αποκορύφωση τη λεγόμενη «demo day» (ημέρα επίδειξης).

Ως επί των πλείστον, οι επιταχυντές σχεδιάζονται παρόμοια με το πρώτο accelerator, τον Y Combinator, που ιδρύθηκε το 2005 από τον Paul Graham στη περιοχή του Κέιμπριτζ (μετέπειτα μεταφέρθηκε στο Silicon Valley) ή του Techstars (2007). Ο Y Combinator διαθέτει ως ετήσια χρηματοδότηση σε δύο νεοφυείς επιχειρήσεις, οι οποίες υποχρεούνται να μεταφερθούν στις υποδομές του για ένα διάστημα περίπου τριών μηνών. Έχουν παρόλα αυτά την ελευθερία εργασίας σε δικά τους γραφεία. Επιπροσθέτως οι νεοφυείς επιχειρήσεις διαθέτουν ώρες γραφείου με την ομάδα του accelerator και τους συμβούλους. Ειδοποιός διαφορά της Y Combinator με τη Techstars είναι οι ολιγομελείς ομάδες και η συχνή επαφή με τους καθοδηγητές. Πιο συγκεκριμένα, το πρόγραμμα του Techstars είναι και αυτό τρίμηνο, οι ομάδες είναι όπως αναφέραμε ολιγομελείς, δηλαδή δώδεκα στον αριθμό, έναντι πενήντα που συναντάμε στην Y Combinator και φυσικά πιο μεγάλη καθοδήγηση από τους μέντορες (Christiansen, 2009). Αφού πλέον έχουμε εξαντλήσει τα βασικά γνωρίσματα των επιταχυντών, αλλά και δύο εκ των πρώτων στο χώρο θα ήταν χρήσιμο για την έρευνα μας να αναλύσουμε τα πέντε βασικά στοιχεία που καθορίζουν τη δομή και σχεδίαση ενός «accelerator program»:

- Ø **Στρατηγική Εστίαση (Strategic focus):** Αρχικά, συναντάμε τη στρατηγική εστίαση του επιταχυντή. Επηρεάζεται σε μεγάλο βαθμό από το είδος των ιδρυτών/μετόχων που χρηματοδοτούν ή ενδιαφέρονται να υποστηρίξουν το πρόγραμμα. Με

μεγαλύτερη ακρίβεια, ένας accelerator θέτει διαφορετικούς κύριους στόχους, ανάλογα με το τρόπο που λαμβάνει τη χρηματοδότηση είτε από ιδιώτες επενδυτές, είτε από μεγάλες εταιρείες, είτε μέσω του δημόσιου τομέα. Μία επιπρόσθετη στρατηγική εστίαση αφορά το τομέα της βιομηχανίας (Sector/Industry focus). Σε αυτή τη περίπτωση η εστίαση του επιταχυντή παρουσιάζει αυξομειώσεις από πολύ γενική (καθόλου κάθετη εστίαση) σε ιδιαίτερα συγκεκριμένη (εξειδίκευση σε πολύ συγκεκριμένο τομέα). Οι κλάδοι ενασχόλησης πάντοτε μπορούν να παρουσιάζουν μεταβολές, καθώς τα πεδία αφορούν από κατά αποκλειστικότητα στα οικονομικά (Fintech Innovation Lab) και το λιανικό εμπόριο (L'Accélérateur) έως την υγεία (Healthbox) και τη χρηματοοικονομική τεχνολογία (Startupbootcamp Berlin). Το ίδιο συμβαίνει και με τη γεωγραφική εστίαση των επιταχυντών που ποικίλει επίσης, είτε σε τοπικό επίπεδο, είτε στη παγκόσμια αγορά.

Ø **Πακέτο προγράμματος (Programme package):** Το δεύτερο στοιχείο που καθορίζει τη δομή ενός επιταχυντή είναι το λεγόμενο πακέτο προγράμματος, το οποίο απαρτίζεται από ένα τυποποιημένο πρόγραμμα και ένα συμβουλευτικό πακέτο. Αναλυτικότερα αυτό περιλαμβάνει:

- § Ένα εκπαιδευτικό πρόγραμμα (curriculum/training programme), μέσω του οποίου περνούν οι νεοφυείς επιχειρήσεις. Καλύπτει ένα σύνολο ζητημάτων, όπως χρηματοδότηση, σχεδιασμό, μάρκετινγκ και νομική υποστήριξη.
- § Εκδηλώσεις, όπως εργαστήρια ειδικών και σημαντικές συζητήσεις.
- § Υπηρεσίες καθοδήγησης, μέσω των «ωρών γραφείου».
- § Δοκιμαστικές ημέρες επενδυτών, με γνώμονα τόσο τους πελάτες όσο και τους επενδυτές.
- § Εργασία από κοινού σε χώρους κοινής χρήσεως, το οποίο συντελεί στο πνεύμα ομαδικότητας και συνεργασίας.

Το πακέτο προγράμματος ολοκληρώνεται με ένα προσεκτικά οικοδομημένο πακέτο μεντορικής. Οι καθοδηγητές είναι τις περισσότερες φορές ικανότατοι επιχειρηματίες και έχουν αξιολογηθεί με σχολαστικότητα προτού ενταχθούν στο πρόγραμμα του επιταχυντή.

J **Δομή Χρηματοδότησης (Funding structure):** Υπάρχουν δύο βασικοί πυλώνες για τη προσέγγιση της δομής χρηματοδότησης ενός επιταχυντή. Η χρηματοδότηση του ίδιου του επιταχυντή και η διαθέσιμη χρηματοδότηση στις νεοφυείς επιχειρήσεις. Η χρηματοδότηση του ίδιου επιταχυντή πραγματοποιείται τις περισσότερες φορές από μετόχους, επενδυτές, εταιρείες και το ίδιο το δημόσιο. Για τη χρηματοδότηση των startups επιχειρήσεων τα περισσότερα προγράμματα δίνουν ένα μικρό ποσό

χρηματοδότησης με αντάλλαγμα την εισδοχή στο μετοχικό κεφάλαιο. (παγιώνεται κάπου στα €3k - €50k για 3 – 10 % μετοχικού κεφαλαίου).

- J **Διαδικασία επιλογής και κριτήρια (Selection process and criteria):** Το τέταρτο βασικό στοιχείο είναι η διαδικασία επιλογής και ταξινόμησης. Η επιλογή των επιχειρηματικών ομάδων γίνεται κατά κύριο λόγο σε παρτίδες, με το τρόπο και το λόγο να παρουσιάζουν διαφορές μεταξύ των επιχειρηματικών επιταχυντών. Η διαλογή μπορεί να είναι από μία μικρή διαδικασία δύο σταδίων έως μία πολύ πιο σύνθετη διαδικασία πολλαπλών σταδίων. Τις περισσότερες φορές πραγματοποιείται μία ανοιχτή κλήση στη διάρκεια μίας περιόδου, στην οποία οι εταιρείες χαρτοφυλακίου (portfolio companies) κάνουν την αίτηση τους διαδικτυακά. Εν συνεχεία διακρίνεται μία τυποποιημένη διαδικασία ταξινόμησης, στην οποία λαμβάνουν μέρος και εξωτερικοί φορείς. Οι portfolio companies προβάλλουν τις επιχειρηματικές τους ιδέες και σχολιάζονται ο καθένας ατομικά. Ο τελικός συντελεστής καθορισμού στα περισσότερα accelerator programs είναι οι επιχειρηματικές ομάδες και σε ελάχιστες περιπτώσεις επιλέγονται ατομικοί ιδρυτές.
- J **Υπηρεσία αποφοίτων (Alumni service):** Τελευταίο δομικό στοιχείο ενός επιταχυντή είναι η υπηρεσία αποφοίτων. Οι accelerators στην έρευνα δίνουν σημαντική έμφαση στην επικοινωνιακή επαφή και επικοινωνία με τις εταιρείες που εξέρχονται του επιταχυντή. Ως επί το πλείστον οι επιταχυντές διοργανώνουν events για αποφοίτους για να μοιραστούν και οι ίδιοι τις εμπειρίες τους. Μετά το στάδιο της ανάπτυξης του επιταχυντή, οι απόφοιτες επιχειρήσεις δύναται να γίνουν μία σημαντική πηγή από επενδυτές και καθοδηγητές, οι οποίοι θα θελήσουν να υποστηρίξουν τη κοινότητα που τους βοήθησε στα αρχικά τους βήματα. (Clarysse, Wright & Van Hove, 2015)

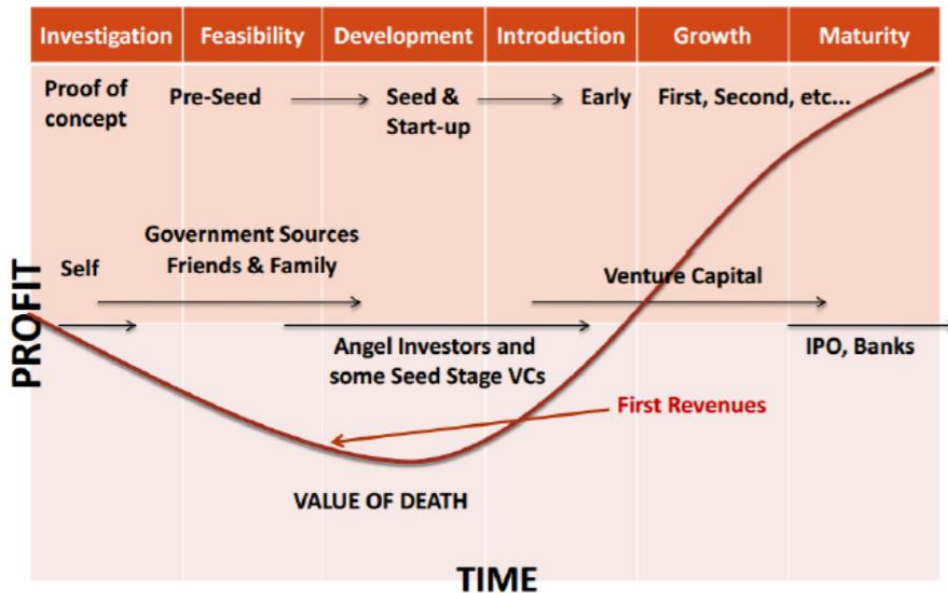
Στρατηγική εστίαση	Πακέτο προγράμματος	Δομή χρηματοδότησης	Διαδικασία επιλογής και κριτήρια	Υποστήριξη αποφοίτων
Κύριοι στόχοι	Τυποποιημένο πρόγραμμα ασκήσεων	Χρηματοδότηση του προγράμματος επιτάχυνσης	Κριτήρια επιλογής	Αλληλεπίδραση με τους αποφοίτους
Εστίαση σε συγκεκριμένοι επιχειρηματικό τομέα	Πακέτο μεντορικής	Χρηματοδότηση των startups	Διαδικασία επιλογής	
Γεωγραφική εστίαση				

Σχήμα 2.4: Στοιχεία Δομής Επιταχυντή (Clarysse, Wright & Van Hove, 2015)

2.5. Πηγές χρηματοδότησης

Στη συζήτηση για τις νεοφυείς επιχειρήσεις, εξέχουσα θέση και ίσως ένα από τα σημαντικότερα ζητήματα που απασχολούν ένα startup οικοσύστημα είναι οι πηγές χρηματοδότησης. Η διαθεσιμότητα, ο τρόπος πρόσβασης στο κεφάλαιο και το είδος της χρηματοδότησης παρουσιάζουν σημαντικές διαφοροποιήσεις ανάλογα με την ωρίμανση της εκάστοτε νεοφυούς επιχείρησης. Οι επενδυτές έχουν ως βασικό στόχο τους επιχειρήσεις με μικρό κόστος εκκίνησης, μεγάλες προοπτικές ανάπτυξης και αποδοτικότητα, για αυτό το λόγο οι startups θεωρούνται ως ενδιαφέρουσα περίπτωση επένδυσης. Στο σχήμα 2.5 βλέπουμε το κύκλο ζωής του κεφαλαίου σε συνάρτηση με την ανάπτυξη και δημιουργία κέρδους της νεοφυούς επιχείρησης.

The Capital Lifecycle



Σχήμα 2.5: Κύκλος ζωής χρηματοδότησης startup επιχειρήσεων (Dale & Zell, 2014)

Ακολουθώς, θα αναλύσουμε τις ποικίλες πηγές χρηματοδότησης των startup επιχειρήσεων:

- Στήριξη σε ίδιες δυνάμεις (Bootstrapping):** Η στήριξη σε ίδιες δυνάμεις αποτελεί έναν από τους πιο απλούς τρόπους χρηματοδότησης, αλλά ταυτόχρονα και μία από τις πιο δύσκολες διαδικασίες. Όπως δηλώνει και το όνομα, αφορά τη χρήση ιδίων κεφαλαίων, χωρίς επενδυτική υποστήριξη, και παρά τις δυσκολίες που τη διακρίνει, κατέχει θέση θεμέλιο στην επιχειρηματικότητα και εκπροσωπεί μία δημιουργική στρατηγική χρηματοδότησης. Το Bootstrapping αφορά ίδια κεφάλαια και για τη σύσταση μίας startup επιχείρησης και η χρήση του είναι δυνατή, εφόσον η νέα επιχείρηση δεν χρειάζεται μεγάλο κεφάλαιο στα πρώτα της βήματα. Πλεονέκτημα αυτής της μεθόδου χρηματοδότησης θεωρείται ότι ο επιχειρηματίας έχει το πλήρη έλεγχο της νεοφυούς επιχείρησης (απουσία μετόχων). Βασικό μειονέκτημα συνιστά το γεγονός ότι ο επιχειρηματίας βρίσκεται σε μία συνθήκη απομόνωσης, χωρίς πρόσβαση στην ενίσχυση που θα μπορούσαν να παρέχουν έμπειρα στελέχη και επιχειρηματικές επαφές. Επιπροσθέτως, η ταχύτητα ανάπτυξης δεν θεωρείται μεγάλου μεγέθους. Η στήριξη σε ίδιες δυνάμεις έχει θεωρηθεί από την επιχειρηματική σκηνή ως τρόπο μετατροπής από ανθρώπινο κεφάλαιο σε οικονομικό

(Lahm & Little, 2005). Οι Freear, Sohl & Wetzel (1995) εντόπισαν 4 τύπους bootstrapping:

1. Ανάπτυξη προϊόντων bootstrapping.
 2. Επιχείρηση bootstrapping.
 3. Bootstrapping για κατακόρυφη μείωση της ανάγκης εξωτερικού κεφαλαίου.
 4. Bootstrapping για ελαχιστοποίηση της ανάγκης κεφαλαίου.
- **Τραπεζικό δάνειο (Bank loan):** Ως ένας παραδοσιακός τρόπος εύρεσης κεφαλαίου είναι το τραπεζικό δάνειο. Αποτελεί μία από τις παλαιότερες μορφές χρηματοοικονομικής ενίσχυσης, όπου άτομα ή εταιρίες έχουν τη δυνατότητα να πάρουν δάνειο από μία ή περισσότερες τράπεζες. Βέβαια οι περισσότεροι επιχειρηματίες αποφεύγουν αυτή τη μέθοδο, εξαιτίας της περιπλοκότητας που τα χαρακτηρίζει, καθώς και την ύπαρξη ενός πιστωτικού ιστορικού που δημιουργείται. Καθώς οι νεοφυείς επιχειρήσεις δημιουργούνται ως επί το πλείστον από νέους, οι οποίοι πολλές φορές δεν έχουν στη κατοχή τους ιδιοκτησία, αντιμετωπίζουν πρόβλημα στην έκδοση δανείου. Παρά τη μεγάλη συσχέτιση που διακρίνεται μεταξύ τραπεζικού δανείου και βιωσιμότητας της νέας εταιρείας από την έρευνα των Åstebro and Bernhardt's (2003)¹⁷, μία χωρίς όρους συσχέτιση των δύο είναι αρνητικά. Ο λόγος του αρνητικού συσχετισμού έγκειται στο γεγονός ότι ένας μεγάλος αριθμός νεοσύστατων εταιρειών έχουν λάβει μία διαφορετική μορφή χρηματοδότησης με εξίσου ή και μεγαλύτερη τις περισσότερες φορές επιτυχία. Μία πολύ σημαντική έρευνα με μία σημαντική βάση δεδομένων (9.715 νέες εταιρείες στο διάστημα 2007-2009) μας αποδεικνύει ότι νεοσύστατες επιχειρήσεις με μεγάλα τεχνολογικά στάνταρ δεν πρόκειται να κάνουν χρήση «bank loan» και πολλές φορές είναι δύσκολο για αυτό τον κλάδο να αποκτήσει σε σχέση με αντίστοιχες εταιρείες σε άλλους επιχειρηματικούς κλάδους.
 - **Φίλοι, Οικογένεια και Αφελείς (3F – Friends, Family and Fools):** Προτού καταφύγουν οι νέοι επιχειρηματίες σε διαφορετικές μορφές χρηματοδότησης, μία από τις πιο συνηθισμένες επιλογές είναι η προσπάθεια συλλογής των απαιτούμενων κεφαλαίων από φίλους και οικογένεια, που συνιστούν άτυπες μορφές χρηματοδότησης. Αυτοί οι επενδυτές αποκαλούνται πολλές φορές «Fools» (αφελείς), ακριβώς γιατί η επένδυση σε μία startup επιχείρηση με βάση όλα τα δεδομένα μας

¹⁷ Åstebro T., & Bernhardt I. (2003). *Startup financing, owner characteristics and survival*. Journal of Economics and Business, 55, 303–319.

δείχνει ότι οι περισσότερες νεοσύστατες εταιρείες πέφτουν έξω από τους αρχικούς σχεδιασμούς τους και αποτυγχάνουν μέσα στα πρώτα τρία χρόνια λειτουργίας τους. Από τη μία η στροφή στην αναζήτηση τέτοιου κεφαλαίου δείχνει εμπιστοσύνη στην αρχική ιδέα, αλλά εγκυμονεί ταυτόχρονα πολλούς κινδύνους, όπως διαφωνίες και προστριβές με το οικογενειακό περιβάλλον σε περίπτωση αποτυχίας.

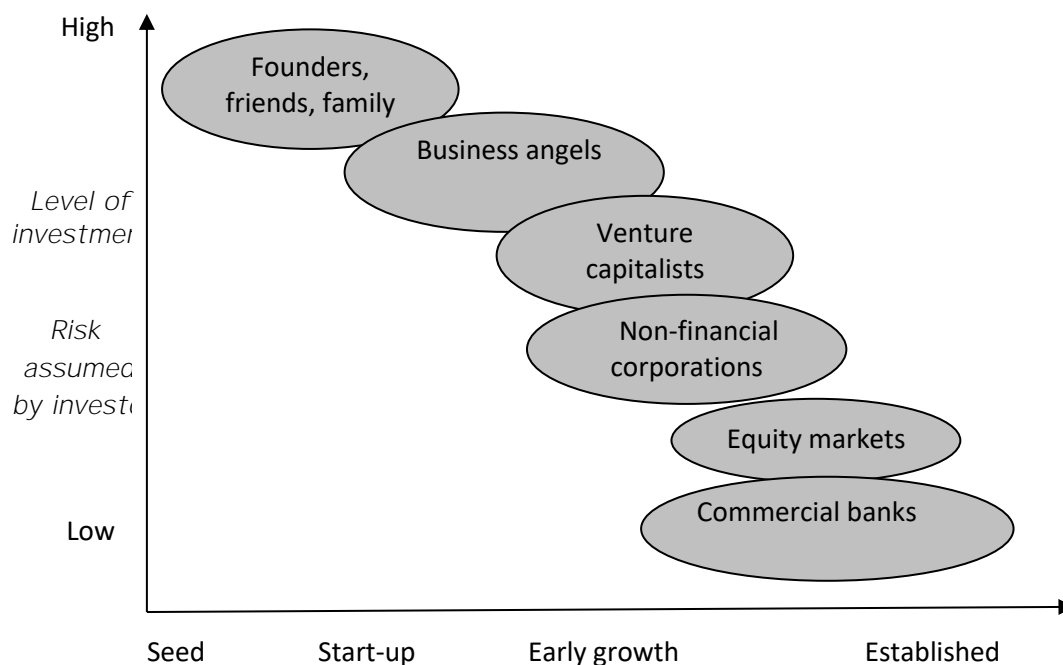
- **Μικρά επιχειρηματικά κέντρα (Small Business Centers):** Μία startup επιχείρηση κατά τα πρώτα της βήματα μπορεί να εκμεταλλευτεί πόρους από μικρά επιχειρηματικά κέντρα. Τέτοιου είδους επιχειρηματικά κέντρα, των οποίων η διοίκηση ανήκει στο δημόσιο τομέα, συμβάλλουν σημαντικά στην οικονομική ανάπτυξη, στη δημιουργία θέσεων εργασίας καις τη καινοτομία. Αυτό πραγματοποιείται μέσα από τη παροχή πρόσβασης στο αρχικό κεφάλαιο, υπηρεσίες, νομική και συμβουλευτική ενίσχυση. Θεωρούνται από τα λίγα επιχειρηματικά εργαλεία που δίνουν χρηματοδότηση με τη μορφή δανείου σε νεοφυείς επιχειρήσεις, ενώ οι επιχειρηματίες έχουν την υποχρέωση να αποπληρώσουν το κεφάλαιο που εισέπραξαν μαζί με κάποιους τόκους σε συγκεκριμένο χρονικό διάστημα. Όσον αφορά τη χρηματοδότηση, το επιχειρηματικό κέντρο ζητά ένα ποσοστό της χρηματοδότησης να προέρχεται από ίδια κεφάλαια (10-15%), καθώς και από «bank loan», ώστε το κέντρο να μην παίρνει πάνω του το σύνολο του επιχειρηματικού ρίσκου. Στο επιχειρηματικό κέντρο οι startups δύναται να συνεργαστούν με συμβούλους για το business plan που θέλουν να ακολουθήσουν, αλλά και στο σχεδιαστικό μέρος της ανάπτυξης.
- **Χρηματοδότηση από το κοινό (Crowdfunding):** Πρόκειται για τη χρηματοδότηση που ακολουθεί εκείνη των φίλων, της οικογένειας ή των μικρών επιχειρηματικών κέντρων. Η χρηματοδότηση από το κοινό έκανε την εμφάνιση της το 2012 στις ΗΠΑ με την υπογραφή της πράξης νομοθετικού περιεχομένου JOBS. Ο νέος αυτός νόμος μέσω ενός συνόλου διατάξεων, γνωστό ως Crowdfunding Act, έδινε τη δυνατότητα σε αμερικάνικες startup επιχειρήσεις να λάβουν επιπλέον χρηματοδότηση από το κοινό με ανταλλαγή μετοχικού κεφαλαίου. Για να είμαστε ακριβείς, αυτή η επιλογή δεν αποτελεί καινούριο εργαλείο. Η ηλεκτρονική ιστοσελίδα Kickstarter δίνει τη δυνατότητα χρηματοδότησης επιχειρηματικών πρότζεκτ μέσω δωρεάς, με βασικό στόχο την ανταμοιβή τους. Η χρηματοδότηση από το κοινό είναι μία αρκετά δημοφιλής μέθοδος και στην Ευρώπη, αφορά κυρίως στη συνεργασία, το έντονο ενδιαφέρον και την εμπιστοσύνη των ατόμων μέσα από το διαδίκτυο για τη

συγκέντρωση κεφαλαίων προς χρηματοδότηση, με παραχώρηση μικρού ποσοστού μετοχών σε πολλούς υποψήφιους επενδυτές. Το Crowdfunding το συναντάμε στις εξής διαφορετικές μορφές:

- J Χρηματοδότηση μέσω δωρεών: Αποτελεί μία από τις πιο δημοφιλής μορφές χρηματοδότησης. Σε αυτή τη περίπτωση άτομα/επενδυτές κάνουν δωρεά στη startup επιχείρηση με αντάλλαγμα την ευκαιρία να πάρουν το προϊόν/υπηρεσία πριν βγει στην αγορά.
- J Χρηματοδότηση μέσω προσφοράς χειρογράφων μικρών εταιρειών: Η αποκαλούμενη και χρηματοδοτική μορφή SCOR πραγματοποιείται σε όλες τις πολιτείες της Αμερικής και παίρνει τη μορφή χρεογράφων προς συγκέντρωση του απαιτούμενου κεφαλαίου. Σημαντικό είναι η μικρή γραφειοκρατική διαδικασία.
- J Χρηματοδότηση με αντάλλαγμα μετοχικό κεφάλαιο: Είναι η πιο νέα μορφή χρηματοδότησης από το κοινό με αντάλλαγμα μετοχικό κεφάλαιο, δίνοντας στις νεοφυείς επιχειρήσεις εύκολη πρόσβαση σε μετοχικό κεφάλαιο.
- **Επιχειρηματικοί άγγελοι / Επενδυτές σποράς (Business angels / Seed Investors):** Οι επιχειρηματικοί άγγελοι είναι συνήθως ιδιώτες, πολλές φορές με επιτυχημένη πορεία στο χώρο του επιχειρείν και οι οποίοι αναζητούν νέες μικρές επιχειρήσεις για να επενδύσουν ένα μικρό ποσό από τα χρήματά τους και την εμπειρία τους. Οι επιχειρηματικοί άγγελοι θεωρούνται συχνά ως ο δεύτερος γύρος χρηματοδότησης, αφού έχει εξαντληθεί το αρχικό κεφάλαιο και πριν η εταιρία να είναι έτοιμη να δημιουργήσει δικό της. Αν θέλουμε να δώσουμε ένα ακριβέστερο ορισμό: Ο «επενδυτής άγγελος» είναι κάποιος ή ένα group που επενδύει χρήματα σε ιδιωτικές εταιρίες, οι οποίες αποτελούν τις περισσότερες φορές startup επιχειρήσεις σε πρώιμο στάδιο, που δεν κατέχονται από φίλους ή οικογένεια, με τα δικά τους χρήματα, με τη μορφή χρέους ή ίδια κεφάλαια».
- **Επιχειρηματικό κεφάλαιο ρίσκου (Venture Capital / Risk Capital):** Το επιχειρηματικό κεφάλαιο ρίσκου ορίζεται ως επένδυση από εξειδικευμένους κεφαλαιακούς οργανισμούς (επιχειρηματικά κεφάλαια) σε νέες εταιρίες. Η διαφορά του επιχειρηματικού κεφαλαίου από τον επιχειρηματικό άγγελο είναι ότι ο δεύτερος πολλές φορές υποκύπτει σε λάθος. Με τον όρο Venture Capital funds, «επιχειρηματικά κεφάλαια» ή και «επιχειρηματικά κεφάλαια υψηλού κινδύνου», αναφέρεται η συμμετοχή ενός χρηματοδότη (φορέα, εταιρία, οργανισμού) στο εταιρικό κεφάλαιο μιας startup επιχείρησης με αντάλλαγμα μετοχικό κεφάλαιο. Ο

λόγος που οι νεοφυείς εταιρίες απευθύνονται σε επιχειρηματικά κεφάλαια ρίσκου είναι η σταδιακή έξοδος τους στην αγορά. Από τη πλευρά τους οι εταιρίες Venture Capital διαθέτουν ποικίλα εργαλεία για τις επενδύσεις τους, όπως προνομιακές μετοχές ή μετατρέψιμα ομολογιακά δάνεια. Κατά κύριο λόγο ο βασικός μέτοχος συνεχίζει να διατηρεί τον έλεγχο της εταιρίας του μετά τη χρηματοδότηση από το επιχειρηματικό κεφάλαιο ρίσκου. Ως επί το πλείστον οι VC αναζητούν startup εταιρίες για μακροχρόνια επένδυση, που θα έχουν ηγετική θέση την επόμενη ημέρα στην αγορά, ολοκληρώνοντας τη συμμετοχή τους στο εγχείρημα με την αποδέσμευση τους από τη νεοφυής επιχείρηση. Τα θετικά που προσκομίζει η startup εκτός από τη χρηματοδότηση είναι συμβουλευτικές υπηρεσίες, επαφές, αλλά και μεγαλύτερη αξία ονόματος στην αγορά. Η παρουσία μιας VC σε μία νέα εταιρία που ετοιμάζεται να εισαχθεί στο χρηματιστήριο είναι ιδιαίτερα σημαντική, αυξάνει το κύρος της και τη καθιστά σημαντικό αρωγό στη βελτίωση των ισολογισμών και της κερδοφορίας της επιχείρησης.

Στο σχήμα 2.6 διακρίνονται οι διάφορες μορφές χρηματοδότησης ανάλογα με το στάδιο ανάπτυξης της νεοφυούς επιχείρησης, καθώς και το επενδυτικό ρίσκο.



Σχήμα 2.6: Στάδιο ανάπτυξης της επιχειρηματικής εταιρείας (Vasilescu, 2009).

Πηγή: <https://hrcak.srce.hr/file/73043>

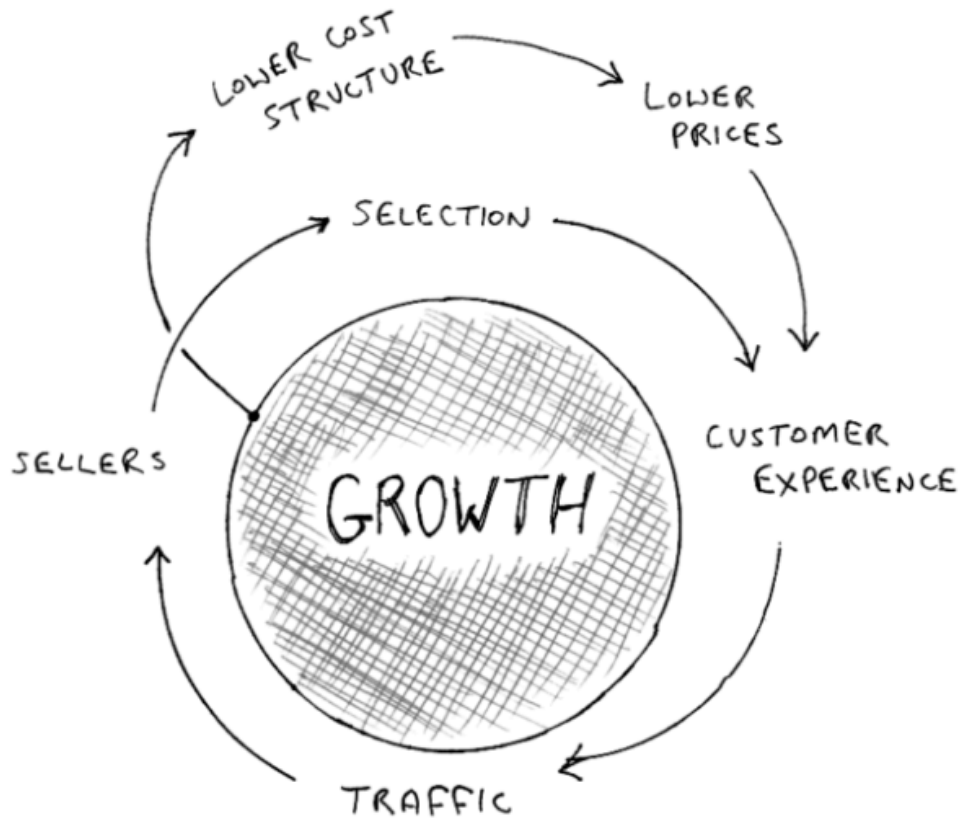
2.6. Το παράδειγμα της Amazon

Όταν ο Τζεφ Μπέζος ίδρυσε την Amazon λίγα μόλις χρόνια πριν εισέλθουμε στον 21^ο αιώνα (1994) αυτό που τον ξεχώρισε από τη πρώτη στιγμή ως μία νέα startup επιχείρηση ήταν η ανταγωνιστικότητα που προσέφερε στις τιμές. Ναι, η Amazon έγινε ευρέως γνωστή μέσα από τη πώληση βιβλίων σε πολύ χαμηλότερες τιμές ακόμη και από τις μεγάλες αλυσίδες βιβλιοπωλείων. Αν και στην αρχή αυτό στοίχιζε χρήματα, ο Τζεφ Μπέζος κατάφερε να γίνει ο απόλυτος ηγέτης πώλησης βιβλίων στις ΗΠΑ. Συνέχισε αναπτύσσοντας τεχνολογικές υπηρεσίες, φτάνοντας στο σημείο να είναι απαραίτητος για το μέσο αμερικάνικο νοικοκυριό και μέσω της τεχνητής νοημοσύνης να προβλέπει τις ανάγκες των καταναλωτών του σε όλο το κόσμο. Όταν αναφερόμαστε σε επιτυχημένα παραδείγματα νεοφυών επιχειρήσεων, η αλήθεια είναι πως η Amazon κρατά τη πρωτοκαθεδρία. Και αν σήμερα είναι μία επιχείρηση πολυ-δισεκατομμυρίων, ο τρόπος σκέψης της δεν διαφέρει καθόλου από όσα έχουμε αναλύσει στα προηγούμενα κεφάλαια. Στο ξεκίνημα της η Amazon βρήκε το αρχικό κεφάλαιο εκκίνησης της από τους γονείς του Τζεφ Μπέζος (3F), οι οποίοι επένδυσαν ένα μεγάλο μέρος από τις οικονομίες τους στο Amazon.com. Λίγα μόλις χρόνια από το ξεκίνημα της, η Amazon προσέγγισε μεγάλους χρηματοδότες όπως το Venture Capitalists Kleiner Perkins Caufield & Byers (Venture Capital), που αγόρασε ένα μεγάλο μετοχικό κεφάλαιο της εταιρείας, συγκεκριμένα 13% έναντι 8 εκατομμυρίων δολαρίων σε μετρητά. Χάρη σε αυτή τη χρηματοδότηση η εταιρεία κατάφερε να αναπτύξει το εργατικό της δυναμικό και σύντομα να εισέλθει στο χρηματιστήριο Nasdaq.

Για να μιλήσουμε πιο κατανοητά, η Amazon, ένας κολοσσός των ημερών μας, εξακολουθεί να είναι παράδειγμα προς μίμηση ακριβώς επειδή ποτέ δεν σταμάτησε να λειτουργεί ως μία startup εταιρεία ή τουλάχιστον καταβάλει μεγάλη προσπάθεια να παραμείνει στις βασικές της αρχές. Αυτές είναι η εστίαση στον πελάτη, η τεράστια καινοτομία που προσφέρει και φυσικά η διοίκηση σε μακροχρόνιο ορίζοντα.¹⁸ Μέσα από τις πολλές αποτυχίες και επιτυχίες στη διάρκεια των ετών, η δημιουργία του λεγόμενου «σφόνδουλου» της Amazon παραμένει μέχρι σήμερα ένα από τα πιο επιτυχημένα επιχειρηματικά μοντέλα. Όπως βλέπουμε στο

¹⁸ Dumaine B., (2021). *Bezonomics: Amazon μ μ*. Αθήνα: Εκδόσεις Ψυχογρός.

σχήμα 2.7 η εταιρία επιδιώκει συνεχώς να εστιάσει στις εξής παραμέτρους: επισκεψιμότητα, πωλητές, επιλογή ή αγοραστική εμπειρία και μέσα σε όλο αυτό το συνεχές κύκλο η ύπαρξη της καινοτομίας ως βασική της αρχή.



Σχήμα 2.7: Το επιχειρηματικό μοντέλο της Amazon (Το διάσημο σκίτσο χαρτοπετσέτας του Bezos)

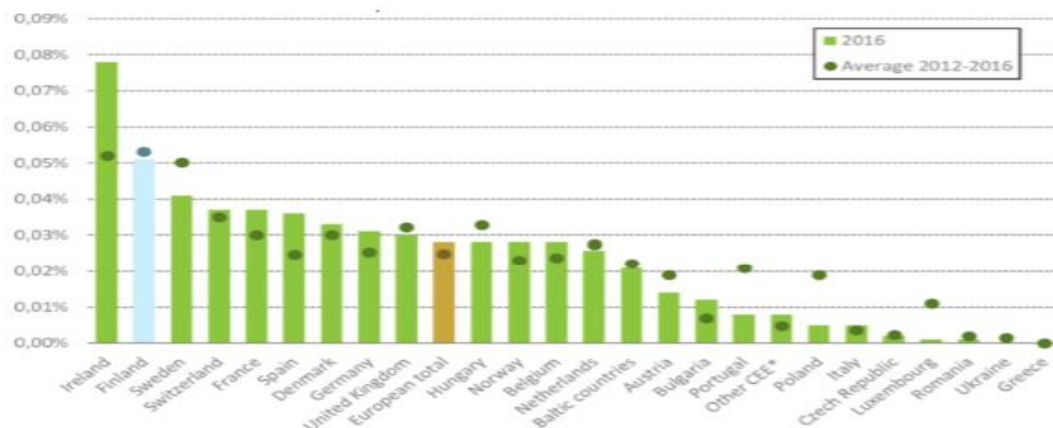
Πηγή: <https://innovationtactics.com/wp-content/uploads/2018/08/Amazon-1-cycle.png>

Κεφάλαιο 3^ο: ΝΕΟΦΥΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

3.1. Το ελληνικό οικοσύστημα νεοφυών επιχειρήσεων - Εισαγωγή

Έχοντας αναλύσει διεξοδικά στα δύο προηγούμενα κεφάλαια τα βασικά γνωρίσματα, τα εργαλεία και το τρόπο ανάπτυξης μιας startup επιχείρησης, θα επιχειρήσουμε να κατανοήσουμε το ελληνικό startup οικοσύστημα, την πορεία του στη χώρα μας, εργαλεία και επιτυχημένα παραδείγματα startup επιχειρήσεων, καθώς και τρόπους χρηματοδότησης. Δυστυχώς τα επίσημα στοιχεία αναφορικά με τις νεοφυείς επιχειρήσεις στην Ελλάδα είναι ελλιπή, οπότε όλοι οι αναλυτές έχουν προχωρήσει σε εμπειρικές μεθόδους για να αξιολογήσουν τον αριθμό των επιχειρήσεων στην Ελλάδα.

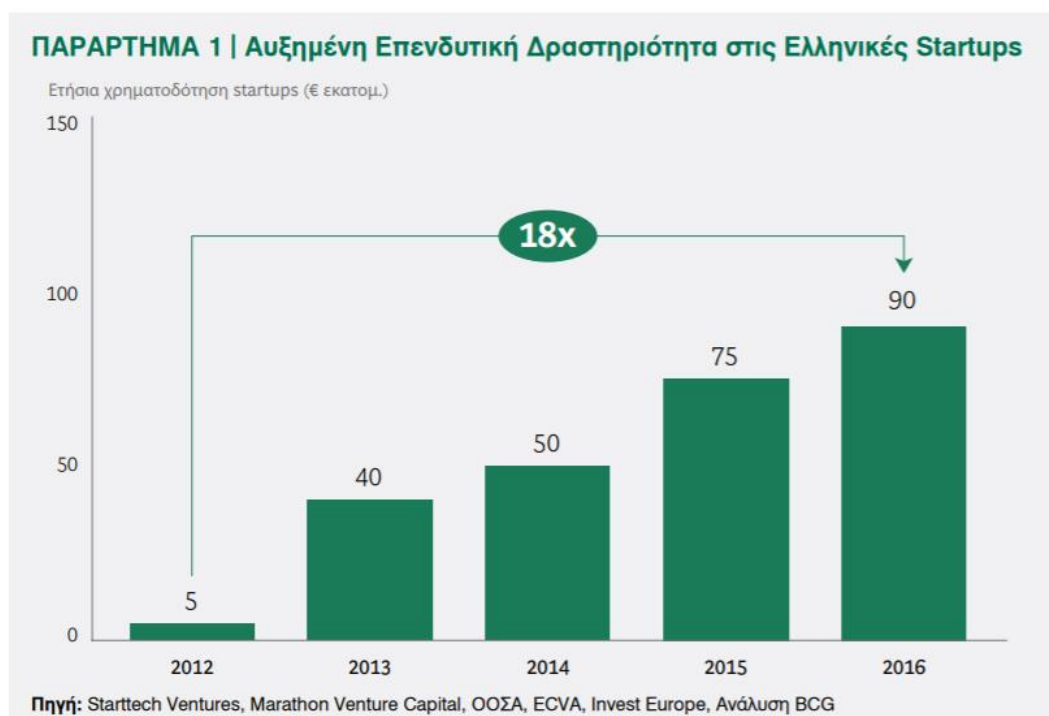
Αν και η Ελλάδα καταγράφει την υψηλότερη επίδοση στην καθιερωμένη επιχειρηματικότητα με ποσοστό 12,6% μεταξύ των 26 χωρών καινοτομίας, κατέχοντας τη πρώτη θέση τα τελευταία έτη στο συγκεκριμένο δείκτη, αυτό που διακρίνεται είναι μικρές και οικογενειακές επιχειρήσεις να κυριαρχούν στη δομή της εγχώριας επιχειρηματικότητας έναντι της επιχειρηματικότητας αρχικών σταδίων, φανερώνοντας την αδυναμία της ελληνικής επιχειρηματικότητας. Ταυτόχρονα αρνητικός παράγοντας είναι το ποσοστό του φόβου αποτυχίας, καθώς η Ελλάδα κατέχει υψηλή θέση μεταξύ των χωρών καινοτομίας, με μόνο θετικό την αύξηση του αριθμού των Ελλήνων που εμπιστεύονται τις ικανότητες και τη κατάρτιση τους ώστε να αποφασίσουν να ξεκινήσουν ένα επιχειρηματικό σχέδιο. Σύμφωνα με μελέτη της Εθνικής Τράπεζας (2016), το ελληνικό startup οικοσύστημα χαρακτηρίστηκε ως ένα από τα χαμηλότερα στην Ευρώπη, με δεδομένο τις επενδύσεις σε νεοφυείς επιχειρήσεις με βάση το ποσοστό ΑΕΠ της χώρας.



Σχήμα 3.1: Συνολικές δαπάνες σε startup ως ποσοστό του ΑΕΠ.
 Πηγή: Εθνική Τράπεζα, 2016)

Παρόλα αυτά η Ελλάδα σταδιακά αναδεικνύεται σε κέντρο καινοτόμων startup επιχειρήσεων, ως τη μόνη διέξοδο από την οικονομική κρίση που υφιστάμεθα. Σημαντικός παράγοντας είναι η παρουσία του Ταμείου Επιχειρηματικών Συμμετοχών (Equifund), μία πλατφόρμα του Ευρωπαϊκού Ταμείου Επενδύσεων. Πιο αναλυτικά το Equifund αναμένεται να παραχωρήσει έως 1 δισεκατομμύριο ευρώ για χρηματοδότηση αρχικού σταδίου και σταδίου ανάπτυξης έως το 2022 στην Ελλάδα, με δέσμευση για επενδύσεις 260 εκατομμυρίων ευρώ. Το γεγονός αυτό θα αποτελέσει αρωγό στη προσπάθεια των νέων επιχειρηματιών, κυρίως στο βασικό πρόβλημα που αντιμετωπίζει η χώρα μας, το τομέα της χρηματοδότησης. Στο σχήμα 3.2 βλέπουμε τη μεγάλη άνοδο που σημείωσε η Ελλάδα στην

επενδυτική δραστηριότητα νεοφυών επιχειρήσεων με βάση την ετήσια χρηματοδότηση τους.



Σχήμα 3.2: Αύξηση επενδυτικής δραστηριότητας στις ελληνικές startup επιχειρήσεις.

Πηγή: http://www.olympiaholiday.gr/iliaimages/BCG-Greeces-Startup-Ecosystem-Greek_tcm40-190747_F422214474.pdf

Ήρθε η ώρα η Ελλάδα να αποκτήσει σημαντικό λόγο και ρόλο ως υπολογίσιμη δύναμη στη νεοφυή επιχειρηματικότητα. Μετά από μία δύσκολη δεκαετία, τόσο οικονομική όσο και κοινωνική, η Ελλάδα παρουσιάζει σημαντικά σημάδια βελτίωσης. Περίπου τα δύο τρίτα των Ελλήνων θεωρούν πως η επιχειρηματικότητα είναι μία καλή επιλογή σταδιοδρομίας. Για να μπορέσει η χώρα να τρέξει όσο πιο γρήγορα αυτό το μεγάλο project και να γίνει ένα ισχυρό Start-up Nation θα πρέπει να ξεπεράσει ταχύτατα τα εμπόδια που τη κρατούν προσκολλημένη, όπως η περιορισμένη συνεργασία και οι όχι καλές επιχειρηματικές συνθήκες. Μέσα από σωστές νομοθετικές δράσεις, καινοτομία, συνεννόηση κυβερνητικών φορέων και ενθάρρυνση ισχυρών εταιρειών και πανεπιστημιακών ιδρυμάτων μπορεί το ελληνικό startup οικοσύστημα να παρουσιάσει πολύ σημαντικά επιτεύγματα.

3.2. Ιστορικό νεοφυών επιχειρήσεων στην Ελλάδα

Στις αρχές της νέας χιλιετίας λίγοι ήταν εκείνοι στη χώρα μας που ήξεραν ή είχαν ενδιαφερθεί να μάθουν για τη νεοφυή επιχειρηματικότητα. Μια πρώτη προσπάθεια είχε γίνει το 2002 με τη δημιουργία του ΤΑΝΕΟ¹⁹. Ωστόσο η πρώτη αυτή θεσμοθετημένη προσπάθεια δεν είχε τα αναμενόμενα αποτελέσματα. Από το ξέσπασμα της παγκόσμιας οικονομικής κρίσης το 2009, όλο και περισσότεροι επιχειρηματίες, νέοι, αλλά και απλοί πολίτες ενδιαφέρονται να μάθουν περισσότερα για τις startup επιχειρήσεις, ως μία διέξοδο από την οικονομική αβεβαιότητα που μάστιζε την Ελλάδα. Από το 2010, λοιπόν, ύστερα από τη συρρίκνωση του ΑΕΠ της Ελλάδας περίπου κατά 30%, με ποσοστό χρέους ως προς το ΑΕΠ κατά 177,1% και υψηλή ανεργία στο 26,6%, στους νέους 51% (ΕΛΣΤΑΤ,2015)²⁰ η χώρα έπρεπε να βρει τα δικά της πατήματα και να σημειώσει ταχύτατα υψηλούς ρυθμούς ανάπτυξης, ρυθμούς που το μοντέλο των περασμένων δεκαετιών δεν μπορούσε να τους αποφέρει.

Έτσι, σύντομα ήρθε στο προσκήνιο ένα καινούριο για τα ελληνικά δεδομένα επιχειρηματικό μοντέλο, αυτός της νεοφυούς επιχειρηματικότητας, το οποίο με βασικά χαρακτηριστικά του αυτά της καινοτομίας και της γρήγορης ανάπτυξης τράβηξε το ενδιαφέρον των νέων επιχειρηματιών και θεωρήθηκε ως μία λύση για την οικονομική ανάταξη της χώρας και τη δημιουργία νέων, ποιοτικών θέσεων εργασίας. Μέσα στα χρόνια της κρίσης παρατηρήθηκε σημαντική ενίσχυση του ελληνικού startup οικοσυστήματος, με τη δημιουργία πολλών incubators και co-working spaces, αλλά και διαγωνισμών. Ταυτόχρονα, υπήρξε ραγδαία άνοδος επενδυτικού ενδιαφέροντος για τις νεοφυείς επιχειρήσεις. Χαρακτηριστικό παράδειγμα είναι οι επενδύσεις ύψους 50 εκατομμυρίων δολαρίων σε νεοφυείς επιχειρήσεις από Venture Capital το 2013, καθώς και η μεγάλη «έξοδος» της ελληνικής startup BugSense, που υπέγραψε συμφωνία με την αμερικανική Splunk, με χρηματιστηριακή αξία ύψους 6,15 δισεκατομμυρίων δολαρίων στο χρηματιστήριο του NASDAQ (Πόγκας, 2013)²¹. Ακολούθησαν αρκετοί ξένοι επενδυτές με την απόκτηση πλειοψηφικών συμμετοχών σε νέες startup εταιρίες όπως οι Hellas Direct, Innoetics και Taxibeat. Παρά τις αντιξοότητες τέσσερις Έλληνες συμπεριλήφθηκαν στην έκδοση του Forbes για το 2018, 30 under 30 του καταλόγου με τους νέους πετυχημένους επιχειρηματίες.

¹⁹ Στις 23 Αυγούστου 2002, οι ελληνικές αρχές κοινοποίησαν στην Επιτροπή το καθεστώς "Ταμείο Ανάπτυξης Νέας Οικονομίας Α.Ε. (ΤΑΝΕΟ Α.Ε.)" σύμφωνα με το άρθρο 88, παράγραφος 3, της συνθήκης ΕΚ.

²⁰ <https://www.statistics.gr/>

²¹ <https://emea.gr/epilogi-syntakton/357357/ta-epomena-vimata-tis-bugsense/>

3.3. Επιχειρηματική επώαση στο ελληνικό startup οικοσύστημα

Στο 2^ο κεφάλαιο αναλύσαμε διεξοδικά όλους τους μηχανισμούς που μία νεοφυής επιχείρηση μπορεί να χρησιμοποιήσει κατά τα πρώτα της στάδια για να σταθεί και να αναπτυχθεί όσο το δυνατόν ταχύτερα με τον αποτελεσματικότερο τρόπο. Μεταξύ των μηχανισμών που συναντήσαμε ήταν και η επιχειρηματική επώαση, (κεφάλαιο 2.2) την οποία σε αυτό το σημείο θα εξετάσουμε στο ελληνικό startup οικοσύστημα. Η Ελλάδα αποτελεί ένα εύφορο εμπειρικό περιβάλλον για την ανάλυση νέων μοντέλων επιχειρηματικής υποστήριξης που αναδύονται, όπως είναι οι επωαστήρες επιχειρήσεων. Αυτό συμβαίνει, γιατί:

1. Η επιχειρηματική επώαση είναι μία νέα και διαρκώς αναπτυσσόμενη βιομηχανία χωρίς να διακρίνονται ισχυρά πρότυπα, αφήνοντας έδαφος για πειραματισμό.
2. Στη χώρα ενεργοποιήθηκε η οικονομική κατάσταση με πολλές σε αριθμό νέες δημόσιες και ιδιωτικές πρωτοβουλίες για την επαναφορά της απασχόλησης και της επιχειρηματικής δραστηριότητας σε επιχειρηματικά επίπεδα της ΕΕ με ελάχιστους πόρους.

Δυστυχώς, οι μηχανισμοί επιχειρηματικής επώασης στην Ελλάδα δεν είναι σημαντικοί από άποψη ποσότητας σε σύγκριση πάντα με τα ευρωπαϊκά δεδομένα και αυτοί που υπάρχουν αναπτύχθηκαν μόλις τα τελευταία χρόνια. Μέσω του κρατικού προγράμματος ΕΠΙΑΝ Ι πέραν της δημιουργίας του Corallia, δόθηκε χρηματοδότηση σε πέντε πόλους καινοτομίας στη Μακεδονία (Κεντρική, Δυτική), Θεσσαλία, Κρήτη και Δυτική Ελλάδα με στόχο τη δημιουργία επιχειρηματικών θερμοκοιτίδων για τη προώθηση της νεοφυούς επιχειρηματικότητας. Πιο συγκεκριμένα τα πρώτα incubators με κρατική χρηματοδότηση έκαναν την εμφάνισή τους στην Ελλάδα, μέσω του προγράμματος «Ελευθώ και Τεχνοκυψέλες» (Β. Αιγαίου) του Επιχειρησιακού Προγράμματος Ανταγωνιστικότητα του 3ου ΚΠΣ με στόχο τη δημιουργία και υποστήριξη των θερμοκοιτίδων σε όλη την Ελλάδα το χρονικό διάστημα 2000 – 2006. Στο σχήμα 3.3 γίνεται προσπάθεια κατηγοριοποίησης των μηχανισμών επιχειρηματικής επώασης που βρίσκονται σήμερα στο ελληνικό οικοσύστημα, δίνοντας τις υπηρεσίες τους σε startup επιχειρήσεις.

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, προστασία 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 επιδοξους 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 υποστήριξης 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 Ευρωσυμβουλοι.	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 elcuture και το Ίδρυμα Κ2, 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

<p>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.</p>	Bios Ρομάντσο	Θερμοκοιτίδα (καλλιτεχνική)	Αθήνα
<p>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</p>	Trigger	Προ - θερμοκοιτίδα	Θεσσαλονίκη
<p>Ο Stage One Business Accelerator (http://stageone.innovationfarm.eu/), είναι ένα ταχύρρυθμο εκπαιδευτικό πρόγραμμα ωρίμανσης επιχειρηματικών ιδεών 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</p>	StageOne	Επιταχυντή	Ξάνθη
	Athens Founder Institute	Επιταχυντή	Αθήνα
<p>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.</p>	Corallia	Θερμοκοιτίδα	
<p>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 δημιουργισαν και άλλες επιχειρήσεις και γι αυτό δημιούργησαν την Start Tech Ventures η οποία έγινε η θερμοκοιτίδα για όλες αυτές.</p>	StartTech Ventures	Θερμοκοιτίδα	Αθήνα
<p>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.</p>	Colab Academy	Co – working Space	Αθήνα
<p>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.</p> <p>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.</p>	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 εταιρούς 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 AZK 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 Foundation (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>	Foundation	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

Σχήμα 3.3: Οργανισμοί επιχειρηματικής επώασης στην Ελλάδα (Βουϊδάσκη Μαρία, 2017)

Επιπλέον, πρόσφατα η European Space Agency (ESA) άνοιξε ένα εκκολαπτήριο επιχειρήσεων στην Ελλάδα, καλωσορίζοντας με τη σειρά της την Ελλάδα στο χώρο του startup, αναγνωρίζοντας κατ' ουσίαν την άνοδο της ελληνικής καινοτομίας στο χώρο του επιχειρείν. Η ESA λαμβάνει κάθε χρόνο περισσότερες από 180 νεοφυείς επιχειρήσεις, διαθέτει ένα δίκτυο 21 business incubators με υποδομές σε περισσότερες από 17 χώρες και 60 συνολικά πόλεις σε όλη την Ευρώπη.²² Αυτό που διακρίνεται χαρακτηριστικά στο ελληνικό οικοσύστημα νεοφυών επιχειρήσεων είναι, ότι οι περισσότεροι μηχανισμοί επιχειρηματικής επώασης βρίσκονται στην Αθήνα, με ένα μικρό αριθμό να δραστηριοποιείται στη Θεσσαλονίκη, γεγονός που αποτελεί έναν ακόμη παράγοντα καθυστέρησης στην ανάπτυξη της νεοφυούς επιχειρηματικότητας.

3.4. Παραδείγματα νεοφυών επιχειρήσεων στην Ελλάδα

Σύμφωνα με το Elevate Greece (επίσημη ψηφιακή πύλη για τις νεοφυείς επιχειρήσεις) οι startups στην Ελλάδα ανέρχονται σήμερα στις 377. Πρόσφατα προστέθηκαν 45 νέες επιχειρήσεις στο μητρώο, αφού πρώτα αξιολογήθηκαν με βάση δύο κριτήρια: τη καινοτομία και προοπτική ταχείας ανάπτυξης στη παγκόσμια αγορά.²³ Θα μπορούσαμε κάλλιστα να απαριθμήσουμε πάρα πολλές εταιρίες, οι οποίες με προσωπική αξιολόγηση αξίζουν να θεωρούνται ως επιτυχημένα παραδείγματα της ελληνικής startup σκηνής. Παρόλα αυτά για να υπάρξει μία όσο το δυνατόν μεγαλύτερη αντικειμενικότητα θα παραθέσουμε εκείνες που βάση κριτηρίων βρίσκονται ένα επίπεδο πάνω από τις υπόλοιπες. Το διαδικτυακό περιοδικό eu-startups.com κατέγραψε, λοιπόν, τις κορυφαίες ελπιδοφόρες νεοφυείς επιχειρήσεις για το

²² <https://spacewatch.global/2021/03/esa-opens-business-incubator-in-greece/>

²³ <https://startupper.gr/news/68905/elevate-greece-45-nees-startups-sto-mitroo-377-synolika/>

2020 και μετά, βάση του αναπτυξιακού τους ρυθμού, των αριθμό των ομάδων, τη χρηματοδότηση, αλλά και το πεδίο δραστηριοποίησης τους. Αυτές λοιπόν είναι:

- Το Plum με έτος ίδρυσης το 2016, αποτελεί έναν πλήρως αυτοματοποιημένο υποστηρικτή που βοηθά στη καλύτερη διαχείριση των χρημάτων εκείνων που το χρησιμοποιούν. Η εταιρία πήρε 3 εκατομμύρια δολάρια πρόσθετη επένδυση για την περαιτέρω ανάπτυξη της και την διεύρυνση της στην αγορά της Ευρώπης. Ήδη έχει προωθήσει και την Android εφαρμογή για να ανοιχτεί στην αγορά του Ηνωμένου Βασιλείου και αλλού. Η συνολική επένδυση στην εταιρία αγγίζει τα 9,3 εκατομμύρια δολάρια, με επενδυτές μεταξύ άλλων την EBRD, Venture Friends, VC fund και ο Christian Faes (CEO της LendInvest).
- Το BibeCoffee με έτος ίδρυσης το 2018, αλλάζει κάθε επαγγελματική μηχανή καφέ σε ένα έξυπνο συνδεδεμένο τερματικό. Κάνοντας χρήση μίας λύσης παρακολούθησης IoT σε real time, έχει τη δυνατότητα να αποσπά δεδομένα σχετικά με τη κατανάλωση καφέ και να προτείνει μεταβολές για να μειώσει την απώλεια εσόδων. Μέσω της εφαρμογής που συλλέγει τα δεδομένα και η οποία λειτουργεί σε οποιαδήποτε μηχανή καφέ μπορεί η εταιρία παραγωγής και διανομής να ελέγχει αν τηρείτε η συμφωνία με το κατάστημα, προστατεύοντας ταυτόχρονα το εμπορικό της σήμα. Κύριες αγορές για την BibeCoffee είναι η ελληνική (140.000 επαγγελματικές μηχανές καφέ) και η ισπανική (360.000). Το 2019 η εταιρία έλαβε 400.000 ευρώ μέσω χρηματοδότησης.
- Το Ferry Hopper με έτος ίδρυσης το 2016, αποτελεί τη μοναδική εταιρία κράτησης ακτοποϊκών εισιτηρίων και προβάλλει στους ταξιδιώτες όλες τις ζωντανές διαδρομές, δρομολόγια και συνδυασμούς βρίσκοντας ανταποκρίσεις πλοίων για πάνω από 160 προορισμούς σε Ελλάδα και εξωτερικό. Η εταιρία έχοντας ήδη ηγετική θέση στην αγορά της Ελλάδας, επεκτείνεται ταχύτατα σε Ιταλία και Ισπανία, έχοντας στο δυναμικό της περισσότερους από 30 υπαλλήλους.
- Η Augmenta με έτος ίδρυσης το 2016, έχει δημιουργήσει ένα σύστημα διαφοροποιημένης λίπανσης μέσω της τεχνητής νοημοσύνης, ενώ κατόρθωσε να λάβει χρηματοδότηση ύψους 2,5 εκατομμυρίων δολαρίων το 2019 από την Hardware Club (San Francisco) και Marathon Venture Capital (Αθήνα) με στόχο την επέκταση της στην αγορά της Βόρειας και Νότιας Αμερικής. Πιο συγκεκριμένα η Augmenta έχει υλοποιήσει ένα σύστημα που διαθέτει από 6 έως 12 πολυφασματικές κάμερες και τοποθετείτε σε μηχανήματα όπως τρακτέρ, ψεκαστικά ή λιπασματοδιανομείς. Κάνοντας χρήση της τεχνητής νοημοσύνης και επεξεργάζοντας την εικόνα σε live

χρόνο η εφαρμογή αποφασίζει για το τι χρειάζεται ο εκάστοτε αγρός (π.χ. νιτρικά λιπάσματα, εντομοκτόνα κλπ.). Μέσω αυτού του προγράμματος βοηθά τον αγρότη να αυξήσει την αποδοτικότητα έως 15%, να μειώσει τη ποσότητα εισροής χημικών κατά 20% και να αυξήσει τη ποιότητα του τελικού προϊόντος κατά 15%. Αυτή της στιγμή η ομάδα της Augmenta έχει αυξηθεί κατά 20 άτομα από τη στιγμή που ξεκίνησε.

- Η Syncbnb με έτος ίδρυσης το 2017, δραστηριοποιείται στο κλάδο της τουριστικής βιομηχανίας και στη σύντομη ενοικίαση στην Ελλάδα. Η υπηρεσία βοηθά τους ιδιοκτήτες και διαχειριστές ακινήτων να ανεβάσουν τα ακίνητα σε πολλαπλές πλατφόρμες (Airbnb, Homeaway, Booking.com) με στόχο την αύξηση των εσόδων τους και εν συνεχεία συγχρονίζει όλες τις κρατήσεις στα ημερολόγια ώστε να μην υπάρχουν διπλοκρατήσεις. Η Syncbnb με έδρα την Αττική έλαβε το 2019 χρηματοδότηση 770 χιλιάδες ευρώ για να συνεχίσει να στέκεται αρωγός στη προσπάθεια των ιδιοκτητών να ενοικιάζουν βραχυπρόθεσμες κατοικίες κάθε στιγμή.
- Το MyJobNow με έτος ίδρυσης το 2018, είναι μία online πλατφόρμα που βοηθά επιχειρήσεις λιανικού εμπορίου και εστίασης στην εύρεση προσωπικού. Μέσω της εφαρμογής εργοδότες και εργαζόμενοι έχουν τη δυνατότητα να επικοινωνούν με μεγαλύτερη ευκολία, χωρίς την ατελείωτη διαδικασία μίας παραδοσιακής συνέντευξης. Το MyJobNow έχει καταφέρει ήδη να έχει μεγάλους πελάτες όπως το GAP, Starbucks, TGI Fridays, Vodaphone, ενώ το 2019 έλαβε χρηματοδότηση 530.000 με στόχο την ταχεία ανάπτυξη της στην ελληνική αγορά και την δημιουργία των συνθηκών για διεθνή ανάπτυξη.
- Το ORamaVR με έτος ίδρυσης το 2016, αποτελεί τεχνοβλαστό από το Ίδρυμα Τεχνολογίας και Έρευνας (ΙΤΕ) και φέρνει τη καινοτομία του χειρουργείου σε εικονική πραγματικότητα. Κάνοντας χρήση πρωτοποριακής τεχνολογίας εικονικής πραγματικότητας, έχει υλοποιήσει μία πλατφόρμα λογισμικού πολλαπλών χρηστών που δείχνει στους μαθητές τη «πραγματικότητα» της διεξαγωγής μίας χειρουργικής επέμβασης. Οι χρήστες δύναται να εκπαιδευτούν είτε από το σπίτι, είτε στα πανεπιστήμια σε μικρές ομάδες 7 ατόμων. Στα εκπαιδευτικά αυτά προγράμματα περιλαμβάνονται συγκεκριμένες χειρουργικές επεμβάσεις, όπως αρθροπλαστική γονάτου και ισχίου, τραυματισμοί έκτακτης ανάγκης και οδοντικά εμφυτεύματα. Το λειτουργικό πρόγραμμα της ORamaVR έχει ήδη προμηθευτεί από τις ιατρικές σχολές των Πανεπιστημίων της Νότιας Καλιφόρνιας (USC) στο Λος Αντζελες, της Νέας Υόρκης (NYU), το Πανεπιστήμιο του Σίδνεϊ, της Γενεύης, όπως επίσης το ΙΤΕ και το

τμήμα e-learning του Καποδιστριακού Πανεπιστημίου Αθηνών. Έχει λάβει το αναγνωρισμένου κύρους βραβείο FARE από την Αμερικάνικη Ακαδημία Χειρουργών Ισχίου και γόνατος (2018), δεύτερο βραβείο Καινοτομίας και Τεχνολογίας από την Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος (επίσης το 2018), καθώς και το βραβείο Auggie για το μεγαλύτερο κοινωνικό αντίκτυπο το 2019. Συνεργάζεται ήδη με μεγάλες εταιρίες όπως η Intel, Google, Oculus και HTC/Vive.

- Το Loceye με έτος ίδρυσης το 2018, αποτελεί μία βιομετρική πλατφόρμα, για την διεξαγωγή ερευνών μέσω της μεθόδου eyetracking. Η εφαρμογή εντοπίζει κατ' ουσίαν το σημείο που εστιάζουν τα μάτια σε μία ιστοσελίδα ή ψηφιακή εφαρμογή, δίνοντας στις εταιρείες (media, online καταστήματα κλπ.) καλύτερες πληροφορίες και μεγαλύτερη συγκέντρωση δεδομένων για το κοινό τους. Η Loceye μέσα από τη συμμετοχή της στο Demo Day του OK! Thess κατόρθωσε από ένα side-project φοιτητών του Αριστοτέλειου Πανεπιστημίου Θεσσαλονίκης να γίνει startup και να αποσπάσει 300 χιλιάδες ευρώ από το επενδυτικό σχήμα Velocity.Partners.
- Η Workathlon με έτος ίδρυσης το 2017, αφορά αποκλειστικά την εύρεση εργασίας στο κλάδο της φιλοξενίας. Μέσω του Workathlon περισσότεροι από 30 χιλιάδες επαγγελματίες στο χώρο της φιλοξενίας βρήκαν εργασία. Έχοντας ήδη μεγάλη δυναμική στην Ελλάδα, επεκτάθηκε σε Κύπρο, Γερμανία, Μάλτα, Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα και Ελβετία. Η εταιρία μέχρι το 2020 είχε καταφέρει να αντλήσει 110 χιλιάδες ευρώ από χρηματοδότηση.
- Το Causaly με έτος ίδρυσης το 2017, δημιουργεί τη μεγαλύτερη πλατφόρμα δεδομένων τεκμηρίωσης παγκοσμίως με επίκεντρο επαγγελματίες βιολογικού χαρακτήρα. Το Causaly έχει δημιουργήσει αλγορίθμους επεξεργασίας φυσικής γλώσσας που δύναται να διαβάζουν, να κατανοούν και να οπτικοποιούν πληροφορίες που βρίσκονται σε ιατρικές δημοσιεύσεις, βοηθώντας ακόμη και στην έρευνα και ανάπτυξη καινοτόμων θεραπειών. Η τεχνολογία που χρησιμοποιεί μπορεί να βοηθήσει στην ανάπτυξη φαρμάκων, στην ασφάλεια, κλινικές δοκιμές και επιδημιολογία κ.α. Έχει ήδη λάβει χρηματοδότηση 900 χιλιάδες ευρώ το 2018 από την ελληνική Marathon Venture Capital, ενώ το 2019 έλαβε χρηματοδότηση ύψους 4,5 εκατομμυρίων ευρώ από το βρετανικό fund Pentech, την Ευρωπαϊκή Τράπεζα Ανασυγκρότησης και Ανάπτυξης (EBRD) και πάλι από το Marathon Venture Capital.

3.5. Πηγές χρηματοδότησης στο ελληνικό startup οικοσύστημα

Η εύρεση χρηματοδότησης χαρακτηρίζεται ως μία από τις σημαντικότερες προκλήσεις που έχει να βγάλει εις πέρας μία νέα επιχείρηση κυρίως στα πρώτα της βήματα, σε εκείνα που χρειάζεται μία επιπλέον ώθηση με στόχο τη ραγδαία ανάπτυξη και την ενδυνάμωση της θέσης της στην αγορά. Τις πηγές χρηματοδότησης τις αναλύσαμε εκτενώς στο προηγούμενο κεφάλαιο και σε αυτό το σημείο θα εξετάσουμε την ελληνική περίπτωση και πως εμφανίζονται οι πηγές χρηματοδότησης στο ελληνικό startup οικοσύστημα. Η αλήθεια είναι πως το πρώτο και βασικότερο ζητούμενο η διαθεσιμότητα και η πρόσβαση σε πηγές χρηματοδότησης στην Ελλάδα χαρακτηρίζονται από χαμηλή και περιορισμένη τάση, με διστακτικότητα από τους επενδυτές, κυρίως εξαιτίας της οικονομικής κρίσης που διάνυσε η χώρα.

Ας δούμε όμως αναλυτικά τις χρηματοδοτικές πηγές που είναι διαθέσιμες στο ελληνικό οικοσύστημα νεοφυών επιχειρήσεων:

- **Bootstrap:** Η ερμηνεία του όρου “bootstrapping” στα ελληνικά είναι «κάνω κάτι χωρίς τη βοήθεια άλλου». Όπως καταλαβαίνουμε από την απόδοση του όρου, επενδυτής σε αυτή τη περίπτωση είναι ο ίδιος ο ιδιοκτήτης και γίνεται λόγος για μία μέθοδο αυτοχρηματοδότησης. Αποτελεί το πιο συνηθισμένο τρόπο εκκίνησης μίας επιχείρησης και μολονότι τα θετικά είναι εμφανή, δηλαδή η ο ιδιοκτήτης που χρηματοδοτεί την εταιρία του δεν χάνει χρόνο στην αναζήτηση κεφαλαίων και δεν διαπραγματεύεται την ιδέα του με συνεχόμενες παύσεις, αλλά ξεκινά απευθείας το στόχο του με μεγαλύτερη σοβαρότητα, υπευθυνότητα και εργασία από μέρους του, υπάρχει και η αρνητική πλευρά, στην οποία πρώτον το bootstrapping μπορεί να οδηγήσει σε μία όχι καλά σχεδιασμένη Beta έκδοση προϊόντος (γεγονός που θα απομακρύνει υποψήφιους επενδυτές) και δεύτερον ο επιχειρηματίας συνήθως προσλαμβάνει εργαζόμενους που κοστίζουν φθηνότερα στην επιχείρηση, αλλά δεν παράγουν το ίδιο αποτέλεσμα.
- **Οικογένεια και φίλοι:** Αποτελεί επίσης μία από τις πιο κλασικές περιπτώσεις χρηματοδότησης, ιδιαίτερα στην Ελλάδα που η χρηματοδότηση από οικογένεια και φίλους είναι ένα διαχρονικό φαινόμενο, λόγω της οικογενειακής παράδοσης και κουλτούρας των Ελλήνων. Το θετικό αυτού του είδους της χρηματοδότησης είναι η ευκολία εύρεσης κεφαλαίου. Η οικογένεια και φίλοι αποτελούν ένα εύκολο κοινό που δεν δυσκολεύεται κανείς να πείσει και δεν θα περιορίσουν ποτέ τον υποψήφιο

επιχειρηματία στις κινήσεις του. Επιπροσθέτως, δείχνει στους επενδυτές ότι ήδη υπάρχει κοινό που εμπιστεύεται αυτή την ιδέα. Στα αρνητικά πρέπει να συμπεριλάβουμε τις προστριβές που ενδέχεται να υπάρξουν, όταν το οικονομικό και προσωπικό κομμάτι συναντώνται. Σαφέστατα το ενδεχόμενο αποτυχίας της ιδέας είναι ένας ακόμη λόγος ρήξης των σχέσεων.

- **Crowdfunding:** Αποτελεί μία νέα μέθοδο χρηματοδότησης η οποία άνησε τη περίοδο 2010-2013 και σε ελληνική απόδοση ορίζεται ως η χρηματοδότηση από το πλήθος. Η νέα επιχείρηση χρησιμοποιώντας online πλατφόρμες μπορεί να υποβάλλει αίτηση για χρηματοδότηση crowdfunding και να αποσπάσει κεφάλαια. Ο χρηματοδότης ουσιαστικά μπορεί να είναι οποιοσδήποτε χρήστης του Internet (μικρο-επενδυτής). Η νέα εταιρία παρουσιάζει τη κεντρική ιδέα απευθείας στο κοινό και καθορίζει το ποσό της χρηματοδότησης που χρειάζεται να συγκεντρώσει (από πολύ λίγα έως λίγες χιλιάδες), προσφέροντας από τη πλευρά της ορισμένα προνόμια “perks” ως ένα ανταποδοτικό κίνητρο για το κοινό. Αρκετά αναγνωρισμένες πλατφόρμες είναι το Kickstarter και το Indiegogo. Το βασικότερο πλεονέκτημα της εταιρίας είναι ότι οι επενδυτές δεν λαμβάνουν μερίδιο ή μετοχές και ο ιδιοκτήτης κρατά τον απόλυτο έλεγχο στα χέρια του. Επιπλέον μία καμπάνια crowdfunding εφόσον επιτύχει δημιουργεί μεγαλύτερη ζήτηση από κεφάλαια VC και EA και επιτρέπει στον επιχειρηματία να κάνει ένα πρώτο τεστ του προϊόντος / υπηρεσίας του με την αγορά. Τα τελευταία χρόνια έχει δημιουργηθεί ένα νέο είδος crowdfunding το “equity funding” που έχει αλλάξει τα δεδομένα που είχαμε στην αρχή. Με το equity funding οι εταιρίες θα λαμβάνουν χρηματοδότηση μέσα από online πλατφόρμες με αντάλλαγμα μερίδιο / μετοχές. Στη πραγματικότητα στην Ελλάδα το μοντέλο crowdfunding λειτουργεί κατά βάση μέσω της μεθόδου των δωρεών, ενώ αν και υπάρχει ενδιαφέρον για το equity funding αυτό «χτυπά» πάνω σε νομικά ζητήματα που είναι αρκετά δύσκολο να ξεπεραστούν. Πλατφόρμες που λειτουργούν στην Ελλάδα είναι μεταξύ άλλων η Groopio (δωρεές), OpenCircle Greece (δάνεια, κεφαλαιοδότηση, Winners Fund (δωρεές) κ.α.
- **Επιχειρηματικοί άγγελοι:** Οι επιχειρηματικοί άγγελοι (EA) είναι όπως αναφέραμε και στο προηγούμενο κεφάλαιο ιδιώτες επενδυτές που εκφράζουν το ενδιαφέρον να επενδύσουν δικά τους κεφάλαια σε μία εταιρία με αντάλλαγμα συμμετοχή στο μετοχικό κεφάλαιο. Η χρηματοδότηση από επιχειρηματικούς αγγέλους αποτελεί μία πιο εύκολη λύση στα πρώτα βήματα μίας εταιρίας από ότι η χρηματοδότηση μέσω

Venture Capital. Οι ΕΑ πιστεύουν περισσότερο στην ιδέα, το όραμα και λιγότερο σε αριθμούς και στατιστικά στοιχεία. Η επιχειρηματική τους σταδιοδρομία θα αποτελέσει αρωγό στη προσπάθεια της νέας εταιρίας μέσω της τεχνογνωσίας, εμπειρίας, αλλά και των καλών επαφών στη προσπάθεια προώθησης του εγχειρήματος. Στην Ελλάδα έκαναν μαζικά την εμφάνισή τους τη περίοδο 2016 και η προσέγγισή τους σε νεοφυείς εταιρίες γίνεται κατά κύριο λόγο σε τεχνολογικές εκδηλώσεις και παρουσιάσεις. Οι χρηματοδότηση από ΕΑ δεν είναι παρόλα αυτά μία εύκολη υπόθεση. Πέρα από ζητήματα απάτης που πρέπει να ελεγχθούν από έναν καλό δικηγόρο πριν από οποιαδήποτε συμφωνία, ο επιχειρηματίας θα πρέπει να γνωρίζει ότι ο υποψήφιος επενδυτής θα εμπλακεί σημαντικά στη διοίκηση της εταιρίας, γεγονός που θα τον μετατρέψει ως ένα βαθμό σε συνέταιρο. Μερικά πολύ γνωστά δίκτυα ΕΑ στην Ελλάδα είναι το Δίκτυο Επιχειρηματικών Αγγέλων του Εμπορικού και Βιομηχανικού Επιμελητηρίου Αθηνών (Δ.Ε.Α.-Ε.Β.Ε.Α.), το Δίκτυο Πράσινων Επιχειρηματικών Αγγέλων και το Μη Κερδοσκοπικό Δίκτυο Hellenic Angels.

- **Επιχειρηματικό κεφάλαιο ρίσκου (Venture Capital):** Αποτελεί τη πιο δημοφιλή μέθοδο χρηματοδότησης. Τα κεφάλαια διατίθενται από ένα οργανωμένο fund επενδυτών και πραγματοποιούν επενδύσεις υψηλού ρίσκου σε νεοφυείς επιχειρήσεις, κατά κύριο λόγο τεχνολογικές. Οι VC επενδύουν πολύ μεγαλύτερα κεφάλαια από ό,τι οι ΕΑ, όχι όμως σε ιδέα, ούτε στα πρώτα βήματα της startup επιχείρησης. Στις ΗΠΑ οι Venture Capitals υπάρχουν ήδη από το 1940 και αυτή τη στιγμή ο επιχειρηματίας που ζητά χρηματοδότηση από ένα VC κατά κανόνα αναζητά χρηματοδότηση από 1 εκατομμύριο δολάρια και άνω. Οι Venture Capitals μπορεί να επενδύσουν παραπάνω από μία φορές σε μία επιχείρηση, αναλόγως πως κρίνουν ότι πρέπει να αναπτυχθεί η εταιρία και κατέχουν πολύ σημαντικό μέρος στα Δ.Σ. με ικανά άτομα, καθοδήγηση και προώθηση. «Όπως αναφέρει ο Μπαλμπούζης (2015 σ.9) 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 εταιριών 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 70 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.²⁴ Οι ελληνικές Venture Capitals που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα είναι οι: 7L Capital Partners, AIMS, ALPHA VENTURES SA, Attica Ventures, Big Pi, DECA Investments, Elikonos Capital Partners, EOS Capital Partners, EY Parthenon, Global Finance, GloCal, Hellenic Capital Partners, i4G – Incubation For Growth, Marathon Venture Capital, Metavallon VC, Odyssey Venture Partners κ.α.²⁵

- **Κρατικές επιδοτήσεις – ΕΣΠΑ:** Η Ελλάδα ως κράτος – μέλος της Ευρωπαϊκής Ένωσης μπορεί και αντλεί πρόσθετους πόρους μέσω του προγράμματος ΕΣΠΑ, ένα χρηματοδοτικό πρόγραμμα για να στηριχθεί η ανάπτυξη της περιφέρειας και να μειωθεί το χάσμα μεταξύ των κρατών της ένωσης. Το πρώτο πρόγραμμα ΕΣΠΑ ξεκίνησε το διάστημα 2007-2013 και έδειχνε ως ένας από τους καλύτερους τρόπους άντλησης κεφαλαίων για μεσαίες και μεγάλες επιχειρήσεις. Ακολούθησε το δεύτερο πρόγραμμα τη περίοδο 2014-2020, ενώ τη στιγμή που γράφεται η παρούσα εργασία μπαίνουμε στη νέα περίοδο του προγράμματος 2021 -2027. Δυστυχώς τα προηγούμενα χρόνια η Ελλάδα δεν κατάφερε να αποτελέσει ένα θετικό παράδειγμα στην απορρόφηση πόρων, ταυτόχρονα όμως δεν υπήρχε και κάποιο σημαντικό πρόγραμμα που να επενδύει σε τεχνολογικές εταιρίες. Το μόνο πρόγραμμα που ξεχώρισε ήταν εκείνο που εντάχθηκε στο ΕΣΠΑ 2014 – 2020 και αφορούσε τη στήριξη «Νεοφυούς επιχειρηματικότητας».

²⁴Μπαλμπούζης, Κ. (2015). “*Venture Capital*” Available at: https://dione.lib.unipi.gr/xmlui/bitstream/handle/unipi/9034/Balbouzis_Konstantinos.pdf?sequence=1&isAllowed=y (Accessed 9-5-21).

²⁵ <https://www.hvca.gr/members/odyssey-venture-partners/>

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4^ο: ΟΙ ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ ΤΩΝ ΝΕΟΦΥΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ (STARTUP) ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

4.1. Οργανισμοί προώθησης της επιχειρηματικότητας

Είναι γεγονός πως ένας από τους σημαντικότερους παράγοντες που συμβάλλουν στην ανάπτυξη των νεοφυών επιχειρήσεων σε όλο το κόσμο είναι ο συνδυασμός της έρευνας με τη παραγωγή. Στο σημείο αυτό θα αναλύσουμε τους οργανισμούς που προωθούν την επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα καλύπτοντας αυτό το κενό και οι οποίοι είναι ως επί το πλείστον τα τεχνολογικά πάρκα και οι συνεργατικοί χώροι (Co – Working spaces).

Όσον αφορά τα τεχνολογικά πάρκα, σύμφωνα με τη Διεθνή Ένωση Τεχνολογικών Πάρκων (International Association of Science Parks, IASP) Τεχνολογικό Πάρκο είναι μία πρωτοβουλία που²⁶:

- Έχει μεγάλη αλληλεπίδραση με πανεπιστήμια και ερευνητικά ιδρύματα.
- Έχει σχεδιαστεί για να δώσει κίνητρο στην δημιουργία και ανάπτυξη της επιχειρηματικότητας.
- Είναι αρωγός στην ανάπτυξη της τεχνολογίας, της επιχειρηματικότητας και της τοπικής ανάπτυξης.
- Ελέγχεται από λίγους εξειδικευμένους ειδικούς επιστήμονες.

Το πιο γνωστό παγκοσμίως είναι το Silicon Valley που φιλοξενεί 7.000 επιχειρήσεις και 300.000 επιστήμονες από όλο το κόσμο. Ο ρόλος τους μεταξύ άλλων είναι να παρέχουν υψηλού επιπέδου υπηρεσίες π.χ. τηλεπικοινωνιακή υποδομή, δίκτυα, συνεδριακούς χώρους, βιβλιοθήκη, εστιατόριο, δικτύωση με ερευνητικά εργαστήρια, υποδομές, διεθνή δικτύωση με επιχειρήσεις, φορείς, ερευνητικά ιδρύματα κ.α. Στην Ελλάδα η ανάπτυξη τεχνολογικών πάρκων ξεκίνησε το 1989 με πρωτοβουλία του Ιδρύματος Τεχνολογίας και Έρευνας (ΙΤΕ) και αποτελούνταν από το Τεχνολογικό Πάρκο Κρήτης (Ηράκλειο), το Επιστημονικό Πάρκο Πατρών και το Τεχνολογικό Πάρκο Θεσσαλονίκης. Στη συνέχεια δημιουργήθηκαν το ΕΤΕΠ «Λευκίππος» από το ΕΚΕΦΕ «Δημόκριτος» στην Αθήνα, το Πολιτιστικό Τεχνολογικό Πάρκο Λαυρίου από το ΕΜΠ, το Τεχνολογικό Πάρκο Θεσσαλίας στο Βόλο και το Επιστημονικό Τεχνολογικό Πάρκο Ιωαννίνων. Πρόσφατα (2020) ένας νέος οικονομολόγος

²⁶ <http://www.unesco.org/new/en/natural-sciences/science-technology/university-industry-partnerships/science-and-technology-park-governance/concept-and-definition/>

και ερευνητής, ο Παναγιώτης Κυριακόπουλος σε συνέντευξη του μίλησε για τα δύο νέα πρότζεκτ που ετοιμάζονται σε Αθήνα και Θεσσαλονίκη. Αυτά είναι η Πολιτεία Καινοτομίας στην Αθήνα και θα βρει στέγη στο πρώην εργοστάσιο της ΧΡΩΠΕΙ και το THESS INTEC, ένα τεχνολογικό πάρκο 4^{ης} γενιάς στη Θεσσαλονίκη. Όπως επισημαίνει ο ίδιος τα τεχνολογικά πάρκα στην Ελλάδα «θα αποτελέσουν μηχανισμούς μεταφοράς τεχνολογίας και αναβάθμισης των δήμων και των περιφερειών στους οποίους εντάσσονται, καθώς εκεί θα μπορούν να οργανώνονται διάφορες εκδηλώσεις σχετικές με την επιχειρηματικότητα ενώ παράλληλα θα ανοίξουν τον δρόμο για τη δημιουργία νέων ποιοτικών και καλά αμειβόμενων θέσεων εργασίας». Ο Σύνδεσμος Βιομηχανιών Ελλάδας (ΣΒΕ) έχει τονίσει πως τα τεχνολογικά πάρκα είναι «κλειδί» για τη βιομηχανική ανασυγκρότηση και την προσέλκυση νέων επενδυτών. Επιπλέον επισημαίνει ότι μόνο από το THESS INTEC μέσα από μία άκρως εμπειριστατωμένη μελέτη βιωσιμότητας θα προσθέσει 11 δισεκατομμύρια ευρώ στην ελληνική οικονομία και επιπρόσθετα 7.000 νέες θέσεις εργασίας.²⁷

Από την άλλη τα Co - working spaces, γνωστά στην Ελλάδα ως «συνεργατικοί χώροι» παρουσιάζουν ραγδαία άνοδο τα τελευταία χρόνια. Στους χώρους αυτούς στεγάζονται γραφεία για ιδιώτες επιχειρηματίες και νεοφυείς επιχειρήσεις, οι οποίοι μοιράζονται τον ίδιο χώρο για να μειώσουν τα κόστη από τα πάγια έξοδα τους. Τα Co – Working Spaces αποτελούν ένα σημαντικό αρωγό στη διαμόρφωση και ανάπτυξη του startup οικοσυστήματος. (Zoehrer, 2012). Στην Ελλάδα αυτή τη στιγμή λειτουργούν 52 συνεργατικοί χώροι. Μερικοί από τους πιο γνωστούς είναι οι εξής²⁸:

- Appsterdam Greece
- Athens Investment Centre
- Coho
- CoLab workspace
- Ecinisi Business Centers
- Found.ation
- Impact Hub Athens
- Make
- Office12
- Openspace

²⁷ <https://www.iefimerida.gr/oikonomia/syntentyxi-tehnologika-parka-panagiotis-kyriakopoylos>

²⁸ <https://www.coworker.com/greece>

- pom
- Regus
- Stone Soup
- The cube
- Tzaferi 16
- α1-innohub
- α2-innohub
- Αλεξάνδρεια Ζώνη Καινοτομίας Α.Ε. «Α.Ζ.Κ. Α.Ε.»
- π1-innohub

4.2. Διαγωνισμοί για την επιχειρηματικότητα και τη καινοτομία

Οι διαγωνισμοί Επιχειρηματικότητας και Καινοτομίας δίνουν οικονομική βοήθεια σε startup επιχειρήσεις, καινοτόμες και πρωτοποριακές ιδέες και νέα business models. Εκτός από οικονομική ενίσχυση, προσφέρουν υπηρεσίες δικτύωσης, συμβουλευτικές υπηρεσίες, καθώς και εγχώρια και διεθνή προβολή. Μερικές από τις πιο γνωστές πρωτοβουλίες διαγωνισμών είναι οι εξής²⁹:

- Global Entrepreneurship Week
- Διαγωνισμός Καινοτομίας και Τεχνολογίας
- The Hellenic Initiative / Entrepreneurship & Economic Development
- Φιλανθρωπικό Ίδρυμα Στέλιος Χατζηιωάννου
- TEDxAthens
- Creative Business Cup
- Entrepreneurship Campus
- European Youth Award
- BBVA Open Talent
- Intelligent Challenge Europe
- Blue Growth Competition
- Μαζί στην Εκκίνηση – ΣΕΒ

²⁹ <https://www.een.gr/el/diagonismoi-epiheirimatikotitas-kainotomias>

Σύμφωνα με στοιχεία της μελέτης του προγράμματος NBG Business Seeds της Εθνικής Τράπεζας για τους Διαγωνισμούς Καινοτομίας στην Ελλάδα παρατηρείται πως τα τελευταία 13 χρόνια η Ελλάδα είχε 44 ελληνικούς διαγωνισμούς καινοτομίας, από τους οποίους οι 9 είναι ελληνικές διοργανώσεις διεθνών διαγωνισμών. Έξι διαγωνισμοί έχουν διοργανωθεί περισσότερες από 6 φορές. Το 30% διοργανώθηκαν δύο έτη, ενώ μόνο το 20% ένα έτος. Το 50% των διαγωνισμών έχει πραγματοποιηθεί από εταιρείες ενώ το υπόλοιπο από φορείς. Το 20% αυτών αποτελεί σύμπραξη φορέων και εταιρειών. Όσον αφορά τα χρηματικά έπαθλα, το 2019 δόθηκαν 454.000 ευρώ, ενώ συνολικά στα 13 χρόνια (μέχρι το 2020) έχουν δοθεί 3,3 εκατομμύρια ευρώ σε βραβεία και 5 εκατομμύρια ευρώ ως χρηματοδότηση σε 164 εταιρείες.³⁰



Σχήμα 4.1: Οι διαγωνισμοί Καινοτομίας στην Ελλάδα

Πηγή: https://www.in.gr/wp-content/uploads/2020/11/diagonismoi_kainotomias_1.jpg

4.3. Νέο περιβάλλον δραστηριοποίησης νεοφυούς επιχειρηματικότητας στην Ελλάδα

Τη τελευταία δεκαετία, από το ξέσπασμα της παγκόσμιας οικονομικής κρίσης το 2008 μέχρι σήμερα πολλά έχουν αλλάξει στην οικονομία και την επιχειρηματικότητα σε όλο το κόσμο. Στο σημείο αυτό θα αναφερθούμε σε ένα τομέα της επιχειρηματικότητας που θα πρέπει να κατευθυνθεί η νεοφυής επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα αν θέλει να

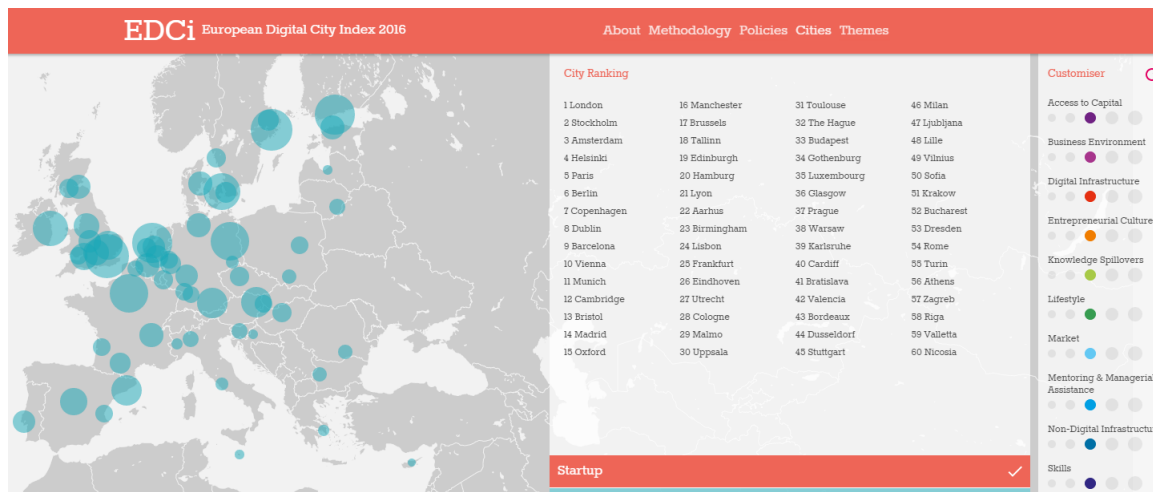
³⁰ <https://www.in.gr/2020/11/08/economy/kainotomia/otan-xrimatiko-epathlo-leitourgei-os-kaysimo-gia-tin-ekseliksi-mias-startup/>

πρωταγωνιστήσει τα επόμενα χρόνια και να πάψει να ακολουθεί τα τεκταινόμενα. Οι Schaltegger και Wagner (2011)³¹ θεωρούν ότι η επιχειρηματικότητα πρέπει να δώσει έμφαση σε τομείς με εμπορικούς, κοινωνικούς και περιβαλλοντικούς σκοπούς που να απευθύνονται στις ανάγκες της οικονομίας του σήμερα. Επιπροσθέτως, οι Shepherd και Patzelt (2011)³² πιστεύουν ότι αν οι επιχειρηματίες θέλουν να δημιουργήσουν ένα επιτυχημένο πρότυπο επιχείρησης που να φέρνει εξέλιξη, είναι αναγκαίο να συμπεριλάβουν και να προσαρμόσουν τη βιωσιμότητα στην επιχειρηματική τους πολιτική. Είναι αυτό που στην Ελλάδα ακούγεται ολοένα και περισσότερο τα τελευταία χρόνια και ακούει στο όνομα βιώσιμη ανάπτυξη. Πρόσφατα (2021) η ελληνική κυβέρνηση ανακοίνωσε το πρόγραμμα «Ελλάδα 2.0» μέσω του Ταμείου Ανάκαμψης από το οποίο θα διαθέσει 10 δισεκατομμύρια ευρώ για Πράσινη Ανάπτυξη, που θα συμπεριλαμβάνει στις προτεραιότητες τη προστασία και αξιοποίηση του περιβάλλοντος και τη προσαρμογή στη κλιματική αλλαγή. Υπολογίζεται σύμφωνα με τα επίσημα στοιχεία δημιουργία 180.000 θέσεων εργασίας και αύξηση 7% του ΑΕΠ, μέχρι το 2026. Είναι, λοιπόν, σαφές πως ένας από τους σημαντικότερους τομείς δραστηριοποίησης είναι εκείνος της βιώσιμης ανάπτυξης. Αν οι υποψήφιοι επιχειρηματίες και οι νεοφυείς επιχειρήσεις στην Ελλάδα στραφούν στο τομέα αυτό και επενδύσουν στην αιεφόρο ανάπτυξη της χώρας μέσω της καινοτομίας και των νέων τεχνολογιών θα έχουν καταστεί σημαντικοί όχι μόνο για την εγχώρια αγορά, αλλά και την ευρωπαϊκή. Σήμερα, η Ελλάδα έχει να παρουσιάσει μία σημαντική πρόοδο στην ανάπτυξη της καινοτομίας και της επιχειρηματικότητας σε σύγκριση με προηγούμενες δεκαετίες. Παρά το γεγονός ότι το επιχειρηματικό προφίλ της χώρας είναι θετικό, ένας από τους σημαντικότερους παράγοντες για την επίτευξη του στόχου είναι οι ολοένα και πιο εντατικές προσπάθειες των ανθρώπων που ασχολούνται με το ελληνικό επιχειρηματικό οικοσύστημα και ακόμη περισσότερο των ενεργειών των ελληνικών κυβερνήσεων. Η Ελλάδα στη δεκαετία της οικονομικής κρίσης έμεινε σημαντικά πίσω στο τομέα της ψηφιακής επιχειρηματικότητας νέας γενιάς έναντι άλλων κρατών της ΕΕ, όπως μαρτυρά και ο δείκτης που περιγράφει αρκετές σημαντικές πόλεις αρωγούς στους ψηφιακούς επιχειρηματίες και ο οποίος είχε τοποθετήσει την Αθήνα

³¹ Schaltegger, S., Wagner, M., 2011. *Sustainable entrepreneurship and sustainability innovation: categories and interactions*. Bus. Strateg. Environ. 20, 222e237. <https://doi.org/10.1002/bse.682>. (Accessed: 17-5-21)

³² Shepherd, D.A., Patzelt, H., 2011. *The new field of sustainable entrepreneurship: studying entrepreneurial action linking “what is” to “what could be”*. *Entrepr. Theory Pract.* 35, 187e163h <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2010.00426.x>

στη θέση 56 από τις 60 ευρωπαϊκές πόλεις για το έτος 2016.



Σχήμα 4.2: Κατάταξη Ευρωπαϊκών Ψηφιακών Πόλεων 2016

Πηγή: <https://blogs.ec.europa.eu/promotingenterprise/files/2017/01/European-Digital-City-Index.png>

Παρόλα αυτά, τα τελευταία χρόνια έχουν γίνει ήδη σημαντικά άλματα στο τομέα της ψηφιακής ανάπτυξης της χώρας, τόσο σε επίπεδο κράτους, όσο και σε τοπικής αυτοδιοίκησης. Όλα αυτά ενώ έχουμε εισέλθει στην εποχή του 5G, το οποίο αποτελεί μία τεχνολογική επανάσταση τόσο για τα κράτη, όσο και τις επιχειρήσεις. Ο Gartner (2018)³³ κάνοντας μία πρόβλεψη για την Ελλάδα, θεωρεί ότι το μέλλον της εξαρτάται από την ικανότητα της να εφαρμόσει τη βιώσιμη ανάπτυξη και να δημιουργήσει νέες θέσεις εργασίας.

Στην εποχή που ζούμε, δημιουργούνται ολοένα και περισσότερες επενδυτικές ευκαιρίες και συνεχώς πολλές νεοφυείς επιχειρήσεις αναζητούν χρηματοδότηση και μέσα για την ανάπτυξη τους. Οι προτάσεις που μπορούν να γίνουν για τη βελτίωση του ελληνικού οικοσυστήματος νεοφυών επιχειρήσεων προκύπτουν τόσο από βιβλιογραφική έρευνα, όσο και ως ένα συμπέρασμα της εργασίας και της συνολικής μελέτης. Σύμφωνα λοιπόν με αυτά, η Ελλάδα θα πρέπει να καταβάλλει σημαντική προσπάθεια για παροχή ενός ολοκληρωμένου προγράμματος εκπαίδευσης για φοιτητές και μαθητές σε σχέση με την επιχειρηματικότητα, καθώς και την έννοια του χρήματος η οποία θα συμβάλλει θετικά στη δημιουργία επιχειρηματικής νοοτροπίας και κουλτούρας. Επιπροσθέτως, το ελληνικό οικοσύστημα νεοφυών επιχειρήσεων θα πρέπει να εκμεταλλευτεί το Startup Europe, με σκοπό να απορροφήσει περισσότερα επενδυτικά κεφάλαια και να δώσει κίνητρο σε νέα επιχειρηματικά

³³ Gartner, W.B. (1988). *Who Is an Entrepreneur? Is the wrong question*. American Journal of Small Business, 11–32. (Accessed 19-5-21)

μοντέλα να αυξήσουν τον αριθμό των νεοφυών επιχειρήσεων και να δημιουργήσουν μία ανταγωνιστική οικονομία. Τέλος, η ανάπτυξη επιταχυντών, επιχειρηματικών θερμοκοιτίδων και εργαλείων χρηματοδότησης (τράπεζες, VC, EA) πρέπει να θεωρείται αυτονόητη στη προσπάθεια της Ελλάδας να αυξήσει τις επιτυχημένες νεοφυείς επιχειρήσεις της και να πετύχει απέναντι στον όλο και αυξανόμενο ανταγωνισμό άλλων χωρών.

Βιβλιογραφία

Ελληνική Βιβλιογραφία:

1. Παπακωνσταντίνου, Ε. (2020) Πως η Ελλάδα θα γίνει το επόμενο START-UP NATION. 1η έκδ. Αθήνα: Εκδόσεις Σταμούλη.
2. Λαζαρίδης, Γ., Παπαδόπουλος, Δ. (2005), Χρηματοοικονομική Διοίκηση, Τεύχος Α', Θεσσαλονίκη.
3. Ελληνική Στατιστική Αρχή, ΕΛΣΤΑΤ (2015), Έρευνα Εργατικού Δυναμικού: Α' Τρίμηνο 2015.
4. Dumaine B., (2021). Bezonomics: Πως Αλλάζει η Amazon τη ζωή μας και τι μαθαίνουν από αυτή οι καλύτερες επιχειρήσεις του κόσμου. Αθήνα: Εκδόσεις Ψυχογιός.
5. Ελληνική Στατιστική Αρχή, 2015. ΕΛΛΑΣ ΜΕ ΑΡΙΘΜΟΥΣ.
6. Αντωνιάδης, Β., Γιακουμέλος, Μ., Πετκάκης, Θ. and Ζαχαριά, Ζ. (2018). ΕΠΙΤΑΧΥΝΟΝΤΑΣ ΤΟ ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΝΕΟΦΥΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ. ΜΙΑ ΜΟΝΑΔΙΚΗ ΕΥΚΑΙΡΙΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΚΑΜΨΗ. Available at: http://www.olympiaholiday.gr/iliimages/BCG-Greeces-Startup-Ecosystem-Greek_tcm40-190747_F422214474.pdf. (Accessed 30-4-21).

Ξένη Βιβλιογραφία:

1. Kauffman Foundation (2010), Kauffman Foundation Research Series: Firm Formation and Economic Growth. The Importance of Startups in Job Creation and Job Destruction.
2. Cassar, G. (2014), "Industry and startup experience on entrepreneur forecast performance in new firms", Journal of Business Venturing vol.29, pp. 137-151.
3. Ries, E. (2011). The lean startup. New York: Crown Business.
4. Piscione, Deborah Perry. 2013. Secrets of Silicon Valley: What Everyone Else Can Learn from the Innovation Capital of the World. Macmillan.

5. Bone, Jonathan; Allen, Olivia; Haley, Christopher (2017) : Business incubators and accelerators: The national picture, BEIS Research Paper, No. 2017/7, UK Government, Department for Business, Energy & Industrial Strategy, London.
6. Dickson, A. (2004). "Pre-incubation and the New Zealand Business Incubation Industry.", New Zealand Centre for SME Research, Massey University: Wellington
7. Ratinho, T. and Mitsopoulos, M. (2017). Emerging Models of Business Incubation in Greece. Available at: <https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3045110>. (Accessed 1-5-21).
8. Terán-Yépez, E., Marín-Carrillo, G.M., Casado-Belmonte, M. del P. and Capobianco-Uriarte, M. de las M. (2020). Sustainable entrepreneurship: Review of its evolution and new trends. *Journal of Cleaner Production*, 252, p.119742.
9. Raptis, N., Delitheou, V. and Trasanidis, C. (2019). Internet Technology in Startup Businesses and Their Contribution to the Development of Entrepreneurship in Greece. *papers.ssrn.com*. Available at: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3494556. (Accessed 19-5-21).

Ιστοσελίδες:

1. Hobcraft P., (2016), "Seeking Change from Innovation in 2016", HYPE Innovation Report, p.156. Available at: 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 13-3-21)
2. Dollinger, M. and Lombard, I. (2008). *ENTREPRENEURSHIP: Strategies and Resources*. Fourth edition. Marsh publications. Available at: <https://campus.globalnxt.edu.my/FileRepository/Community/3079/148440/doc/Textbook.pdf> (Accessed 15-3-21)
3. Bull, I. and Wilalrd, G.E. (1993). *TOWARDS A THEORY OF ENTREPRENEURSHIP*. Available at: <https://reader.elsevier.com/reader/sd/pii/0883902693900262?token=DDA64199C56ECADCAF79AD58C72685BEB3C715B163D2474ABD0FB1B873D0BCB8D3DE4756DA05748F643C20EBABD601C6>. (Accessed 16-3-21)
4. Patmond Mbhele, T. (2012). *THE STUDY OF VENTURE CAPITAL FINANCE AND INVESTMENT BEHAVIOUR IN SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES*. Available at: <http://www.scielo.org.za/pdf/sajems/v15n1/v15n1a07.pdf>. (Accessed 16-3-21)

5. Mansoori, Y., Karlsson, T. and Lundqvist, M. (2019). The influence of the lean startup methodology on entrepreneur-coach relationships in the context of a startup accelerator. *Technovation*, 84-85, pp.37–47. Available at: <https://reader.elsevier.com/reader/sd/pii/S0166497217301918?token=F90A5C6245F31624A59F771FC68CEE490E30BC4730964A264FA20D692D2E658BD318C1BF03B31D19BEDC5CDF6C7D3218> (Accessed 22-3-21).
6. Sweeney, D. (2018). Traditional Business Plan vs. Lean Startup Plan: Which Is Best When Starting a New Business? *AllBusiness.com*. Available at: <https://www.allbusiness.com/traditional-business-plan-lean-startup-plan-115661-1.html> (Accessed 23-3-21).
7. Shaw, A.A. (2020). What is a Startup Company? - History, Types & Examples. *Marketing Tutor*. Available at: <https://www.marketingtutor.net/what-is-a-startup-company/#Historical-Background-of-Startup> (Accessed 25-3-21).
8. Βλαχάβας Ι., Κεφαλάς Π., & Βασιλειάδης Ν., (2002). Κεφάλαιο 1. Εισαγωγή. *Τεχνητή Νοημοσύνη - Β' Έκδοση*. *Docplayer.gr*. Available at: <https://docplayer.gr/7812289-Kefalaio-1-eisagogi-tehniti-noiuosyni-v-ekdosi-i-vlahavas-p-kefalas-n-vasileiadis-f-kokkoras-i-sakellariou.html> (Accessed 25-3-21).
9. Winston, P. H. (1992). *Artificial Intelligence* (3η έκδοση). Reading, Mass. : Addison-Wesley. Available at: <http://courses.csail.mit.edu/6.034f/ai3/rest.pdf> (Accessed 25-3-21)
10. Geisel, A. (2018). The Current And Future Impact Of Artificial Intelligence On Business. *INTERNATIONAL JOURNAL OF SCIENTIFIC & TECHNOLOGY RESEARCH*, [online] 7(5). Available at: <https://www.ijstr.org/final-print/may2018/The-Current-And-Future-Impact-Of-Artificial-Intelligence-On-Business.pdf>. (Accessed 26-3-21).
11. European Union Regional Policy (2010). The smart guide to innovation – based incubators (IBI). Available at: https://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docoffic/2007/working/innovation_incubator.pdf (Accessed 31-3-21)
12. European Union Regional Policy (2010). The smart guide to innovation – based incubators (IBI). Available at: https://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docoffic/2007/working/innovation_incubator.pdf (Accessed 31-3-21)

13. World Bank, G. (2010). Suite 1 Business Incubation Basics 01 Trainee Manual Business Incubation Definitions and Principles. Available at: https://www.infodev.org/infodev-files/m1_trainee_manual_20101029.pdf (Accessed 3-4-21).
14. Bone, J., Allen, O. and Haley, C. (2017). BUSINESS INCUBATORS AND ACCELERATORS: THE NATIONAL PICTURE. BEIS Research Paper Number 7. Department for Business, Energy & Industrial Strategy. Available at: https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/955469/business-incubators-accelerators-uk-report.pdf (Accessed 6-4-21).
15. Dee, N.J., Gill, D., Lacher, R., Livesey, F. and Minshall, T. (2012). A Review of the Role and Effectiveness of Business Incubation for high-growth start-ups. Available at: https://www.researchgate.net/publication/259868180_A_review_of_the_role_and_effectiveness_of_business_incubation_for_high-growth_start-ups. (Accessed 6-4-21)
16. Christiansen J. D., 2009. Copying Y Combinator. A framework for developing Seed Accelerator Programmes. University of Cambridge, England. Available at: <https://businessmanagementphd.files.wordpress.com/2014/11/christiansen-2009-copying-y-combinator-university-of-cambridge-mba-thesis.pdf> (Accessed 9-4-21).
17. Clarysse B., Wright M., Van Hove J., 2015. A look inside accelerators. London. Building Businesses. NESTA. Available at: https://media.nesta.org.uk/documents/a_look_inside_accelerators.pdf (Accessed 9-4-21).
18. Lahm R., Little H., 2005. Bootstrapping business startups: a review of current business practices. Available at: <https://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.453.1617&rep=rep1&type=pdf>. (Accessed 12-4-21).
19. Klačmer Čalopa, M., Horvat, J. and Lalić, M. (2014). Analysis of Financing Sources for start-up Companies. *Management : Journal of Contemporary Management Issues*, [online] 19(2), pp.19–44. Available at: https://hrcak.srce.hr/index.php?id_clanak_jezik=196722&show=clanak (Accessed 13-4-2021).
20. Σχοινά, Α. (2020). Οι δέκα νέες ελληνικές startups που κέρδισαν τους επενδυτές. Business Daily. Available at: https://www.businessdaily.gr/epiheiriseis/12019_oi-deka-nees-ellinikes-startups-poy-kerdisan-toys-ependytes. (Accessed 6-5-21).

21. Bouzanas, J. (2016). Μέθοδοι χρηματοδότησης Startups. BNSPRO. Available at: <https://bnspro.gr/blog/methodoi-chrimatodotisis-startups> (Accessed 9-5-21).
22. Κιου, Β. (2015). Τρόποι χρηματοδότησης μιας start-up εταιρείας. epixeiro.gr || Η επιχειρηματικότητα στο προσκήνιο. Available at: <https://www.epixeiro.gr/article/1659>. (Accessed 9-5-21).
23. www.unesco.org. (n.d.). Concept and definition | United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization. Available at: <http://www.unesco.org/new/en/natural-sciences/science-technology/university-industry-partnerships/science-and-technology-park-governance/concept-and-definition/>. (Accessed 13-5-21)
24. Zoehrer, K. (2012). Η σχέση coworking spaces και επιχειρηματικότητας στην Ελλάδα. Available at: <http://www.epixeiro.gr/article/2515> (Accessed 13-5-21)
25. Κρατική ενίσχυση αριθ. Ν 548/2002 – Ελλάδα Ταμείο Ανάπτυξης Νέας Οικονομίας Α.Ε. (TANEO Α.Ε. Available at: https://ec.europa.eu/competition/state_aid/cases/138135/138135_460176_40_2.pdf (Accessed 15-5-21)

Διπλωματικές Εργασίες

1. Λαγούδης, Δ. (2015). Η ΕΞΕΛΙΞΗ ΤΩΝ ΝΕΟΦΥΩΝ (STARTUP) ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΚΑΘΩΣ ΚΑΙ ΤΟΥ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑΤΟΣ ΤΟΥΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΚΑΤΑ ΤΗ ΔΙΑΡΚΕΙΑ ΤΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΚΡΙΣΗΣ.
2. Βουϊδάσκη, Μ. (2017). “Το Οικοσύστημα Των Startup Επιχειρήσεων Στην Ελλάδα Και Η Συμβολή Τους Στην Ελληνική Οικονομία Εν Μέσω κρίσης. Παράγοντες Επιτυχίας Και αποτυχίας.”