



ΣΧΟΛΗ ΕΠΙΣΤΗΜΩΝ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ
ΤΜΗΜΑ ΛΟΓΙΣΤΙΚΗΣ ΚΑΙ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ ΣΤΗΝ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΗ
ΛΟΓΙΣΤΙΚΗ ΚΑΙ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗ

ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΑ ΕΡΓΑΛΕΙΑ STARTUP ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ:
ΕΜΠΕΙΡΙΚΗ ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ ΣΤΗΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΓΟΡΑ

της

ΕΥΤΥΧΙΑΣ ΣΩΤΗΡΙΟΥ

ΕΠΙΒΛΕΠΩΝ ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ: ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΠΡΩΤΟΓΕΡΟΣ

Υποβλήθηκε ως απαιτούμενο για την απόκτηση του Μεταπτυχιακού Διπλώματος
στην Στρατηγική Διοικητική Λογιστική και Χρηματοοικονομική Διοίκηση

Θεσσαλονίκη, Νοέμβριος 2014

Αφιερωμένη στους γονείς μου

Ευχαριστίες

Εκφράζω θερμές ευχαριστίες στον κ. Νικόλαο Πρωτόγερο για την άψογη συνεργασία, συμπαράσταση και καθοδήγησή του στο πλαίσιο εκπόνησης της παρούσας. Ευχαριστώ επίσης τον κ. Δημήτριο Γκίνογλου και κ. Παναγιώτη Ταχυνάκη για την υποστήριξή τους και τους διδάσκοντες του Μεταπτυχιακού Προγράμματος για την πολύτιμη βοήθειά τους κατά τη διάρκεια των σπουδών μας.

ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Η παρούσα εργασία αποσκοπεί στη μελέτη των Νεοφυών (Startup) επιχειρήσεων και της δυνατότητας χρήσης των διαθέσιμων χρηματοδοτικών εργαλείων με στόχο την επίτευξη της ανάπτυξής τους.

Οι startup επιχειρήσεις είναι επιχειρήσεις που έχουν σχεδιαστεί για να αναπτυχθούν γρήγορα, φέρουν ένα καινοτόμο χαρακτηριστικό, αναζητούν ένα επαναλαμβανόμενο και εξελισσόμενο επιχειρηματικό μοντέλο και αντιμετωπίζουν τη χρηματοδότηση ως μέσο που ενισχύει τη δυνατότητα και το ρυθμό ανάπτυξής τους. Η χρηματοδότηση επηρεάζει σημαντικά τη λειτουργία της επιχείρησης, τον κίνδυνο αποτυχίας, την επίδοση και τη δυνατότητα επέκτασής της.

Οι startup επιχειρήσεις αποτελούν ένα είδος επιχειρηματικότητας που δημιουργεί προσδοκίες για μελλοντικές εξελίξεις, με στόχο την προσέλκυση επενδυτικών κεφαλαίων βάσει της αναπτυξιακής δυναμικής τους. Στο πλαίσιο αυτό εξετάζονται οι συμβατικοί τρόποι χρηματοδότησης και ειδικότερα μελετάται η ανάπτυξη μηχανισμών εναλλακτικών μορφών χρηματοδότησης και τα χρηματοδοτικά εργαλεία που διατίθενται για την υποστήριξη επενδύσεων σε αυτές τις επιχειρήσεις, όπως η χρηματοδότηση μέσω επιχειρηματικών αγγέλων (business angels), επιχειρηματικών κεφαλαίων (venture capital), χρηματοδότησης από το πλήθος (crowdfunding), επενδυτικών κεφαλαίων και άλλα, μέσα χρηματοδότησης που στο εξωτερικό είναι ιδιαίτερα δημοφιλή τα τελευταία χρόνια.

Στο πλαίσιο της εργασίας, πραγματοποιείται εμπειρική προσέγγιση στις startup επιχειρήσεις της Ελληνικής αγοράς, μέσω ερωτηματολογίου που απευθύνεται στους ιδρυτές των επιχειρήσεων αυτών. Το ερωτηματολόγιο είναι δομημένο σε ενότητες που αφορούν στο προφίλ των startup επιχειρήσεων, στα χαρακτηριστικά των ιδρυτών τους, στη σύσταση και λειτουργία τους και στη χρηματοδότησή τους, με στόχο την απεικόνιση των επιχειρήσεων αυτών στην Ελληνική πραγματικότητα.

Παρόλο που το επιχειρηματικό αυτό μοντέλο είναι ακόμη νωρίς να αποτιμηθεί, η υπάρχουσα εμπειρία μπορεί να αξιοποιηθεί, δίνοντας προοπτικές βελτίωσης μέσω ενεργειών για την προσέλκυση επενδυτικών κεφαλαίων που μπορούν να δώσουν ώθηση σε αυτού του είδους την επιχειρηματικότητα.

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1	1
1.1 ΕΙΣΑΓΩΓΗ	1
ΜΕΡΟΣ ΠΡΩΤΟ: ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΚΗ ΑΝΑΣΚΟΠΗΣΗ	3
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2	3
ΠΛΑΙΣΙΟ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ ΝΕΟΦΥΩΝ (STARTUP) ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ	3
2.1 Νεοφυής (Startup) Επιχείρηση	3
2.2. Το Επιχειρηματικό Περιβάλλον των Startup Επιχειρήσεων στην Ελλάδα- Δικτύωση και Δομές Υποστήριξης	12
2.3 Σχεδιασμός Επιχειρηματικής Εκκίνησης Startup Επιχειρήσεων	16
2.4 Το Επιχειρηματικό Σχέδιο (Business Plan) ως Εργαλείο Σχεδιασμού Επιχειρηματικής Εκκίνησης	20
2.5 Η Μεθοδολογία Lean Startup	26
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3	30
ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΑ ΕΡΓΑΛΕΙΑ STARTUP ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ	30
3.1. Στάδια Χρηματοδότησης	30
3.2 Πηγές Χρηματοδότησης	34
3.3 Προγράμματα Χρηματοδότησης στην Ελλάδα	61
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4	66
4.1.Εισαγωγή	66
4.2. Μεθοδολογία έρευνας	66
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5	73
ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ ΕΡΕΥΝΑΣ	73
5.1. Εισαγωγή	73
5.2. Ανάλυση απαντήσεων	74
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6	95
ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ-ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ	95
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ	99
ΠΑΡΑΡΤΗΜΑΤΑ	103

Κατάλογος Διαγραμμάτων

Διάγραμμα 1:	Barriers to entrepreneurship (OECD)	15
Διάγραμμα 2:	Administrative burdens on starting-up for corporations and sole proprietor firms	15
Διάγραμμα 3:	Important considerations when starting a business	15
Διάγραμμα 4:	Reasons for starting a business	16
Διάγραμμα 5:	Administrative burdens on start-ups and opportunity	16
Διάγραμμα 6:	Venture Capital investments, Europe	49
Διάγραμμα 7:	Venture Capital investments, United States	50
Διάγραμμα 8:	Επενδύσεις των OPENFUND II	63
Διάγραμμα 9:	Επενδύσεις PJ Catalyst	63
Διάγραμμα 10:	Επενδύσεις Elikonos	63
Διάγραμμα 11:	Επενδύσεις Odyssey Venture Partners	64
Διάγραμμα 12:	Αντικείμενο δραστηριότητας επιχειρήσεων	75
Διάγραμμα 13 :	Διάρκεια λειτουργίας της επιχείρησης	76
Διάγραμμα 14:	Νομική μορφή της επιχείρησης	76
Διάγραμμα 15:	Έδρα επιχείρησης	77
Διάγραμμα 16:	Αριθμός ιδρυτών	77
Διάγραμμα 17:	Μέση Ηλικία Ιδρυτών	78
Διάγραμμα 18:	Αριθμός εργαζομένων στις startup επιχειρήσεις	78
Διάγραμμα 19:	Μέλη εκ των Ιδρυτών κάτοχοι Μεταπτυχιακού/ Διδακτορικού διπλώματος	79
Διάγραμμα 20:	Προηγούμενη επιχειρηματική δραστηριότητα	79
Διάγραμμα 21:	Εργαλεία για τη σύσταση και λειτουργία της επιχείρησης	80
Διάγραμμα 22:	Μέθοδοι Πρόβλεψης Χρηματοοικονομικών Μεγεθών	80
Διάγραμμα 23:	Χρήση Λογισμικού για την πρόβλεψη Χρηματοοικονομικών Μεγεθών	81
Διάγραμμα 24:	Βαθμός καινοτομίας των προϊόντων/υπηρεσιών	81
Διάγραμμα 25:	Αγορά που απευθύνονται τα προϊόντα/υπηρεσίες	82
Διάγραμμα 26:	Χρήση Πληροφοριακών Συστημάτων για τη λειτουργία της επιχείρησης	82
Διάγραμμα 27:	Χρήση συστημάτων διαδικτυακών ηλεκτρονικών συναλλαγών	83
Διάγραμμα 28:	Βραχυπρόθεσμοι στόχοι επιχείρησης	83
Διάγραμμα 29:	Συμμετοχή σε εκθέσεις στην Ελλάδα ή/και το Εξωτερικό	84
Διάγραμμα 30:	Εκτίμηση πορείας της επιχείρησης	84
Διάγραμμα 31:	Διερεύνηση παραγόντων για την εκτίμηση της πορείας της επιχείρησης	85
Διάγραμμα 32:	Συμμετοχή σε διαγωνισμό επιχειρηματικότητας/καινοτομίας	86
Διάγραμμα 33:	Διάκριση σε διαγωνισμό επιχειρηματικότητας/καινοτομίας	86
Διάγραμμα 34:	Χρήση Ιδίων Κεφαλαίων και άλλης πηγής χρηματοδότησης	87
Διάγραμμα 35:	Λήψη χρηματοδότησης και ύψος συνολικού ποσού	87
Διάγραμμα 36:	Πηγές χρηματοδότησης	88
Διάγραμμα 37:	Απαιτούμενα για την αξιολόγηση της αίτησης	88

	χρηματοδότησης	
Διάγραμμα 38:	Η ανάλυση των Χρηματοοικονομικών Μεγεθών ως παράγοντας για την αξιολόγηση της αίτησης χρηματοδότησης	89
Διάγραμμα 39:	Η προσωπική γνωριμία ως παράγοντας για την αξιολόγηση της αίτησης χρηματοδότησης	89
Διάγραμμα 40:	Τα βιογραφικά, προσόντα και εμπειρία των ιδρυτών ως παράγοντας για την αξιολόγηση της αίτησης χρηματοδότησης	89
Διάγραμμα 41:	Τα βιογραφικά, προσόντα και εμπειρία των ιδρυτών ως παράγοντας για την αξιολόγηση της αίτησης χρηματοδότησης	90
Διάγραμμα 42:	Η καινοτομία της επιχειρηματικής ιδέας ως παράγοντας για την αξιολόγηση της αίτησης χρηματοδότησης	90
Διάγραμμα 43:	Το Επιχειρηματικό Σχέδιο (Business Plan) ως παράγοντας για την αξιολόγηση της αίτησης χρηματοδότησης	90
Διάγραμμα 44:	Το Marketing Plan ως παράγοντας για την αξιολόγηση της αίτησης χρηματοδότησης	90
Διάγραμμα 45:	Μέθοδοι που χρησιμοποιήθηκαν (όσον αφορά στη Χρηματοοικονομική Ανάλυση) για την υποβολή αίτησης χρηματοδότησης	91
Διάγραμμα 46:	Λογισμικό που χρησιμοποιήθηκε (όσον αφορά στη Χρηματοοικονομική Ανάλυση) για την υποβολή αίτησης χρηματοδότησης	91
Διάγραμμα 47:	Πρόθεση για τη λήψη χρηματοδότησης	92
Διάγραμμα 48:	Μακροπρόθεσμοι στόχοι επιχείρησης	92
Διάγραμμα 49:	Εμπόδια για την ανάπτυξη των startup επιχειρήσεων στην Ελλάδα	93

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1

1.1 ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Στην παρούσα εργασία γίνεται διερεύνηση των Νεοφυών (Startup) επιχειρήσεων και των διαθέσιμων χρηματοδοτικών εργαλείων με στόχο την επίτευξη της ανάπτυξής τους.

Σκοπός της εργασίας είναι η μελέτη του νέου αυτού είδους επιχειρηματικών πρωτοβουλιών, χαρακτηριστικό των οποίων αποτελεί η υιοθέτηση ενός εξελισσόμενου επιχειρηματικού μοντέλου και η ταχεία ανάπτυξη, καθώς και η δυνατότητα χρήσης εναλλακτικών μορφών χρηματοδότησης για την υποστήριξη της ανάπτυξής τους. Στο πλαίσιο της εργασίας, πραγματοποιείται εμπειρική προσέγγιση στις startup επιχειρήσεις της Ελληνικής αγοράς, μέσω ερωτηματολογίου που απευθύνεται στους ιδρυτές των επιχειρήσεων αυτών.

Το πλέον κρίσιμο θέμα στην εκκίνηση μιας startup επιχείρησης είναι η εύρεση χρηματοδότησης που αποτελεί κύριο μέλημα κάθε επιχείρησης και πρωταρχική ενέργεια για την υλοποίηση μιας επιχειρηματικής ιδέας. Λόγω της φύσης των επιχειρήσεων αυτών και των αόριστων μελλοντικών προοπτικών, υπάρχει δυσκολία στην εξασφάλιση εξωτερικής χρηματοδότησης, καθώς πολλοί από τους μηχανισμούς που διατίθενται για τις υφιστάμενες επιχειρήσεις είτε δεν είναι διαθέσιμοι είτε είναι δύσκολα προσβάσιμοι.

Μέσω της ανασκόπησης της βιβλιογραφίας, στην παρούσα εργασία αποτυπώνονται οι πηγές χρηματοδότησης και μελετώνται οι αιτίες που οδήγησαν στην ανάπτυξη των startup επιχειρήσεων, καθώς και τα χαρακτηριστικά των επιχειρηματιών που επιλέγουν αυτό το είδος επαγγελματικής δραστηριότητας.

Επίσης, μελετάται ο σχεδιασμός εκκίνησης της startup επιχείρησης από τη σύλληψη της επιχειρηματικής καινοτόμου ιδέας έως την υλοποίησή της και την επιλογή του κατάλληλου επιχειρηματικού μοντέλου με σκοπό την επίτευξη άντλησης της απαιτούμενης χρηματοδότησης, λαμβανομένων υπόψη των κινδύνων και της αβεβαιότητας του σύγχρονου επιχειρηματικού περιβάλλοντος.

Στο πλαίσιο των παραπάνω, πραγματοποιείται μελέτη του επιχειρηματικού περιβάλλοντος των startup επιχειρήσεων στην Ελληνική πραγματικότητα. Η εμπειρική προσέγγιση πραγματοποιείται μέσω διαδικτυακού ερωτηματολογίου που απευθύνεται σε startup επιχειρήσεις στην Ελλάδα, δομημένου σε τρεις ενότητες

ερωτήσεων που αφορούν α) γενικά-δημογραφικά στοιχεία β) στοιχεία σχετικά με τη σύσταση και λειτουργία της επιχείρησης και γ) στοιχεία σχετικά με τη χρηματοδότηση.

Μέσω του ερωτηματολογίου, γίνεται προσπάθεια απόδοσης στοιχείων σχετικών με την πορεία των startup επιχειρήσεων στην Ελλάδα πραγματικότητα, τις υποδομές τους, τους στόχους τους, τα εμπόδια που αντιμετωπίζουν, τις ευκαιρίες που παρουσιάζονται και τη δυνατότητα χρηματοδότησής τους. Ιδιαίτερα όμως, ερευνάται η χρήση των διαθέσιμων μέσων χρηματοδότησης και τα χρηματοοικονομικά εργαλεία που χρησιμοποιήθηκαν, ενώ αποτυπώνονται και τα κυριότερα εμπόδια για τη λήψη χρηματοδότησης.

Η δομή της παρούσας εργασίας έχει ως εξής:

Στο πρώτο κεφάλαιο υποστηρίζεται το αντικείμενο και ο σκοπός της εργασίας.

Στο πρώτο μέρος (δεύτερο και τρίτο κεφάλαιο) πραγματοποιείται βιβλιογραφική ανασκόπηση σε θέματα που αφορούν στο πλαίσιο λειτουργίας των startup επιχειρήσεων και στη χρηματοδότησή τους. Στο δεύτερο κεφάλαιο γίνεται προσπάθεια απόδοσης των προσδιοριστικών χαρακτηριστικών των startup επιχειρήσεων, αναφορά στις διαδικασίες για την επιχειρηματική εκκίνηση και περιγραφή στοιχείων για τις εν λόγω επιχειρήσεις στην εγχώρια πραγματικότητα. Στο τρίτο κεφάλαιο μελετώνται τα διαθέσιμα χρηματοδοτικά εργαλεία για τις επιχειρήσεις αυτές και οι εναλλακτικοί κυρίως τρόποι χρηματοδότησής τους.

Στο δεύτερο μέρος της εργασίας πραγματοποιείται η εμπειρική προσέγγιση των startup επιχειρήσεων στην Ελληνική αγορά. Συγκεκριμένα στο τέταρτο κεφάλαιο καθορίζεται η μεθοδολογία της έρευνας, ενώ στο πέμπτο κεφάλαιο αναφέρονται οι όροι τέλεσης της έρευνας και αναλύονται τα αποτελέσματα των απαντήσεων του ερωτηματολογίου. Στο έκτο κεφάλαιο διατυπώνονται συμπεράσματα, απόψεις και προτάσεις σχετικά με τα αποτελέσματα της έρευνας.

Μέσω της μελέτης των startup επιχειρήσεων, προσεγγίζεται το ενδεχόμενο μελλοντικής προοπτικής ανάπτυξης ενός νέου μοντέλου επιχειρηματικότητας, ικανού να προσελκύσει επιχειρηματικά κεφάλαια και επενδύσεις συμβάλλοντας στην ανάπτυξη της οικονομίας συνολικά.

ΜΕΡΟΣ ΠΡΩΤΟ: ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΚΗ ΑΝΑΣΚΟΠΗΣΗ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2

ΠΛΑΙΣΙΟ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ ΝΕΟΦΥΩΝ (STARTUP) ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

2.1 Νεοφυής (Startup) Επιχείρηση

Ως νεοφυής (startup) χαρακτηρίζεται μια επιχείρηση η οποία δημιουργείται και αναπτύσσεται βάσει ενός κλιμακούμενου επιχειρηματικού μοντέλου. Οι startup επιχειρήσεις προωθούν μια νέα υπηρεσία, μία ιδέα ή μία εφεύρεση και επιδιώκουν την ταχεία και ευρεία επίδραση στην αγορά. Οι startup επιχειρήσεις προσφέρουν μια νέα ιδέα μοναδική, απευθύνονται σε ένα ευρύ φάσμα επενδυτών, με εγγύηση την ταχεία ανάπτυξη και προωθούν το προϊόν ή την υπηρεσία τους αναμένοντας μια γρήγορη απόδοση της επένδυσης (Dewey, 2014).

Σύμφωνα με τον Steve Blank, έναν εκ των ειδικών σε θέματα startup επιχειρήσεων παγκοσμίως, «οι startup επιχειρήσεις είναι οργανισμοί που δημιουργούνται για να αναζητήσουν ένα επαναλαμβανόμενο και εξελισσόμενο επιχειρηματικό μοντέλο, κάτι που σηματοδοτεί και τη διαφοροποίησή τους από τις υπάρχουσες ακόμη και νεοσύστατες μικρές επιχειρήσεις οι οποίες εκτελούν το επιχειρηματικό τους μοντέλο»¹.

Ένας άλλος ορισμός προέρχεται από τον Paul Graham, ο οποίος είναι ο δημιουργός της πρώτης θερμοκοιτίδας startup επιχειρήσεων (startup incubator) στις Ηνωμένες Πολιτείες Αμερικής, «startup είναι μια επιχείρηση που έχει σχεδιαστεί για να αναπτυχθεί γρήγορα»².

Από τους παραπάνω ορισμούς διαπιστώνεται ότι σημαντικό σημείο αναφορικά με τις startup επιχειρήσεις είναι το θέμα της γρήγορης ανάπτυξης και του διαφορετικού επιχειρηματικού μοντέλου που υιοθετούν.

Ως σημείο αναφοράς της δημιουργίας της ιδέας των startup επιχειρήσεων αποτελεί η Silicon Valley στην Καλιφόρνια των Η.Π.Α., η κοιτίδα εκατοντάδων καινοτόμων επιχειρήσεων, με διεθνή επίδραση τις τελευταίες δεκαετίες. Η έννοια του

¹ <http://steveblank.com>

² <http://www.paulgraham.com>

startup όμως δεν είναι καινούρια και εταιρείες όπως η Google, η Amazon, η Apple και πιο πρόσφατα το Twitter, το Instagram και η Groupon προέκυψαν από τέτοιες διαδικασίες.

Οι startup επιχειρήσεις υπήρξαν ένα φαινόμενο στον επιχειρηματικό κόσμο κυρίως από τη δεκαετία του 1990 και αναφερόταν σε υποσχόμενες επιχειρήσεις που ξεκινούσαν τη δραστηριότητά τους, αλλά με καθορισμένες προθέσεις ανάπτυξης. Ο όρος startup αποκτά ευρεία χρήση κατά την πρώτη δεκαετία της έκρηξης των ηλεκτρονικών υπολογιστών (1993-2001), όταν μια νέα γενιά επιχειρήσεων με βάση τις νέες τεχνολογίες ξεκίνησε τη δημιουργία επιχειρήσεων υψηλού κινδύνου που προσπαθούν να εισχωρήσουν στις πιθανές αγορές που δημιουργούνται μέσω της προσέγγισης του διαδικτύου. Ενώ σχετικά λίγες «dot.com» νεοϊδρυθείσες επιχειρήσεις κατάφεραν να καταστούν βιώσιμες, η δυνατότητα της γρήγορης απόδοσης και η πρόκληση της χρησιμοποίησης νέων ιδεών ως μέσο για την επιτυχή κατάκτηση της αγοράς, έχει καταστήσει αξιόπιστη την ισχύ των startup επιχειρήσεων ως πρότυπο επιχειρηματικό μοντέλο.

Ο όρος startup έχει εξελιχθεί επίσης σε ένα είδος περιβάλλοντος εργασίας που ορίζεται από έντονη αίσθηση της δυναμικής, με εκτεταμένες δυνατότητες καθώς και μια διαφορετική νοοτροπία που επιδιώκει την ανατροπή σε μια καθιερωμένη αγορά (Dewey, 2014).

Έχει καλλιεργηθεί μια γενικότερη κουλτούρα των νεοφυών επιχειρήσεων, στην οποία στρέφονται ακόμη και οι μεγαλύτεροι επιχειρηματίες διεθνώς, κατανοώντας τις αξίες που υπηρετεί η επένδυση στην καινοτομία.

Χαρακτηριστικά των Startup Επιχειρήσεων και διαφορές από τις Τυπικές Επιχειρήσεις

Το γεγονός ότι μία επιχείρηση είναι νεοσύστατη δεν σημαίνει ότι είναι και startup επιχείρηση, όπως έχει αναφερθεί ανωτέρω. Πλήθος επιχειρήσεων ξεκινούν τη λειτουργία τους κάθε χρόνο στις Η.Π.Α. αλλά μόνο ένα μικρό μέρος αυτών μπορεί να χαρακτηριστεί ως startup.

Η διαφορά μεταξύ των startup και των τυπικών επιχειρήσεων έγκειται αρχικά στην ύπαρξη του διαφορετικού όρου για τον προσδιορισμό τους. Ο όρος «startup» αποτελεί περιγραφή για τις επιχειρήσεις που έχουν σχεδιαστεί για να αναπτυχθούν γρήγορα. Στην πραγματικότητα οι startup επιχειρήσεις αποτελούν ένα διαφορετικό

είδος από τις άλλες επιχειρήσεις και ισχυρό παράδειγμα αποτελεί η Google η οποία ήταν μια επιχείρηση διαφορετική από την αρχή.

Για να χαρακτηριστεί ως ταχέως αναπτυσσόμενη μια επιχείρηση, θα πρέπει να προσφέρει κάτι που μπορεί να απευθυνθεί σε μια μεγάλη αγορά, να μπορεί να έχει κλιμάκωση, να προσφέρει κάτι που πολλοί άνθρωποι αναζητούν και ταυτόχρονα να μπορεί να φτάσει στο σημείο να εξυπηρετήσει όλους αυτούς στους οποίους στοχεύει³.

Τις τυπικές επιχειρήσεις διέπουν περιορισμοί οι οποίοι μπορεί να αποτελούν ανασταλτικό παράγοντα για τη σύλληψη μεγάλων ιδεών που θα μπορούσαν να σηματοδοτήσουν και τη διαφοροποίηση στον ανταγωνισμό, λειτουργώντας όμως ταυτόχρονα και ως προστατευτική ασπίδα για αυτές. Οι startup επιχειρήσεις από την άλλη πλευρά, πρέπει να έχουν δημιουργήσει κάτι που προορίζεται να διατεθεί σε μια μεγάλη αγορά και για το λόγο αυτό οι ιδέες αυτού του τύπου είναι πολύτιμες. Είναι επίσης ο λόγος που αποτελεί μια ισχυρή σύνδεση μεταξύ των ιδεών των startup επιχειρήσεων και της τεχνολογίας, καθώς συνήθως μόνο μέσω ταχέων αλλαγών αποκαλύπτονται τα μεγάλα προβλήματα σε διάφορους τομείς. Οι startup επιχειρήσεις δημιουργούν νέους τρόπους να κάνουν πράγματα και οι νέοι αυτοί τρόποι, με την ευρύτερη έννοια του όρου, αφορούν συνήθως τη νέα τεχνολογία.

Σχετικά με το πόσο γρήγορα μια επιχείρηση πρέπει να αναπτυχθεί για να θεωρηθεί μια startup δεν υπάρχει ακριβής απάντηση. Σύμφωνα με τον Graham "Startup" είναι ένας πόλος, που ξεκινώντας είναι μια φιλοδοξία. Όταν πραγματοποιείται η έναρξη μιας startup επιχείρησης αυτόματα ανακύπτει η δέσμευση εύρεσης τρόπου επίλυσης ενός δύσκολου προβλήματος με τρόπο καλύτερο από ότι οι συνηθισμένες επιχειρήσεις θα μπορούσαν να χειριστούν και η δέσμευση αναζήτησης και υλοποίησης μίας σπάνιας και μοναδικής ιδέας. Το πραγματικό ερώτημα που ανακύπτει δεν είναι ποιος είναι ο ρυθμός ανάπτυξης που καθιστά μια επιχείρηση startup, αλλά τι ρυθμό ανάπτυξης οι startup επιχειρήσεις τείνουν να έχουν, ερώτημα που για τους ιδρυτές είναι πολύ περισσότερο από ένα θεωρητικό ζήτημα, επειδή ταυτίζεται με την επιλογή της σωστής κατεύθυνσης.

Το θετικό στοιχείο σχετικά με την προσπάθεια βελτιστοποίησης της ανάπτυξης είναι ότι μπορούν να ανακαλυφθούν πραγματικά σημαντικές ιδέες για την επιχείρηση και η ανάγκη αυτή για ανάπτυξη μπορεί να χρησιμοποιηθεί ως μια μορφή πίεσης για

³ <http://www.paulgraham.com>

εξέλιξη. Η δυνατότητα τροποποίησης του αρχικού σχεδίου με στόχο την επίτευξη ενός συγκεκριμένου ποσοστού ανάπτυξης τιθέμενο σε χρονικό ορίζοντα, μπορεί να καταλήξει σε μία διαφορετική επιχείρηση από αυτή που ήταν σχεδιασμένη να δημιουργηθεί, αλλά σίγουρα με καλύτερες προοπτικές καθώς θα διατηρεί τον προσδοκώμενο ρυθμό ανάπτυξης, καθιστώντας έτσι την ευελιξία των startup επιχειρήσεων ως σημαντικό στοιχείο διαφοροποίησης από τις εδραιωμένες επιχειρήσεις.

Οι τροποποιήσεις επίσης στο ρυθμό ανάπτυξης παράγουν ποιοτικά διαφορετικά αποτελέσματα και αυτός είναι ακόμη ένας λόγος για τον οποίο διαφοροποιούνται οι startup επιχειρήσεις και κάνουν πράγματα που οι συνηθισμένες εταιρείες δεν κάνουν, καταλήγοντας συχνά σε συγκέντρωση σημαντικών χρηματικών ποσών από εξαγορές και συγχωνεύσεις αλλά πιθανόν και σε αποτυχία. Για λόγους αύξησης του ρυθμού ανάπτυξης τους επίσης, οι ιδρυτές των startup επιχειρήσεων επιδιώκουν συνεχή χρηματοδότηση κυρίως μέσω κεφαλαίων επιχειρηματικών συμμετοχών (Venture Capital), καθώς η ύπαρξη μίας καλής ιδέας αν δεν συνοδεύεται από ταχεία ανάπτυξη δεν επαρκεί και πάντα υπάρχει ο κίνδυνος της υπερίσχυσης των ανταγωνιστών. Οι startup επιχειρήσεις αντιμετωπίζουν την αύξηση της χρηματοδότησης ως μέσο που ενισχύει τη δυνατότητα επιλογής του ρυθμού ανάπτυξης τους.

Ένα άλλο χαρακτηριστικό τους είναι ότι γίνονται συχνά αντικείμενο εξαγοράς ή συγχώνευσης καθώς μια ταχύτατα αναπτυσσόμενη επιχείρηση είναι πολύτιμη και κάθε επιτυχημένη startup εντάσσεται στην κατηγορία αυτή. Ένας επιπλέον λόγος που οι αγοραστές αναζητούν τις startup επιχειρήσεις είναι ότι μια ταχύτατα αναπτυσσόμενη επιχείρηση δεν είναι μόνο πολύτιμη, αλλά και επικίνδυνη. Αν συνεχίζει να επεκτείνεται, θα μπορούσε να επεκταθεί και σε έδαφος του αγοραστή και ακόμα και αν ο αγοραστής δεν απειλείται από την ίδια την startup, θα μπορούσε να ανησυχεί για τα οφέλη που οι ανταγωνιστές μπορούν να αποκομίσουν από αυτή. Αυτός είναι ένας λόγος που οι startup επιχειρήσεις συχνά αποτιμώνται υψηλότερα από ό, τι ένας συνηθισμένος επενδυτής θα τις αξιολογούσε και ως παράδειγμα των ανωτέρω αναφέρεται η αγορά του Instagram από τον Mark Zuckerberg, ιδρυτή του facebook⁴.

⁴ <http://www.paulgraham.com>

Οι νέες επιχειρήσεις έχουν υψηλά ποσοστά αποτυχίας, αλλά όσες από αυτές επιβιώνουν, εμφανίζουν υψηλότερο μέσο ρυθμό ανάπτυξης σε σύγκριση με τις παλαιότερες επιχειρήσεις (Ouimet and Zarutskie, 2014).

Οι επενδυτές έλκονται συχνότερα από αυτού του είδους τις επιχειρήσεις και τις διακρίνουν από την αναλογία ρίσκου/οφέλους και τις δυνατότητες επεκτασιμότητάς τους. Οι επιτυχημένες νεοφυείς επιχειρήσεις παρουσιάζουν μεγαλύτερη δυνατότητα επέκτασης σε σχέση με μια τυπική επιχείρηση δεδομένου ότι μπορούν να αυξηθούν ραγδαία με μικρή δαπάνη του κεφαλαίου και περιορισμένες ανάγκες σε εργατικό δυναμικό και εγκαταστάσεις. Πιθανοί επενδυτές έλκονται από το χαμηλό κόστος εκκίνησης, τον υψηλό κίνδυνο, τις υψηλές αποδόσεις και τις προοπτικές μεγέθυνσης.

Ένας άλλος λόγος επιλογής αυτού του είδους επιχείρησης είναι η αναζήτηση τρόπων μείωσης του κόστους λειτουργίας στις επιχειρήσεις και οι startup επιχειρήσεις πλεονεκτούν έναντι των τυπικών επιχειρήσεων σε αυτόν τον τομέα. Η μείωση κόστους αποδίδει πολύ περισσότερο δε, όταν συνδυάζεται με τη διατήρηση του υψηλού επιπέδου παρεχόμενων υπηρεσιών με στόχο την ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας των επιχειρήσεων και προϋποθέτει κατανόηση του τρόπου λειτουργίας της επιχείρησης, εντοπισμό των διαδικασιών που αυξάνουν το κόστος, οριοθέτηση στόχων, δημιουργία σχεδίων υλοποίησης και χρήση των κατάλληλων εργαλείων για την αντιμετώπιση προβλημάτων (CRM, ERP, δίκτυο συνεργατών, κατάρτιση προσωπικού)⁵.

Το κριτήριο αξιολόγησης για την ανάληψη μίας επένδυσης είναι η αναλογία της απόδοσης προς τον κίνδυνο. Σύμφωνα με τον Graham, οι startup επιχειρήσεις έχουν περάσει επιτυχώς αυτή τη δοκιμασία, γιατί αν και χαρακτηρίζονται από υψηλό κίνδυνο, οι αποδόσεις τους όταν πετυχαίνουν είναι πολύ υψηλές και τελικά ένας βασικός λόγος προτίμησης αυτού του είδους είναι ότι πρόκειται για επιχειρήσεις υψηλής ανάπτυξης, με προσδοκώμενη απόδοση επένδυσης, αποτελώντας ένα είδος επιχείρησης σχετικά πιο εύκολα διαχειρίσιμης και ελεγχόμενης^{6,7}.

Το Ανθρώπινο Δυναμικό των Startup Επιχειρήσεων

⁵ <http://www.startupgreece.gov.gr>

⁶ <http://www.paulgraham.com>

⁷ <http://www.in2life.gr>

Οι startup επιχειρήσεις μπορούν να συνδεθούν με πλήθος επιχειρήσεων, κυριότερα όμως είναι επιχειρήσεις που το αντικείμενο των εργασιών τους έχει σχέση με υψηλή ανάπτυξη και έχουν κυρίως τεχνολογικό προσανατολισμό.

Η τεχνολογία όπως σημειώθηκε και ανωτέρω, αποτελεί προνομιακό χώρο επιχειρηματικής δράσης μέσω της οποίας δημιουργούνται τα πεδία ανάδειξης ευκαιριών και ανάπτυξης υποστηρικτικών μέσων για την προώθηση μιας νέου τύπου επιχειρηματικότητας, η οποία τυγχάνει μεγάλης αποδοχής τα τελευταία χρόνια διεθνώς και επιλέγεται όλο και περισσότερο από νέους επιχειρηματίες.

Η εργασία και το ανθρώπινο κεφάλαιο αποτελούν σημαντικά στοιχεία για την παραγωγή, ιδίως σε τομείς υψηλής τεχνολογίας και καινοτόμες βιομηχανίες όπου η δραστηριότητα των startups αφθονεί. Έρευνα (Ouimet and Zarutskie, 2014) καταδεικνύει πως υπάρχει αιτιώδης σχέση μεταξύ της προσφοράς νέων εργαζομένων και του ποσοστού δημιουργίας νέων επιχειρήσεων, ειδικά σε αυτούς τους κλάδους. Οι νέοι εργαζόμενοι επιλέγουν και εντάσσονται περισσότερο στις νέες επιχειρήσεις που έχουν μεγαλύτερες δυνατότητες για καινοτομία. Στοιχεία από την υπηρεσία απογραφής των ΗΠΑ δείχνουν ότι το 27% των εργαζομένων σε επιχειρήσεις έως πέντε ετών είναι μεταξύ 24 και 34 ετών και πάνω από το 70% είναι κάτω από την ηλικία των 45. Οι νέοι που διαθέτουν έναν συνδυασμό μοναδικών δεξιοτήτων και χαρακτηρίζονται από μεγαλύτερη διάθεση και πρόθεση για ανάληψη κινδύνου, επιλέγουν να προσφέρουν την εργασία τους σε αυτές τις επιχειρήσεις καθώς υπάρχουν κοινά σημεία μεταξύ της δικής τους δυναμικής και αυτής των επιχειρήσεων. Οι νέοι εργαζόμενοι είναι ένα σημαντικό στοιχείο για τη δημιουργία και την ανάπτυξη των νέων επιχειρήσεων, και αυτοί που έχουν μοναδικές ικανότητες διαπιστώνεται ότι αποκομίζουν και υψηλότερες αμοιβές σε σχέση με τους νέους εργαζόμενους σε παλαιότερες επιχειρήσεις.

Συνήθως οι επιτυχημένες startup προκύπτουν επειδή οι ιδρυτές τους είναι αρκετά διαφορετικοί από τα άλλα άτομα και οι ιδέες τους εξυπηρετούν προφανείς λόγους για αυτούς, που λίγοι άλλοι μπορούν να τους αντιληφθούν. Ο λόγος που διαφοροποιεί τους επιτυχημένους ιδρυτές είναι ότι μπορούν να αντιληφθούν διάφορα προβλήματα⁸ και μέσω της γνώσης αλλά και της σωστής χρήσης της τεχνολογίας

⁸ Παρατίθεται το παράδειγμα του Steve Wozniak ο οποίος αντιμετώπιζε το πρόβλημα ότι ήθελε το δικό του υπολογιστή, ένα πρόβλημα ασυνήθιστο για το 1975, που όμως η τεχνολογική αλλαγή που ακολούθησε το κατέστησε ένα κοινό πρόβλημα. Επειδή δεν ήθελε απλώς έναν υπολογιστή, αλλά ήξερε και πώς να τον δημιουργήσει, ο Wozniak έλυσε το πρόβλημά για τον εαυτό του και ήταν ένα από τα προβλήματα που η Apple

μπορούν να προβούν και στην αντιμετώπισή τους. Η τεχνολογία που συνήθως αποτελεί το αντικείμενο εργασιών αυτών των επιχειρήσεων, αποτελεί και το δίαυλο ανάπτυξης συνεργασιών μεταξύ νέων επιχειρηματιών και φορέων, αναδεικνύοντας την ιδιαίτερη σημασία της δικτύωσης.

Η εμπειρία και το επίπεδο εκπαίδευσης επίσης που χαρακτηρίζει τους ιδιοκτήτες εκπέμπει θετικά σήματα όσον αφορά στον παράγοντα του ανθρώπινου κεφαλαίου. Και όσο πιο αποδεκτό είναι το ανθρώπινο κεφάλαιο τόσο μεγαλύτερη είναι η σταθερότητα και η προοπτική βιωσιμότητας των startup επιχειρήσεων, αυξάνοντας έτσι και τη δυνατότητα πρόσβασης σε κεφάλαια. Η εκπαίδευση και το υπόβαθρο των ιδρυτών έχει θετικό αντίκτυπο στους δυνητικούς επενδυτές και συνδέεται άμεσα με την εξωτερική χρηματοδότηση (Cassar, 2004; Festel et al. 2013).

Αναφέρονται επίσης τα αποτελέσματα μελέτης που διενεργήθηκε και περιελάμβανε μεταβλητές σχετικές με τις στρατηγικές κατευθύνσεις των νέων startup επιχειρήσεων, τον έλεγχο των χαρακτηριστικών των ιδρυτών και των κινήτρων τους για την έναρξη της επιχείρησης, τα οποία έδειξαν πως οι επιχειρήσεις που δημιουργήθηκαν από ιδρυτές με μεγάλη προηγούμενη επαγγελματική εμπειρία ή εμπειρία στον ίδιο κλάδο επιτυγχάνουν το νεκρό σημείο συντομότερα. Οι διαφορετικές εμπειρίες των ιδρυτών καθορίζουν όχι μόνο την ταχύτητα της ανάπτυξης της νέας επιχείρησης, αλλά και την ποιότητα των αποφάσεων που λαμβάνονται (Oe and Mitsuhashi, 2013).

Σε άλλη μελέτη (με τη χρήση δείγματος από 2.304 επιχειρηματίες που έχουν ξεκινήσει νέες επιχειρήσεις) διερευνήθηκε ο ρόλος που έχει η ύπαρξη της εμπειρίας

έλυσε για εκατομμύρια ανθρώπων κατά τα επόμενα έτη. Αλλά από τη στιγμή που ήταν προφανές για τους απλούς ανθρώπους ότι αυτό αποτελούσε μια μεγάλη αγορά, η Apple είχε ήδη καθιερωθεί.

Παρόμοια προέλευση έχει και η Google. Οι Larry Page και Sergey Brin ήθελαν να κάνουν αναζητήσεις στο διαδίκτυο και σε αντίθεση με τους περισσότερους ανθρώπους είχαν την τεχνικές γνώσεις και ικανότητα να παρατηρήσουν ότι οι υπάρχουσες μηχανές αναζήτησης δεν ήταν επαρκείς και να τις βελτιώσουν. Σύντομα, το πρόβλημά τους έγινε αντιληπτό από την πλειοψηφία, καθώς το διαδίκτυο μεγάλωσε τόσο που όλοι αντιλαμβάνονταν ότι οι υπάρχοντες αλγόριθμοι δεν μπορούσαν να το υποστηρίξουν. Όμως, όπως συνέβη με την Apple, από τη στιγμή που όλοι οι άλλοι συνειδητοποίησαν πόσο σημαντική είναι η υπηρεσία αναζήτησης στο διαδίκτυο, η Google ήδη είχε παγιωθεί στο χώρο.

Η Yahoo επίσης αποτελεί παράδειγμα μιας κλασσικής startup επιχείρησης, καθώς ξεκίνησε χωρίς συγκεκριμένο μοντέλο, αναγνωρίζοντας μια ανάγκη (αυτή της αναζήτησης πληροφορίας στο internet) που αφορούσε όλους του εν δυνάμει χρήστες του διαδικτύου και την οποία προσπαθούσε να καλύψει εξασφαλίζοντας τον παράγοντα του μεγέθους καθώς το κοινό αυξάνει με τον ίδιο ρυθμό που μεγαλώνει και το διαδίκτυο και καταλήγοντας να είναι η πρώτη διαδικτυακή εταιρεία media. (Paul Graham; <http://tmfy.gr>)

σχετικά με την πρόβλεψη των επιδόσεων των επιχειρηματιών αναφορικά με την ανάπτυξη νέων επιχειρήσεων και την εξέλιξή τους. Τα αποτελέσματα εμφανίζουν πως οι επιχειρηματίες με μεγαλύτερη εμπειρία στον κλάδο έχουν πιο ρεαλιστικές προσδοκίες, προσδίδοντάς τους πλεονέκτημα που τους επιτρέπει να μειώσουν την πιθανότητα να έρθουν αντιμέτωποι με απρόσμενες εκπλήξεις κατά την έναρξη και αποδεικνύοντας ότι η καλύτερη πρόβλεψη των νέων επιχειρηματικών επιδόσεων επιτυγχάνεται από τους επιχειρηματίες που έχουν καλύτερη γνώση του κλάδου και όχι απλώς με την ύπαρξη επιχειρηματικής εμπειρίας (Cassar, 2014).

Επιπρόσθετα, από τα στοιχεία έρευνας που πραγματοποιήθηκε από τον οργανισμό Endeavor, καταδεικνύεται ότι το προφίλ του επιχειρηματία που έχει το όραμα και ικανότητα να δημιουργήσει μία επιχείρηση έχει τα ακόλουθα χαρακτηριστικά: επαγγελματική εμπειρία, αναπτυγμένο κοινωνικό δίκτυο και κίνητρο ένα στοχευμένο επιχειρηματικό εγχείρημα. Οι πιο ανταγωνιστικοί επιχειρηματίες είναι έμπειροι επαγγελματίες, με τάσεις εξωστρέφειας και διάθεση να εφαρμόσουν τις γνώσεις τους λαμβάνοντας συμβουλές από την ευρύτερη επιχειρηματική κοινότητα, διακατεχόμενοι από έντονη επιθυμία να επενδύσουν σε υπηρεσίες υψηλής ποιότητας⁹.

Συμβολή των Startup Επιχειρήσεων στην Οικονομία

Στόχος των startup επιχειρηματιών είναι η προώθηση ενός νέου μοντέλου επιχειρηματικότητας το οποίο διαθέτοντας χαρακτηριστικά καινοτομίας και ταχείας ανάπτυξης θα μπορέσει να συμβάλει στη δημιουργία νέων, ποιοτικών θέσεων εργασίας, στη δημιουργία σύγχρονης επιχειρηματικής συνείδησης, βελτίωση των υπαρχουσών συνθηκών, προώθηση νέων προοπτικών και στη συνολικότερη ανάπτυξη της οικονομίας.

Οι startup επιχειρήσεις δημιουργούν θέσεις εργασίας σε πολύ μεγαλύτερο βαθμό από τις εδραιωμένες επιχειρήσεις προσφέροντας ένα σημαντικό ποσοστό στην ανάπτυξη απασχολησιμότητας στην οικονομία παρόλο που η συμμετοχή τους στο σύνολο εργασίας είναι σχετικά μικρή.

Ευρήματα ερευνών δείχνουν πως μικρότερες επιχειρήσεις με λιγότερους υπαλλήλους τείνουν να παρουσιάζουν γρηγορότερο ρυθμό ανάπτυξης σε σχέση με τις μεγαλύτερες επιχειρήσεις (Laderman and Laduc, 2014).

⁹ <http://www.endeavor.org.gr>

Έκθεση του 2013 που δημοσιεύτηκε από τον OECD αναφέρει ότι από τις νέες επιχειρήσεις (κάτω των 5 ετών) παράγεται σχεδόν το ήμισυ όλων των νέων θέσεων εργασίας. Κατά τη διάρκεια της κρίσης, οι περισσότερες από τις θέσεις εργασίας που καταστράφηκαν ήταν το αποτέλεσμα της συρρίκνωσης των παλαιών επιχειρήσεων ενώ η καθαρή αύξηση των θέσεων εργασίας στις νέες επιχειρήσεις παρέμεινε θετική.

Η οικονομική σημασία της δημιουργίας νέων επιχειρήσεων στη δημιουργία θέσεων εργασίας είναι απόλυτη. Σχετικά στοιχεία από το Business Dynamics Statistics (BDS) των ΗΠΑ επιβεβαιώνει ότι η συμβολή των startup επιχειρήσεων στην ανάπτυξη της δημιουργίας θέσεων εργασίας είναι μοναδική καθώς μία startup επιχείρηση μόνο δημιουργεί θέσεις εργασίας. Η ανάλυση παρουσιάζει πως η καθαρή αύξηση στις θέσεις εργασίας προέρχεται από επιχειρήσεις μικρότερες του ενός έτους. Οι startup επιχειρήσεις δημιουργούν σημαντικό αριθμό νέων θέσεων εργασίας ετησίως και κάθε αποτελεσματική πολιτική για την προώθηση της ανάπτυξης της απασχολησιμότητας θα έπρεπε να εστιάζει στις startup επιχειρήσεις (Kauffman Foundation Research Series, 2010).

Ο τομέας επίσης των εξαγορών αποτελεί ένα δείγμα της πορείας των startup επιχειρήσεων. Κάθε χρόνο πραγματοποιούνται εξαγορές νεοφυών επιχειρήσεων από μεγαλύτερους ή ανταγωνιστικούς ομίλους στο διεθνή χώρο, δημιουργώντας σημαντικές εισροές κεφαλαίων και δημιουργία σημαντικού αριθμού θέσεων εργασίας¹⁰.

Αναφορά όμως γίνεται στο ενδεχόμενο της αποτυχίας καθώς η διεθνής στατιστική καταδεικνύει ότι το μεγαλύτερο ποσοστό των startup επιχειρήσεων δεν καταφέρνουν να επιτύχουν τους σκοπούς τους, να καταστούν αυτόνομα βιώσιμες και να οδηγηθούν σε επιτυχημένη έξοδο (πώληση, εισαγωγή στο χρηματιστήριο κ.λπ.)¹¹.

Έρευνα που διενεργήθηκε από τη Startup Genome¹², μέσω της εξέτασης 3.200 startup επιχειρήσεων υψηλής ανάπτυξης στον τομέα της τεχνολογίας, διαπίστωσε ότι η αιτία αποτυχίας των περισσότερων startups οφειλόταν σε εσωτερικούς λόγους και κυρίως προερχόταν από την πρόωρη κλιμάκωση των δραστηριοτήτων τους που οδηγούσε σε χειρότερες επιδόσεις, όπως για παράδειγμα οι αυξημένες δαπάνες για έρευνα, η επένδυση στην επεκτασιμότητα, η πρόσληψη μεγαλύτερου αριθμού ατόμων από τον απαιτούμενο, η ελλιπής πρόσβαση σε κεφάλαια, η εστίαση στη

¹⁰ <http://www.fortunegreece.com>

¹¹ <http://www.techli.com>

¹² <https://startupgenome.co/>

μεγέθυνση πολύ νωρίς και η αδυναμία προσαρμογής του επιχειρηματικού μοντέλου σε μια μεταβαλλόμενη αγορά.

2.2. Το Επιχειρηματικό Περιβάλλον των Startup Επιχειρήσεων στην Ελλάδα-Δικτύωση και Δομές Υποστήριξης

Στην Ελλάδα έχει αναπτυχθεί το νέο αυτό μοντέλο επιχειρηματικότητας βασισμένο στην καινοτομία και προσανατολισμένο σε τομείς προστιθέμενης αξίας, στη δικτύωση και στην αναζήτηση κεφαλαίων εκμεταλλεύόμενο τις ευκαιρίες που έχουν δημιουργηθεί από τις διεθνείς τάσεις όπως οι νέες τεχνολογίες και αποτελούν αντικείμενο προσέλκυσης επενδύσεων, ειδικά λόγω της ανάγκης ψηφιοποίησης και ανάπτυξης της τεχνολογίας σε τομείς που η Ελλάδα έχει ισχυρό πλεονέκτημα.

Βάσει στοιχείων¹³ που αφορούν στις επενδύσεις που δέχθηκαν ελληνικές τεχνολογικές startup επιχειρήσεις προκύπτουν συμπεράσματα σχετικά με τους τομείς που προσελκύουν επενδύσεις στη χώρα μας και είναι κυρίως αυτοί που σχετίζονται με την παροχή προϊόντος ή υπηρεσίας μέσω διαδικτυακής πλατφόρμας και εφαρμογών σε κινητά τηλέφωνα. Όσον αφορά στους κλάδους της οικονομίας που δραστηριοποιούνται οι ελληνικές τεχνολογικές επιχειρήσεις, συναντούμε επιχειρήσεις που έχουν χαρακτηριστικά τουρισμού, δημιουργίας διαδικτυακών αγορών, κοινωνικής δικτύωσης, διαχείρισης ενέργειας, λογισμικού και επιχειρήσεις που απευθύνονται σε τομείς όπως το marketing μέσω κινητών τηλεφώνων, την εστίαση, τα ηλεκτρονικά παιχνίδια, και άλλα.

Τα επενδυτικά κεφάλαια που δέχθηκαν οι ελληνικές startup επιχειρήσεις¹⁴ προέρχονται από συγχρηματοδότηση ελληνικών ιδιωτικών κεφαλαίων και ευρωπαϊκών κονδυλίων, ταμεία του εξωτερικού, ιδιώτες και επιχειρηματικούς αγγέλους. Οι περισσότερες επενδύσεις πραγματοποιήθηκαν από τα OpenFund I και II, καθώς και από το PJ Tech Catalyst Fund.

Αποτελεί όμως διαπίστωση πως υπάρχει ακόμη αδυναμία υποστήριξης των νέων αυτών επιχειρηματικών προσπαθειών και ενθάρρυνση της νεοφυούς

¹³ <http://www.emea.gr>

¹⁴ Ενδεικτικά αναφέρονται οι Persado, Inaccess, Pinatta, Taxibeat, Click Delivery, Olive Media, Intelen, Incrediblu, Workable, Warply, Radiojar, Pollfish, Cookisto, ParkAround, Zoottle, Dopios, Longaccess, Singularity Lab, Offerial, Discoveroom, Total Eclipse, Swapdom

επιχειρηματικότητας. Ως βασικότερα εμπόδια καταγράφονται η γραφειοκρατία, η έλλειψη υποδομών, το ασφαλιστικό και φορολογικό σύστημα, ενώ αναφορά γίνεται στο μεγάλο ενδεχόμενο αποτυχίας, καθώς διεθνής στατιστική καταδεικνύει ότι το μεγαλύτερο ποσοστό των startup επιχειρήσεων δεν καταφέρνουν να επιτύχουν τους στόχους τους, να καταστούν βιώσιμες και να οδηγηθούν σε επιτυχημένη έξοδο. Παρά τα παραπάνω εμπόδια όμως, διαπιστώνεται η ανάπτυξη φορέων που στόχο έχουν την υποστήριξη υποδομών και παροχή υπηρεσιών σε νέους επιχειρηματίες με σκοπό την ανάδειξη ευκαιριών.

Η δικτύωση των startup επιχειρήσεων πραγματοποιείται μέσω ενώσεων, συνεργασιών, δημιουργίας συνεργατικών χώρων και εκδηλώσεων που στόχο έχουν τη στήριξη των νεοφυών επιχειρήσεων, όπως η ύπαρξη θερμοκοιτίδων και συναφών υποστηρικτικών πρωτοβουλιών, παρέχοντας σημαντική βοήθεια στην ελληνική startup κοινότητα.

Το 2013 αναπτύχθηκε η πρωτοβουλία για τη δημιουργία του Greek Startup Manifesto στα πρότυπα του ευρωπαϊκού μανιφέστου νεοφυών επιχειρήσεων¹⁵, μιας ενέργειας που ξεκίνησε από ομάδα στελεχών ευρωπαϊκών νεοφυών επιχειρήσεων (StartUpEurope Leaders Club¹⁶). Αποτελεί ένα σχέδιο δράσης που συνέταξαν Έλληνες ιδρυτές με στόχο τη συμβολή στην ανάπτυξη και τη δημιουργία κατάλληλου περιβάλλοντος για τις επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στη χώρα, και συμπεριλαμβάνει προτάσεις που καλύπτουν τους ακόλουθους τομείς: Φορολογικό σύστημα και σύστημα κοινωνικής ασφάλισης, γραφειοκρατία, επενδύσεις στις ψηφιακές υποδομές, πρόσβαση σε κεφάλαια, ανάπτυξη και προώθηση της επιχειρηματικότητας¹⁷.

Επίσης, έχει πραγματοποιηθεί η Συμμαχία των Νεοφυών Επιχειρήσεων (Allied For Startups¹⁸), την οποία δημιούργησε μια ομάδα οργανισμών υποστήριξης νεοφυών επιχειρήσεων από όλο τον κόσμο. Η Συμμαχία των Νεοφυών Επιχειρήσεων αποτελεί το σύνδεσμο των τεχνολογικών οικοσυστημάτων μέσω ενός παγκόσμιου δικτύου νεοφυών επιχειρήσεων, επιχειρηματιών, επενδυτικών κεφαλαίων (Venture Capital) και υποστηρικτικών οργανισμών, με στόχο τη συνεργασία για την ανάπτυξη μιας παγκόσμιας κοινής πολιτικής που θα μπορεί να επηρεάσει θετικά τις startup

¹⁵ <http://startupmanifesto.eu/>

¹⁶ <http://ec.europa.eu/digital-agenda/en/leaders-club>

¹⁷ <http://www.startupper.gr>

¹⁸ <http://www.alliedforstartups.org/>

επιχειρήσεις αναπτύσσοντας τόσο την ψηφιακή επιχειρηματικότητα όσο και την ψηφιακή οικονομία γενικότερα¹⁹.

Επιπλέον, έχει αναπτυχθεί η δημιουργία θερμοκοιτίδων (Incubators) που στόχο έχουν να ιδρύσουν και να αναπτύξουν τη νέα επιχείρηση τόσο ώστε αυτή να μπορεί να απευθυνθεί με επιτυχία και να αναζητήσει χρηματοδότηση μέσω επιχειρηματικών κυρίως κεφαλαίων, έχοντας δημιουργήσει σωστή οργανωσιακή υποδομή, ώστε να μπορέσει να σταθεροποιηθεί στην αγορά. Υιοθετούν τη μέθοδο λειτουργίας των διεθνών θερμοκοιτίδων εμφανίζοντας όμως μια διαφορετική προσέγγισή ως προς τον τρόπο και ύψος της χρηματοδότησης που παρέχουν στους νέους επιχειρηματίες και λειτουργούν είτε χρηματοδοτώντας με τα δικά τους κεφάλαια τις νέες επιχειρήσεις που αναλαμβάνουν είτε μέσω των υπηρεσιών δικτύωσης που προσφέρουν, δημιουργώντας τις συνθήκες ώστε οι επιχειρήσεις να απευθύνουν σε εταιρείες επιχειρηματικών κεφαλαίων για τη λήψη χρηματοδότησης²⁰.

Τέλος, έχουν δημιουργηθεί συνεργατικοί χώροι φιλοξενίας νεοφυών επιχειρήσεων βασισμένοι στην κοινωνική επιχειρηματικότητα και στόχο την καθοδήγηση και παροχή βοήθειας προς την επίτευξη της ανάπτυξής τους, διοργανώνονται εκδηλώσεις προωθώντας τη δημιουργικότητα και καινοτομία, καθώς και προγράμματα υποστήριξης για startup επιχειρήσεις .

Οι επιχειρήσεις αυτές βρίσκονται σε διάφορα στάδια. Μεγάλο μέρος έχει προσαρμοστεί στο νέο επιχειρηματικό περιβάλλον που προσφέρουν τα ψηφιακά εργαλεία και η πρόσβαση σε χρηματοδότηση και πολλές παρουσίασαν πρωτοποριακά προϊόντα και υπηρεσίες έχοντας καθιερωθεί στο χώρο τους, έχοντας πετύχει την προσέλκυση κεφαλαίων και κατακτώντας ακόμα και διεθνή αναγνώριση και κάποιες βρίσκονται ακόμα στο αρχικό στάδιο έχοντας όμως καταφέρει να πείσουν για την ιδέα τους και να χρηματοδοτηθούν για να την εξελίξουν²¹.

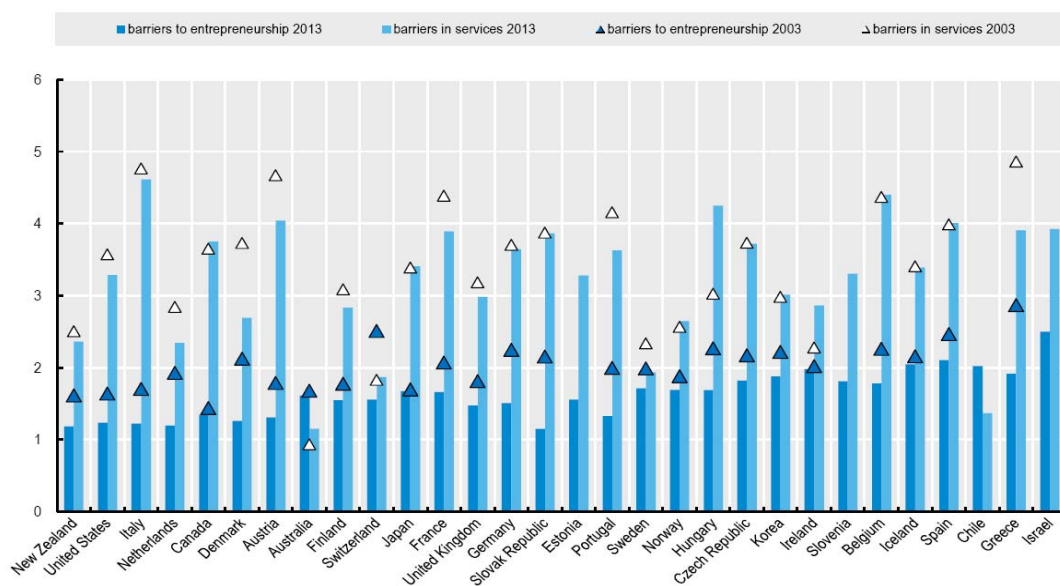
Σύμφωνα με στοιχεία του OECD (2014) και όπως φαίνεται στα παρακάτω διαγράμματα, τα εμπόδια στην επιχειρηματικότητα έχουν σταδιακά μειωθεί κατά τα τελευταία δέκα χρόνια στις χώρες του OECD και οι μισές από τις χώρες του OECD, που επιδιώκουν μια επιχειρηματική ευκαιρία ή έχουν αναλάβει μια οικογενειακή επιχείρηση, κάλυπταν περίπου το 70% των πραγματικών και δυνητικών startup

¹⁹ <https://www.imerisia.gr>, <http://www.startupgreece.gov.gr> και <http://www.kathimerini.gr>

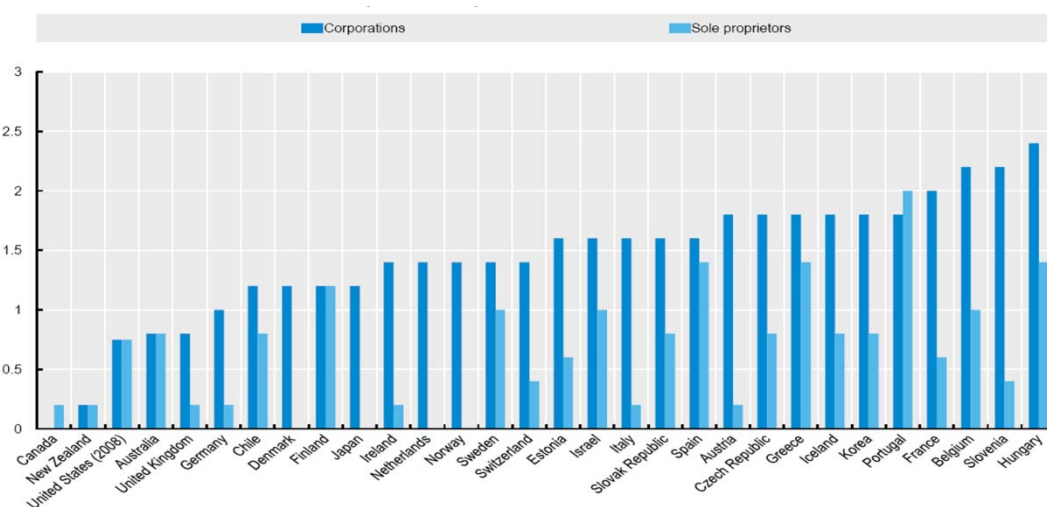
²⁰ Ενδεικτικά αναφέρονται οι ακόλουθες «θερμοκοιτίδες» στην Ελλάδα (οι οποίες έχουν ιδρυθεί και λειτουργούν μέσω κρατικής - ευρωπαϊκής χρηματοδότησης) : i-Cube S.A. Αθήνα, Innovative Ventures SA i-Ven Αθήνα, Θέρμη ΑΕ Θεσσαλονίκη, Θερμοκοιτίδα Θεσσαλονίκης, Xtend B2B Αθήνα, Θερμοκοιτίδα Νέων Επιχειρήσεων Χαλίων, Τεχνολογικό πάρκο Ηρακλείου, Ελληνικό Κέντρο Καινοτομίας της Microsoft, StartTech Ventures.

²¹ <http://www.fortunegreece.com>

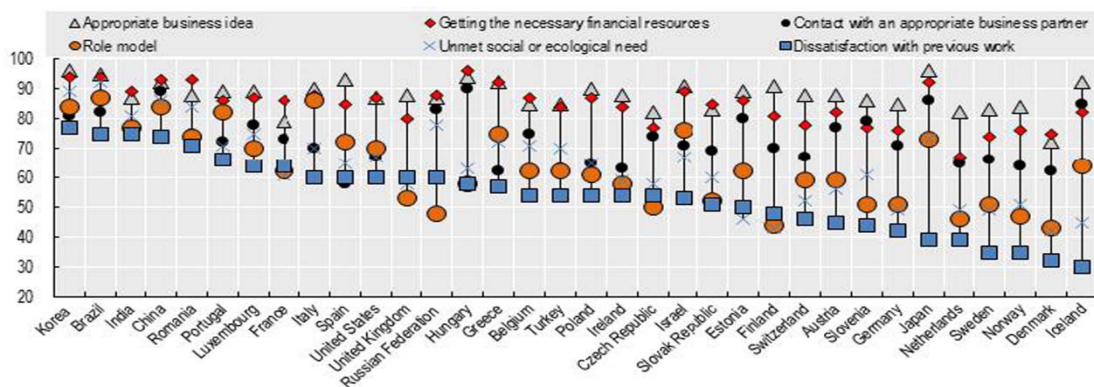
επιχειρήσεων το 2012. Τα στοιχεία δείχνουν ότι η ανάγκη ήταν μια σημαντική κινητήρια δύναμη στις αναδυόμενες οικονομίες της Κίνας και της Ινδίας, αλλά και στην Κορέα, Εσθονία, Ελλάδα και Ισπανία.



Διάγραμμα 1: Barriers to entrepreneurship (Scale from 0 to 6 from least to most restrictive)
 Πηγή: OECD (2014)

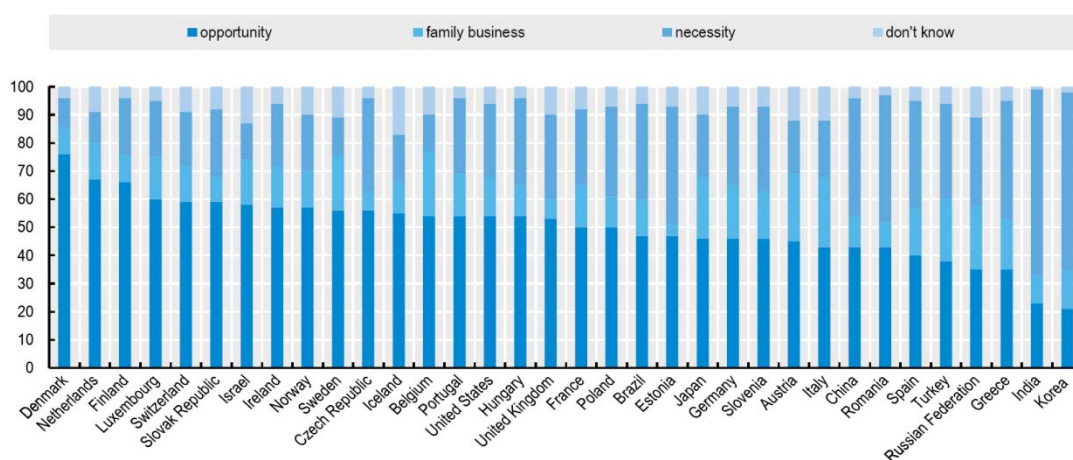


Διάγραμμα 2: Administrative burdens on starting-up for corporations and sole proprietor firms (Scale from 0 to 6 from least to most restrictive)
 Πηγή: OECD(2014).



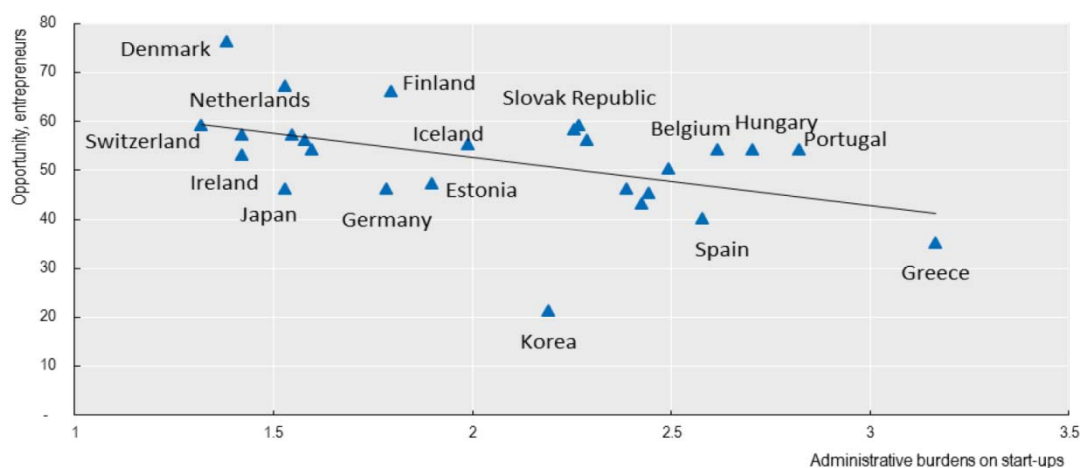
Διάγραμμα 3: Important considerations when starting a business Percentages 2012.

Πηγή: OECD (2014)



Διάγραμμα 4: Reasons for starting a business Percentages 2012.

Πηγή: OECD (2014).



Διάγραμμα 5: Administrative burdens on start-ups and opportunity (Scale from 0 to 6 from least to most restrictive, 2008; Percentages 2012).

Πηγή: OECD (2014).

2.3 Σχεδιασμός Επιχειρηματικής Εκκίνησης Startup Επιχειρήσεων

Ο σχεδιασμός και υλοποίηση της επιχειρηματικής εκκίνησης ξεκινά με την επιλογή δραστηριότητας, τον εντοπισμό του κενού που υπάρχει στην αγορά, την αναγνώριση ύπαρξης μίας ανάγκης και τη γέννηση μιας ιδέας με δυνατότητες να την ικανοποιήσει. Ακολουθεί προγραμματισμός, ενέργειες για δικτύωση, στόχευση πελατών και αναγνώριση του ανταγωνισμού, ανάπτυξη επιχειρηματικού σχεδίου, επιλογή του κατάλληλου επιχειρηματικού μοντέλου, εύρεση πόρων. Ένα κρίσιμο σημείο για τη δημιουργία μιας επιχείρησης είναι η διεξαγωγή έρευνας για την επικύρωση, την αξιολόγηση και την ανάπτυξη των ιδεών πάνω στις οποίες στηρίζεται η επιχείρηση.

Απαραίτητη προϋπόθεση της επιχειρηματικότητας θεωρείται η καινοτομία, η ευελιξία, η επινοητικότητα και η ταχύτητα, προσδίδοντας το καινοτομικό πλεονέκτημα στις νεοφυείς επιχειρήσεις. Οι επιχειρήσεις πρέπει να δημιουργήσουν μια ισχυρή πρόταση καινοτομίας, να καθορίσουν πού θα απευθυνθεί το προϊόν ή η υπηρεσία και πού μπορούν να εντοπιστούν ανάμεσα σε μια υπάρχουσα αγορά, σε μία νέα αγορά ή σε ένα συνδυασμό των δύο.

Πριν την εκκίνηση οποιασδήποτε νεοφυούς επιχείρησης υπάρχουν βασικά ερωτήματα που πρέπει να απαντηθούν (Cannon, 2006):

1. Εάν το εγχείρημα είναι υψηλών προδιαγραφών
2. Εάν υπάρχει η δυνατότητα διαχείρισης όλων των διαδικασιών που αφορούν στα λειτουργικά θέματα.
3. Εάν υπάρχουν επαρκή κεφάλαια εκκίνησης και δυνατότητα συνεχούς χρηματοδότησης, εάν υπάρχουν οι απαραίτητοι οικονομικοί πόροι και πρόσβαση σε πρόσθετη χρηματοδότηση για τη διατήρηση θετικών ταμειακών ροών.
4. Εάν υπάρχει η ικανότητα και καταλληλότητα για την ανάληψη του ρόλου του επιχειρηματία.

Η ύπαρξη σωστών κινήτρων για τη λήψη απόφασης δημιουργίας μίας επιχείρησης με τα χαρακτηριστικά της startup είναι πολύ σημαντική και είναι αναμενόμενο πως η δημιουργία μιας startup επιχείρησης βασισμένη σε λάθος κίνητρα (όπως η δυσκολία ανεύρεσης εργασίας, οι δυσκολίες στον επαγγελματικό χώρο, η επιχειρηματικότητα για προσωπική ικανοποίηση ή ματαιοδοξία), αυξάνουν τα ποσοστά αποτυχίας της.

Η δυνατότητα καθορισμού των χαρακτηριστικών ενός επιτυχημένου εγχειρήματος έχει μεγάλη οικονομική και κοινωνική σημασία καθώς θα παρείχε τη δυνατότητα επένδυσης κεφαλαίου σε υποσχόμενα κερδοφόρα προγράμματα.

Μελέτη των Csaszar et al. (2006), διερεύνησε την ακόλουθη προτεινόμενη μεθοδολογία για την επιλογή εγχειρημάτων και απόρριψη όσων διατρέχουν υψηλό κίνδυνο αποτυχίας αυξάνοντας έτσι την πιθανότητα επιλογής εκείνων που έχουν μεγαλύτερες πιθανότητες επιτυχίας, που περιλαμβάνει τη συλλογή πληροφόρησης, την εκτίμηση στρατηγικής και τη γνωσιακή αξιολόγηση. Είναι απαραίτητο να υπάρχει όλη η πληροφόρηση σχετικά με την επιχείρηση από τους ιδρυτές, η οποία συνήθως αποτυπώνεται στο επιχειρηματικό σχέδιο.

Η δυναμική του έργου εκτιμάται υπό το πρίσμα τριών διαστάσεων: της στρατηγικής (αξία του προσφερόμενου προϊόντος, ύπαρξη ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος, πρωτοτύπων) των ανθρωπίνων πόρων, της ομάδας (εμπειρία των ιδρυτών, ειδικές δεξιότητες, τεχνογνωσία, διασυνδέσεις) και της χρηματοοικονομικής (υπολογισμό ρεαλιστικών ταμειακών ροών, υπολογισμό δεικτών, ΚΠΑ, προσέγγιση νεκρού σημείου, ανάλυση ευαισθησίας).

Κατά την εφαρμογή του μοντέλου σε startup επιχειρήσεις πρέπει να απαντηθούν ερωτήσεις σχετικά με τα κριτήρια που χρησιμοποιούνται για τον υπολογισμό της κερδοφορίας (εσωτερικό ποσοστό απόδοσης, ταμειακές ροές κα.) και οι ιδρυτές πρέπει να είναι σε θέση να δίνουν ξεκάθαρες και συγκεκριμένες απαντήσεις, να γνωρίζουν όλους τους τομείς που αφορούν στην υλοποίηση του έργου που θα αναλάβουν, να μπορούν να εφαρμόσουν την τεχνογνωσία τους και να διασφαλίσουν τη συνέπεια του προτεινόμενου σχεδίου με την ανταπόκρισή του στα πραγματικά θέματα και προβλήματα. Σκοπός είναι η καλύτερη κατανόηση εκ μέρους του επιχειρηματία των διαστάσεων του εγχειρήματός του μέσω γνωσιακών κριτηρίων που δίνουν απάντηση στα ανωτέρω κρίσιμα σημεία και θα λειτουργήσουν συμπληρωματικά των καθιερωμένων τεχνικών αξιολόγησης του έργου (Csaszar et al. 2006).

Μία βασική στρατηγική που πρέπει να ακολουθήσει η επιχείρηση για την εύρεση και την αξιοποίηση ενός επιχειρηματικού μοντέλου που λειτουργεί, είναι να επαναλαμβάνει ενεργά μέσα από παραλλαγές των ιδεών και των στρατηγικών για να συνδεθεί με τους πελάτες και να εκπληρώσει τις ανάγκες τους. Μέσω μηχανισμών ανατροφοδότησης όπως η επικοινωνία με τους πελάτες, η ανάλυση των μεταβολών του επιχειρηματικού περιβάλλοντος και της αγοράς, οι τακτικοί έλεγχοι των στοιχείων που μπορούν να μεταβάλλουν την αξία και επίδοση της επιχείρησης, η παρακολούθηση μέσω κλασικών μετρήσεων απόδοσης και έχοντας καλή γνώση των

επιλογών της και των επιλογών των ανταγωνιστών της θα μπορέσει να δημιουργήσει ευκαιρίες ανάπτυξης και να αυξήσει την κερδοφορία (Ready, 2011).

2.4 Το Επιχειρηματικό Σχέδιο (Business Plan) ως Εργαλείο Σχεδιασμού Επιχειρηματικής Εκκίνησης

Στο πλαίσιο εκτίμησης και ενίσχυσης της βιωσιμότητας της επιχείρησης πριν την εκκίνηση της επιχειρηματικής δραστηριότητας πραγματοποιείται το Επιχειρηματικό Σχέδιο (Business Plan), βάσει του οποίου γίνεται η πρώτη επαφή με τους δυνητικούς επενδυτές. Το επιχειρηματικό σχέδιο αποδίδει την πρόβλεψη της απόδοσης της επιχείρησης και το επιχειρηματικό μοντέλο που θα χρησιμοποιηθεί και πρέπει να καλύπτει τα ακόλουθα βασικά σημεία, τα οποία αναλύονται παρακάτω, ώστε να είναι σε θέση να ενισχύσει την επιχειρηματική πρόταση (Παπαδόπουλος 2013, Ένωση Ελληνικών Εταιρειών Επιχειρηματικών Κεφαλαίων²², European Private Equity & Venture Capital Association²³):

- **Σύνοψη επιχειρηματικού σχεδίου (Executive summary)**

Περίληψη του επιχειρηματικού σχεδίου, στόχοι και επιδιώξεις της επιχείρησης και ανάλυση της στρατηγικής που θα ακολουθήσει.

- **Περιγραφή επιχειρηματικής δραστηριότητας**

Δήλωση σκοπού της επιχειρηματικής δραστηριότητας, αναφορά στην επιχειρηματική στρατηγική, στην ικανότητα δικτύωσης, στην οργανωτική δομή και συμμαχίες της επιχείρησης.

- **Ομάδα διοίκησης**

Αναφορά στα άτομα που απαρτίζουν την ομάδα καθώς το ενδιαφέρον των επενδυτών και δανειστών επικεντρώνεται στη σύνθεσή της (παράθεση βιογραφικών και πληροφοριών για τους ανθρώπους που βρίσκονται πίσω από την επενδυτική πρόταση, οργανωσιακή δομή, εξωτερικές υποστηρικτικές υπηρεσίες επαγγελματιών).

- **Σχέδιο Μάρκετινγκ**

Περιγραφή του διατηρήσιμου ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος το οποίο παρέχει την ασφάλεια στους επενδυτές και πληροφόρηση σχετικά με την αγορά-στόχο της επιχείρησης, το είδος του ανταγωνισμού που θα αντιμετωπίσει και τη στρατηγική μάρκετινγκ:

-Ανάλυση αγοράς-στόχου

-Ανάλυση των χαρακτηριστικών των πελατών

²² <http://www.hvca.gr/>

²³ <http://www.evca.eu/>

- Ανάπτυξη μεθόδων προσέλκυσης πελατών
- Περιγραφή καναλιών διανομής
- Αναφορά μεθόδων προώθησης πωλήσεων και διαφήμισης
- Καταγραφή πιστωτικών και τιμολογιακών πολιτικών της επιχείρησης

- **Ανάλυση εξωτερικού περιβάλλοντος**

Ανάλυση των παραγόντων του ευρύτερου μακροπεριβάλλοντος (Pestel ανάλυση) που ασκούν σημαντική επίδραση στις λειτουργίες κάθε επιχείρησης (πολιτικούς, οικονομικούς, κοινωνικούς, τεχνολογικούς, νομικούς και περιβαλλοντικούς) και ανάλυση του ανταγωνιστικού μικρο-περιβάλλοντος για τη διαμόρφωση και ανάπτυξη της στρατηγικής της επιχείρησης, η ανάλυση του οποίου πραγματοποιείται χρησιμοποιώντας την τεχνική του υποδείγματος της ανάλυσης των 5 δυνάμεων του Michael E. Porter, (απειλή εισόδου νέων επιχειρήσεων, διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών, διαπραγματευτική δύναμη των αγοραστών, απειλή από τα υποκατάστατα προϊόντα και ένταση του ανταγωνισμού ανάμεσα στις ίδιες υπάρχουσες επιχειρήσεις του κλάδου) (Παπαδάκης, 2007).

- **Ανάλυση εσωτερικού περιβάλλοντος**

Ανάλυση των στοιχείων της επιχείρησης για τη διαμόρφωση της μακροπρόθεσμης στρατηγικής της. Αποτύπωση των δυνατών και αδύνατων σημείων της σε σχέση με τον ανταγωνισμό καθώς και των ευκαιριών και απειλών που διαφαίνονται στο επιχειρησιακό περιβάλλον, (διαδικασία που είναι γνωστή ως ανάλυση SWOT). (Γεωργόπουλος 2006, Παπαδάκης 2007).

- **Χρηματοοικονομική Ανάλυση**

Το σχέδιο θα πρέπει να περιλαμβάνει μία ενότητα που να διατυπώνεται ο σκοπός της χρηματοδότησης και πως θα διαμορφωθεί η κερδοφορία της επιχείρησης.

Έρευνα καταδεικνύει ότι το τμήμα του Επιχειρηματικού Σχεδίου που αναφέρεται στα Χρηματοοικονομικά διαδραματίζει σημαντικό ρόλο τόσο στην άντληση της απαιτούμενης χρηματοδότησης όσο και στη γενικότερη διοίκηση της εταιρείας (Allred and Addams, 2006).

Οι χρηματοοικονομικές προβλέψεις αποτελούν κρίσιμο στοιχείο των επιχειρηματικών σχεδίων, αποτυπώνουν τις προθέσεις του επιχειρηματία σε σχέση με το κέρδος και την ταμειακή ροή και πρέπει να περιλαμβάνουν (Παπαδόπουλος, 2013):

- Προϋπολογιστική κατάσταση Αποτελεσμάτων Χρήσης

- Προϋπολογιστικό ισολογισμό
- Προϋπολογιστική κατάσταση Ταμειακών Ροών
- Ανάλυση Νεκρού Σημείου (BreanEven Analysis)
- Καθαρά Παρούσα Αξία

Η πληροφόρηση που εμπεριέχεται σε αυτές τις χρηματοοικονομικές καταστάσεις βοηθάει την επιχείρηση στην επίτευξη δύο βασικών στόχων, της αποδοτικότητας και της ρευστότητας.

Η ανάλυση της αποδοτικότητας ξεκινά με την εξέταση της κατάστασης λογαριασμού αποτελεσμάτων χρήσης και προχωρά στη μέτρησή της με τη βοήθεια διαφόρων δεικτών και τη σύγκριση των τιμών αυτών των δεικτών με τις τιμές αντίστοιχων δεικτών του κλάδου. Δίνει μία εικόνα των δραστηριοτήτων της επιχείρησης και επίσης δείχνει αν η επιχειρηματική δραστηριότητα μπορεί να είναι κερδοφόρα ή όχι. Αν η επιχειρηματική δραστηριότητα με τον τρόπο που έχει σχεδιαστεί οδηγεί σε απώλεια κεφαλαίων σηματοδοτείται και η ανάγκη για αλλαγή στο σχέδιο ώστε να μπορέσει να καταστεί κερδοφόρα. Η κατάσταση θα πρέπει να καλύπτει ένα χρονικό ορίζοντα τριετίας και το πρώτο έτος να υπολογισθεί σε μηνιαία βάση.

Η κατάσταση του ισολογισμού περιγράφει τη χρηματοοικονομική υγεία της επιχείρησης και αποτυπώνει τα περιουσιακά στοιχεία που βρίσκονται στην κυριότητα της επιχείρησης, τις υποχρεώσεις της και την καθαρή θέση, την αξία δηλαδή της επιχείρησης στους ιδιοκτήτες.

Η ανάλυση της ρευστότητας ξεκινάει από την εξέταση της κατάστασης εισροών-εκροών μετρητών. Η εξακρίβωση δημιουργίας ή όχι της απαιτούμενης ρευστότητας μπορεί να εξεταστεί με τη χρήση του ταμειακού προϋπολογισμού με βάση τον οποίο μπορεί να υπολογιστεί το ταμειακό πλεόνασμα ή έλλειμμα.

Η προϋπολογιστική κατάσταση ταμειακών ροών (Cashflow) αποτελεί σημαντικό στοιχείο καθώς μόνο με την ύπαρξη μετρητών η επιχείρηση μπορεί να συνεχίσει τη δραστηριότητά της.

Η προϋπολογιστική κατάσταση μετρητών είναι μια πρόβλεψη των ταμειακών εισροών και εκροών για ένα δεδομένο χρονικό διάστημα στο πλαίσιο του επιχειρηματικού σχεδίου, αντικατοπτρίζει τη ρευστότητα της επιχείρησης και αποτελεί την εξασφάλιση και εγγύηση ως προς τον μακροπρόθεσμο δανεισμό.

Η ανάλυση της ρευστότητας μπορεί να εξεταστεί και με τη χρήση της ανάλυσης του νεκρού σημείου σε ταμειακή βάση, ως εργαλείο για την εξέταση της

βιωσιμότητας της επιχειρηματικής δραστηριότητας, η οποία επικεντρώνεται στον προσδιορισμό του επιπέδου δραστηριότητας στο οποίο οι προβλεπόμενες εισπράξεις καλύπτουν τις προβλεπόμενες πληρωμές (Εισπράξεις= Πληρωμές), σε συνδυασμό και με την ανάλυση ευαισθησίας η οποία εξετάζει πώς μία μεταβολή στην τιμή μιας οικονομικής μεταβλητής επηρεάζει το νεκρό σημείο και προς ποια κατεύθυνση σε σχέση με το αρχικό μέγεθος. Η αξιολόγηση της μελλοντικής βιωσιμότητας μέσω της ανάλυσης του νεκρού σημείου επιτρέπει στον επιχειρηματία να εντοπίσει τη ζημιολόγο περίοδο, τη δυνατότητα ή μη διανομής κερδών, την απόδοση των ιδίων κεφαλαίων, τον εντοπισμό ταμειακού ελλείμματος, τις ανάγκες χρηματοδότησης, τις αποφάσεις που πρέπει να ληφθούν για ενδεχόμενη ανατροπή της προβλεπόμενης εικόνας της επιχείρησης (Παπαδόπουλος, 2009).

Στην ανάπτυξη των νέων επιχειρήσεων, η οργανωτική ανάπτυξη αντιμετωπίζεται ως συνάρτηση της επίτευξης του νεκρού σημείου. Το νεκρό σημείο συχνά χρησιμοποιείται στη βιβλιογραφία ως δείκτης της ορθής οργανωτικής λειτουργίας. Οι startup επιχειρήσεις συνήθως αρχίζουν τη λειτουργία τους χωρίς κέρδος, οπότε η υπέρβαση του νεκρού σημείου, ως αποτέλεσμα της ενεργοποίησης πόρων για την ενίσχυση των εσόδων και τη βελτίωση της αποδοτικότητας της παραγωγής, είναι ένα από τα κρίσιμα σημεία στον κύκλο ζωής των νέων επιχειρήσεων. Η επίτευξη αυτή δεν είναι απαραίτητος απώτερος στόχος του συνόλου των επιχειρήσεων, αλλά αποτελεί ένα προσωρινό στόχο για τις περισσότερες στο πρώιμο στάδιο της οργανωτικής τους ανάπτυξης και υπολογίζεται ως μέτρο απόδοσης (Oe and Mitsuhashi, 2013).

Η ανάλυση σχετικά με την αξιολόγηση της βιωσιμότητας της επιχείρησης ολοκληρώνεται με τον υπολογισμό της αξίας της επιχείρησης. Στόχος κάθε επιχειρηματικής δραστηριότητας αποτελεί η μεγιστοποίηση της αγοραίας αξίας της επιχείρησης και υπολογίζεται ως η παρούσα αξία των αναμενόμενων μελλοντικών ελεύθερων ταμειακών ροών που απορρέουν από την επιχειρηματική δραστηριότητα χρησιμοποιώντας ως ποσοστό προεξόφλησης το σταθμικό μέσο κόστος κεφαλαίου πλέον της αξίας των περιουσιακών στοιχείων που συνδέονται με τη λειτουργία της επιχείρησης (Παπαδόπουλος, 2009).

Το τμήμα που αναφέρεται στο χρηματοοικονομικό σχεδιασμό, τις προβλέψεις και τον έλεγχο, συγκεντρώνει όλα τα επιμέρους σχέδια του επιχειρηματία και εξετάζει τη χρηματοοικονομική τους βιωσιμότητα και εφικτότητα. Οι προϋπολογιστικές χρηματοοικονομικές καταστάσεις στηρίζονται σε υποθέσεις

σχετικά με το ύψος των πωλήσεων και το κόστος πωλήσεων, οι οποίες μπορούν να γίνουν με τη βοήθεια της ανάλυσης “what if” και της ανάλυσης ευαισθησίας, όπως αναφέρθηκε ανωτέρω, οι οποίες βοηθούν στο σχηματισμό όσο το δυνατόν πιο καθαρής εικόνας της συνολικής επίδρασης των ανακριβών προβλέψεων.

Οι καλές χρηματοοικονομικές προβλέψεις ενοποιούν τους στόχους επίδοσης που περιγράφονται στο επιχειρηματικό σχέδιο με χρηματοοικονομικούς στόχους. Οι επενδυτές χρησιμοποιούν αυτές τις προβλέψεις ως μέσο προσδιορισμού της απόδοσης της επένδυσης που επιδιώκουν και της πιθανότητας επιτυχίας βάσει ρεαλιστικών προσεγγίσεων.

Αποτελέσματα μελέτης (Cassar, 2009) με αντικείμενο τη διερεύνηση των προσδιοριστικών παραγόντων της προετοιμασίας οικονομικών καταστάσεων και προϋπολογισμών σε νέες επιχειρηματικές δραστηριότητες, με στοιχεία που χρησιμοποιήθηκαν από το PSED (Panel Study of Entrepreneurial Dynamics) χρησιμοποιώντας ένα αντιπροσωπευτικό δείγμα επιχειρηματιών που βρίσκονται στη διαδικασία της έναρξης μιας επιχείρησης, δείχνει ότι η συχνότητα της σύνταξης οικονομικών καταστάσεων σχετίζεται θετικά με τη χρήση των εξωτερικών χρηματοδοτήσεων, το επίπεδο του ανταγωνισμού και το επίπεδο των αναμενόμενων πωλήσεων. Εναλλακτικοί παράγοντες επιρροής όπως η λήψη αποφάσεων για τη μείωση του ανταγωνισμού και της αβεβαιότητας αποτελούν ισχυρές μεταβλητές στην πρόθεση σύνταξης οικονομικών καταστάσεων. Η προετοιμασία επίσημων οικονομικών προβλέψεων και τακτικών προβλέψεων πωλήσεων συνδέεται θετικά με τις startup επιχειρήσεις λόγω των άυλων επενδύσεων, όπως τα διπλώματα ευρεσιτεχνίας, η έρευνα και ανάπτυξη και κυρίως με τις επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στον κλάδο υψηλής τεχνολογίας. Η λήψη λογιστικής πληροφόρησης κατά την έναρξη της επιχείρησης φαίνεται να σχετίζεται με τις προσπάθειες των επιχειρηματιών να κατανοήσουν τους παράγοντες που προκαλούν την αβεβαιότητα (Cassar, 2009).

Χρήσιμο μέρος ενός χρηματοοικονομικού σχεδίου είναι οι παράμετροι και τα μοντέλα που χρησιμοποιούνται για τον υπολογισμό και την κατανόηση της επιχειρηματικής λογικής καθώς και των υποκείμενων υποθέσεων που κυριαρχούν σε όλο τον προϋπολογισμό. Ορισμένα στοιχεία αυξάνονται κατά ένα απόλυτο ποσό ή ένα ρυθμό αύξησης ενώ άλλα μειώνονται κατά ένα ποσοστό κατά την πάροδο του χρόνου. Άλλες φορές υπάρχει αλληλεπίδραση και για αυτό πάντα υπάρχει περιθώριο τροποποίησης των μεταβλητών. Ειδικά σε μια startup επιχείρηση πολύ λίγα πράγματα

παραμένουν σταθερά, καθώς αναμένεται πολλαπλάσια ανάπτυξη στα επόμενα χρόνια. Η κατανόηση της φύσης και δυναμικής κάθε στοιχείου του προϋπολογισμού είναι ο καλύτερος τρόπος κατανόησης της επιχείρησης.

Σε μια startup δεν μπορεί να υπάρχει απόλυτη προσήλωση στον προϋπολογισμό και πάντα πρέπει να υπολογίζεται ένα τμήμα ως έξοδα εκτός προϋπολογισμού. Αυτό θα πρέπει να υπολογιστεί ως ένα ποσοστό επί των συνολικών εξόδων και ειδικά σε αυτές τις επιχειρήσεις θα πρέπει να υπάρχει επιπλέον ευελιξία ως προς τον υπολογισμό του.

Τα οφέλη του χρηματοοικονομικού σχεδιασμού είναι η ανάδειξη των αλληλεπιδράσεων μεταξύ επενδυτικών και χρηματοδοτικών αποφάσεων, η ανάδειξη επενδυτικών και χρηματοδοτικών επιλογών, εκτίμηση της αποδοτικότητας-εφικτότητας και μείωση του κινδύνου εμφάνισης απροόπτων (Λαζαρίδης και Παπαδόπουλος, 2005).

• Πλάνο εξόδου

Στο σχέδιο πρέπει να αναφερθεί ο τρόπος που η προτεινόμενη επιχειρηματική δραστηριότητα θα μπορέσει να επιστρέψει την επένδυση. Η αναμενόμενη οδός εξόδου (δημόσια προσφορά, πώληση επιχείρησης, επαναγορά μετοχών από την επιχείρηση, εξαγορά, συγχώνευση), είναι ένα τμήμα του σχεδίου που συγκεντρώνει το ενδιαφέρον των επενδυτών. Όταν ξεκινά η επιχείρηση πρέπει να υπάρχει ένα σχέδιο και προετοιμασία για την έξοδο υπό τους καλύτερους και πιο συμφέροντες για την ίδια όρους που περιλαμβάνουν τη στόχευση στην αγορά, την ανάπτυξη του προϊόντος ή της υπηρεσίας, την πνευματική ιδιοκτησία, την αναγνωρισιμότητα, μια ισχυρή πελατεία, ισχυρή ομάδα και καλή δικτύωση (Ready, 2011).

Η χρήση του Business Plan για την αξιολόγηση μιας Startup Επιχείρησης και τη λήψη χρηματοδότησης

Από μελέτη που διενεργήθηκε για την επίδραση της σύνταξης ενός επιχειρηματικού πλάνου πριν την είσοδο ενός νέου εγχειρήματος στην επίδοσή του (με στοιχεία από 116 επιχειρήσεις που δημιουργήθηκαν από αποφοίτους του κολλεγίου Babson College), διαπιστώθηκε ότι η συμβολή του επιχειρηματικού σχεδίου έγκειται στην περίπτωση που ο επιχειρηματίας αναζητά αύξηση του αρχικού κεφαλαίου μέσω επενδυτών, επιχειρηματικών αγγέλων και άλλων μέσων χρηματοδότησης. Το

επιχειρηματικό σχέδιο χρησιμοποιείται ως εργαλείο επιλογής επενδύσεων από ιδιώτες επενδυτές και τις τράπεζες.

Η ανάλυση δείχνει ότι δεν υπήρχε διαφορά στην επίδοση μιας νεοεισερχόμενης επιχείρησης η ύπαρξη ή μη καταρτισμένου επιχειρηματικού πλάνου. Η ανάγκη επιπλέον χρηματοδότησης οδηγεί στη σύνταξη αναλυτικού επιχειρηματικού πλάνου, το οποίο προσαρμόζεται ανάλογα με την πηγή χρηματοδότησης που αναζητούν οι επιχειρήσεις. Αποδεικνύεται ότι όσοι ετοίμασαν ένα επιχειρηματικό πλάνο πριν τη λειτουργία της επιχείρησης, αύξησαν το ποσοστό λήψης αρχικής χρηματοδότησης και κυρίως της εξωτερικής. Οι νέες επιχειρήσεις έχουν το πλεονέκτημα ευελιξίας στις αλλαγές είτε των πόρων είτε των αποφάσεων επειδή δεν δεσμεύονται από πάγιες διαδικασίες και πολιτικές, με αποτέλεσμα η στρατηγική και οι πόροι τους να αλλάζουν σημαντικά από την περίοδο της εκκίνησης (Lange et al., 2007).

Το επιχειρηματικό σχέδιο επιτρέπει να προσδιοριστεί η αποδοτικότητα και η δυνατότητα επίτευξης βιώσιμης ανάπτυξης της επιχείρησης, η καταλληλότητα της ομάδας διοίκησης, η αντιστάθμιση του κινδύνου που αναλαμβάνει η επιχείρηση αλλά και το ύψος της απαιτούμενης χρηματοδότησης της νέας επιχειρηματικής δραστηριότητας. Χρησιμεύει ως σημείο αναφοράς για τη λήψη αποφάσεων που είναι συνεπείς με τους στόχους της επιχείρησης και μπορεί να χρησιμοποιηθεί ως μέσο ελέγχου σε περιπτώσεις αποκλίσεων (Παπαδόπουλος 2009, Ένωση Ελληνικών Εταιρειών Επιχειρηματικών Κεφαλαίων²⁴).

Σύμφωνα με στοιχεία έρευνας του ινστιτούτου NBIA (National Business Incubation Association) αποτυπώνεται πως οι κυριότεροι παράγοντες αποτυχίας για τις νέες επιχειρήσεις είναι η ανεπάρκεια της ομάδας διοίκησης, η έλλειψη χρηματοδότησης και η ύπαρξη μη ικανοποιητικού επιχειρηματικού σχεδίου δράσης (Παπαδόπουλος, 2013).

2.5 Η Μεθοδολογία Lean Startup

Τα τελευταία χρόνια έχει προταθεί μία νέα μέθοδος για την ανάπτυξη των επιχειρήσεων και των προϊόντων, η αποκαλούμενη «Lean Startup» όπως δημοσιεύτηκε από τον Ries (2011), ο οποίος ανέπτυξε την ιδέα αυτής της μεθοδολογίας από την εμπειρία του ως σύμβουλος και ιδρυτής startup επιχειρήσεων.

²⁴ <http://www.hvca.gr/>

Ο Ries ισχυρίζεται ότι οι startups μπορούν να συντομεύσουν τον κύκλο ανάπτυξης των προϊόντων ή υπηρεσιών τους, με την υιοθέτηση ενός συνδυασμού του επιχειρηματικού πειραματισμού, της εφαρμογής, της επαναληπτικής κυκλοφορίας προϊόντων και της μάθησης.

Οι startup επιχειρήσεις ξεκινούν με την αναζήτηση ενός επιχειρηματικού μοντέλου. Δοκιμάζουν, αναθεωρούν, θέτουν και απορρίπτουν υποθέσεις, συγκεντρώνουν συνεχώς πληροφόρηση από τους πελάτες και μέσω της διαδικασίας ταχέων επαναλήψεων ανασχεδιάζουν το προϊόν τους. Η στρατηγική αυτή μειώνει κυρίως τις πιθανότητες σπατάλης χρόνου και χρημάτων από την προώθηση προϊόντων που δεν θα είχαν τελικά απήχηση (Blank, 2013).

Η φιλοσοφία της τεχνικής Lean Startup επιδιώκει να εξαλείψει περιττές πρακτικές και να αυξήσει την αξία εκείνων των που δημιουργούνται κατά το στάδιο ανάπτυξης του προϊόντος, έτσι ώστε οι startups να μπορούν να έχουν μεγαλύτερη πιθανότητα για επιτυχία.

Οι τρεις βασικές αρχές του Lean Startup είναι οι ακόλουθες:

1. Δημιουργία στενής επαφής με δυνητικούς πελάτες για να δοκιμάσουν την ισχύ των υποθέσεων των επιχειρήσεων, λαμβάνοντας ανατροφοδότηση από όλα τα ενδιαφερόμενα μέρη (πελάτες, αγοραστές, συνεργάτες) σχετικά με όλα τα συμπεριλαμβανόμενα στο σχέδιό τους στοιχεία (χαρακτηριστικά του προϊόντος, τιμολόγηση, κανάλια διανομής).
2. Δημιουργία υποθέσεων οι οποίες ενσωματώνονται σε ένα πλαίσιο που αποκαλείται καμβάς επιχειρηματικού μοντέλου (business model canvas) και είναι το διάγραμμα του πώς η επιχείρηση θα δημιουργήσει αξία για αυτήν και τους πελάτες, αντί χρονοβόρου σχεδιασμού και έρευνας. Αποτελεί μία στρατηγική διαχείρισης για την ανάπτυξη νέων ή την επιβεβαίωση υπαρχόντων επιχειρηματικών μοντέλων περιλαμβάνοντας στοιχεία που περιγράφουν την πρόταση της επιχείρησης, τις υποδομές, τους πελάτες, καθώς και τα οικονομικά στοιχεία. Βοηθά στην κατανόηση, επικοινωνία, δημιουργικότητα και ανάλυση της επιχείρησης και στην ευθυγράμμιση των δραστηριοτήτων της.
3. Περιορισμός του χρόνου και πόρων δημιουργώντας προϊόντα σταδιακά, βασισμένα στην ήδη υπάρχουσα γνώση για τις ανάγκες του καταναλωτή και ακολουθώντας τη διαδικασία δημιουργίας του ελάχιστου βιώσιμου προϊόντος (MVP) βάσει δοκιμών. Η έκδοση ενός νέου προϊόντος, το οποίο επιτρέπει σε μια ομάδα να συλλέξει τη μέγιστη απαιτούμενη πληροφόρηση για τους πελάτες με

την ελάχιστη προσπάθεια, έχει στόχο να δοκιμάσει τις θεμελιώδεις επιχειρηματικές υποθέσεις και να βοηθήσει τους επιχειρηματίες να ξεκινήσουν τη διαδικασία της μάθησης όσο το δυνατόν γρηγορότερα. Κατά την εφαρμογή αυτής της πρακτικής (μοντέλου MVP), της δοκιμής δηλαδή ενός ευρέως φάσματος προτύπων και της ανάλυσης των αντιδράσεων των χρηστών, πριν την τελική επιλογή των καλύτερων προϊόντων, πρέπει κάθε στοιχείο σχεδιασμού να επιλέγεται επειδή υπερίσχυσε έναντι άλλων λιγότερο ικανοποιητικών εναλλακτικών, κατά τα πρώτα στάδια των δοκιμών. Εκμεταλλευόμενη η επιχείρηση το πλεονέκτημα δοκιμής και σε περίπτωση αποτυχίας, εγκατάλειψης του προϊόντος στα αρχικά στάδια, εξοικονομεί πολύτιμους πόρους σε έρευνα και ανάπτυξη, μάρκετινγκ καθώς και στο κόστος παραγωγής.

Βασικό μέρος της μεθοδολογίας Lean Startup αποτελεί η διαδικασία μετατροπής των ιδεών σε προϊόντα, μετρώντας τους πελάτες βάσει της αντίδρασης και της συμπεριφοράς τους έναντι των προϊόντων και στη συνέχεια στη λήψη απόφασης για το εάν θα επιμείνει ή εάν θα αναστραφεί η ιδέα μέσω της εφαρμογής μιας διαδικασίας διόρθωσης, σχεδιασμένης για να δοκιμάσει μία νέα θεμελιώδη υπόθεση σχετικά με το προϊόν, τη στρατηγική και την ανάπτυξη.

Η μεθοδολογία του Lean Startup εστιάζει στην ταχύτητα ως ένα από τα πιο κρίσιμα συστατικά για την ανάπτυξη του προϊόντος. Η αποτελεσματικότητα μιας ομάδας καθορίζεται από την ικανότητά της να συλλαμβάνει ιδέες, να κατασκευάζει γρήγορα ένα αρχικό δείγμα της ιδέας, να μετρά την αποτελεσματικότητά του στην αγορά και να μαθαίνει από αυτό το πείραμα. Αυτή η ταχεία επανάληψη επιτρέπει στην ομάδα να καθορίσει την πιο εφικτή διαδρομή για την κατάκτηση της αγοράς (Blank, 2013).

Οι ιδρυτές που υιοθετούν αυτή τη μέθοδο εστιάζουν στην εκτέλεση του έργου τους μόνο κατόπιν πολλών πειραματισμών και δοκιμών και μόνο όταν η πληροφόρησή τους από τους πελάτες τους οδηγεί προς αυτή την κατεύθυνση. Αυτή η νέα μέθοδος αναγνωρίζει ότι η αναζήτηση για ένα επιχειρηματικό μοντέλο που είναι το πρώτο θέμα που αντιμετωπίζει μια startup επιχείρηση, είναι εντελώς διαφορετική από την εκτέλεση του μοντέλου (πρακτική που οι εδραιωμένες επιχειρήσεις εφαρμόζουν).

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

ΠΙΝΑΚΑΣ 1.: Διαφορές της μεθοδολογίας Lean Startup με τις παραδοσιακές

Lean	Traditional
Strategy	
Business model Hypothesis driven	Business plan Implementation driven
New -Product Process	
Customer development Get out of the office and test hypothesis	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 Built 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

Πηγή: Blank S. (2013), "Why the Lean Start-Up changes Everything", Harvard Business Review

Μελλοντικά οι Lean Startup τεχνικές θα μπορούν να μειώσουν το ποσοστό αποτυχίας των νέων επιχειρήσεων και σε συνδυασμό με άλλες τάσεις που εδραιώνεται στον κόσμο των επιχειρήσεων να ξεκινήσουν μια νέα, περισσότερο επιχειρηματική οικονομία (Ries, 2011).

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3

ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΑ ΕΡΓΑΛΕΙΑ STARTUP ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

3.1. Στάδια Χρηματοδότησης

Το πλέον κρίσιμο θέμα στην εκκίνηση μιας startup επιχείρησης είναι η αναζήτηση χρηματοδότησης για την εύρεση της οποίας είναι απαραίτητο να διεξαχθεί μια έρευνα που θα επικυρώσει, τεκμηριώσει και αναπτύξει περαιτέρω την ιδέα και το επιχειρηματικό μοντέλο, καθώς και θα αποτιμήσει την επιχειρηματική δυναμική με στόχο την προσέλκυση επενδυτών. Οι πιθανοί επενδυτές έλκονται από το χαμηλό κόστος εκκίνησης, τον υψηλό κίνδυνο, τις υψηλές αποδόσεις και τις προοπτικές μεγέθυνσης. Οι startup επιχειρήσεις προτάσσουν γρήγορη επέκταση, με περιορισμένη επένδυση κεφαλαίων και η διαδικασία εκκίνησης και χρηματοδότησης καθώς και τα στάδια υποστήριξής της ακολουθούν τη διαδρομή της αναζήτησης, ανάπτυξης προοπτικών, οργάνωσης και χρηματοδότησης πριν την έναρξη των εργασιών²⁵.

Η αναζήτηση χρηματοδότησης αποτελεί κύριο μέλημα κάθε επιχείρησης και πρωταρχική ενέργεια για την υλοποίηση μιας επιχειρηματικής ιδέας, χωρίς να περιορίζεται μόνο στο γεγονός απόκτησής της με επιτυχία, αλλά και στην αξιοποίηση των διαθέσιμων αυτών πηγών κατά τη διάρκεια των διαφόρων σταδίων του κύκλου ανάπτυξης της επιχείρησης. Για οποιαδήποτε επιχείρηση στο στάδιο εκκίνησης, είναι απαραίτητο να βεβαιωθεί ότι υπάρχει η δυνατότητα χρηματοδότησής της, προκειμένου να καλύψει τις αρχικές της ανάγκες. Σύμφωνα με τους Deakins, Freel (2007) και Tariq (2013), οι συνήθεις τρόποι εξασφάλισης χρηματοδότησης είναι η παρεχόμενη από το οικογενειακό και φιλικό περιβάλλον οικονομική ενίσχυση, ο τραπεζικός δανεισμός για την κάλυψη των αναγκών για την πραγματοποίηση επενδύσεων και την εξυπηρέτηση της παραγωγικής τους διαδικασίας και άλλοι σύγχρονοι, εναλλακτικοί τρόποι χρηματοδότησης με κεφάλαια που προέρχονται από την Ευρωπαϊκή Ένωση, το Δημόσιο, Ιδιώτες Επενδυτές (όπως αναλύονται παρακάτω).

²⁵ <http://ergoq.gr>

Οι οικονομικές ανάγκες μίας επιχείρησης αλλάζουν καθώς έρχεται αντιμέτωπη με διαφορετικές προκλήσεις και ο επιχειρηματίας πρέπει να είναι σε θέση να αναγνωρίζει σε ποιο σημείο του κύκλου ζωής βρίσκεται η επιχείρησή του και να καθορίσει ποια χρηματοδοτική λύση πρέπει να χρησιμοποιηθεί, καθώς και το χρονικό ορίζοντα που θα διατηρηθεί ο κάθε τύπος χρηματοδότησης (χρηματοδότηση σποράς, χρηματοδότηση εκκίνησης, πρώτος γύρος χρηματοδότησης, δεύτερος γύρος χρηματοδότησης και ενδιάμεση χρηματοδότηση). Στα αρχικά στάδια, όταν ο επιχειρηματίας αποφασίζει να μετατρέψει μια ιδέα σε μια επιχειρηματική ευκαιρία, η χρηματοδότηση σποράς είναι απαραίτητη προκειμένου να βοηθήσει τον επιχειρηματία να αναπτύξει την επιχειρηματική του ιδέα και μόλις φτάσει με επιτυχία στην αρχική φάση, η χρηματοδότηση εκκίνησης έχει ενεργοποιηθεί προκειμένου να καλυφθούν οι ανάγκες του.

Ο κύκλος ζωής της επιχείρησης χωρίζεται σε τέσσερα διαφορετικά στάδια, το καθένα με τα δικά του χαρακτηριστικά, και είναι α) το στάδιο της γέννησης ή εκκίνησης, β) της ανάπτυξης, γ) της ωριμότητας και δ) της πτώσης ή φάση αναγέννησης. Ο κύκλος ζωής εξηγεί τη σημασία της οικονομικής πλευράς ως παράγοντα για την ανάπτυξη. Στο στάδιο της εκκίνησης οι πιθανές δυνατότητες χρηματοδότησης είναι ως επί το πλείστον η αυτοχρηματοδότηση, το οικογενειακό και φιλικό περιβάλλον και οι επιχειρηματικοί άγγελοι (business angels). Ο κίνδυνος της αποτυχίας επιβίωσης και μετάβασης στα επόμενα στάδια είναι πολύ υψηλός. Εφόσον επιτευχθεί η επιβίωση, οι επιχειρήσεις εισέρχονται στο στάδιο της ανάπτυξης με τη φύση των εργασιών να γίνεται πιο επίσημη. Τα έσοδα αρχίζουν να αυξάνονται, αλλά εξακολουθούν να μην είναι κερδοφόρες ακόμα και η κύρια πηγή σε αυτό το στάδιο είναι τα επιχειρηματικά κεφάλαια (Venture Capital), οι τράπεζες, οι στρατηγικοί επενδυτές, οι επιχειρηματικοί άγγελοι. Σε μεταγενέστερο στάδιο όπου η επόμενη γενιά προϊόντων και υπηρεσιών της επιχείρησης δοκιμάζονται, ο κίνδυνος μειώνεται καθώς τα έσοδα παρουσιάζουν σταθερή ανάπτυξη και η κύρια πηγή είναι ίδια όπως στα προηγούμενα στάδια. Στο τελικό στάδιο η επιχείρηση καθίσταται ικανή να επιλέξει τη μορφή εξόδου της (Tariq, 2013).

Σχεδόν κάθε επιχείρηση χρειάζεται κάποια χρηματοδότηση για να ξεκινήσει, αλλά οι startup επιχειρήσεις χρειάζονται συχνά αύξηση χρηματοδότησης, ακόμη και όταν είναι ή θα μπορούσαν να είναι κερδοφόρες, γιατί ουσιαστικά οι επιτυχημένες startup επιχειρήσεις αντιμετωπίζουν τη χρηματοδότηση ως μέσο επίτευξης της ανάπτυξης. Θα μπορούσαν να αναπτυχθούν με δικά τους έσοδα, αλλά τα επιπλέον

χρήματα και η βοήθεια που παρέχεται κυρίως από επιχειρηματικά κεφάλαια, τους δίνουν τη δυνατότητα να επιλέξουν το ρυθμό ανάπτυξής τους.

Υπάρχουν διάφορες επιλογές μορφών χρηματοδότησης που είναι διαθέσιμες για τις startup επιχειρήσεις κατά τα διάφορα στάδια της επιχείρησης. Τα συνήθη χρηματοδοτικά στάδια από τα οποία περνάει μία νέα επιχείρηση μέχρι τη δημόσια προσφορά με βάση το επίπεδο της ανάπτυξης από την πρώτη φάση του κύκλου έως την τελική φάση και σε συνάρτηση με την κλιμάκωση της παραγωγής, είναι τα ακόλουθα (Tariq, 2013 και StartupGreece²⁶):

i. Χρηματοδότηση Σποράς

Η επιχείρηση σε αυτό το στάδιο βρίσκεται ακόμα στο επίπεδο σύλληψης της ιδέας και το προϊόν ή η υπηρεσία που προσφέρει δεν είναι ακόμα διαμορφωμένα. Ο ιδρυτής σε αυτό το σημείο χρηματοδοτείται με σκοπό το σχεδιασμό λειτουργίας της επιχείρησης, τη διεξαγωγή έρευνας αγοράς, ενδεχόμενη κατοχύρωση πατεντών, την ίδρυση της επιχείρησης και τον καθορισμό νομικών πλαισίων. Στόχος είναι η ανάπτυξη μιας επιχειρηματικής ιδέας πριν την εισαγωγή της στην αγορά και εμπίπτει στην κατηγορία της εσωτερικής χρηματοδότησης, όπου οι ανάγκες για χρηματοδότηση πληρούνται από την ομάδα εκκίνησης που αποτελείται από τα περιουσιακά στοιχεία του επιχειρηματία, μαζί με τη χρηματοδότηση από τους οικογενειακούς φίλους και συνεργάτες. Η χρηματοδότηση σποράς σε αυτό το στάδιο είναι σημαντική για την επένδυση και για την καλή έναρξη των startup επιχειρήσεων, απαιτείται ικανή ιδρυτική ομάδα, ύπαρξη εναλλακτικής εκδοχής του προϊόντος ή υπηρεσίας και η διαδικασία διαρκεί 3 έως 6 μήνες.

ii. Χρηματοδότηση Εκκίνησης

Στο στάδιο της εκκίνησης, η επιχείρηση έχει ολοκληρώσει τη διαδικασία δοκιμής του προϊόντος ή της υπηρεσίας και η αρχική τους έκδοση βρίσκεται στο στάδιο της προώθησης. Στη χρηματοδότηση εκκίνησης, η κάλυψη των κεφαλαίων που απαιτούνται έχει κύριες πηγές τους επιχειρηματικούς αγγέλους και τους επενδυτές επιχειρηματικών κεφαλαίων. Απαιτείται υπαρκτό προϊόν ή υπηρεσία, αρχικά έσοδα και η διαδικασία διαρκεί 6 έως 12 μήνες.

iii. Χρηματοδότηση Πρώτου Σταδίου

Ο πρώτος γύρος χρηματοδότησης θεωρείται σημαντικός για τις νέες επιχειρήσεις που έχουν ήδη μεταβεί στο στάδιο έναρξης των δραστηριοτήτων τους. Ο πρώτος γύρος

²⁶ <http://www.startupgreece.gov.gr>

χρηματοδότησης είναι ζωτικής σημασίας, δεδομένου ότι καθορίζει την πορεία και την κατεύθυνση των νέων επιχειρήσεων. Σε αυτό το σημείο η χρηματοδότηση χρησιμοποιείται για την ανάπτυξη των πωλήσεων και της παραγωγικότητας, τη μείωση κόστους καθώς και για την κατάρτιση της υποδομής της επιχείρησης και του συστήματος διανομής. Απαιτούνται έσοδα, ολοκληρωμένο πλάνο και διαρκεί περίπου 16 έως 24 μήνες βάσει δηλώσεων ιδρυτών επιτυχημένων startup επιχειρήσεων.

iv. Χρηματοδότηση Δεύτερου Σταδίου

Ο δεύτερος γύρος χρηματοδότησης απαιτείται όταν οι startup επιχειρήσεις πρέπει να επεκτείνουν τις βασικές δραστηριότητες ή εργασίες τους. Σε αυτό το σημείο η ανάπτυξη των πωλήσεων είναι υπαρκτή και η χρηματοδότηση χρησιμοποιείται για την ανάπτυξη σε όλους τους τομείς.

v. Ενδιάμεση Χρηματοδότηση (Μορφή Mezzanine)

Είναι μια μορφή χρηματοδότησης, η οποία χρησιμοποιείται για τις δαπάνες μάρκετινγκ, έργα επέκτασης και για τη βελτίωση των προϊόντων και υπηρεσιών της επιχείρησης και αποτελεί έναν βραχυπρόθεσμο τρόπο για την προετοιμασία της επιχείρησης για τη διαδικασία εξόδου στις αγορές. Η χρηματοδότηση μπορεί να προέλθει από εταιρείες επιχειρηματικών κεφαλαίων ή από εταιρείες που ειδικεύονται σε αυτή την μορφή χρηματοδότησης και συνήθως αποπληρώνονται από τα κέρδη που θα προκύψουν ύστερα από την είσοδο της επιχείρησης στο χρηματιστήριο. Η ενδιάμεση χρηματοδότηση είναι συνήθως διαθέσιμη στα τελευταία στάδια των επιχειρήσεων, μαζί με τα επιχειρηματικά κεφάλαια και άλλους επενδυτές.

Κάθε στάδιο και μορφή χρηματοδότησης φέρει πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα που χαρακτηρίζονται από θέματα που αφορούν στον έλεγχο, στη λογοδοσία, στο επίπεδο των παρεμβολών, και στις ικανότητες και δεξιότητες που σχετίζονται με τη μελλοντική προοπτική, όσον αφορά την επιτυχία των νέων επιχειρήσεων.

3.2 Πηγές Χρηματοδότησης

Οι πηγές χρηματοδότησης διαχωρίζονται σε εσωτερικές και εξωτερικές. Οι εσωτερικές περιλαμβάνουν τα προσωπικά κεφάλαια των επιχειρηματιών ή χρημάτων που αντλήθηκαν από την οικογένεια και φίλους (“3F” family, friends, founders). Για μια νεοσύστατη επιχείρηση η κεφαλαιακή και χρηματοδοτική της διάρθρωση στηρίζεται συνήθως σε εσωτερικές πηγές (Deakins and Freel, 2007).

Η εξωτερική χρηματοδότηση μπορεί να αντληθεί από διάφορες πηγές. Οι κύριες πηγές για τον επιχειρηματία είναι, το ίδιο το κεφάλαιο του ιδιοκτήτη, οι βραχυπρόθεσμες τραπεζικές χορηγήσεις, οι εταιρείες κεφαλαίων επιχειρηματικών συμμετοχών (Venture Capital) και ανεπίσημοι-άτυποι επενδυτές, η χρηματοδοτική μίσθωση, η πρακτόρευση απαιτήσεων (factoring), χρηματοδότηση από το πλήθος (crowdfunding) κ.α. όπως αναλυτικά περιγράφονται παρακάτω.

Κεφάλαια Ιδιοκτητών

Το κεφάλαιο του ιδιοκτήτη αποτελεί την κατεξοχήν πηγή χρηματοδότησης στο στάδιο της εκκίνησης και ταυτίζεται με τη χρηματοδότηση σποράς, καθώς οι επιλογές για εξωτερική χρηματοδότηση είναι περιορισμένες. Είναι το κεφάλαιο εκείνο που απαιτείται για να αποδειχθεί ότι η γενική ιδέα της νέας επιχείρησης είναι εφικτή και βιώσιμη. Θεωρείται ότι είναι η κύρια επιλογή ως πηγή για χρηματοδότηση για τις επιχειρήσεις, αποτελεί εσωτερική χρηματοδότηση και είναι η μεγαλύτερη πηγή της άτυπης χρηματοδότησης για τις startup επιχειρήσεις, συμπεριλαμβανομένων των ιδίων κεφαλαίων, δανείων και πιστωτικών καρτών.

Λόγω της ελλιπούς πληροφόρησης σχετικά με τις τρέχουσες δραστηριότητες της επιχείρησης, πολλοί από τους μηχανισμούς που διατίθενται για τις υφιστάμενες επιχειρήσεις δεν είναι διαθέσιμοι για τις νέες επιχειρήσεις ή οι υποψήφιοι επενδυτές απαιτούν ένα υψηλό ποσοστό απόδοσης επί του κεφαλαίου που επενδύεται και αυτοί είναι οι λόγοι που οδηγούν την επιχείρηση να προτιμήσει την εσωτερική χρηματοδότηση έναντι του χρέους, βραχυπρόθεσμου ή μακροπρόθεσμου (Cassar, 2004).

Η χρηματοδότηση είναι συνήθως συνδεδεμένη με τη χρηματοδότηση που προέρχεται εκτός από τον ιδιοκτήτη, από τα μέλη της οικογένειας, τους φίλους και τους συνεργάτες της επιχείρησης, οι οποίοι ενεργούν ως πηγή χρηματοδότησης με τη μορφή άτοκων δανείων ή ακόμη και δωρεών βασισμένων σε άτυπες και

εμπιστευτικές σχέσεις, χωρίς να υπάρχουν αυστηρές απαιτήσεις για την παροχή των πιστώσεων. Οι startup επιχειρήσεις έχουν δυσκολία στην εξασφάλιση εξωτερικής χρηματοδότησης λόγω των αόριστων μελλοντικών προοπτικών. Το κύριο πλεονέκτημα του κεφαλαίου των ιδιοκτητών καθώς και των άλλων μελών που συμμετέχουν στη χρηματοδότηση είναι ότι δεν εμπλέκονται στην οικονομική παρακολούθηση της επιχείρησης, είναι εύκολα διαθέσιμο για τις επιχειρήσεις, συμπεριλαμβανομένης και της συμβολής της ομάδας που αποτελείται από τα μέλη της οικογένειας, τους φίλους και τους συνεργάτες και δεν απαιτείται έλεγχος πάνω στο μερίδιο της χρηματοδότησης.

Εξαιτίας του ότι τα προσωπικά περιουσιακά στοιχεία αποτελούν τη βασική πηγή χρηματοδότησης για τις startup επιχειρήσεις, οι περίοδοι οικονομικής ύφεσης επηρεάζουν σημαντικά τη δημιουργία τους. Η χαμηλή προσωπική περιουσία περιορίζει τη δυνατότητα δανειοδότησης για έναρξη επιχειρήσεων και ακόμη και όταν χρησιμοποιούνται άλλες πηγές χρηματοδότησης για την εκκίνηση, η επιθυμία ανάληψης ρίσκου παραμένει μικρή όταν υπάρχει έλλειψη ασφάλειας από διαθέσιμη προσωπική περιουσία (Laderman and Laduc, 2014).

Τραπεζικός Δανεισμός

Ο τραπεζικός δανεισμός είναι ο πιο συνηθισμένος τρόπος αναζήτησης χρηματοδότησης. Οι τράπεζες διαδραματίζουν το ρόλο των χρηματοπιστωτικών διαμεσολαβητών στην επίλυση των προβλημάτων για τις νέες επιχειρήσεις, προσφέροντας πρόσβαση σε χρηματοδότηση με τη χορήγηση δανείων για τη βελτίωση της ρευστότητας της επιχείρησης και την κάλυψη των αναγκών εκκίνησης, εφόσον η βιωσιμότητα και οι προοπτικές της επιχείρησης το δικαιολογούν. Κατά το στάδιο έναρξης της δραστηριότητας της επιχείρησης χορηγούνται δάνεια για τη χρηματοδότηση των αναγκών της επιχείρησης σε κεφάλαια κίνησης υπό τη μορφή δανείου εγγυημένου με δικαιογράφα, χρηματοδότηση μέσω υπερανάληψης από λογαριασμούς καταθέσεων όψεως, χρηματοδότηση έναντι πωλήσεων κ.α. Ωστόσο, η τραπεζική χρηματοδότηση για τις startup επιχειρήσεις δεν είναι εύκολη και οι όροι παροχής εάν δοθεί, είναι συνήθως ιδιαίτερα δεσμευτικοί και οι απαιτήσεις για την αποπληρωμή αυξημένες. Η έλλειψη ρευστότητας και η αβεβαιότητα επίτευξης θετικής μελλοντικής καθαρής παρούσας αξίας αποτελούν αποτρεπτικούς παράγοντες χρηματοδότησης και δικαιολογούν τους δυσμενείς όρους σε περίπτωση χορήγησής της (Tariq, 2013).

Οι αξιολογήσεις των αιτήσεων αυτού του είδους των επιχειρήσεων για δανειακή χρηματοδότηση αποτελούν παραδείγματα λήψης αποφάσεων υπό συνθήκες αβεβαιότητας και ασύμμετρης πληροφόρησης, τόσο του δανειστή όσο και του πελάτη και οι εμπράγματα εγγυήσεις παίζουν σημαντικό ρόλο (Deakins and Freel, 2007).

Οι Τράπεζες παρά τα βήματα εκσυγχρονισμού που έχουν κάνει τα τελευταία χρόνια, εξακολουθούν να εμμένουν στη λογική των εμπράγματων ασφαλειών, την ύπαρξη δηλαδή περιουσιακών στοιχείων για τη χρήση τους ως εξασφάλιση. Κατά την αξιολόγηση της πρότασης εξετάζονται κριτήρια όπως η δανειακή εξάρτηση, η προσωπική κατάσταση επιχειρηματία, οι προβλεπόμενες καταστάσεις χρήσης, προσωπικές εγγυήσεις, προβλεπόμενος χρόνος είσπραξης εσόδων, έρευνα αγοράς, σταδιοδρομία επιχειρηματία, καταστάσεις ταμειακών ροών, επιχειρηματική εμπειρία και ιδιαίτερο βάρος δίνεται στο business plan της προτεινόμενης επιχειρηματικής προσπάθειας.

Πλεονέκτημα της χρήσης τραπεζικής χρηματοδότησης είναι ότι υπάρχουν σχετικά περιορισμένα δικαιώματα ελέγχου επί της επιχείρησης και λιγότερη παρακολούθηση σε σύγκριση με άλλες χρηματοδοτικές επιλογές, καθώς κύριο ενδιαφέρον της Τράπεζας δεν αποτελεί η ιδιοκτησία των επιχειρήσεων αλλά η αποπληρωμή των δημιουργούμενων οφειλών.

Χρηματοδοτική Μίσθωση (Leasing)

Η Χρηματοδοτική Μίσθωση είναι ένας χρηματοδοτικός μηχανισμός που δίνει τη δυνατότητα σε μια επιχείρηση να δημιουργήσει ή να επεκτείνει τον παραγωγικό εξοπλισμό της χωρίς να διαθέσει τα δικά της κεφάλαια, καθώς αυτά διατίθενται από την εταιρεία Χρηματοδοτικής Μίσθωσης.

Η Χρηματοδοτική Μίσθωση ως μορφή χρηματοδότησης παρουσιάζει πλεονεκτήματα ιδιαίτερα για τις νέες επιχειρήσεις και συγκεκριμένα για την επιχείρηση²⁷:

- Εξασφαλίζεται χρηματοδότηση νέου εξοπλισμού, γεγονός από το οποίο επωφελούνται κυρίως οι νέες και μικρές επιχειρήσεις που έχουν περιορισμένη ρευστότητα
- Αποφεύγεται ο υπέρμετρος δανεισμός

²⁷ <http://startup.gr>

- Υπάρχει η δυνατότητα μετά τη λήξη της μισθωτικής περιόδου να αποκτήσει την κυριότητα του εξοπλισμού
- Υπάρχει απαλλαγή από τον φόρο για τον εξοπλισμό
- Δίνεται η δυνατότητα καλύτερης απόδοσης της εικόνας των οικονομικών καταστάσεων
- Περιορίζεται η χορήγηση εγγυήσεων

Η Χρηματοδοτική Μίσθωση είναι συνήθως διαθέσιμη κατά το δεύτερο στάδιο του κύκλου ζωής της επιχείρησης, όπου η επιχείρηση προσπαθεί να επεκτείνει τις επιχειρηματικές της δραστηριότητες και να αναζητήσει εναλλακτικές λύσεις χρηματοδότησης. Μπορεί να χρησιμοποιηθεί για την παροχή χρηματοδότησης προς τις startup επιχειρήσεις, αλλά παρατηρείται ότι οι εν λόγω επιχειρήσεις συνήθως δεν χρησιμοποιούν αυτή την επιλογή σε σχέση με τις μεγαλύτερες και εδραιωμένες επιχειρήσεις (Tariq, 2013).

Πρακτόρευση Απαιτήσεων (Factoring)

Η πρακτόρευση επιχειρηματικών απαιτήσεων εφαρμόζεται από τις Τράπεζες και τις Ανώνυμες Εταιρείες που έχουν ως αποκλειστικό σκοπό αυτή τη δραστηριότητα. Η πρακτόρευση απαιτήσεων αφορά τη σύναψη σύμβασης μεταξύ του προμηθευτή και του πράκτορα (Τράπεζα ή εταιρεία Factoring) βάσει της οποίας ο προμηθευτής εκχωρεί στον πράκτορα τις απαιτήσεις του έναντι πελατών, οφειλετών του, αναλαμβάνοντας τη διαχείριση, είσπραξη, προεξόφληση, πιστωτικό έλεγχο και κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου των απαιτήσεων του προμηθευτή.

Οι επιχειρήσεις καταφεύγουν σε αυτόν τον τρόπο της χρηματοδότησης προκειμένου να χρηματοδοτηθούν άμεσα για τις τρέχουσες ανάγκες τους, να βελτιώσουν την ανταγωνιστικότητά τους, να καλύψουν την αυξημένη ζήτηση προϊόντων ή υπηρεσιών, να μειώσουν το συνολικό κόστος τους και τον πιστωτικό κίνδυνο²⁸:

Αποτελεί ένα ευέλικτο χρηματοδοτικό εργαλείο χρηματοδότησης που μπορεί να αποφέρει σημαντικά οφέλη στις επιχειρήσεις. Είναι ένας αποτελεσματικός τρόπος χρηματοδότησης κεφαλαίου κίνησης και αποτελεί τρόπο βελτίωσης της ρευστότητας μιας επιχείρησης με παράλληλη μείωση του λειτουργικού κόστους και αύξηση της παραγωγικής ικανότητας των επιχειρήσεων, αλλά παρατηρείται επίσης ότι οι startup

²⁸ <http://startup.gr>

επιχειρήσεις συνήθως δεν χρησιμοποιούν την επιλογή αυτή σε σχέση με τις μεγαλύτερες και εδραιωμένες επιχειρήσεις (Tariq, 2013).

Επιχειρηματικοί Άγγελοι (Business Angels)

Ο περιορισμός της υποστήριξης εκ μέρους των χρηματοπιστωτικών οργανισμών των startup επιχειρήσεων οδήγησε στην ανάγκη εύρεσης νέων τρόπων χρηματοδότησης των επιχειρήσεων και κυρίως των startup επιχειρήσεων.

Οι επιχειρηματικοί άγγελοι (business angels) είναι ιδιώτες επενδυτές οι οποίοι διαθέτουν κεφάλαια και επαγγελματική εμπειρία σε ένα συγκεκριμένο χώρο με τη μορφή μακροπρόθεσμης επένδυσης. Πραγματοποιούν άμεσες επενδύσεις, επιδιώκουν να λειτουργήσουν ως επενδυτές προστιθέμενης αξίας, συνεισφέροντας επιχειρηματικές δεξιότητες και παρέχοντας κεφάλαια σποράς και εκκίνησης. Επιπλέον των χρημάτων, επενδύουν εμπειρία, συμβάλλοντας και με το ανθρώπινο κεφάλαιο, μέσω των ικανοτήτων που διαθέτουν, για να βοηθήσουν τις startup επιχειρήσεις που παρουσιάζουν προοπτικές ανάπτυξης. Το ενδιαφέρον εστιάζεται στο εάν υπάρχει αναπτυσσόμενη αγορά για το προϊόν ή υπηρεσία, αν είναι ανταγωνιστικό, αν η επιχειρηματική μονάδα είναι αξιόπιστη, εάν υπάρχει εμπειρία και στις προοπτικές ανάπτυξης του εγχειρήματος, με κύριο στόχο την ευθυγράμμιση των κινήτρων του ιδιοκτήτη και των επενδυτών, με βάση την απόδοση. (Deakins and Freel, 2007).

Υπάρχει αλληλεπίδραση μεταξύ των επιχειρηματικών αγγέλων και των startup επιχειρήσεων και συχνά οι επιχειρηματικοί άγγελοι έχουν διπλό ρόλο στην επιχείρηση με την οποία συνεργάζονται από τη μία πλευρά ως επενδυτές που επενδύουν τα κεφάλαιά τους αποσκοπώντας στην επίτευξη αποδόσεων και από την άλλη ως ενεργά συμμετέχοντα μέλη στην επιχείρηση²⁹.

Η διαφορά των επιχειρηματικών αγγέλων από τους χρηματοπιστωτικούς οργανισμούς έγκειται στο γεγονός ότι αναλαμβάνουν το χρηματοδοτικό ρίσκο, βασισμένοι κυρίως σε μια επιχειρηματική ιδέα που εκφράζεται μέσα από μια αξιόπιστη ομάδα, παρά σε αυστηρά τεχνικο-οικονομικά κριτήρια. Σε γενικές γραμμές, τα χαρακτηριστικά του επιχειρηματία και της ομάδα διαχείρισης είναι παράγοντες που επηρεάζουν σημαντικά την απόφαση συμμετοχής τους σε μια οικονομική συμφωνία και στοιχεία όπως η προηγούμενη εμπειρία και το ανθρώπινο

²⁹ <http://hellenicstartups.gr/>

κεφάλαιο της επιχείρησης συσχετίζονται θετικά με υψηλότερες αξιολογήσεις. Οι επιχειρηματικοί άγγελοι εκτελούν λιγότερους ενδεδειγμένους ελέγχους σε σχέση με τους επενδυτές επιχειρηματικών κεφαλαίων όσον αφορά στην επιλογή της επένδυσής τους. Βασίζονται σε υψηλό βαθμό στην κρίση τους και όχι σε υπολογισμούς ποσοστών απόδοσης, με κριτήρια όπως η αφοσίωση του επιχειρηματία στο υπό εξέταση έργο, η αξιοπιστία του και η σχέση εμπιστοσύνης που μπορεί να δημιουργηθεί, να διαδραματίζουν σημαντικό ρόλο (Festel et al., 2013).

Σπάνια ζητούν εγγυήσεις και συνήθως είναι πιο ευέλικτοι από τους θεσμικούς επενδυτές, γεγονός που μπορεί να βοηθήσει σημαντικά την ανάπτυξη της νεοφυούς επιχειρηματικότητας, καθώς για την επιτυχία μίας startup επιχείρησης δεν χρειάζονται απαραίτητα υψηλά κεφάλαια αλλά η υποστήριξη της ιδέας και η συνολική προστιθέμενη αξία ενός επιχειρηματία³⁰.

Το γεγονός ότι επενδύουν δικά τους κεφάλαια και δεν υπάρχει η υποχρέωση διαχείρισής τους μέσω ενός επενδυτικού ταμείου, μπορεί να λειτουργήσει ως ένα πλεονέκτημα για τον επιχειρηματία. Άλλα οφέλη των επιχειρηματικών αγγέλων είναι ότι παρέχουν κοινωνικό κεφάλαιο, απαιτούν περιορισμένο έλεγχο, επενδύουν τα δικά τους κεφάλαια σε σύγκριση με τους επενδυτές επιχειρηματικών κεφαλαίων που έχουν νομικές υποχρεώσεις για την εξασφάλιση της επένδυσής τους, λαμβάνουν γρήγορες αποφάσεις, διέπονται από λιγότερα οικονομικά και νομικά ζητήματα, με αποτέλεσμα να επιβαρύνονται με χαμηλό κόστος για τις επενδύσεις και για τους λόγους αυτούς θα μπορούσαν να είναι μια καλή λύση για τη μείωση των προβλημάτων που σχετίζονται με την ανάγκη χρηματοδότησης κατά το στάδιο της εκκίνησης (Tariq, 2013).

Οι επιχειρηματικοί άγγελοι μπορούν να δημιουργήσουν αξία μέσω της καθοδήγησης, της χρήσης του προσωπικού τους δικτύου, της παρακολούθησης των οικονομικών επιδόσεων και της διαμόρφωσης της επιχειρηματικής στρατηγικής, της παροχής οικονομικής τεχνογνωσίας και της ενίσχυσης των δεξιοτήτων διαχείρισης της επιχείρησης, στοιχεία που δεν αποτελούν οικονομικές συνεισφορές αλλά θεωρούνται πολύτιμα. Καθώς επενδύουν σε αγορές και βιομηχανίες που έχουν εργαστεί ή ιδρύσαν επιχειρήσεις κατά το παρελθόν, οι επιχειρηματίες μπορούν να επωφεληθούν από την πείρα, τις γνώσεις και την εμπειρία που αποκτήθηκε επί σειρά ετών.

³⁰ <http://hellenicstartups.gr>

Η συμμετοχή των επιχειρηματικών αγγέλων μπορεί επίσης να χρησιμεύσει ως κινητήρια δύναμη καθώς μπορεί να θεωρηθεί ότι οι επενδύσεις τους βοηθούν τις επιχειρήσεις να καταστούν πιο έτοιμες, δίνοντας έτσι ώθηση στην αναπτυξιακή δυναμική τους και την πιθανότητα επίτευξης μιας επιτυχημένης εξόδου.

Παρά το γεγονός ότι η χρηματοδότηση από επιχειρηματικούς αγγέλους δεν αποτελεί απαραίτητη προϋπόθεση για την μετέπειτα χρηματοδότηση μέσω άλλων πηγών και κυρίως μέσω επιχειρηματικών κεφαλαίων (Venture Capital) σε επόμενο στάδιο, παρατηρείται ότι αυτό πραγματοποιείται διότι παρέχουν διαπιστεύσεις στις επιχειρήσεις που επενδύουν, καθώς προσδίδουν εμπιστοσύνη και αξιοπιστία σε επιχειρήσεις που ιδρύθηκαν πρόσφατα και ως επί το πλείστον δεν είναι γνωστές (Schmidt, 2013).

Οι επιχειρηματικοί άγγελοι είναι ένας επιτυχημένος θεσμός ο οποίος δραστηριοποιείται στο εξωτερικό εδώ και αρκετά χρόνια με επιτυχία.

Τα μειονεκτήματα αυτής της μορφής χρηματοδότησης σχετίζονται με τα προβλήματα που προκύπτουν από την ανάγκη συνεχούς χρηματοδότησης, ύπαρξης διαφάνειας και τις επαφές τους με τους επιχειρηματίες. Ένας τρόπος βελτίωσής τους θα μπορούσε να αποτελεί η ανάπτυξη δικτύων επιχειρηματικών αγγέλων. Τα δίκτυα επιχειρηματικών αγγέλων παρέχουν ένα κανάλι επικοινωνίας μεταξύ των ιδιωτών επενδυτών και των επιχειρηματιών, διευκολύνοντας τις startup επιχειρήσεις ειδικά στα πρώτα στάδια τους (Deakins and Freel, 2007).

Πολλοί επιχειρηματικοί άγγελοι οργανώνονται σε ενώσεις³¹ που μπορεί να αποτελούνται από λίγα έως πολλά μέλη που ανταλλάσσουν πληροφορίες, συνεργάζονται στις διαδικασίες ελέγχου των υπό επένδυση επιχειρήσεων και επίσης συνεργατικά επενδύουν σε νέες. Μια χαρακτηριστική περίπτωση αποτελεί η Silicon Valley.

Τα πλεονεκτήματα των ενώσεων επιχειρηματικών αγγέλων είναι πολλαπλά. Δεδομένου ότι οι ενώσεις αυτές έχουν ένα δημόσιο προφίλ, κάνουν την άτυπη αγορά κεφαλαίων πιο διαφανή και πιο αποτελεσματική, μέσω της μείωσης του κόστους αναζήτησης για επιχειρηματικούς αγγέλους και υποψήφιες επιχειρήσεις, συνδυάζοντας υπηρεσίες μάρκετινγκ, τεχνολογίας, τη χρησιμοποίηση της εμπειρίας και των δεξιοτήτων των μελών του, ενέργειες ιδιαίτερα ευεργετικές για τους

³¹ Ως παράδειγμα αναφέρεται η ένωση Angel Capital Association (ACA), η οποία εκπροσωπεί τα συνδικάτα επιχειρηματικών αγγέλων στη Βόρεια Αμερική, και υπολογίζεται ότι αριθμεί 330 ενώσεις στις ΗΠΑ και τον Καναδά με συνολικές επενδύσεις ύψους 1,94 εκατομμυρίων δολαρίων ανά έτος (ACA 2012).

επενδυτές καθώς έχουν ως επί το πλείστον περιορισμένο χρόνο και πόρους για τη διεξαγωγή εκ βάθους ελέγχων για κάθε συμφωνία που προσφέρεται (Schmidt, 2013).

Στην Ελλάδα η χρηματοδότηση με τον τρόπο αυτό δεν είναι ιδιαίτερα διαδεδομένη. Σε μια προσπάθεια κάλυψης της ανάγκης της νεοφυούς επιχειρηματικότητας η Ελληνική Ένωση Νεοφυών Επιχειρήσεων³² προχώρησε τον Φεβρουάριο του 2012 στη δημιουργία των Hellenic Angels, του πρώτου μη κερδοσκοπικού δικτύου business angels στην Ελλάδα, (αξιοποιώντας την τεχνογνωσία του EBAN – The European Trade Association of Business Angels), με κύριο σκοπό τη σύνδεση της κοινότητας της νεοφυούς επιχειρηματικότητας με εκείνη των επιτυχημένων επιχειρηματιών, τόσο της Ελλάδας όσο και του εξωτερικού και στόχο την ενημέρωση επί των διαδικασιών ιδιωτικής χρηματοδότησης. Το Εμπορικό και Βιομηχανικό Επιμελητήριο Αθηνών³³ έθεσε επίσης σε λειτουργία το Δίκτυο Επιχειρηματικών Αγγέλων (Δ.Ε.Α/ E.B.E.A.), ενός θεσμού ο οποίος λειτουργεί με επιτυχία και έχει παρουσιάσει ραγδαία ανάπτυξη στο εξωτερικό³⁴.

Υπάρχουν εκτενή στοιχεία για τη δημιουργία αξίας πέρα από την απλή οικονομική ενίσχυση σε νέες επιχειρήσεις, είτε με τη μορφή ενεργούς συμμετοχής είτε λόγω των χαρακτηριστικών της σχέσης μεταξύ των επιχειρηματικών αγγέλων και των επιχειρηματιών. Υπάρχουν όμως και άλλες έρευνες που δεν συνδέουν την χρηματοδότηση από επιχειρηματικούς αγγέλους με την αύξηση της αξίας της επιχείρησης και δείχνουν πως οι επιχειρήσεις που χρησιμοποίησαν αρχικά χρηματοδότηση μέσω επιχειρηματικών κεφαλαίων, (που αναλύονται ακολούθως), είχαν περισσότερες πιθανότητες για μια επιτυχημένη έξοδο από αυτές που χρησιμοποίησαν ως μέσο τους επιχειρηματικούς αγγέλους (Schmidt). Ειδικότερα, λιγότερο επωφελής μπορεί να χαρακτηριστεί για τις επιχειρήσεις στον τομέα της υψηλής τεχνολογίας, καθώς αυτές απαιτούν διαρθρωμένες υπηρεσίες και εξειδικευμένες συμβουλές και γνώσεις δεξιοτήτων. Η προοπτική όμως συνεπένδυσης των δύο αυτών μορφών χρηματοδότησης φαίνεται πολύ ελπιδοφόρα σύμφωνα με στοιχεία ερευνών. Η δημιουργία των συνεργιών έχει θετικές επιπτώσεις στη δημιουργία αξίας αντισταθμίζοντας τις αρνητικές συνέπειες, με δεδομένο πάντα η

³² <http://hellenicstartups.gr/>

³³ <http://www.acci.gr/>

³⁴ Στη Βρετανία για παράδειγμα παρέχονται σημαντικά κίνητρα σχετικά με την υποστήριξη των startup επιχειρήσεων μέσω των επενδυτικών αγγέλων, (φορολογικές ρυθμίσεις και ελαφρύνσεις) και με βάση τα τελευταία διαθέσιμα στοιχεία της μεγαλύτερης ένωσης επιχειρηματικών αγγέλων στην Ευρώπη το δίκτυο της οποίας υπερβαίνει μόνο αυτό των Ηνωμένων Πολιτειών, UKBAA (2012), μέσα από αυτές τις πρωτοβουλίες έχουν προσελκυσθεί 1 δισεκατομμύριο λίρες για επενδύσεις σε startup επιχειρήσεις.

πιθανότητα για επιτυχία να εξετάζεται σε συνδυασμό με τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά κάθε επιχείρησης³⁵.

Επιχειρηματικά Κεφάλαια (Venture Capital)

Ένας εναλλακτικός τρόπος χρηματοδότησης που αποτελεί κυρίαρχη δυνητική πηγή χρηματοδότησης για τις επιχειρήσεις με μεγάλες αναπτυξιακές δυνατότητες, είναι μέσω των Επιχειρηματικών Κεφαλαίων ή Κεφαλαίων Επιχειρηματικών Συμμετοχών (που είναι ευρύτερα γνωστά με την διεθνή τους ονομασία Venture Capital) (Deakins and Freel, 2007).

Το Venture Capital είναι μια σχετικά νέα μορφή χρηματοδότησης που πρωτοεμφανίστηκε στις ΗΠΑ μετά το δεύτερο Παγκόσμιο Πόλεμο ενώ στην Ελλάδα άρχισε να αναπτύσσεται από τις αρχές της δεκαετίας του 1990. Το Venture Capital στηρίζει τις ανάγκες δυναμικών και γρήγορα αναπτυσσόμενων επιχειρήσεων που χρειάζονται ίδια κεφάλαια για να χρηματοδοτήσουν την ανάπτυξή τους. Αποτελούν μεσο-μακροπρόθεσμες επενδύσεις υψηλής απόδοσης και υψηλού κινδύνου, με συμμετοχή στα ίδια κεφάλαια νέων ή ταχέως αναπτυσσόμενων μη εισηγμένων επιχειρήσεων. Η κεφαλαιακή ενίσχυση μιας επιχείρησης είναι δυνατή τόσο σε αρχικό στάδιο (σποράς ή εκκίνησης) όσο και σε μεταγενέστερο (ανάπτυξης) και οι αποδόσεις στις οποίες αποβλέπουν είναι ανάλογες του επιχειρηματικού κινδύνου που αναλαμβάνουν (Tariq, 2013).

Είναι η κύρια πηγή χρηματοδότησης κυρίως για τις επιχειρήσεις υψηλής τεχνολογίας και είναι ένα είδος κεφαλαίου που διατίθεται από τους επενδυτές στο πρώιμο στάδιο της επιχείρησης που συχνά συνεπάγεται και υψηλό κίνδυνο. Επενδύουν σε νέες επιχειρήσεις και επιχειρηματικές ευκαιρίες με στόχο την ελκυστική επιστροφή του επενδυμένου κεφαλαίου και την αποκόμιση ποσοστού των κεφαλαιουχικών κερδών, το ύψος του οποίου ποικίλει ανάλογα με το ύψος της χρηματοδότησης και το μέγεθος της χρηματοδοτούμενης επιχείρησης, αλλά συνήθως κυμαίνεται στα επίπεδα του 15%-30%. Θεωρούνται ότι αποτελούν τη γέφυρα ανάμεσα στα κεφάλαια που μπορεί να παράσχει ο ιδρυτής, η οικογένεια ή οι φίλοι, καθώς και οι ιδιώτες επενδυτές τα οποία συχνά εξαντλούνται στη φάση εκκίνησης (ιδιαίτερα στις επιχειρήσεις έντασης τεχνολογίας).

³⁵ <http://www.businessangelsgreece.gr>, <http://www.startup.gr>, <http://www.hellenicstartups.gr>, <http://www.businessnews.gr>, <http://www.emea.gr>.

Τα επιχειρηματικά κεφάλαια αποτελούν κατά κανόνα μορφή χρηματοδότησης που απευθύνεται σε φιλόδοξες και υποσχόμενες επιχειρήσεις που συνήθως εκμεταλλεύονται επιχειρηματικά καινοτόμες ιδέες. Σύμφωνα με τον Graham η ανάπτυξη είναι ο λόγος για τις εταιρείες Venture Capital που θέλουν να επενδύσουν σε startup επιχειρήσεις όχι μόνο γιατί οι αποδόσεις είναι υψηλές, αλλά επίσης επειδή τα παραγόμενα κέρδη είναι πιο εύκολα διαχειρίσιμα σε σχέση με τα μερίσματα που θα είχαν από συνηθισμένες επιχειρήσεις. Είναι επενδύσεις κεφαλαίου που πραγματοποιούνται για την έναρξη, τα πρώτα στάδια ανάπτυξης ή την επέκταση επιχειρηματικών δραστηριοτήτων, δίνοντας περισσότερη έμφαση στις υπό σύσταση παρά στις ώριμες επιχειρήσεις.

Οι εταιρείες Venture Capital απαιτούν υψηλά ποσοστά απόδοσης επειδή αναλαμβάνουν υψηλούς κινδύνους και μόνο επιχειρήσεις ταχύρυθμης ανάπτυξης μπορούν να πετύχουν τα υψηλά αυτά ποσοστά. Σημαντικές επίσης για την χρηματοδοτούμενη επιχείρηση είναι οι σχέσεις της εταιρείας Venture Capital με άλλες επιχειρήσεις της αγοράς που μπορεί να χρησιμεύσουν στη σύναψη συνεργασιών³⁶.

Στόχος είναι η δημιουργία ή αύξηση της αξίας της επιχείρησης και η παροχή βοήθειας στις επιχειρήσεις να επιτύχουν τις φιλοδοξίες τους για ανάπτυξη, παρέχοντας εκτός από χρηματοδότηση, συμβουλές για την στρατηγική που πρέπει να ακολουθήσουν και πληροφόρηση για κρίσιμα σημεία της ανάπτυξής τους. Παρέχουν επίσης στην επιχείρηση περισσότερη ρευστότητα μέσω των πελατών, προμηθευτών, τραπεζών και ανταγωνιστών, βελτιώνοντας έτσι την επίδοσή τους, υποστηρίζοντας την ανάπτυξη νέων τεχνολογιών και των εφαρμογών τους.

Οι εναλλακτικές μορφές χρηματοδότησης είναι η αυτοχρηματοδότηση (προσωπική, μέσω φιλικού ή οικογενειακού περιβάλλοντος και επιχειρηματικών αγγέλων) και η ανάληψη δανείου, που όμως όπως έχει προαναφερθεί για τις startup επιχειρήσεις είναι δύσκολο να χορηγηθεί λόγω των ανεπαρκών εγγυήσεων.

Η χρηματοδότηση διαφέρει ανάλογα με το στάδιο του κύκλου ζωής της επιχείρησης όπως έχει περιγραφεί ανωτέρω. Η χρηματοδότηση σποράς αφορά την έρευνα, την υποστήριξη και ανάπτυξη μίας ιδέας ή ενός αρχικού σχεδίου πριν η επιχείρηση εισέλθει στο πρώτο στάδιο της εκκίνησης (σε αυτό το στάδιο οι επενδυτές είναι συνήθως επιχειρηματικοί άγγελοι). Η χρηματοδότηση κατά την εκκίνηση

³⁶ <http://www.startup.gr>

χρησιμοποιείται για την ανάπτυξη προϊόντος ή υπηρεσίας και την αρχική τους προώθηση και τα κεφάλαια χρησιμοποιούνται κυρίως για έρευνα και ανάπτυξη και την εκπαίδευση κατάλληλου προσωπικού, ειδικά στις επιχειρήσεις με αντικείμενο την τεχνολογία (Tariq, 2013).

Κριτήρια Επένδυσης

Σύμφωνα με τον Paul Graham, το κριτήριο αξιολόγησης για την ανάληψη μίας επένδυσης είναι η αναλογία της απόδοσης προς τον κίνδυνο.

Τα επιχειρηματικά κεφάλαια (Venture Capital) επενδύουν μόνο σε επιχειρήσεις που ανταποκρίνονται στα κριτήριά τους, τα οποία μπορεί να σχετίζονται με τη θέση της επιχείρησης, το μέγεθος της επένδυσης, το στάδιο της επιχείρησης, τη δομή της επένδυσης και την εμπλοκή της εταιρείας επιχειρηματικών κεφαλαίων στις δραστηριότητες της επιχείρησης.

Αξιολογούν τις επιχειρήσεις με βάση τις ποιοτικές και ποσοτικές πληροφορίες που περιλαμβάνονται στο επιχειρηματικό σχέδιο (business plan) και θέλουν να επιβεβαιώσουν αν η επιχείρηση μπορεί να επιτύχει την ύπαρξη βιώσιμης ανάπτυξης, αν η ομάδα διοίκησης έχει τα απαραίτητα προσόντα, αν η απόδοση επί της επένδυσης αντισταθμίζει τον κίνδυνο που αναλαμβάνουν και αν ανταποκρίνονται τελικά στα κριτήριά τους. Η οικονομική διάρθρωση της επιχείρησης θα πρέπει να περιλαμβάνει μια καλή ισορροπία μεταξύ των κινδύνων και των προβλεπόμενων από τα δύο μέρη αποδόσεων.

Ένα από τα θέματα που πρέπει να καλύπτονται στη συμφωνία μεταξύ των επιχειρηματιών και των εταιρειών Venture Capital είναι η αξία της επιχείρησης. Υπάρχουν αναγνωρισμένες μέθοδοι και οι επενδυτές συνήθως χρησιμοποιούν ένα συνδυασμό αυτών, ανάλογα με το είδος της επιχείρησης. Στην περίπτωση των startup επιχειρήσεων που αποτελούνται από άυλα περιουσιακά στοιχεία, είναι δύσκολο να χρησιμοποιηθούν συμβατικές μέθοδοι αποτίμησης. Αυτές οι επιχειρήσεις εμπεριέχουν υψηλό κίνδυνο στον κύκλο εργασιών τους και είναι δύσκολο να συγκριθούν με τις εδραιωμένες επιχειρήσεις.

Οι επενδυτές προσπαθούν να προστατευτούν από τον κίνδυνο και να ετοιμάσουν τη στρατηγική εξόδου τους ενώ οι επιχειρήσεις προσπαθούν να αντλήσουν όσο το δυνατόν περισσότερο κεφάλαιο είναι δυνατόν.

Οι μέθοδοι αξιολόγησης μπορούν να κατηγοριοποιηθούν ως εξής³⁷:

³⁷ <http://www.evca.eu>

- Μέθοδοι βασισμένες στις προεξοφλητικές ταμειακές ροές
- Μέθοδοι βασισμένες στην σύγκριση της επιχείρησης με ομοειδείς επιχειρήσεις βάσει των κερδών, των ταμειακών ροών, καθαρής αξίας, κύκλο εργασιών κλπ
- Μέθοδοι βασισμένες στο κόστος ευκαιρίας που αξιολογεί την τρέχουσα αξία διαφορετικών εναλλακτικών επιλογών για επένδυση

Η μέθοδος που βασίζεται στις προεξοφλητικές ταμειακές ροές χρησιμοποιείται συνήθως όταν η επιχείρηση έχει θετικές ταμειακές ροές, όταν η ταμειακή ροή μπορεί να εκτιμηθεί με ασφάλεια και όταν το ποσοστό απόδοσης που αντανακλά τον κίνδυνο μπορεί να υπολογιστεί. Η μέτρηση δημιουργίας αξίας ή όχι μπορεί να πραγματοποιηθεί μέσω του υπολογισμού της απόδοσης με πολλές μεθόδους, αλλά σε περιπτώσεις όπως οι startup επιχειρήσεις και οι επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται σε ταχέως αναπτυσσόμενες αγορές, οι μέθοδοι αυτές αποτίμησης καθίστανται ανεπαρκείς. Οι επιχειρήσεις στο ξεκίνημά τους χρηματοδοτούνται σχεδόν αποκλειστικά από Ίδια Κεφάλαια, βασισμένες στο αναμενόμενο ποσοστό απόδοσης και για αυτό το λόγο, μέθοδοι που δεν συνδέονται με τη ρευστότητα και τα στοιχεία του ισολογισμού χρησιμοποιούνται πιο συχνά. Ως εκ τούτου, η δημιουργία αξίας ή επιτυχία σε μια startup επιχείρηση πρέπει να μετράται με έναν διαφορετικό τρόπο (Festel 2013, EVCA 2007).

Οι εταιρείες επιχειρηματικών κεφαλαίων έχουν συνήθως συγκεκριμένη επενδυτική στρατηγική και μπορούν να επενδύουν:

- Σε διαφορετικά στάδια ανάπτυξης μιας επιχείρησης (σποράς, εκκίνησης, ανάπτυξης κ.λπ.).
- Σε συγκεκριμένους κλάδους
- Με συγκεκριμένα ποσά επένδυσης
- Σε συγκεκριμένο γεωγραφικό χώρο
- Με συγκεκριμένο τύπο χρηματοδότησης
- Με διαφορετικές προσδοκίες απόδοσης ή ρευστοποίησης
- Με ενεργό συμμετοχή στη διοίκηση της επιχείρησης ή όχι

Η καλύτερη επιλογή που δημιουργεί τη μέγιστη δυνατή αξία για όλους τους ενδιαφερόμενους γίνεται όταν τα κριτήρια επένδυσης της εταιρείας επιχειρηματικών κεφαλαίων συμφωνούν με τις ειδικές ανάγκες του επιχειρηματία ή της επιχείρησης³⁸.

³⁸ <http://startup.gr>

Λειτουργία Venture Capital

Οι εταιρείες επιχειρηματικών κεφαλαίων αναλαμβάνουν σημαντικούς κινδύνους προσδοκώντας υψηλές αποδόσεις από τις επενδύσεις τους και για το λόγο αυτό τη σχέση κινδύνου/απόδοσης τη διαχειρίζονται επενδύοντας μόνο σε επιχειρήσεις που πληρούν τα επενδυτικά τους κριτήρια, όπως έχει αναφερθεί ανωτέρω. Οι εταιρείες επιχειρηματικών κεφαλαίων συνήθως αναζητούν καινοτόμες, δυναμικές επιχειρήσεις με έμφαση στην ισχυρή στρατηγική θέση και σε ανταγωνιστικά προϊόντα ή υπηρεσίες, στην ικανή ομάδα διοίκησης, για να επιτευχθούν οι στόχοι που έχουν τεθεί, στην ύπαρξη σύγχρονων προτύπων εταιρικής διακυβέρνησης και δομής και στις προοπτικές ρευστοποίησης.

Η επενδυτική διαδικασία διαρκεί από 3 έως 5 χρόνια χωρίς αυτό να είναι πάντα δεσμευτικό. Η διαδικασία ξεκινάει με την λήψη ενός οργανωμένου επιχειρηματικού πλάνου με σαφείς απαντήσεις σε όλα τα εμπλεκόμενα θέματα από την ομάδα που απαρτίζει την επιχείρηση, η ποιότητα του οποίου είναι πολύ σημαντικό παράγοντας. Στο επόμενο στάδιο ο επενδυτής προχωρά σε μία διαδικασία «προσθήκουςας επιμέλειας» (due diligence) και ενδελεχούς εξέτασης για κάθε εξεταζόμενη αίτηση επένδυσης, για την αξιολόγηση της επιχείρησης και της ομάδας και των ιδρυτών. Σε αυτή τη φάση υπάρχει πρόσβαση σε όλες τις απαραίτητες πληροφορίες κατόπιν διεξαγωγής από ειδικούς οικονομικών, νομικών, επιχειρηματικών και τεχνικών ελέγχων. Έπειτα ξεκινά η διαδικασία διαπραγμάτευσης και υπογραφής αρχικών συμβάσεων και στην περίπτωση που τα αποτελέσματα είναι θετικά προβαίνουν στην αποτίμηση της επιχείρησης με βάση το εύρος της επενδυτικής περιόδου που συζητείται.

Τελικώς υποβάλλεται μία επενδυτική πρόταση στην επενδυτική επιτροπή ώστε να ληφθεί μια απόφαση και αν η απόφαση είναι θετική τότε η επένδυση οριστικοποιείται.

Στην τελική φάση διαπραγμάτευσης έχουν καθοριστεί η αξία της επιχείρησης, η διάθεση των κερδών η διοίκηση της επιχείρησης, οι μελλοντικές σχέσεις των ενδιαφερόμενων μερών (Deakins and Freel, 2007).

Το επόμενο στάδιο της διαδικασίας μίας επένδυσης περιλαμβάνει τον έλεγχο και την παρακολούθηση της επιχείρησης. Ο στόχος του Venture Capital είναι η ανάπτυξη της επιχείρησης και στην προσπάθεια επίτευξης αυτού, επιχειρεί να προσδώσει αξία με το να ενισχύσει τα κανάλια πωλήσεων, με χρηματοοικονομική συμβουλευτική βοήθεια, με συνέργειες και συνεργασίες, βελτίωση της διαδικασίας

παραγωγής, μείωση του κόστους και βοήθεια στη λήψη στρατηγικών αποφάσεων. Η συμβουλευτική συμβολή μιας εταιρείας επιχειρηματικών συμμετοχών είναι εξίσου χρήσιμη για μια νεοσύστατη επιχείρηση με τα κεφάλαια τα οποία συνεισφέρει.

Όταν η εν λόγω επιχείρηση αναπτυχθεί και αρχίσει να αποκτά κερδοφορία, ο επενδυτής αρχίζει να ψάχνει στρατηγικές εξόδου μαζί με την ομάδα που καταρτίζει την επιχείρηση, με στόχο την κεφαλαιοποίηση αυτής της ανάπτυξης. Πιθανές μέθοδοι εξόδου αποτελούν η πρόσκληση δημόσιας προσφοράς, εξαγορά από την ομάδα διοίκησης της επιχείρησης ή πώληση σε άλλη εταιρεία επιχειρηματικών συμμετοχών³⁹.

Ο ρόλος των επιχειρηματικών κεφαλαίων είναι διαμεσολαβητικός και φέρουν πολλά πλεονεκτήματα. Μεγάλο πλεονέκτημα της χρηματοδότησης μέσω Venture Capital είναι ότι η επιχείρηση δεν υποχρεούται στην παροχή εγγυήσεων για το κεφάλαιο που της παρέχεται και ότι η επιχείρηση έχει οικονομική σταθερότητα για όσο διαρκεί η συμφωνία/συνεργασία.

Έτσι ακόμα και σε περίπτωση αποτυχίας της επιχείρησης, η εταιρεία Venture Capital δεν διεκδικεί επιστροφή των χρημάτων που επένδυσε στην επιχείρηση, εφόσον φυσικά τηρήθηκαν οι όροι της συμφωνίας μεταξύ των δύο πλευρών⁴⁰. Παρέχουν μεσο-μακροπρόθεσμη χρηματοδότηση δημιουργώντας μια ισχυρή κεφαλαιακή βάση για τη μελλοντική ανάπτυξη της επιχείρησης έχοντας παράλληλα τη δυνατότητα να καλύψουν μελλοντικές ανάγκες χρηματοδότησης και σε συνεργασία και με άλλους επενδυτές, συνεισφέρουν εμπειρία και γνώση, υποβοήθηση και παρακολούθηση των επιχειρήσεων υψηλού κινδύνου. Ενθαρρύνουν τους επιχειρηματίες και ασκούν το ρόλο των επενδυτών, περιορίζοντας σημαντικά το κόστος των ασυμμετριών της πληροφόρησης, διαδραματίζοντας σημαντικό ρόλο σε κλάδους όπου η πληροφόρηση έχει μεγάλη αξία, μοιράζονται τόσο τους κινδύνους όσο και τις επιτυχίες, ενδιαφέρονται για την ανάπτυξη, καθώς και την αύξηση της αξίας της επιχείρησης κατά την πραγματοποίηση των επενδύσεών τους. Προσθέτουν σημαντικά πλεονεκτήματα στην startup επιχείρηση σε σύγκριση με άλλες μορφές χρηματοδότησης, ενισχύοντας τα κίνητρα του επιχειρηματία, χωρίς να στοχεύουν στο να διοικήσουν την επιχείρηση. Παρέχουν κοινωνικό κεφάλαιο, διευρύνοντας την πλατφόρμα δικτύωσης της επιχείρησης και μέσω της εξειδικευμένης εμπειρίας τους συμβάλλουν στη μείωση του ποσοστού αποτυχίας τους, καθώς έχουν εκτεταμένα

³⁹ <http://www.hvca.gr>

⁴⁰ <http://startup.gr>

δίκτυα επαφών σε διάφορους κλάδους, απαραίτητο για μια επιχείρηση σε θέματα προσέλκυσης πελατών, και αναζήτησης στρατηγικών συμμάχων και επενδυτών. Προσδίδουν κύρος σε μια επιχείρηση και διευκολύνουν την πρόσβαση σε παραδοσιακές μορφές χρηματοδότησης, διαθέτουν εμπειρία στην προετοιμασία μιας επιχείρησης για εισαγωγή στο χρηματιστήριο καθώς και σε θέματα εξαγορών και συγχωνεύσεων⁴¹.

Αποτελέσματα από τη σύγκριση επιχειρήσεων υποστηριζόμενων από χρηματοδότηση Venture Capital και επιχειρήσεων μη υποστηριζόμενων, δείχνουν ότι η ποιότητα μιας επιχείρησης επικυρώνεται από την παρουσία μίας τέτοιας εταιρείας, με αποτέλεσμα την υψηλότερη αξιολόγηση στις περιπτώσεις που φτάνουν στην αρχική δημόσια προσφορά. Οι επιχειρήσεις που αποκτούν την αρχική χρηματοδότηση από Venture Capital έχουν υψηλότερη πιθανότητα μιας επιτυχημένης εξόδου γενικότερα, συμπεραίνοντας ότι η συμμετοχή των επιχειρηματικών κεφαλαίων συνεπάγεται τη δημιουργία αξίας για τις επιχειρήσεις (Schmidt, 2013).

Από την άλλη πλευρά υπάρχουν και μειονεκτήματα στις επενδύσεις επιχειρηματικών κεφαλαίων και αφορούν στο βαθμό που απαιτούν να έχουν τον έλεγχο του διοικητικού συμβουλίου και των εταιρικών αποφάσεων και συμμετοχή στις διοικητικές διαδικασίες, γεγονός που μπορεί να μειώσει το μέγεθος της επένδυσης, εάν σημειωθεί συνεχόμενη αβεβαιότητα και να θεωρηθεί ως παρέμβαση στις δραστηριότητες των υπό χρηματοδότηση επιχειρήσεων.

Στοιχεία αποδεικνύουν πως η ύπαρξη Venture Capital χρηματοδότησης μπορεί να αποτελέσει παράγοντα διαφοροποίησης μεταξύ των startup επιχειρήσεων. Η Venture Capital χρηματοδότηση έχει χαρακτηριστικά που τη διαχωρίζουν από τις πιο παραδοσιακές μεθόδους χρηματοδότησης. Δεσμεύουν σημαντικούς πόρους για την επένδυση στις νέες τεχνολογίες και αγορές, την εύρεση ελπιδοφόρων startups σε αυτό το χώρο και την καθοδήγηση στο ξεκίνημά τους. Η ασύμμετρη πληροφόρηση, ο υψηλός δείκτης αβεβαιότητας όπως αποτυπώνεται και στη βιβλιογραφία των μικρών και νέων επιχειρήσεων αποτελούν ανασταλτικό παράγοντα για την πρόσβαση στις πιο κλασικές μορφές χρηματοδότησης σε αντίθεση με τις εταιρείες Venture Capital που διαθέτουν τις απαραίτητες δεξιότητες να διαχειρίζονται και αυτούς τους παράγοντες και να συμβάλλουν ακόμα και σε θέματα διοίκησης των startup επιχειρήσεων.

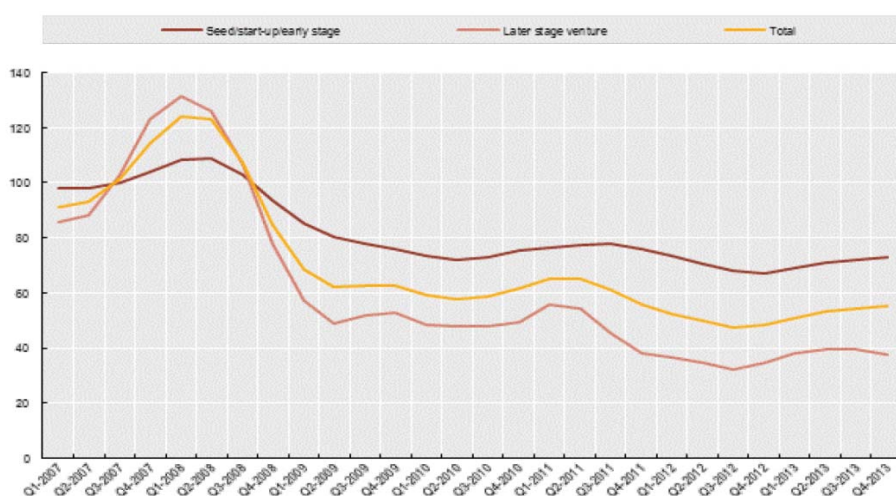
⁴¹ <http://www.hvca.gr>, <http://www.evca.eu>, <http://www.startup.gr>

Σύμφωνα με μελέτη που διενεργήθηκε εξετάζοντας τη σύνδεση μεταξύ παρουσίας Venture Capital και την ανάπτυξη των startup επιχειρήσεων σε επίπεδο ανθρώπινου δυναμικού (με στοιχεία που συλλέχθηκαν κατά την περίοδο 1994-2000 κυρίως από επιχειρήσεις της Silicon Valley) καταδεικνύεται η θετική σχέση μεταξύ της οικονομικής ανάπτυξης των startups και των αυξητικών αλλαγών στο πλήθος των εργαζομένων (σε συνθήκες επιτυχούς χρηματοοικονομικής επίδοσης), οι οποίες μεταβολές είναι θετικά συνδεδεμένες με μεταβολές στην αξία της επιχείρησης επίσης. Η χρηματοδότηση μέσω Venture Capital αποτελεί σημαντική ένδειξη για την ποιότητα της startup επιχείρησης (Davila et al., 2003).

Ανάλυση βασισμένη σε στοιχεία από το Database Dow Jones Venture Source που εστιάζει στη μελέτη startup επιχειρήσεων με βάση τους τις ΗΠΑ των οποίων η πρώτη χρηματοδότηση αφορούσε χρηματοδότηση επένδυσης αρχικού σταδίου, αναφέρει πως επιχειρήσεις που λαμβάνουν την αρχική τους χρηματοδότηση σε πιο ενεργές επενδυτικές περιόδους παρουσιάζουν σημαντικά μεγαλύτερη πιθανότητα να αποτύχουν από εκείνες που ιδρύθηκαν σε περιόδους κατά τις οποίες χρηματοδοτούνται λιγότερες startup επιχειρήσεις. Ωστόσο, οι startups που χρηματοδοτήθηκαν σε πιο ενεργές περιόδους αποτιμήθηκαν υψηλότερα κατά τη δημόσια εγγραφή ή την εξαγορά τους, διέθεταν περισσότερα διπλώματα ευρεσιτεχνίας την περίοδο που ακολουθεί την χρηματοδότησή τους από ότι οι startups που χρηματοδοτήθηκαν σε λιγότερο ενεργές επενδυτικές περιόδους. Η κατανόηση του βαθμού στον οποίο μια επιχείρηση είναι ισχυρή ή αδύναμη εκ των προτέρων είναι συχνά πολύ δύσκολο να εκτιμηθεί από τους επενδυτές που επενδύουν ειδικά σε νέες τεχνολογίες. Περισσότερες από τις μισές (60%) από τις επενδύσεις Venture Capital αποδίδουν λιγότερο από το κόστος τους είτε λόγω πτώχευσης ή αναγκαστικής πώλησής τους και περίπου 10% των επενδύσεων, συνήθως όσες προχωρούν σε δημόσια προσφορά (IPO), φέρουν αποτελέσματα στην πλειοψηφία των αποδόσεων για τους επενδυτές. Κατά μέσο όρο όμως οι επιτυχίες σε επενδύσεις υψηλού ρίσκου είναι μεγαλύτερες από τις επενδύσεις χαμηλότερου ρίσκου. Τα αποτελέσματα δείχνουν ότι οι επενδυτές είναι πιο πρόθυμοι να πειραματιστούν και με αυτόν τον τρόπο να χρηματοδοτήσουν περισσότερο σε νέες, ριψοκίνδυνες επενδύσεις και αυτό το εύρημα δείχνει πως η αυξημένη χρηματοδότηση Venture Capital μπορεί να αλλάξει το είδος των επενδύσεων προς μία πιο καινοτόμο κατεύθυνση (Nanda and Rhodes-Kropf, 2013).

Το Venture Capital αναπτύσσεται και εξελίσσεται παγκοσμίως ενώ, σύμφωνα με αποτελέσματα ερευνών, οι επιχειρήσεις που χρησιμοποιούν αυτή τη μορφή χρηματοδότησης αναπτύσσονται ταχύτερα από τους ανταγωνιστές τους⁴².

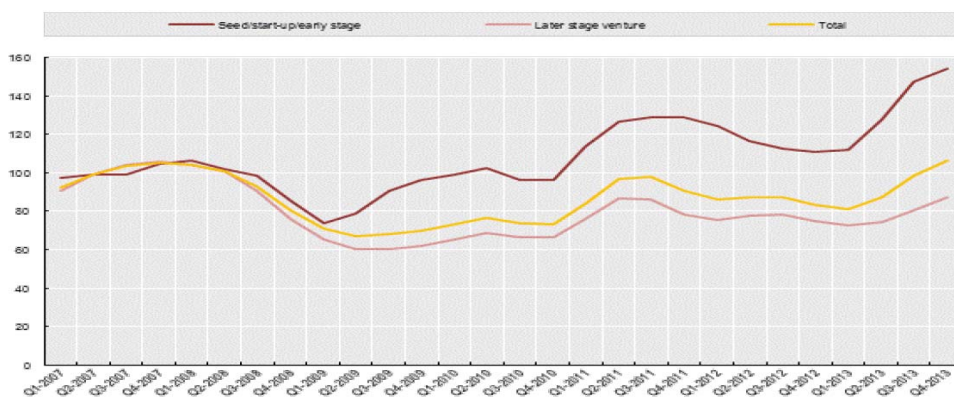
Σύμφωνα με στοιχεία του OECD (2014), η κρίση επηρέασε σημαντικά τον κλάδο των επιχειρηματικών κεφαλαίων. Το 2013, στις περισσότερες χώρες, το επίπεδο των επιχειρηματικών κεφαλαίων (VC) ήταν ακόμη κάτω από τα επίπεδα του 2007, με εξαιρέσεις το Ισραήλ και τις Ηνωμένες Πολιτείες, όπου ο τομέας των επιχειρηματικών κεφαλαίων είναι πιο ώριμος. Τόσο στην Ευρώπη όμως όσο και στις Ηνωμένες Πολιτείες, η χρηματοδότηση σποράς και εκκίνησης κινούνται σε καλύτερα επίπεδα από τη χρηματοδότηση μεταγενέστερων σταδίων. Στην Ευρώπη, η χρηματοδότηση σποράς και εκκίνησης το 2013 ήταν περίπου 30% κάτω από τη μέγιστη τιμή προ της κρίσης σε σύγκριση με τα μεταγενέστερα στάδια χρηματοδότησης που το ποσοστό ανέρχεται περίπου 70%, ενώ στις Ηνωμένες Πολιτείες, η χρηματοδότηση σποράς και εκκίνησης ήταν περίπου 50% υψηλότερη από ό, τι η υψηλότερη τιμή πριν από την κρίση⁴³.



Διάγραμμα 6: Venture Capital investments, Europe, Trend cycle average 2007=100
 ΠΗΓΗ: OECD

⁴² <http://www.hvca.gr>

⁴³ Αναφέρονται ενδεικτικά κάποιες εταιρείες Venture Capital προερχόμενες από τη λίστα των πιο ενεργών εταιρειών που χρηματοδοτούν τις startups στις ΗΠΑ (VC 100), οι οποίες περιλαμβάνονται και στη λίστα του forbes μέσα στην πρώτη δεκάδα των πιο ενεργών εταιρειών (2013): Andreessen Horowitz με 82 συμφωνίες (deals) και επενδυθέν ποσό 667.44 εκατ. USD, First Round Capital με 57 συμφωνίες (deals) και επενδυθέν ποσό 440.06 εκατ. USD, SV Angel με 67 συμφωνίες (deals) και επενδυθέν ποσό 330.90 εκατ. USD και 500 Startups με 123 συμφωνίες (deals) και επενδυθέν ποσό 294.88 εκατ. USD.



Διάγραμμα 7: Venture Capital investments, United States, Trend cycle average 2007=100
 ΠΗΓΗ: OECD

Θερμοκοιτίδες Επιχειρήσεων (Business Incubators)

Με τον όρο θερμοκοιτίδα επιχειρήσεων (Business Incubator ή Incubator) εννοείται ένας οργανισμός που έχει σκοπό να επιταχύνει την ανάπτυξη και επιτυχία νέων επιχειρήσεων με χαρακτηριστικά δυναμικής αναπτυξιακής προοπτικής, παρέχοντας χρηματοδότηση και υπηρεσίες υποστήριξης επιχειρήσεων που περιλαμβάνουν πέρα από το κεφάλαιο, φυσικό χώρο, καθοδήγηση, συνδέσεις δικτύωσης, τεχνολογική υποστήριξη, εξοπλισμό, δίκτυο επαφών με πελάτες και προμηθευτές⁴⁴.

Η αποστολή της θερμοκοιτίδας είναι να αναπτύξει τη νέα επιχείρηση σε τέτοιο βαθμό ώστε αυτή να μπορεί να καταστεί ικανή να αναζητήσει με επιτυχία χρηματοδότηση μέσω άλλων μορφών και να μπορέσει να εισαχθεί και να σταθεροποιηθεί στην αγορά, έχοντας δημιουργήσει τη σωστή υποδομή.

Προσφέρει πολλά οφέλη στους ιδιοκτήτες των startup επιχειρήσεων μέσω της παροχής συμβουλών σε θέματα διαχείρισης, εμπειρίας, υλοποίησης σχεδίων μάρκετινγκ, της πρόσβασης σε ευέλικτες μισθώσεις, εξοπλισμό, υπηρεσιών τεχνικής υποστήριξης και βοήθειας για την απόκτηση της απαραίτητης χρηματοδότησης για την ανάπτυξη της επιχείρησης⁴⁵.

Η χρονική διάρκεια της επένδυσης του Incubator μπορεί να ποικίλλει ανάλογα με τον τύπο της επιχείρησης, το επίπεδο του επιχειρηματία και της επιχειρηματικής εμπειρίας αλλά συνήθως δεν υπερβαίνει τα δύο έτη. Οι δυνητικές επιχειρήσεις ελέγχονται προσεκτικά, διότι στόχος είναι η επένδυση στις επιχειρήσεις με την καλύτερη δυνατή προοπτική για την επιτυχία. Τα κριτήρια για την είσοδο των νέων

⁴⁴ <http://www.entrepreneur.com>

⁴⁵ <http://www.nbia.org>

υποψήφιων επιχειρήσεων για τους περισσότερους Incubators σε γενικές γραμμές περιλαμβάνουν τα ακόλουθα:

-Τα χαρακτηριστικά της διοικητικής ομάδας

-Το επιχειρηματικό σχέδιο όπου πρέπει να περιγράφονται λεπτομερώς τα προϊόντα ή οι υπηρεσίες που αναπτύσσει η υποψήφια επιχείρηση και οι διαδικασίες ανάπτυξης με έμφαση στη διαφοροποίηση σε σχέση με υφιστάμενα στην αγορά.

-Το επιχειρηματικό μοντέλο (βιωσιμότητα του επιχειρηματικού μοντέλου, εφαρμόσιμο επιχειρηματικό σχέδιο, κεφάλαιο κίνησης και επενδυτικές ανάγκες, δυνατότητα επέκτασης)

Τα επιτυχημένα παραδείγματα startup επιχειρήσεων και η σταθερή δυναμική τους συνοδεύεται διεθνώς από την ισχυρή παρουσία Incubators σε συνδυασμό με την ύπαρξη κοινών συνεργατικών χώρων και την προσέλκυση σημαντικών επενδυτικών κεφαλαίων.

Crowdfunding

Η χρηματοδότηση από το πλήθος ή συμμετοχική χρηματοδότηση (Crowdfunding) είναι μία νέα δημοφιλής μέθοδος για την άντληση κεφαλαίων από μεγάλο αριθμό ενδιαφερόμενων, κατά κύριο λόγο μέσω του διαδικτύου και τον τελευταίο καιρό αναδεικνύεται ως μια από τις ενδεδειγμένες μεθόδους άντλησης κεφαλαίων για τις startup επιχειρήσεις. Προέρχεται από την πρωταρχική ενέργεια αναζήτησης κεφαλαίου και στήριξης της επιχείρησης μέσω του οικογενειακού και φιλικού περιβάλλοντος διευρυμένο λόγω της αλματώδους ανάπτυξης της τεχνολογίας και της κοινωνικής δικτύωσης, όπως και της δυνατότητας διάδοσης επιχειρηματικών προτάσεων, ανάπτυξης μεθόδων υποστήριξής τους και ανταλλαγής ιδεών.

Περιλαμβάνει μια ανοικτή πρόσκληση, κυρίως μέσω του διαδικτύου, για την παροχή χρηματοδότησης είτε με τη μορφή δωρεάς είτε με μελλοντικό αντάλλαγμα μέσω του προϊόντος ή υπηρεσίας ή και κάποιας μορφής ανταμοιβή για την υποστήριξη πρωτοβουλιών για συγκεκριμένους σκοπούς (Belleflamme et al., 2013).

Λειτουργεί συνήθως μέσω μίας ιστοσελίδας, στην οποία παρουσιάζονται επιχειρήσεις ή έργα που χρειάζονται χρηματοδότηση και στην οποία έχει πρόσβαση το κοινό, επιτρέποντας έτσι στους επιχειρηματίες να συγκεντρώσουν κεφάλαια ⁴⁶.

⁴⁶ <http://www.capital.gr>

Είναι μια αναδυόμενη τάση που αντιπροσωπεύει μία νέα δυναμική πηγή χρηματοδότησης για την άντληση κεφαλαίου εκκίνησης χρησιμοποιώντας τις μεθόδους της κοινωνικής δικτύωσης μέσω των οποίων μπορεί να δοθεί λύση στο πρώιμο στάδιο, καλύπτοντας τα κενά χρηματοδότησης που προκύπτουν από την αδυναμία της αγοράς (Ley and Weaven, 2011).

Το Crowdfunding έχει γίνει ένα πολύτιμο εναλλακτικό χρηματοδοτικό εργαλείο για τους επιχειρηματίες που αναζητούν χρηματοδότηση. Υπάρχουσες εμπειρικές εκθέσεις παρουσιάζουν μια εντυπωσιακή αύξηση του όγκου των χρημάτων που συλλέγονται μέσω αυτού του τρόπου σε όλο τον κόσμο.

Η έννοια του Crowdfunding προέρχεται από την ευρύτερη έννοια στρατηγικής του Crowdsourcing, η οποία περιλαμβάνει τη χρήση του «πλήθους» για τη λήψη ιδεών, σχολίων και λύσεων για την ανάπτυξη επιχειρηματικών δραστηριοτήτων (Belleflamme et al., 2013).

Παράγοντες που συνέβαλαν στην ανάπτυξή του είναι το web 2.0, τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης, η ηλεκτρονική μεταφορά χρημάτων και οι σύγχρονες κοινωνικοοικονομικές συνθήκες.

Η νέα αυτή πηγή χρηματοδότησης, έχει αρχίσει να γίνεται δημοφιλής από το 2006 και η επιχειρηματική πρακτική εστιάζει πλέον στη συνεργασία και συλλογικότητα. Από το 2006 και έως το 2011, δημιουργήθηκε μεγάλο ποσοστό σχετικών ιστοσελίδων παγκοσμίως, (Profounder, Startup Addict, Believers, Fund, Indiegogo, Kickstarter κ.α) και το 2011 έκανε την εμφάνισή της και η Ελλάδα στο χώρο του Crowdfunding με την ανακοίνωση δημιουργίας δύο διαφορετικών ιστοσελίδων του StartersFund και του Groopio⁴⁷.

Το Crowdfunding ουσιαστικά αποτελείται από μια ιδέα-πρόταση, τη μετάδοσή της και την υποστήριξή της οικονομικά με σκοπό την υλοποίησή της. Όσον αφορά στις επιστροφές από το Crowdfunding καμία εμπειρική μελέτη δεν υπάρχει μέχρι στιγμής και η μόνη πληροφόρηση προέρχεται από την κυρίαρχη πλατφόρμα Kickstarter στην οποία το ποσοστό επιτυχίας αναφέρεται ότι ανέρχεται περίπου 48%.

Προϋπόθεση για τη λειτουργία αυτού του συστήματος είναι η ύπαρξη συγκεκριμένων κανόνων που εξασφαλίζουν την εύρυθμη λειτουργία του, η αποδοχή από όλα τα μέρη για τον τρόπο με τον οποίο θα ωφεληθούν οι συμμετέχοντες σε αυτό

⁴⁷ <http://www.epixeiro.gr>

και η διαφάνεια της διαδικασίας και η υιοθέτηση κατάλληλου νομοθετικού πλαισίου καθίσταται αναγκαία την για την απρόσκοπτη λειτουργία του θεσμού αυτού⁴⁸.

Το όφελος αυτών που συνεισφέρουν στην πραγματοποίηση της ιδέας ποικίλει. Το Crowdfunding περιλαμβάνει μια ανοικτή πρόσκληση κυρίως μέσω του διαδικτύου, όπως έχει αναφερθεί, για την παροχή οικονομικών πόρων είτε με τη μορφή δωρεάς ή σε αντάλλαγμα για το μέλλον κάποιο προϊόν ή κάποια μορφή ανταμοιβής για την υποστήριξη πρωτοβουλιών για συγκεκριμένους σκοπούς (Belleflamme et al., 2014).

Μέσω των κοινωνικών δικτύων, αλλά και των δικτύων των ανθρώπων που είναι γνωστά και ως οι τρεις κύκλοι του Crowdfunding (three circles of crowdfunding), μπορούν να συμμετάσχουν μεγάλοι επενδυτές και αυτός είναι και ο στόχος που κάθε φιλόδοξο εγχείρημα πρέπει να επιτύχει, με τη σωστή χρήση των κοινωνικών δικτύων και άλλων μέσων προώθησης⁴⁹.

Το δίκτυο αποτελείται από την οικογένεια και τους φίλους, οι οποίοι είναι οι πρώτοι που θα καλύψουν μέρος των εξόδων, τους γνωστούς που σε συνέχεια μπορεί να καλύψουν τις κεφαλαιακές ανάγκες του εγχειρήματος και τέλος από ανθρώπους που δεν είναι γνωστοί στον δημιουργό της ιδέας αλλά μπορεί να εκδηλώσουν ενδιαφέρον για συμμετοχή στην επένδυση υλοποίησής της. Συνήθως στην κατηγορία αυτή βρίσκονται και οι μεγαλύτεροι επενδυτές ιδιαίτερα όταν η ιδέα είναι ελπιδοφόρα. Μια επιχείρηση με τη μέθοδο Crowdfunding μπορεί να καλύψει το κενό χρηματοδότησης απευθυνόμενη στις ομάδες των ανωτέρω τριών κύκλων. Το Crowdfunding είναι το αποτέλεσμα των αδυναμιών της αγοράς που προέκυψαν λόγω των οικονομικών συνθηκών όπου οι κλασικές μέθοδοι χρηματοδότησης δεν είναι επαρκείς να στηρίζουν και να παράσχουν ικανοποιητική χρηματοδότηση για τις startup επιχειρήσεις και της ραγδαίας εξέλιξης στον τομέα της τεχνολογίας και των επικοινωνιών, η οποία διευκολύνει την αμφίδρομη πρόσβαση των νεοσύστατων επιχειρήσεων και των επενδυτών.

Το Crowdfunding μπορεί να διακριθεί σε τρεις κυρίως μορφές:

- Την κεφαλαιοδότηση (equity model) όπου η επένδυση συνεπάγεται συμμετοχή στο κεφάλαιο μιας εταιρείας.

⁴⁸ Υπήρξαν πρόσφατα σχετικές νομοθετικές πρωτοβουλίες σε διάφορες χώρες, όπως ΗΠΑ, Γαλλία, Φιλανδία, Βέλγιο ενώ η Ευρωπαϊκή Επιτροπή εξετάζει την προοπτική και τους κινδύνους αυτής της ανερχόμενης μορφής χρηματοδότησης καθώς και την πιθανή εναρμόνιση του ρυθμιστικού πλαισίου για το crowdfunding σε ευρωπαϊκό επίπεδο.

⁴⁹ <http://www.epixeiro.gr>

- Τα δάνεια (lending model) όπου η χρηματοδότηση γίνεται με τη μορφή δανεισμού.
- Τις δωρεές (donations-rewards model) οι οποίες χρησιμοποιούνται κυρίως για τη χρηματοδότηση κοινωφελών και φιλανθρωπικών σκοπών ή για τη χρηματοδότηση της τέχνης.

Η μορφή του equity crowdfunding μπορεί να αφορά σε παροχή επενδυτικών υπηρεσιών και συνιστά πρόσκληση προς το κοινό για επένδυση για την οποία απαιτείται άδεια από την Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς.

Η παροχή επενδυτικών υπηρεσιών περιλαμβάνει, μεταξύ άλλων, τη λήψη, διαβίβαση και εκτέλεση εντολών εκ μέρους των πελατών για τη διενέργεια συναλλαγών και την παροχή επενδυτικών συμβουλών. Τα χρηματοπιστωτικά μέσα είναι κινητές αξίες, συμβόλαια δικαιωμάτων προαίρεσης, συμβόλαια μελλοντικής εκπλήρωσης, συμβάσεις ανταλλαγής, προθεσμιακά συμβόλαια και άλλα παράγωγα υπό το πρίσμα κανονιστικού πλαισίου, με στόχο την προστασία των επενδυτών, χρηματοδοτών και δημιουργών⁵⁰.

Η πιο απλή μορφή του Crowdfunding παραμένει, ωστόσο, η απευθείας αξιοποίηση μιας ηλεκτρονικής πλατφόρμας και των εργαλείων που προσφέρει στο χρήστη για την παρουσίαση της ιδέας του και τη δικτύωση μέσω των κοινωνικών δικτύων.

Το Crowdfunding παρουσιάζει μια σειρά από πλεονεκτήματα. Το μεγαλύτερο πλεονέκτημα είναι ότι επιτρέπει στους επιχειρηματίες να μετρήσουν το δημόσιο ενδιαφέρον για το προϊόν και την υπηρεσία τους και να λάβουν χρηματοδότηση με πολύ χαμηλό κόστος και στις περιπτώσεις αυτές, οι επιχειρηματίες startup επιχειρήσεων επωφελούνται όχι μόνο μέσω της εξασφάλισης χρηματοδότησης για την υλοποίηση της ιδέας τους, αλλά και της δημιουργίας μιας βάσης πελατών ακόμα και πολύ μακριά από τα γεωγραφικά τους όρια (Cunningham, 2012).

Το Crowdfunding έχει τη δυνατότητα να αυξήσει σημαντικά το ποσό των ροών κεφαλαίου σε μικρές επιχειρήσεις, αλλά για να είναι επιτυχής η πρόσβαση σε αυτό απαιτείται μεγάλη προσπάθεια και ιδιαίτερη προσοχή σχετικά με το επιχειρηματικό εγχείρημα που προτείνεται. Βοηθά τους επιχειρηματίες να προσεγγίσουν την ανάληψη επιχειρηματικών σχεδίων και τη διαχείριση των επιχειρήσεων με διαφορετικό τρόπο, που μπορεί να οδηγήσει σε νέες μορφές ανάπτυξης των

⁵⁰ <http://www.capital.gr>

επιχειρήσεων, στις οποίες το συνηθισμένο πλήθος λαμβάνει πιο ενεργό ρόλο, εμπλεκόμενο ως ενδιαφερόμενος καταναλωτής, επενδυτής ή και τα δύο.

Σύμφωνα με πρόσφατη έκθεση (Crowdsourcing.org, 2012) ο τύπος του Crowdfunding που επικρατεί είναι η προσέγγιση με βάση τα κέρδη καθώς είναι ο πιο κατάλληλος για επιχειρήσεις σε πρώιμο στάδιο (όπως αναφέρεται στους Belleflamme et al. 2014).

Οι ενέργειες που πρέπει να πραγματοποιηθούν για την προσέγγιση αυτής της μορφής χρηματοδότησης περιλαμβάνουν⁵¹:

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

Το Crowdfunding μπορεί να αποτελέσει το όχημα για την πρόσβαση σε πόρους που εντάσσονται στο πλαίσιο της απευθείας σύνδεσης με κοινωνικά δίκτυα, παρέχοντας πρόσβαση σε μια νέα πηγή χρηματοδότησης για τους επιχειρηματίες. Απαιτείται όμως η ανάπτυξη μηχανισμών ώστε να εξασφαλιστεί η ορθή εφαρμογή των μοντέλων του Crowdfunding καθώς και η υιοθέτηση κριτηρίων επιλογής των κατάλληλων υποψήφιων startup επιχειρήσεων για αυτού του είδους τη χρηματοδότηση, καθώς επιχειρήσεις με υψηλή ευαισθησία στη διάθεση πληροφοριών, επιχειρήσεις που απαιτούν σύνθετες διαδικασίες για τον έλεγχό τους και χωρίς σχέδιο εξόδου, θεωρούνται ακατάλληλες για την πρόσβαση στη χρηματοδότηση μέσω Crowdfunding μοντέλων (Ley and Weaven, 2011).

⁵¹ <http://startupgreece.gov.gr>

Μικροπιστώσεις (Micro Finance)

Οι μικροπιστώσεις αποτελούν μια νέα κατηγορία επενδύσεων, η οποία αναδύεται τα τελευταία χρόνια. Εστιάζει στη διάθεση μικρότερων ποσών ως κεφάλαια εκκίνησης υπό τη μορφή δανείου, με περιορισμένες εγγυήσεις, χωρίς ποινές προεξόφλησης, ελάχιστα τραπεζικά έξοδα, επιτόκιο όχι υψηλότερο από τις τράπεζες και χρήση για επιχειρηματικούς λόγους που αφορά πολύ μικρές υφιστάμενες ή υπό σύσταση επιχειρήσεις⁵².

Αρχική Δημόσια Προσφορά (IPO)

Μια δημόσια εγγραφή είναι όταν η επιχείρηση εκδίδει κοινές μετοχές για το κοινό για πρώτη φορά. Αυτό γίνεται συχνά με μια νέα επιχείρηση που έχει αρχίσει να παράγει κέρδη από τα κεφάλαια που έλαβε από τους επενδυτές επιχειρηματικών κεφαλαίων και πλέον επιθυμεί να επεκταθεί. Με την εισαγωγή των μετοχών της επιχείρησης στο χρηματιστήριο εξασφαλίζονται τα απαραίτητα κεφάλαια που χρειάζεται για την υλοποίηση των επενδυτικών της σχεδίων, αυξάνεται η αναγνωρισιμότητά της και η υπόληψη της από την πλευρά των επενδυτών.

Μια δημόσια εγγραφή επιτρέπει σε μια νεοσύστατη επιχείρηση να αξιοποιήσει μια μεγάλη συγκέντρωση επενδυτών και να λάβει μεγάλους όγκους κεφαλαίων για την επέκταση και τη μελλοντική της ανάπτυξη. Για τη δημόσια εγγραφή η επιχείρηση απευθύνεται σε κάποια χρηματοπιστωτικά ιδρύματα τα οποία αποτελούν τους αναδόχους. Η ικανότητα μιας επιχείρησης να αντλεί μεγάλα ποσά κεφαλαίων από τους επενδυτές στη γενική αγορά και όχι από ιδιώτες επενδυτές, αποτελεί βασικό στόχο για πολλές επιχειρήσεις που επιθυμούν να εισαχθούν⁵³. Οι δημόσιες εγγραφές υποστηρίζουν και ενισχύουν την κεφαλαιακή βάση της νεοσύστατης επιχείρησης, ενισχύουν το κύρος της επιχείρησης, προσελκύουν καλύτερα στελέχη και υπαλλήλους, δημιουργούν πολλαπλές χρηματοδοτικές δυνατότητες.

Η επιχείρηση καταφέρνει να αποκτήσει τη ρευστότητα που αναζητεί με το να έχει την δυνατότητα να θέσει την μετοχή της προς αγορά/πώληση στο χρηματιστήριο. Επιπλέον πλεονεκτήματα της εισαγωγής στο χρηματιστήριο είναι η καλύτερη πρόσβαση στις αγορές κεφαλαίων, η δυνατότητα διαφοροποίησης του χαρτοφυλακίου των αρχικών ιδιοκτητών, η παροχή ελέγχου, παρακολούθησης και

⁵² <http://www.e-kepa.gr/>

⁵³ <http://www.startupgreece.gr>

πληροφόρησης από τις ίδιες τις κεφαλαιαγορές, η ενίσχυση της αξιοπιστίας και βελτίωση της εικόνας της επιχείρησης στους πελάτες.(Grinblatt and Titman, 2001).

Μελέτη από τον Chang (2004), με χρήση στοιχείων από τη βάση δεδομένων των Venture Economics και SDC, εξετάζει τον τρόπο με τον οποίο η χρηματοδότηση startup επιχειρήσεων μέσω επιχειρηματικών κεφαλαίων που δραστηριοποιούνται στο διαδίκτυο και η ύπαρξη στρατηγικών συμμαχιών, μπορούν να επηρεάσουν τις επιχειρήσεις αυτές στην ικανότητά τους να αποκτήσουν τους αναγκαίους πόρους για την ανάπτυξή τους, χρησιμοποιώντας την αρχική δημόσια προσφορά (IPO) ως μέτρο. Στη μελέτη, διαπιστώνεται ότι οι παράγοντες που επηρέασαν θετικά μια επιχείρηση για τη δημόσια εγγραφή είναι η φήμη και αξιοπιστία των συμμετεχόντων επιχειρήσεων επιχειρηματικών κεφαλαίων και των στρατηγικών εταίρων και συμμαχιών, το ύψος του ποσού επένδυσης που δέχεται και το δίκτυο των στρατηγικών συμμαχιών. Η χρηματοδότηση μέσω επιχειρηματικών κεφαλαίων και η ύπαρξη στρατηγικών συμμαχιών επηρεάζουν την απόδοση των startups με δύο σημαντικούς τρόπους, παρέχοντας τους αναγκαίους και συμπληρωματικούς πόρους κατά την εκκίνηση και αυξάνοντας το κύρος της, σηματοδοτώντας δυνητικές επενδύσεις και από άλλους επενδυτές. Κατά μέσο όρο, μια νέα επιχείρηση που έχει τέτοια χρηματοδότηση επιτυγχάνει πιο γρήγορα την δημόσια προσφορά. Στα πρώιμα στάδια των startups, οι επιχειρηματίες βασίζονται σε μεγάλο βαθμό στις επιχειρήσεις επιχειρηματικών κεφαλαίων για την κάλυψη των αναγκών τους, τις διασυνδέσεις και για τη λήψη διαχειριστικών συμβουλών και επιπλέον, άλλοι επενδυτές μπορεί να δουν μια επένδυση επιχειρηματικών κεφαλαίων ως ένα ισχυρό σήμα ποιότητας για μια επιχείρηση και τις μελλοντικές προοπτικές της.

Όσο μεγαλύτερη είναι η αξιοπιστία και καλή φήμη της εταιρείας επιχειρηματικών κεφαλαίων, το μέγεθος του επενδυθέντος ποσού και του δικτύου συμμαχιών, τόσο η πιθανότητα η επιχείρηση να προχωρήσει σε δημόσια προσφορά καθίσταται υψηλότερη (Chang, 2004).

Ο τρόπος που η προτεινόμενη επιχειρηματική δραστηριότητα θα μπορέσει να επιστρέψει την επένδυση (ένα θέμα που συγκεντρώνει το ενδιαφέρον των επενδυτών), είναι η αναμενόμενη οδός εξόδου, αποτελώντας σημαντικό μέρος της απόφασης δημιουργίας μίας επιχείρησης. Η επιλογή εξόδου μέσω της δημόσιας προσφοράς αποτελεί μια σημαντική χρηματοδοτική επιλογή άντλησης κεφαλαίων και μια κρίσιμη στιγμή για τις startup επιχειρήσεις που αλλάζει τον τρόπο λειτουργίας της επιχείρησης επ' αόριστον. Είναι ένα σημάδι της επιτυχίας και το κίνητρο για μια

δημόσια προσφορά συνήθως δεν είναι μόνο η συγκέντρωση χρημάτων αλλά και η αναγνώριση αυτής της επιτυχίας (Cunningham W.M., 2012).

Για τις startup επιχειρήσεις, η αναζήτηση χρηματοδότησης και η άντληση κεφαλαίων είναι συνεχής διαδικασία. Καθώς η επιχείρηση εξελίσσεται, αυξάνονται οι ανάγκες για περισσότερους γύρους εξωτερικής χρηματοδότησης κατά τη διάρκεια των οποίων η πολυπλοκότητα μεγαλώνει, ωθώντας την επιχείρηση σε μια πορεία που μπορεί τελικά να οδηγήσει σε μια δημόσια προσφορά για την αγορά μετοχών που αποτελεί και το τελευταίο σύνορο της αύξησης των startup επιχειρήσεων ⁵⁴.

Οι περισσότερες επιχειρήσεις υποστηριζόμενες από μεγάλες Venture Capital εταιρείες προσβλέπουν και επιτυγχάνουν συνήθως τη δημόσια προσφορά, όπως αναφέρθηκε και ανωτέρω σε μελέτη που παρατέθηκε.

Ακολουθεί ανάλυση διεθνών επιχειρήσεων, υποστηριζόμενων από Venture Capital χρηματοδότηση, που προχώρησαν στο τελικό στάδιο της αρχικής δημόσιας προσφοράς τους. Ενδεικτικά μελετώνται παραδείγματα startup επιχειρήσεων, η επιλογή των οποίων έγινε από τις ακόλουθες πηγές: Economist, Wallstreet Journal, New York Times και Forbes, και τα στοιχεία τους συλλέχθηκαν από το Bloomberg :

⁵⁴ <http://www.forbes.com>, <https://www.equidam.com>

ΠΙΝΑΚΑΣ 2: Χρηματιστηριακή Απόδοση Startup Επιχειρήσεων

Announced Date	Issuer Name	Offer Size (M)	Offer Price	Last Close	Offer To Date	Offer To 1st 6 Months	Offer To 1st Close	Offer To 1st Year	Country
02/01/2012	Facebook Inc	16006,9	38	74,01	94,0789	-47,7368	0,610033	-30,9211	US
09/12/2013	Twitter Inc	2093	26	40,19	53,9615	49,0385	72,6923	55,2692	US
04/29/2004	Google Inc	1916,4	85	547,48	1183,2	127,047	18,0412	229,4	US
07/01/2011	Zynga Inc	1000	10	2,68	-73,1	-50,2	-5	-74,6	US
06/02/2011	Groupon Inc	805	20	7,5	-62,45	-45,675	30,55	-80,85	US
09/03/2014	Zalando SE	691,53	21,5	19,777	-12,1256	0	0,465118	0	GE
02/18/2014	King Digital Entertainment Plc	499,5	22,5	16,24	-27,1556	-40,4444	-15,5556	0	IR
05/19/2014	GoPro Inc	491,28	24	72,54	194,667	0	30,5833	0	US
01/27/2011	LinkedIn Corp	405,72	45	221,76	386,867	74,4222	109,444	133,222	US
04/11/2014	Jumei International Holding Lt	279,926	22	18,24	-17,5909	9,95455	9,90909	0	CH
03/30/2012	ServiceNow Inc	241,155	18	63,97	255,444	75,8889	36,6667	124,389	US
02/28/2014	GrubHub Inc	221,426	26	35,5	34,2308	0	30,7692	0	US
03/24/2014	Box Inc	150	0		0	0	0	0	US
08/25/2014	HubSpot Inc	143,75	25	36,69	44,76	0	20,4	0	US
03/03/2014	OPOWER Inc	133,285	19	15,66	-15,0526	0	21,0526	0	US
Average		1671,92	26,80	83,73	135,98	10,15	24,04	23,73	

Πηγή: Συλλογή στοιχείων από Bloomberg

Η μέση χρηματιστηριακή απόδοση είναι θετική και όπως παρατηρείται το 53,3% των ανωτέρω εταιρειών έχει θετική απόδοση έως σήμερα και το 85,7% αυτών έχουν θετική απόδοση έως το πρώτο κλείσιμο. Παρατηρείται επίσης ότι η επικρατέστερη αγορά είναι αυτή των Η.Π.Α. Η ενθάρρυνση της δημόσιας προσφοράς είναι μία από τις βασικές προτεραιότητες του νόμου JOBS Act δημιουργώντας μια πιο σύγχρονη προσέγγιση για τις αναδυόμενες επιχειρήσεις ανάπτυξης προς αυτή την κατεύθυνση. Η ανωτέρω παράθεση αποτελεί μια ενδεικτική αναφορά στη χρηματιστηριακή απόδοση των startup επιχειρήσεων που προχώρησαν σε δημόσια προσφορά αλλά ως θέμα περαιτέρω μελέτης προσφέρεται η παρακολούθηση πέραν της χρηματιστηριακής τους απόδοσης και της λειτουργικής τους απόδοσης, μέσω θεμελιωδών δεικτών αποδοτικότητας καθώς και εξέτασης των παραγόντων που επιδρούν στην απόδοσή τους.

Οι επιχειρήσεις παρουσιάζουν διαφορετικά χρηματοδοτικά στάδια μεταξύ αυτών που αναφέρθηκαν ανωτέρω (άλλες λιγότερα και άλλες περισσότερα) αλλά συνήθως το να φτάσει μία επιχείρηση στο στάδιο αρχικής δημόσιας προσφοράς είναι αρκετά δύσκολο και εξαρτάται από την ίδια την επιχείρηση και την ομάδα διοίκησης.

3.3 Προγράμματα Χρηματοδότησης στην Ελλάδα

Επενδυτικός Νόμος 4146/2013: Καθεστώς Τεχνολογικής Ανάπτυξης

Το καθεστώς Τεχνολογικής Ανάπτυξης του Επενδυτικού Νόμου 4146/2013, ο οποίος τροποποιεί τους αναπτυξιακούς νόμους 3299/2004 και 3908/2011, αφορά επενδύσεις τεχνολογικού εκσυγχρονισμού των επιχειρήσεων με την εφαρμογή τεχνολογικών και οργανωτικών καινοτομιών, όπως συστήματα διασφάλισης και ελέγχου ποιότητας, πιστοποίησης, τεχνολογία εξοικονόμησης ενέργειας, έργα και προγράμματα έρευνας και ανάπτυξης και αξιοποίησης εξειδικευμένου επιστημονικού και ερευνητικού δυναμικού. Το ποσό χρηματοδότησης ανέρχεται έως τις 600.000 ευρώ, αποτελώντας δυνητική πηγή χρηματοδότησης και ενίσχυσης της νεοφυούς επιχειρηματικότητας στο πρώτο στάδιό της, δίνοντας ώθηση στις πρωτοβουλίες καινοτομίας.

Χρηματοδότηση στο πλαίσιο Επιδοτούμενων Προγραμμάτων

Από τα μέσα της δεκαετίας του '90, υλοποιούνται στη χώρα συγχρηματοδοτούμενα προγράμματα από Ελληνικούς και Ευρωπαϊκούς πόρους-Κοινοτικά Ταμεία. Στο

πλαίσιο αυτό υλοποιήθηκαν στη χώρα μας προγράμματα ενίσχυσης επιχειρήσεων, μέσω του Εθνικού Στρατηγικού Πλαισίου Αναφοράς ΕΣΠΑ 2007-2013. Ενδεικτικά προγράμματα τα οποία αφορούσαν την ενίσχυση νέων και καινοτόμων επιχειρήσεων είναι τα εξής: Νέα Καινοτομική Επιχειρηματικότητα, Ενίσχυση Επιχειρηματικότητας Γυναικών, Ενίσχυση Επιχειρηματικότητας Νέων, ICT4Growth, Πρόγραμμα Νέας Καινοτομικής Επιχειρηματικότητας του ΟΑΕΔ κλπ. Η επιδότηση των παραπάνω προγραμμάτων χορηγείται ως ποσοστό επί του συνολικού προϋπολογισμού του έργου. Το ποσοστό αυτό κυμαίνεται από 40% έως 60%, με εξαίρεση τα προγράμματα του ΟΑΕΔ, όπου η επιδότηση είναι 100%. Από το τέλος του 2014 και μέχρι το 2020, θα υλοποιούνται προγράμματα μέσω του νέου ΕΣΠΑ (με την ονομασία ΣΕΣ 2014-2020), όπου αναμένεται να δοθεί ιδιαίτερη βαρύτητα (και επιδότηση) στις startup επιχειρήσεις⁵⁵.

Σε γενικές γραμμές, το πλεονέκτημα των προγραμμάτων αυτών είναι η διαθεσιμότητά τους, καθώς είναι ανοιχτά για όλους τους δυνητικούς επιχειρηματίες (εφόσον βέβαια πληρούν όλα τα απαιτούμενα κατά την αξιολόγηση). Πιθανόν δεν αποτελούν τον πλέον αποτελεσματικό τρόπο για τις νεοφυείς επιχειρήσεις καθώς η χρηματοδότηση έπεται των δαπανών, ωστόσο αποτελεί μια ελκυστική επιλογή με προοπτική να συνδυαστεί με έναν ή περισσότερους από τους λοιπούς τρόπους χρηματοδότησης (Τραπεζικός δανεισμός, Venture Capital κ.α.).

Χρηματοδότηση μέσω Διαγωνισμών

Μια άλλη μορφή στήριξης των startup επιχειρήσεων για την ανάπτυξη των επιχειρηματικών τους δραστηριοτήτων προέρχεται μέσω χρηματικών βραβείων από συμμετοχή σε διαγωνισμούς. Τέτοιοι διαγωνισμοί για παράδειγμα στην Ελλάδα διεξάγονται από Τράπεζες (π.χ. 5ος Διαγωνισμός "i-bank Καινοτομία & Τεχνολογία"- Εθνική Τράπεζα, Διαγωνισμός Egg - enter•grow•go – Eurobank), από Δημόσιους Φορείς (π.χ. 1ος Πανελλήνιος Διαγωνισμός Καινοτομίας και Νεανικής Επιχειρηματικότητας «ideatree» - Ίδρυμα Νεολαίας και Δια Βίου Μάθησης), από επαγγελματικούς φορείς (π.χ. Διαγωνισμός επιχειρηματικών ιδεών στο χώρο των τεχνολογιών πληροφορικής και επικοινωνιών, διοργάνωση της Ελληνικής Εταιρείας Επιστημόνων και Επαγγελματιών Πληροφορικής και Επικοινωνιών), καθώς και από σύμπραξη φορέων (π.χ. διαγωνισμός «Η Ελλάδα Καινοτομεί», συνδιοργάνωση Συνδέσμου Ελλήνων Βιομηχάνων και Τράπεζας Eurobank) και αποτελούν

⁵⁵ <http://www.espa.gr>

σημαντικούς υποστηρικτικούς πόρους για την ενίσχυση και ενθάρρυνση επιχειρηματικών εκκινήσεων, προωθώντας την δημιουργικότητα και καινοτομία.

Ταμεία Επιχειρηματικών Συμμετοχών

Στην Ελλάδα έχουν ξεκινήσει πρωτοβουλίες για τη στήριξη της επιχειρηματικότητας μέσω του Ταμείου Καινοτομίας, η δραστηριοποίηση του οποίου ως χωριστή χρηματοδοτική μονάδα πραγματοποιείται στο πλαίσιο του Ταμείου Ανάπτυξης Νέας Οικονομίας (TANEO AE) και σκοπό έχει την ενίσχυση καινοτόμων, δυναμικών επιχειρήσεων, κυρίως υψηλής τεχνολογίας, με κεφάλαια επιχειρηματικών συμμετοχών (Venture Capital) μέσω αύξησης του μετοχικού τους κεφαλαίου. Επίσης μέσω του Ευρωπαϊκού Προγράμματος Jeremie⁵⁶ (κοινοί ευρωπαϊκοί πόροι που αποτελεί μία πρωτοβουλία της Ευρωπαϊκής Επιτροπής), ενισχύεται η δημιουργία ταμείων επιχειρηματικών συμμετοχών (Venture Capital) και επενδύσεων σε νεοφυείς καινοτόμες μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις, συμβάλλοντας στην ταχεία μεγέθυνση του οικοσυστήματος των startup επιχειρήσεων στην Ελλάδα⁵⁷.

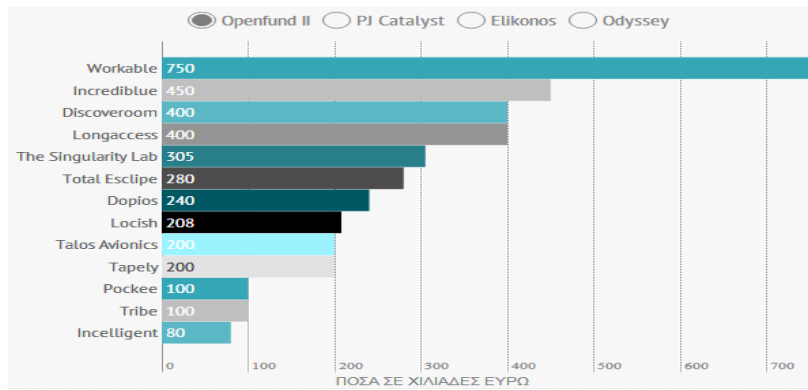
Τα ταμεία επιχειρηματικών συμμετοχών που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα είναι τα κάτωθι:

- PJ Tech Catalyst Fund του ομίλου της Τράπεζας Πειραιώς
- Elikonos Jeremie Fund , επενδυτικό κεφάλαιο επιχειρηματικών συμμετοχών (Venture Capital) που επενδύει σε εταιρείες τεχνολογίας στην Ελλάδα, με βασικό επενδυτή το European Investment Fund (θυγατρικό οργανισμό της Ευρωπαϊκής Τράπεζας Επενδύσεων).
- OpenFund I και II
- Odyssey Venture Partners, το οποίο επενδύει κυρίως σε startup επιχειρήσεις στο χώρο της Πληροφορικής και είναι από τους μεγαλύτερους μηχανισμούς που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα.

Ενδεικτικά αναφέρονται οι επενδύσεις των ανωτέρω στα παρακάτω διαγράμματα:

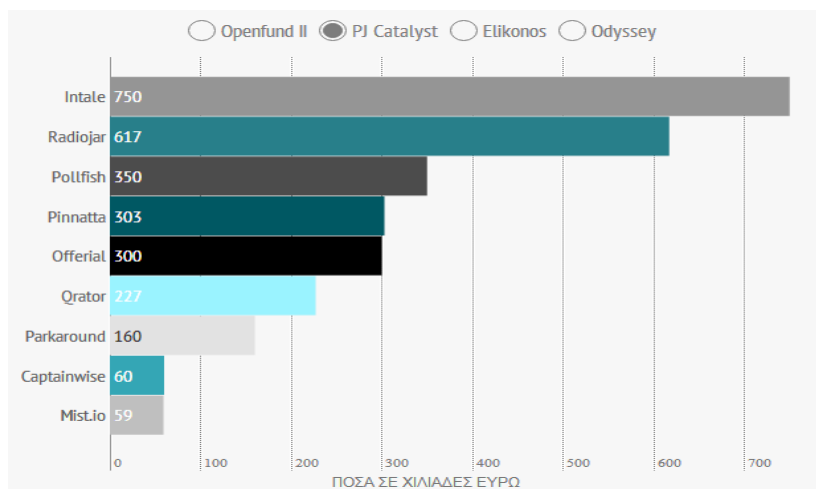
⁵⁶ Οι συνολικές επενδύσεις των Jeremie Funds σε startup επιχειρήσεις ανέρχονται σε 36 και το ποσό των καθαρών επενδύσεων σε 17.617.000 ευρώ (<http://www.startup.gr>)

⁵⁷ <http://www.europa.eu>



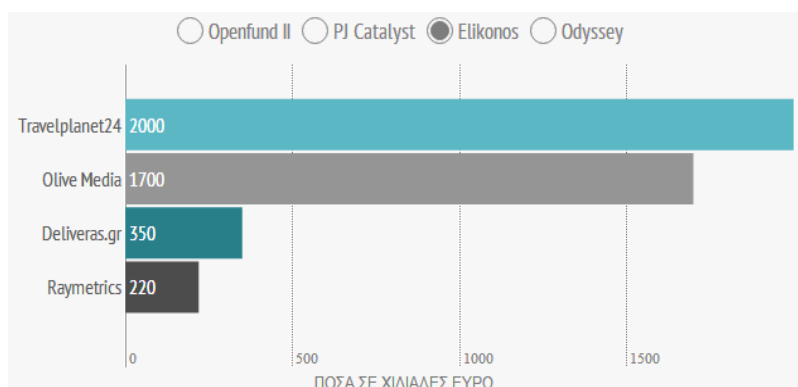
Διάγραμμα 8: Οι Επενδύσεις των OPENFUND II

Πηγή: Υπηρεσία Διαχείρισης Επιχειρησιακού Προγράμματος «Ψηφιακή Σύγκλιση»



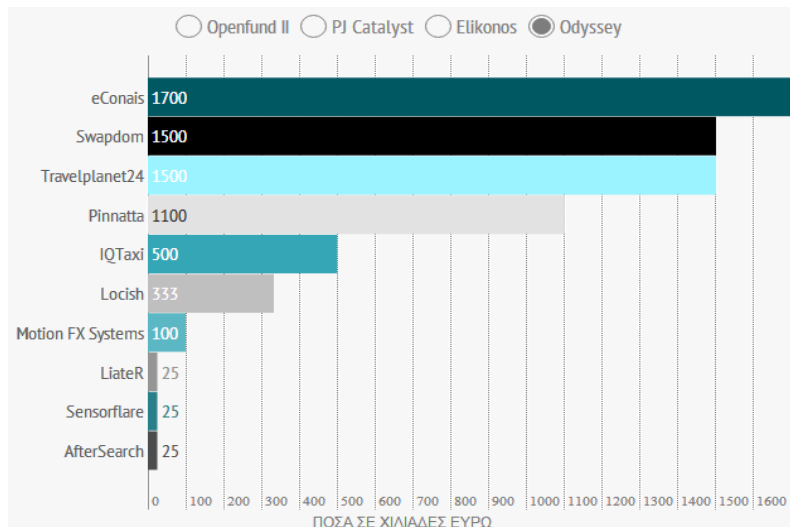
Διάγραμμα 9: Επενδύσεις PJ Catalyst

Πηγή: Υπηρεσία Διαχείρισης Επιχειρησιακού Προγράμματος «Ψηφιακή Σύγκλιση»



Διάγραμμα 10: Επενδύσεις Elikonos

Πηγή: Υπηρεσία Διαχείρισης Επιχειρησιακού Προγράμματος «Ψηφιακή Σύγκλιση»



Διάγραμμα 11: Επενδύσεις Odyssey Venture Partners

Πηγή: Υπηρεσία Διαχείρισης Επιχειρησιακού Προγράμματος «Ψηφιακή Σύγκλιση»

Ο τρόπος χρηματοδότησης των startup επιχειρήσεων αποτελεί καθοριστικό παράγοντα και αποφάσεις σχετικά με τη χρησιμοποίηση ιδίων ή ξένων κεφαλαίων επηρεάζουν σημαντικά τη λειτουργία της επιχείρησης, τον κίνδυνο αποτυχίας, την επίδοσή της και τη δυναμική τους.

Ολοκληρώνοντας την προσέγγιση των χρηματοδοτικών εργαλείων για τις startup επιχειρήσεις, γίνεται αντιληπτό ότι τα επενδυτικά σχήματα που εμπλέκονται είναι πολλά και διαφέρουν κυρίως στη δεδομένη στιγμή που επιλέγουν να επενδύσουν. Οι επιχειρηματικοί άγγελοι χρηματοδοτούν σε πολύ αρχικό στάδιο, οι επενδυτές Venture Capital επενδύουν σε μεταγενέστερο στάδιο και ο τερματισμός μιας επιτυχημένης διαδρομής είναι η έξοδος, όπου η startup εξαγοράζεται από μια μεγαλύτερη εταιρεία ή εισέρχεται στο χρηματιστήριο εξασφαλίζοντας σημαντικά ποσά. Η σωστή επιλογή του τρόπου χρηματοδότησης ανάλογα με τις ανάγκες της εκάστοτε επιχείρησης αποτελεί πολύ σημαντικό στοιχείο για τη λειτουργία της και πρέπει να εξετάζεται αναλυτικά η αμεσότητα της χρηματοδότησης, οι προϋποθέσεις και οι επιπτώσεις βάσει των διαθέσιμων λύσεων.

ΜΕΡΟΣ ΔΕΥΤΕΡΟ: ΕΜΠΕΙΡΙΚΗ ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4

STARTUP ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΓΟΡΑ: ΕΜΠΕΙΡΙΚΗ ΕΡΕΥΝΑ

4.1.Εισαγωγή

Για την προσέγγιση του θέματος που αφορά στις startup επιχειρήσεις στην Ελληνική αγορά που αποτελεί το αντικείμενο της παρούσας μελέτης, χρησιμοποιήθηκε βιβλιογραφική και ηλεκτρονική ανασκόπηση με στόχο την προσπάθεια απόδοσης βασικών εννοιών, ορισμών και περιγραφών από επιστημονικές αναφορές και επίκαιρα στοιχεία που άπτονται της σημερινής πραγματικότητας.

Ακολουθεί εμπειρική προσέγγιση που παρουσιάζεται στο επόμενο κεφάλαιο, στόχος της οποίας είναι να αποδώσει την εικόνα των startup επιχειρήσεων στην Ελληνική πραγματικότητα.

4.2. Μεθοδολογία έρευνας

Το δείγμα αποτελείται από startup επιχειρήσεις στην Ελλάδα. Η διαδικασία της έρευνας περιλαμβάνει μελέτη θεωρητικού υποβάθρου και σύνδεσή του με την παρούσα μελέτη, δημιουργία διαδικτυακής φόρμας (μέσω της εφαρμογής Google Forms) και συνδεδεμένης βάσης για τη συλλογή των απαντήσεων, διάθεση του ερωτηματολογίου για 45 ημέρες σε ιδρυτές startup επιχειρήσεων και κατόπιν της λήψης των απαντήσεων, επεξεργασία των δεδομένων και διεξαγωγή συμπερασμάτων.

Το ερωτηματολόγιο αποτελείται από 33 ερωτήσεις, οι οποίες κατηγοριοποιούνται σε τρεις ισομερώς κατανεμημένες ενότητες, οι οποίες αφορούν σε γενικά-δημογραφικά στοιχεία, πληροφορίες σχετικές με τη σύσταση και

λειτουργία της επιχείρησης και τέλος στοιχεία σχετικά με τη χρηματοδότηση (το ερωτηματολόγιο παρατίθεται αυτούσιο στο Παράρτημα 1 της παρούσης).

Στις ερωτήσεις που αναπτύσσονται στις τρεις ανωτέρω ενότητες και συγκεκριμένα όσον αφορά στην πρώτη κατηγορία ερωτήσεων, θα διερευνηθούν θέματα αναφορικά με τη συσχέτιση του προφίλ και των χαρακτηριστικών των ιδιοκτητών αυτού του είδους των επιχειρήσεων (ηλικία, μορφωτικό επίπεδο, πρότερη επιχειρηματική δραστηριότητα και εμπειρία) και της επίδοσης, βιωσιμότητας και εξέλιξής τους, καθώς και τη συμβολή αυτών των χαρακτηριστικών στη δυνατότητα λήψης χρηματοδότησης βάσει των κριτηρίων των δυνητικών επενδυτών. Κατά τον Cassar, η εκπαίδευση και το υπόβαθρο των ιδρυτών έχει θετικό αντίκτυπο στους δυνητικούς επενδυτές και συνδέεται άμεσα με την εξωτερική χρηματοδότηση. Η καλύτερη πρόβλεψη επίσης των νέων επιχειρηματικών επιδόσεων επιτυγχάνεται από τους επιχειρηματίες που διαθέτουν γνώση του κλάδου δραστηριοποίησης της επιχείρησης.

Αποτελέσματα που εξήχθησαν από πραγματοποιηθείσες έρευνες και βιβλιογραφικές αναφορές καταδεικνύουν ότι στις νέες επιχειρήσεις που έχουν μεγαλύτερες δυνατότητες για καινοτομία, επιλέγουν και εντάσσονται περισσότερο νέοι εργαζόμενοι που διαθέτουν έναν συνδυασμό μοναδικών δεξιοτήτων και χαρακτηρίζονται από μεγαλύτερη διάθεση και πρόθεση για ανάληψη κινδύνου (Ouimet and Zarutskie, 2014) και σύμφωνα με τους Graham και Blank οι επιτυχημένες startups προκύπτουν λόγω του ότι οι ιδρυτές τους είναι διαφορετικοί, κατέχοντας ένα ιδιαίτερα καλό συνδυασμό της γνώσης της τεχνολογίας και της σωστής χρήσης της, με σκοπό την αντιμετώπιση προβλημάτων μέσω αυτής.

Στοιχεία άλλης έρευνας (Oe and Mitsuhashi, 2013) αναφέρουν πως οι νεοφυείς επιχειρήσεις που δημιουργήθηκαν από ιδρυτές με μεγάλη προηγούμενη επαγγελματική εμπειρία ή εμπειρία στον ίδιο κλάδο επιτυγχάνουν το νεκρό σημείο συντομότερα. Η μεταφορά της γνώσης και εμπειρίας των ιδρυτών από προηγούμενες επαγγελματικές δραστηριότητες μπορούν να αποβούν εποικοδομητικές όταν αυτές έχουν συσχέτιση με το νέο αντικείμενο ιδιαίτερα όταν προέρχονται από την εμπειρία στον ίδιο κλάδο. Επίσης, σύμφωνα με έρευνα του οργανισμού Endeavor οι πιο ανταγωνιστικοί επιχειρηματίες είναι έμπειροι επαγγελματίες, με τάσεις εξωστρέφειας και διάθεση να εφαρμόσουν τις γνώσεις τους λαμβάνοντας συμβουλές από την

ευρύτερη επιχειρηματική κοινότητα, διακατεχόμενοι από έντονη επιθυμία να επενδύσουν σε υπηρεσίες υψηλής ποιότητας .

Θα συμπεριληφθούν επίσης ερωτήσεις σχετικές με τα άτομα που εργάζονται στις startup επιχειρήσεις και την πορεία της επιχείρησης, ούτως ώστε να διερευνηθεί η συμβολή των επιχειρήσεων αυτών στην ανάπτυξη της δημιουργίας θέσεων εργασίας. Αποτελέσματα ερευνών που παρατέθηκαν σε προηγούμενο κεφάλαιο δείχνουν πως η καθαρή αύξηση στις θέσεις εργασίας προέρχεται από επιχειρήσεις μικρότερες του ενός έτους και επιβεβαιώνουν ότι η συμβολή των startup επιχειρήσεων στην ανάπτυξη της δημιουργίας θέσεων εργασίας είναι καθοριστική. Επιπλέον βάσει μελέτης του οργανισμού Endeavor Greece (2013) καταγράφεται ότι οι ελληνικές νέες επιχειρήσεις απασχολούν περίπου 1.500 εργαζόμενους σε μια σειρά από επιχειρήσεις δραστηριοποιούμενες κυρίως στο χώρο των νέων τεχνολογιών.

Όσον αφορά στη δεύτερη κατηγορία ερωτήσεων που σχετίζεται με το σχεδιασμό της επιχειρηματικής εκκίνησης startup επιχειρήσεων, τη σύσταση και λειτουργία τους, θα γίνει προσπάθεια προσέγγισης θεμάτων που αφορούν στη χρήση εργαλείων σχεδιασμού επιχειρηματικής εκκίνησης όπως:

α) Τη χρήση του Business Plan (για το οποίο έγινε αναφορά σε προηγούμενη ενότητα). Αποτελέσματα υπάρχουσών ερευνών και μελετών καταδεικνύουν ότι η συμβολή του έγκειται στην περίπτωση που ο επιχειρηματίας αναζητά αύξηση του αρχικού κεφαλαίου μέσω επενδυτών, επιχειρηματικών αγγέλων και άλλων μέσων χρηματοδότησης. Το επιχειρηματικό σχέδιο χρησιμοποιείται ως εργαλείο επιλογής επενδύσεων από ιδιώτες επενδυτές και τις τράπεζες. Η σύνταξή του γίνεται με σκοπό την αναζήτηση ή αύξηση χρηματοδότησης, καθώς χρηματοδότες όπως οι επιχειρηματικοί άγγελοι, οι τράπεζες και οι εταιρείες Vecture Capital απαιτούν συνήθως την ύπαρξη ενός αναλυτικού επιχειρηματικού πλάνου. Όπως αποδεικνύεται από τους Lange et al. (2007), όσοι ετοίμασαν ένα επιχειρηματικό πλάνο πριν τη λειτουργία της επιχείρησης αύξησαν το ποσοστό λήψης αρχικής χρηματοδότησης, κυρίως της εξωτερικής.

β) Τη χρήση προβλέψεων χρηματοοικονομικών μεγεθών και τις μεθόδους που χρησιμοποιήθηκαν σε περίπτωση πραγματοποίησης τους (ανάλυση νεκρού σημείου, ταμειακές ροές, προϋπολογιστικές καταστάσεις ισολογισμού και αποτελεσμάτων χρήσης, απόδοση επένδυσης κ.α.), λαμβάνοντας αφορμή από βιβλιογραφικές αναφορές (όπως περιγράφηκαν σε προηγούμενο κεφάλαιο). Σε αυτές αποτυπώνεται ότι κατά την εφαρμογή ενός μοντέλου στις startup επιχειρήσεις για τον καθορισμό

των χαρακτηριστικών ενός επιτυχημένου εγχειρήματος και την εκτίμηση της δυναμικής του υπό το πρίσμα της χρηματοοικονομικής διάστασης, η επιχείρηση πρέπει να προβεί στη συλλογή στοιχείων, δίνοντας απαντήσεις σχετικά με τα κριτήρια που χρησιμοποιούνται για τον υπολογισμό της κερδοφορίας, τον υπολογισμό ταμειακών ροών, την καθαρά παρούσα αξία και την ανάλυση νεκρού σημείου. (Csaszar et al., 2006). Επίσης, σύμφωνα με τον Gavin Cassar (2009), η συχνότητα της σύνταξης οικονομικών καταστάσεων σχετίζεται θετικά με τη χρήση των εξωτερικών χρηματοδοτήσεων, το επίπεδο του ανταγωνισμού και το επίπεδο των αναμενόμενων πωλήσεων. Ειδικότερα η πρόβλεψη των ταμειακών ροών είναι σημαντική για τις startups που αντιμετωπίζουν μεγαλύτερο βαθμό αβεβαιότητας όσον αφορά στα προϊόντα και υπηρεσίες τους και τα άυλα περιουσιακά τους στοιχεία.

γ) τη συμβολή της καινοτομίας που χαρακτηρίζει την επιχείρηση και τη σημασία της για την ανάπτυξη των επιχειρήσεων αυτών, καθώς σύμφωνα με έρευνα του Endeavour αλλά και δηλώσεις συμβούλων εταιρειών επιχειρηματικών κεφαλαίων και ιδιωτών επενδυτών, ο βαθμός καινοτομίας αποτελεί κύριο παράγοντα για τη χρηματοδότηση και την προοπτική ανάπτυξης της επιχείρησης.

δ) τους μελλοντικούς σκοπούς για την επιχείρηση (αύξηση της παραγωγής, ανάπτυξη νέων προϊόντων/υπηρεσιών, επέκταση σε νέες αγορές κ.α.) με στόχο τη λήψη πληροφόρησης για την πρόθεση των νέων επιχειρηματιών που δραστηριοποιούνται στο χώρο των startups και

ε) τους παράγοντες που συμβάλλουν στη μη ικανοποιητική εξέλιξη των επιχειρήσεων, καθώς οι απαντήσεις των επιχειρηματιών μπορούν να αποτελέσουν προτάσεις για μελλοντικές ενέργειες βελτίωσης.

Τέλος η ενότητα των ερωτήσεων θα ολοκληρωθεί με την τρίτη και βασική κατηγορία ερωτήσεων που σχετίζεται με τη χρηματοδότηση των startup επιχειρήσεων και τη δυνατότητα χρήσης των διαθέσιμων χρηματοδοτικών εργαλείων. Η συγκεκριμένη ενότητα ερωτήσεων συγκεντρώνει ιδιαίτερα το ενδιαφέρον της παρούσας έρευνας βάσει και της προηγηθείσας βιβλιογραφικής ανασκόπησης που χρησιμοποιήθηκε, καθώς αποτελεί σημείο ζωτικής σημασίας για τη δημιουργία και προοπτική ανάπτυξης των startup επιχειρήσεων. Όπως υποστηρίχθηκε από τον Graham οι ιδρυτές των startup επιχειρήσεων επιδιώκουν συνεχή χρηματοδότηση (ακόμη και όταν αυτό δεν κρίνεται απαραίτητο) κυρίως μέσω κεφαλαίων επιχειρηματικών συμμετοχών (Venture Capital), χρησιμοποιώντας τη ως μέσο ενίσχυσης της ανάπτυξής τους.

Θα απευθυνθούν ερωτήσεις που αφορούν στα ακόλουθα:

α) Την εκμετάλλευση ευκαιριών και διενέργεια διαδικασιών για τη λήψη χρηματοδότησης όπως η συμμετοχή σε διαγωνισμούς, καθώς έχουν σημειωθεί βήματα προόδου όσον αφορά τέτοιες ενέργειες υποστήριξης και ανάδειξης της επιχειρηματικότητας και καινοτομίας (όπως αναφέρθηκε και στο προηγούμενο κεφάλαιο).

β) Εάν οι επιχειρηματίες στηρίχτηκαν κατά κύριο λόγο σε ίδια κεφάλαια, επιβεβαιώνοντας τα όσα εξήχθησαν από τη βιβλιογραφική ανασκόπηση, ότι δηλαδή τα ίδια κεφάλαια είναι η κύρια επιλογή ως πηγή για χρηματοδότηση για τις νέες επιχειρήσεις και ότι η χρηματοδότηση είναι συνήθως συνδεδεμένη με τη χρηματοδότηση που προέρχεται από τα μέλη της οικογένειας, τους φίλους και τους συνεργάτες της επιχείρησης. Στις Η.Π.Α., αποτελέσματα εθνικής στατιστικής έρευνας κατέδειξαν ότι το 31,33% των μοντέλων χρηματοδότησης προέρχονται από τα κεφάλαια του ιδιοκτήτη. Σε άλλη έρευνα (Kauffman Firm Survey (KFS) στις ΗΠΑ για το διάστημα 2004 – 2011) καταδεικνύεται ότι παρόμοια τάση παρατηρείται, βάσει δείγματος 4928 επιχειρήσεων, καθώς πάνω από το 75% αυτών χρησιμοποιούν τουλάχιστον κάποιο είδος κεφαλαίων ιδιοκτητών. Σύμφωνα επίσης με το US Census Bureau's Survey of Business Owners οι 7 στις 10 επιχειρήσεις χρησιμοποιούν προσωπικά κεφάλαια ή του στενού οικογενειακού περιβάλλοντός τους για να χρηματοδοτήσουν την επιχείρησή τους. Με τα ανωτέρω συμφωνούν και αποτελέσματα έρευνας (Cassar, 2004) όπου αναφέρεται ότι η μακροπρόθεσμη μόχλευση φαίνεται να αποτελεί περίπου το 20% του κεφαλαίου των νέων επιχειρήσεων συνάδοντας με την παρατήρηση ότι κατά την εκκίνηση οι επιχειρηματίες χρησιμοποιούν την προσωπική τους περιουσία.

γ) Εάν η προσπάθεια άντλησης κεφαλαίων έγινε μέσω προσέγγισης επενδυτών και άλλων μορφών εσωτερικής ή εξωτερικής χρηματοδότησης (Venture Capital, επιχειρηματικούς αγγέλους, crowdfunding, τράπεζες, οικογενειακό και φιλικό περιβάλλον, προγράμματα, επενδυτικά κεφάλαια κ.α.). Το ενδιαφέρον επικεντρώνεται στις μορφές χρηματοδότησης που χρησιμοποιούνται στην Ελλάδα αναφορικά με θεσμούς και μορφές που δρουν στο εξωτερικό εδώ και αρκετά χρόνια με επιτυχία, όπως ο θεσμός των επιχειρηματικών αγγέλων και το crowdfunding που έχει γίνει μια πολύτιμη εναλλακτική πηγή χρηματοδότησης για τους επιχειρηματίες που αναζητούν χρηματοδότηση.

Το ενδιαφέρον της εργασίας εστιάζεται στη σημασία της λήψης χρηματοδότησης για την εκκίνηση μιας startup επιχείρησης και σε συνδυασμό με πληροφορίες από βιβλιογραφικές πηγές θα επιχειρηθεί η άντληση στοιχείων σχετικά με το εύρος δραστηριοποίησης των επενδύσεων στην Ελλάδα στον τομέα αυτό, έχοντας λάβει πληροφόρηση σχετικά με το ρόλο που διαδραματίζει και τη συμβολή που έχει στην επιτυχημένη πορεία των startups διεθνώς η ενεργή συμμετοχή ισχυρών επενδυτικών κεφαλαίων (Venture Capital) τόσο στην ανάπτυξη όσο και στην επίτευξη επιτυχών οδών εξόδου (κυρίως δημόσια προσφορά). Βιβλιογραφικές αναφορές σημειώνουν ότι τα επιχειρηματικά κεφάλαια αναπτύσσονται με υψηλούς ρυθμούς παγκοσμίως, ενώ σύμφωνα με αποτελέσματα ερευνών, οι επιχειρήσεις που χρησιμοποιούν αυτή τη μορφή χρηματοδότησης αναπτύσσονται ταχύτερα από τους ανταγωνιστές τους.

δ) Τα απαιτούμενα εκ μέρους των χρηματοδοτών και τα κριτήρια αξιολόγησης για την επιλογή επένδυσης, τα στοιχεία δηλαδή που αποτελούν τις προϋποθέσεις για την αξιολόγηση μιας αίτησης χρηματοδότησης εκ μέρους των επενδυτών. Μέσω της βιβλιογραφίας αναφέρεται ότι κατά την αξιολόγηση της πρότασης εξετάζονται συνήθως η προσωπική κατάσταση του επιχειρηματία, οι προβλεπόμενες καταστάσεις χρήσης, οι προσωπικές εγγυήσεις, η διενέργεια έρευνας αγοράς, οι καταστάσεις ταμειακών ροών και η επιχειρηματική εμπειρία. Οι επενδυτές θέλουν να επιβεβαιώσουν αν η επιχείρηση μπορεί να επιτύχει την ύπαρξη βιώσιμης ανάπτυξης, αν η ομάδα διοίκησης έχει τα απαραίτητα προσόντα, αν η απόδοση επί της επένδυσης αντισταθμίζει τον κίνδυνο που αναλαμβάνουν και αν ανταποκρίνονται στα κριτήριά τους.

ε) Την άποψη των επιχειρηματιών σχετικά με τη βαρύτητα που χαρακτηρίζει τα απαιτούμενα κριτήρια για τη λήψη θετικής αξιολόγησης και επίσης τις ενέργειες που προέβηκαν καθώς και τις μεθόδους που χρησιμοποίησαν όσον αφορά στη χρηματοοικονομική ανάλυση για την υποβολή της αίτησής τους. Από βιβλιογραφικές πηγές αλλά και από δηλώσεις εκπροσώπων εταιρειών επιχειρηματικών κεφαλαίων στην Ελλάδα, τονίζεται πως οι εταιρείες επιχειρηματικών κεφαλαίων συνήθως δίνουν μεγάλη σημασία στην ιδρυτική ομάδα, στο επιχειρηματικό σχέδιο και στην ιδέα, η οποία πρέπει να χαρακτηρίζεται από ιδιαίτερη πρωτοτυπία για να μπορεί να προσδώσει στην αγορά λύση σε πρόβλημα που απασχολεί το κοινό, καθώς και στην ύπαρξη κατάλληλης δομής επένδυσης και προοπτική ρευστοποίησης.

στ) Το μακροπρόθεσμο στόχο της επιχείρησης (πώληση, εξαγορά, συγχώνευση, εισαγωγή στο χρηματιστήριο). Παρατηρείται ότι στο εξωτερικό την απόφαση ανάληψης επένδυσης εκ μέρους των επενδυτών αλλά και των επιχειρηματιών επηρεάζει σημαντικά η προοπτική ρευστοποίησης και ένα από τα χαρακτηριστικά των startups αποτελεί το γεγονός ότι αποτελούν αντικείμενο εξαγορών με υψηλές συνήθως αποτιμήσεις λόγω της φύσης του αντικειμένου τους και της ταχείας ανάπτυξής τους. Σύμφωνα με τον Ready, ο τρόπος που η προτεινόμενη επιχειρηματική δραστηριότητα θα μπορέσει να επιστρέψει την επένδυση και είναι ένα θέμα που συγκεντρώνει το ενδιαφέρον των επενδυτών, είναι η αναμενόμενη οδός εξόδου.

Τέλος ιδιαίτερη σημασία έχει η άποψη των επιχειρηματιών στην Ελλάδα επί των κυριότερων εμποδίων που συναντούν δυσχεραίνοντας την ανάπτυξη των επιχειρήσεων τους.

Αναφέρεται ότι στη Βρετανία το 58% ερωτηθέντων του δικτύου επιχειρηματικών αγγέλων (UKBAA) απάντησε ότι οι ευνοϊκές ρυθμίσεις (φορολογικές ελαφρύνσεις) είναι αυτές που επηρεάζουν την απόφαση επένδυσης σε μία startup επιχείρηση, καθώς και η ενθάρρυνση και η υποστήριξη νέων εργαλείων χρηματοδότησης (όπως το Crowdfunding), δημιουργώντας μια πιο σύγχρονη αντίληψη για τις αναδυόμενες επιχειρήσεις υψηλής ανάπτυξης.

Τα θέματα που θα προσεγγίσει η έρευνα μέσω των ανωτέρω κατηγοριών ερωτήσεων στις startup επιχειρήσεις, αφορούν ζητήματα που διαδραματίζουν σημαντικό ρόλο για την οικονομία συνολικά, καθώς συμβάλλουν στην ανάπτυξη της απασχόλησης εργαζομένων, στον ανταγωνισμό, στην καινοτομία και στη δυνατότητα εξαγωγικής δραστηριότητας.

Στο επόμενο κεφάλαιο παρατίθενται οι απαντήσεις που λήφθηκαν και η ανάλυση αυτών.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5

ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ ΕΡΕΥΝΑΣ

5.1. Εισαγωγή

Η έρευνα που διεξήχθη στο πλαίσιο της παρούσας διπλωματικής εργασίας πραγματοποιήθηκε μέσω ερωτηματολογίου το οποίο απευθυνόταν σε Startup επιχειρήσεις. Το ερωτηματολόγιο αποτελούνταν από 33 ερωτήσεις, οι οποίες κατηγοριοποιήθηκαν σε τρεις, ισομερώς κατανεμημένες, ενότητες (το ερωτηματολόγιο παρατίθεται αυτούσιο στο Παράρτημα 1 της εργασίας):

- **Ενότητα Α:** Γενικά-Δημογραφικά στοιχεία (ερωτήσεις 1 έως 10)
- **Ενότητα Β:** Στοιχεία σχετικά με τη Σύσταση/Λειτουργία Επιχείρησης (ερωτήσεις 11 έως 21)
- **Ενότητα Γ:** Στοιχεία σχετικά με τη Χρηματοδότηση (ερωτήσεις 22 έως 33).

Τα στάδια για τη σύνταξη του ερωτηματολογίου, τη διεξαγωγή της έρευνας και την ανάλυση των απαντήσεων ήταν τα εξής:

1. Μελέτη θεωρητικού υποβάθρου και σύνδεση της έρευνας με τη διπλωματική εργασία.
2. Σύνταξη των ερωτήσεων του ερωτηματολογίου.
3. Συμπλήρωση τριών (3) δοκιμαστικών (pilot) ερωτηματολογίων μέσω προσωπικής συνέντευξης με ιδρυτές startup επιχειρήσεων, αξιολόγηση ερωτηματολογίου και διόρθωση-συμπλήρωση ερωτήσεων.
4. Οριστικοποίηση ερωτηματολογίου
5. Δημιουργία διαδικτυακής φόρμας (μέσω της εφαρμογής Google Forms) και συνδεδεμένης βάσης για τη συλλογή των απαντήσεων.
6. Δημοσιοποίηση του ερωτηματολογίου και αποστολή του σε Ελληνικές startup επιχειρήσεις. Οι επιχειρήσεις εντοπίστηκαν με τους εξής τρόπους:
 - Μέσω εξειδικευμένων websites που διαθέτουν λίστες Startups επιχειρήσεων (<http://www.f6s.com>, <http://www.eu-startups.com> και <https://startupgenome.co>)

- Μέσω του portal <http://www.emea.gr>, όπου βρέθηκαν startup επιχειρήσεις που έλαβαν χρηματοδότηση μέσω επενδυτικών κεφαλαίων (OpenFund, PJ Catalyst, Odyssey κλπ.).
 - Μέσω του διαγωνισμού επιχειρηματικότητας Egg (enter•grow•go) της Τράπεζας Eurobank (<http://www.theegg.gr>) και του διαγωνισμού i-bank Καινοτομία & Τεχνολογία της Εθνικής Τράπεζας της Ελλάδος (<https://www.nbg.gr/el/i-bank/i-bank-competition>), από όπου βρέθηκαν επιχειρήσεις οι οποίες είχαν διακριθεί.
 - Μέσω της Θερμοκοιτίδας Ανάπτυξης Επιχειρήσεων Incubation for Growth - i4G (<http://www.i4g.gr>) με έδρα τη Θεσσαλονίκη.
 - Μέσω του Orange Grove (<http://www.orangegrove.biz>), το οποίο είναι μια πρωτοβουλία δικτύωσης και υποστήριξης επιχειρηματιών έως 35 ετών.
 - Μέσω προσωπικών επαφών με εκπροσώπους startups στις συναντήσεις-εκδηλώσεις του OpenCoffee Thessaloniki (<http://opencoffee.gr/category/thessaloniki>), το οποίο είναι ένα δίκτυο-φόρουμ ενημέρωσης σχετικά με τις εξελίξεις στις ελληνικές startups αλλά και γενικότερης υποστήριξης-προώθησης του οικοσυστήματος.
 - Μέσω προσωπικών επαφών με startups στο πλαίσιο , του 7ου πολυσυνεδρίου «ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ & ΑΝΑΠΤΥΞΗ» που διοργανώθηκε στη Θεσσαλονίκη στις 10-11 Οκτωβρίου 2014 από το portal <http://www.ka-business.gr>.
 - Μέσω ανάρτησης στην ομάδα SKG Startupers στο Facebook (<https://www.facebook.com/groups/SKG.Startupers/>).
7. Κλείσιμο του ερωτηματολογίου (ήταν αναρτημένο για 45 ημέρες).
 8. Λήψη απαντήσεων, επεξεργασία δεδομένων.
 9. Ανάλυση συμπερασμάτων.

5.2. Ανάλυση απαντήσεων

Από το «άνοιγμα» του ερωτηματολογίου μέχρι και το «κλείσιμο», υποβλήθηκαν 57 απαντήσεις. Ο αριθμός αυτός, αν και δεν είναι ιδιαίτερα υψηλός, χαρακτηρίζεται ικανοποιητικός λόγω της περιορισμένης διάρκειας δραστηριοποίησης αυτών των επιχειρήσεων στην Ελλάδα, αποτελώντας επαρκές ποσοστό επί του αρχικού μας δείγματος (πάνω από 350).

Στο σημείο αυτό θα πρέπει να σημειωθεί ότι, ειδικά για startups που βρέθηκαν μέσω websites-portals κλπ., υπήρξαν αρκετές περιπτώσεις όπου είτε δεν υπήρχε κάποιο στοιχείο επικοινωνίας, είτε το web site τους δεν λειτουργούσε είτε όπως διαπιστώθηκε ήταν ακόμα υπό τη μορφή project και δεν είχαν λάβει (ακόμα) τη μορφή επιχείρησης⁵⁸.

Όπως προαναφέρθηκε, το ερωτηματολόγιο αποτελούνταν από 33 ερωτήσεις, εκ των οποίων οι εννέα (9) ήταν υποχρεωτικές.

Από το σύνολο των ερωτήσεων, οι τρεις (3) ήταν ανοιχτές (ερωτήσεις: 1, 13 και 30) και όλες οι υπόλοιπες (30) ήταν κλειστές, με δυνατότητα επιλογής μιας ή περισσοτέρων προεπιλεγμένων απαντήσεων. Επιπρόσθετα, στις 9 από τις 30 κλειστές ερωτήσεις υπήρχε και η δυνατότητα συμπλήρωσης του πεδίου «Άλλο» με ανοιχτή συμπλήρωση οποιασδήποτε απάντησης.

Ο λόγος για τον οποίο δεν συμπεριλήφθηκαν περισσότερες ερωτήσεις ανοιχτού τύπου ήταν ότι (σύμφωνα και με τις υποδείξεις που έγιναν από τα pilot ερωτηματολόγια), η έρευνα απευθυνόταν σε επιχειρηματίες, οι οποίοι εξ' ορισμού δεν έχουν πολύ διαθέσιμο χρόνο και περιθώρια να συντάξουν ελεύθερο κείμενο σε πολλές ερωτήσεις.

Ενότητα Α - Γενικά-Δημογραφικά στοιχεία

Η πρώτη ερώτηση του ερωτηματολογίου αφορούσε την αναγραφή της επωνυμίας της επιχείρησης και ήταν προαιρετική, καθώς σε διαφορετική περίπτωση ενδεχομένως οι επιχειρήσεις να μην απαντούσαν (δεδομένου ότι ορισμένες από τις ερωτήσεις αφορούσαν οικονομικά στοιχεία). Αυτό επιβεβαιώθηκε στα αποτελέσματα, καθώς από τις 57 συνολικά επιχειρήσεις που απάντησαν, μόνο οι 24, δηλαδή περίπου το 42%, ανέφεραν την επωνυμία τους.

⁵⁸ Γενικά, θα πρέπει να επισημανθεί η έλλειψη ενός συγκεκριμένου και πλήρως ενημερωμένου «σημείου», όπου θα είναι καταχωρημένες όλες οι startups στην Ελλάδα, και μέσω αυτού, θα καθίσταται δυνατή η επικοινωνία, τόσο για εμπορικούς λόγους όσο και για ακαδημαϊκούς (πραγματοποίηση ερευνών κλπ).

Η δεύτερη ερώτηση αφορούσε το αντικείμενο δραστηριότητας της επιχείρησης και ήταν υποχρεωτική.

Αντικείμενο δραστηριότητας



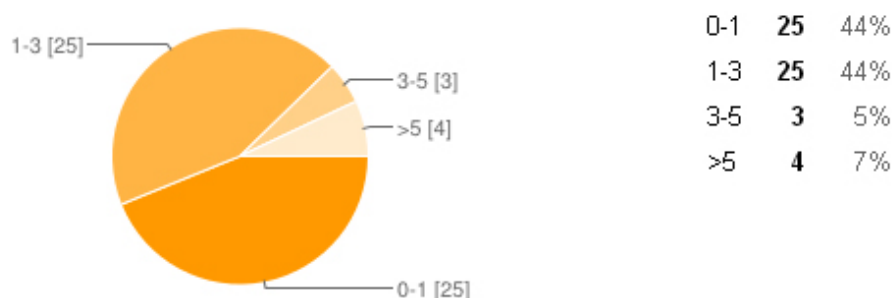
Διάγραμμα 12: Αντικείμενο δραστηριότητας επιχειρήσεων (Ερώτηση 2)

Στην πλειοψηφία τους οι επιχειρήσεις που απάντησαν έχουν ως αντικείμενο την Πληροφορική (ποσοστό 47%), κάτι που συμφωνεί και με τη γενικότερη διαπίστωση ότι ένα μεγάλο ποσοστό των startup επιχειρήσεων ανήκουν σε αυτόν τον κλάδο, τόσο στην Ελλάδα όσο και στο εξωτερικό (διαπίστωση που αναφέρεται και σε αποτελέσματα της έρευνας που πραγματοποιήθηκε από τον οργανισμό Endeavor Greece όπου καταδεικνύεται ότι οι κύριοι τομείς δραστηριοποίησης αφορούν τις νέες Τεχνολογίες με υψηλά ποσοστά δημιουργίας καινοτόμων εγχειρημάτων). Ακολουθεί το αντικείμενο «Άλλο» με ποσοστό 14%, κάτι που μπορεί να σημαίνει είτε ότι ανήκουν σε κάποια κατηγορία η οποία δεν υπάρχει ως επιλογή, είτε ότι ανήκουν σε περισσότερες από μια κατηγορίες (π.χ. επιχείρηση που δραστηριοποιείται ταυτόχρονα και στην Πληροφορική και στην Εκπαίδευση). Εντύπωση προκαλεί το χαμηλό ποσοστό της κατηγορίας «Τουρισμός» (7%), παρόλο που και στα sites που χρησιμοποιήθηκαν ως πηγή (<http://www.f6s.com>, <http://www.eu-startups.com> και <https://startupgenome.co>) αλλά και γενικότερα, το ποσοστό των startups που παρέχουν υπηρεσίες σχετικές προς τον Τουρισμό είναι αναλογικά μεγαλύτερο. Από την άλλη πλευρά βέβαια, υπάρχει και το ενδεχόμενο κάποια/ες επιχειρήσεις να εντάσσονται και στον Τουρισμό και στην Πληροφορική (π.χ. μια startup που έχει

φτιάξει μια mobile application για εύρεση τουριστικών προορισμών), οπότε δικαιολογούνται τα παραπάνω ποσοστά.

Η τρίτη ερώτηση αφορούσε το χρονικό διάστημα που λειτουργεί η επιχείρηση και ήταν και αυτή υποχρεωτική.

Έτη λειτουργίας της επιχείρησης

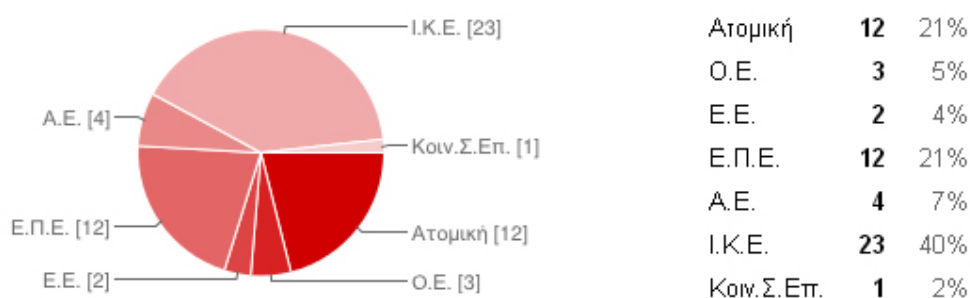


Διάγραμμα 13: Διάρκεια λειτουργίας της επιχείρησης (ερώτηση 3)

Διαπιστώνεται ότι η πλειονότητα των επιχειρήσεων (ποσοστό 88%) είναι νεοσύστατες, δηλαδή λειτουργούν από 1 έως 3 χρόνια, με τις μισές εξ' αυτών να έχουν συμπληρώσει λιγότερο από 1 έτος λειτουργίας.

Στην τέταρτη ερώτηση (υποχρεωτική), οι επιχειρήσεις δήλωναν τη νομική τους μορφή. Αξιοσημείωτο είναι το γεγονός ότι η πιο «δημοφιλής» νομική μορφή επιχείρησης είναι η ΙΚΕ (Ιδιωτική Κεφαλαιουχική Εταιρεία), με ποσοστό 40% επί των απαντήσεων. Αυτό είναι απολύτως λογικό, καθώς η νέα αυτή μορφή επιχείρησης παρέχει πολλά πλεονεκτήματα (ελάχιστο μετοχικό κεφάλαιο 1 ευρώ και γενικότερη ευελιξία για την ίδρυση και τη λειτουργία της) και ενδείκνυται για τις startup επιχειρήσεις. Στις απαντήσεις της ερώτησης καταγράφεται και μια Κοινωνική Συνεταιριστική Επιχείρηση (Κοιν.Σ.Επ.), η οποία αποτελεί μια νέα μορφή επιχείρησης, που αναμένεται να γνωρίσει ευρύτερη διάδοση τα επόμενα χρόνια.

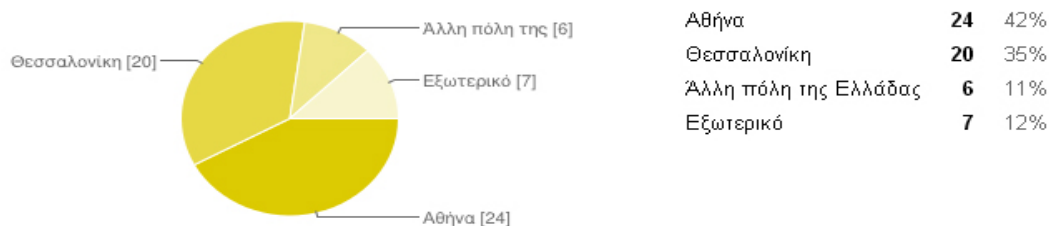
Νομική μορφή επιχείρησης



Διάγραμμα 14: Νομική μορφή της επιχείρησης (ερώτηση 4)

Στην πέμπτη ερώτηση (υποχρεωτική) ζητούνταν από τις επιχειρήσεις να δηλώσουν την έδρα τους. Σύμφωνα με τα αποτελέσματα, οι περισσότερες επιχειρήσεις είναι εγκατεστημένες στην Αθήνα (42%) και στη Θεσσαλονίκη (35%), ενώ λίγες είναι αυτές που βρίσκονται σε άλλες πόλεις-περιοχές της Ελλάδος. Αρκετά υψηλό (12%) είναι το ποσοστό επιχειρήσεων με έδρα το εξωτερικό, κάτι που ενδεχομένως σχετίζεται με τα εμπόδια για την ανάπτυξη των startups στην Ελλάδα, όπως αυτά αποτυπώνονται στα αποτελέσματα της ερώτησης 33.

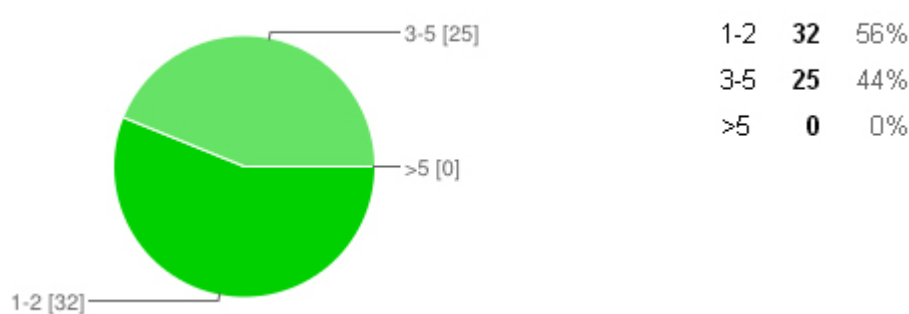
Πού είναι η έδρα της επιχείρησης



Διάγραμμα 15: Έδρα επιχείρησης (ερώτηση 5)

Σχετικά με τον αριθμό των ιδρυτών (6^η ερώτηση - υποχρεωτική), στο 56% των επιχειρήσεων οι ιδρυτές ήταν 1 ή 2 άτομα, ενώ στο 44% των επιχειρήσεων οι ιδρυτές ήταν από 3 έως 5 άτομα, αποτέλεσμα αναμενόμενο, δεδομένου ότι ένα από τα χαρακτηριστικά των startup επιχειρήσεων είναι η σημασία που αποδίδεται στην ομάδα και η ίδρυση των επιχειρήσεων πραγματοποιείται κυρίως από ομάδες και όχι από μεμονωμένα άτομα.

Αριθμός ιδρυτών

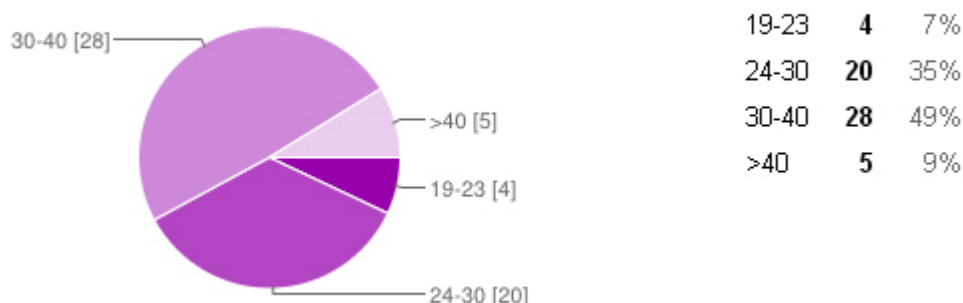


Διάγραμμα 16: Αριθμός ιδρυτών (ερώτηση 6)

Η έβδομη ερώτηση (υποχρεωτική) αφορούσε στην ηλικία των ιδρυτών, όπου διαπιστώθηκε ότι η συντριπτική πλειονότητα των ιδρυτών (84%) βρίσκεται μεταξύ 24 και 40 ετών. Γενικά, από τα αποτελέσματα της συγκεκριμένης απάντησης αλλά και από τη γενικότερη διαπίστωση μέσα από την ενασχόληση με το συγκεκριμένο

θέμα, διαπιστώνεται ότι οι startup επιχειρήσεις, κατά κύριο λόγο, αφορούν τους νέους, καθώς τα χαρακτηριστικά των καινοτόμων αυτών επιχειρήσεων και η δυναμική τους συνδυάζεται με αυτά των νέων ανθρώπων.

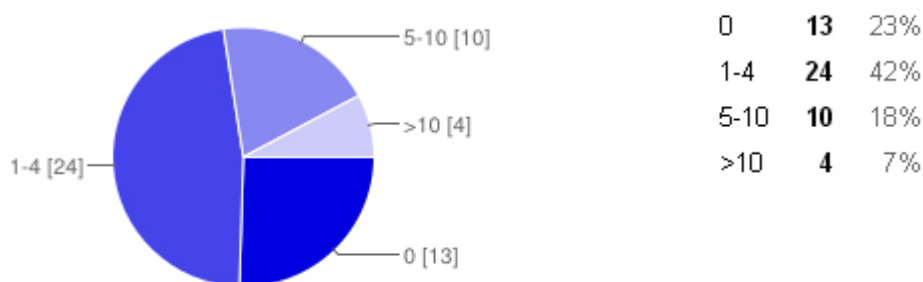
Μέση ηλικία ιδρυτών



Διάγραμμα 17: Μέση Ηλικία Ιδρυτών (ερώτηση 7)

Στην επόμενη ερώτηση (ερώτηση 8), σε ποσοστό 42% οι επιχειρήσεις απασχολούν 1-4 άτομα πέραν των εταίρων/ιδρυτών, σε ποσοστό 18% απασχολούν 5-10 άτομα και σε ποσοστό 7% πάνω από 10 άτομα. Τα παραπάνω στοιχεία αποτελούν ενθαρρυντικές ενδείξεις και συμφωνούν με αυτό που διατυπώνεται και από σχετικές μελέτες, ότι οι startups μπορούν να αποτελέσουν ένα αποτελεσματικό εργαλείο κατά της ανεργίας, αλλά και τόνωσης της ανάπτυξης γενικότερα.

Αριθμός εργαζομένων (πλην των εταίρων/ιδρυτών)



Διάγραμμα 18: Αριθμός εργαζομένων στις startup επιχειρήσεις (ερώτηση 8)

Εντύπωση προκαλούν τα αποτελέσματα της επόμενης ερώτησης (ερώτηση 9), όπου από τις επιχειρήσεις που απάντησαν (η ερώτηση δεν ήταν υποχρεωτική), στο 65% των περιπτώσεων υπάρχει κάτοχος Μεταπτυχιακού Διπλώματος και σε ποσοστό 18% κάτοχος Διδακτορικού. Βάσει των αποτελεσμάτων επιβεβαιώνεται, όπως έχει διαπιστωθεί και από διεθνείς μελέτες αλλά και από την ενασχόληση με το θέμα, ότι οι

ιδρυτές των startup επιχειρήσεων είναι κατά κύριο λόγο άτομα με υψηλό επίπεδο μόρφωσης.

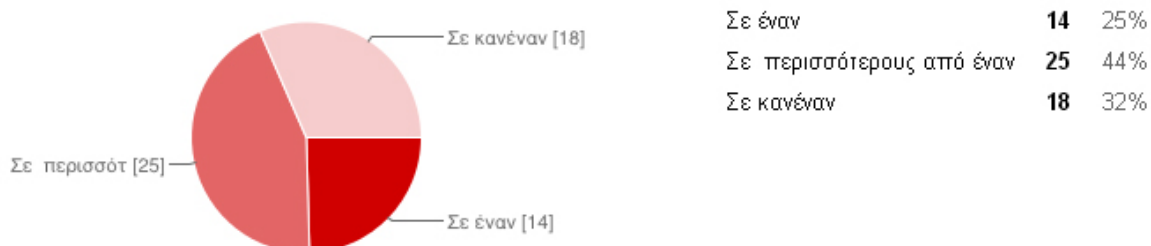
Υπάρχει μέλος εκ των ιδρυτών κάτοχος:



Διάγραμμα 19: Μέλη εκ των Ιδρυτών κάτοχοι Μεταπτυχιακού/Διδακτορικού διπλώματος (ερώτηση 9)

Η τελευταία ερώτηση σχετικά με τα «Δημογραφικά» στοιχεία (ερώτηση 10), αφορούσε την ύπαρξη προηγούμενης επιχειρηματικής δραστηριότητας σε κάποιον από τους ιδρυτές. Σύμφωνα με τα αποτελέσματα, σε ποσοστό 69% υπήρχε προηγούμενη εμπειρία από τουλάχιστον έναν εκ των ιδρυτών. Αξιοσημείωτο είναι το σχετικά υψηλό ποσοστό (32%) των απαντήσεων που αναφέρουν ότι δεν υπήρχε σχετική επιχειρηματική εμπειρία σε κανέναν από τους ιδρυτές. Αυτό μπορεί να συσχετιστεί άμεσα με τα αποτελέσματα της ερώτησης 20 (σε γενικές γραμμές, πώς θα χαρακτηρίζατε την πορεία της επιχείρησής σας μέχρι σήμερα) και πιο συγκεκριμένα το ποσοστό της απάντησης «Μέτρια» το οποίο είναι 32%, το οποίο ίσως συνδέεται στο με το γεγονός ότι οι επιχειρήσεις με άπειρους (επαγγελματικά) ιδρυτές ενδεχομένως να μην έχουν ιδιαίτερα καλή πορεία σε βάθος χρόνου. Για την επιβίωση και μετεξέλιξη μια startup επιχείρησης ενδεχομένως να μην αρκεί η υψηλή μόρφωση (που αναφέρθηκε παραπάνω) ή η επιχειρηματική ιδέα ή/και η καινοτομία (αναφέρεται στην ερώτηση 14), καθώς ένας άλλος παράγοντας που διαδραματίζει σημαντικό ρόλο στην επιτυχή πορεία της επιχείρησης είναι η ύπαρξη πρότερης επιχειρηματικής εμπειρίας και ιδιαίτερα στον κλάδο δραστηριοποίησης.

Υπήρχε σχετική προηγούμενη επιχειρηματική δραστηριότητα σε κάποιον από τους ιδρυτές?

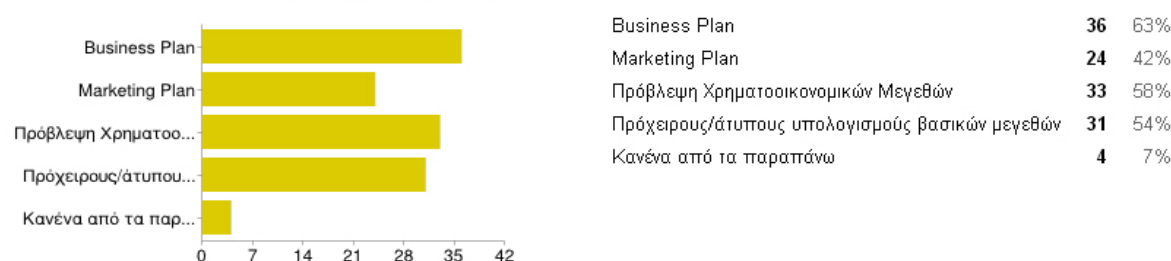


Διάγραμμα 20: Προηγούμενη επιχειρηματική δραστηριότητα (ερώτηση 10)

Ενότητα Β - Στοιχεία σχετικά με τη Σύσταση/Λειτουργία Επιχείρησης

Η ερώτηση 11 (υποχρεωτική, με δυνατότητα πολλαπλών επιλογών) είχε ως σκοπό τη διερεύνηση του κατά πόσο οι startup επιχειρήσεις χρησιμοποίησαν κάποιο/α από τα εργαλεία που αναφέρθηκαν σε προηγούμενο κεφάλαιο της παρούσας εργασίας, και αν ναι, ποιο/ά. Σύμφωνα με τα αποτελέσματα, το 63% των επιχειρήσεων απάντησε ότι κατάρτισε Business Plan, το 42% κατάρτισε Marketing Plan και το 58% έκανε πρόβλεψη Χρηματοοικονομικών Μεγεθών. Πολύ υψηλό είναι το ποσοστό του 54% που δήλωσε ότι έκανε πρόχειρους υπολογισμούς των βασικών μεγεθών (έσοδα-έξοδα) και δεν χρησιμοποίησε κάποιο από τα υπόλοιπα εργαλεία, παρά το γεγονός ότι οι ιδρυτές είναι υψηλού μορφωτικού επιπέδου και θα διέθεταν το υπόβαθρο για το πράξουν (βλ. ερώτηση 9). Επίσης, το ποσοστό αυτό μπορεί να σημαίνει ότι οι ιδρυτές των startups έκαναν το σχεδιασμό της επιχειρηματικής τους εκκίνησης χωρίς τη χρησιμοποίηση ειδικών (συνεργασία με κάποια εταιρεία συμβούλων), η οποία ενδεχομένως να χρησιμοποιούσαν τα εργαλεία που αναφέρονται.

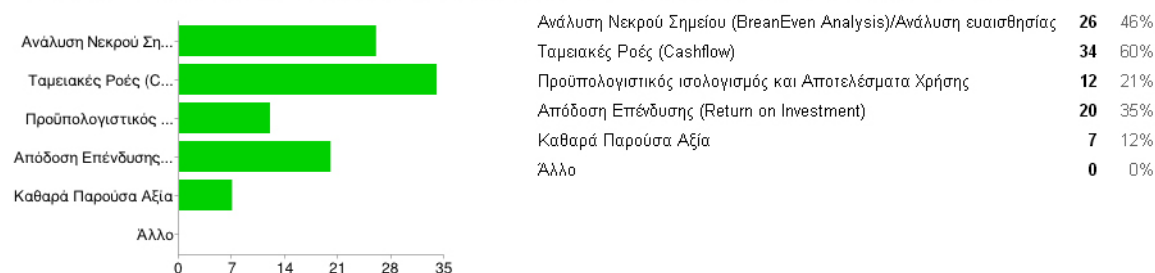
Για τη σύσταση και λειτουργία της επιχείρησης, τι από τα παρακάτω καταρτίσατε?



Διάγραμμα 21: Εργαλεία για τη σύσταση και λειτουργία της επιχείρησης (ερώτηση 11)

Στις επιχειρήσεις που απάντησαν στην παραπάνω ερώτηση, ζητήθηκε να απαντήσουν στην ερώτηση 12 (προαιρετική με δυνατότητα πολλαπλών επιλογών), από την οποία προέκυψε ότι σε ποσοστό 60% χρησιμοποιήθηκε η Ανάλυση Ταμειακών Ροών (Cashflow), σε ποσοστό 46% η Ανάλυση Νεκρού Σημείου, σε ποσοστό 35% η Απόδοση Επένδυσης και σε ποσοστό 12% η Καθαρά Παρούσα Αξία.

Εάν κάνατε πρόβλεψη Χρηματοοικονομικών Μεγεθών, ποιές από τις παρακάτω μεθόδους χρησιμοποίησατε?



Διάγραμμα 22: Μέθοδοι Πρόβλεψης Χρηματοοικονομικών Μεγεθών (ερώτηση 12)

Εντύπωση όμως προκαλούν οι απαντήσεις της επόμενης ερώτησης (ερώτηση 13), όπου οι επιχειρήσεις ανέφεραν ότι την πρόβλεψη των Χρηματοοικονομικών τους Μεγεθών την έκαναν μέσω Excel και όχι με κάποιο εξειδικευμένο λογισμικό χρηματοοικονομικής ανάλυσης.

Χρησιμοποίησατε κάποιο λογισμικό για την πρόβλεψη Χρηματοοικονομικών Μεγεθών?

Custom Microsoft Excel Workbook
EXCEL
excel
οχι
xcel
Excel

Διάγραμμα 23: Χρήση Λογισμικού για την πρόβλεψη Χρηματοοικονομικών Μεγεθών (ερώτηση 13)

Στην επόμενη ερώτηση (ερώτηση 14), ζητούνταν από τις επιχειρήσεις να χαρακτηρίσουν το βαθμό καινοτομίας που, κατά τη γνώμη τους, εμφανίζουν τα προϊόντα/υπηρεσίες τους. Οι απαντήσεις σε αυτήν την ερώτηση είναι μοιρασμένες, με τις μισές επιχειρήσεις να δηλώνουν ότι χαρακτηρίζονται από Υψηλή Καινοτομία και τις άλλες μισές από Μέση Καινοτομία. Ένα πολύ μικρό ποσοστό (5%) δήλωσε ότι τα προϊόντα/υπηρεσίες δεν εμφανίζουν ιδιαίτερα χαρακτηριστικά καινοτομίας.

Όσον αφορά την καινοτομία των προϊόντων/υπηρεσιών της επιχείρησής σας, πιστεύετε ότι χαρακτηρίζεται από:



Διάγραμμα 24: Βαθμός καινοτομίας των προϊόντων/υπηρεσιών (ερώτηση 14)

Όσον αφορά το αγοραστικό κοινό των επιχειρήσεων (ερώτηση 15), δηλαδή την αγορά στην οποία απευθύνονται τα προϊόντα/υπηρεσίες, ένα πολύ μεγάλο ποσοστό (72%) δήλωσε ότι απευθύνεται και στην Ελλάδα και στο Εξωτερικό, κάτι που δείχνει τον υψηλό βαθμό εξωστρέφειας των startups, αλλά και τη δυναμική τους (καθώς τα περιθώρια ανάπτυξης είναι σαφώς μεγαλύτερα όταν δεν περιορίζονται μόνο στην εγχώρια αγορά).

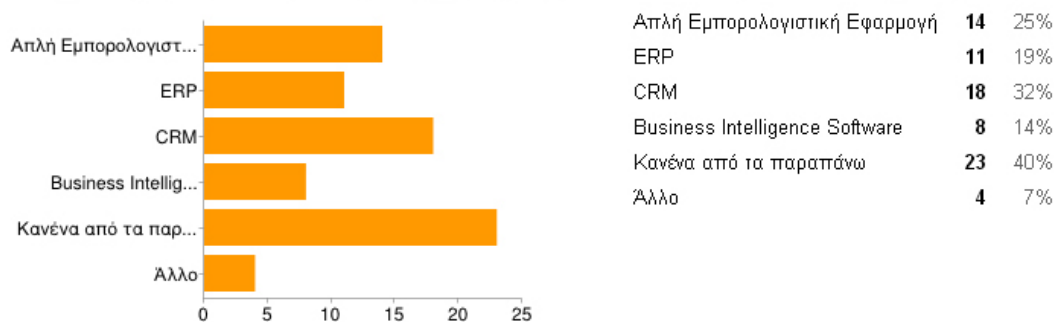
Πού απευθύνονται τα προϊόντα/υπηρεσίες σας?



Διάγραμμα 25: Αγορά που απευθύνονται τα προϊόντα/υπηρεσίες (ερώτηση 15)

Σχετικά με την υποδομή σε Πληροφοριακά Συστήματα (ερώτηση 16, δυνατότητα πολλαπλών επιλογών), εντύπωση προκαλεί το πολύ υψηλό ποσοστό (40%) των επιχειρήσεων που δήλωσαν ότι δεν χρησιμοποιούν κανένα λογισμικό. Σε αυτούς που χρησιμοποιούν λογισμικό, πιο συχνή εμφανίζεται η χρήση συστημάτων διαχείρισης σχέσεων με πελάτες (CRM) σε ποσοστό 32%, ERP σε ποσοστό 19% και Απλής Εμπορολογιστικής Εφαρμογής σε ποσοστό 25%. Ένα μικρό ποσοστό (14%) δηλώνει ότι χρησιμοποιεί λογισμικό Επιχειρησιακής Ευφυΐας (Business Intelligence Software).

Για την καθημερινή λειτουργία της επιχείρησής σας, ποιο από τα παρακάτω συστήματα χρησιμοποιείτε?

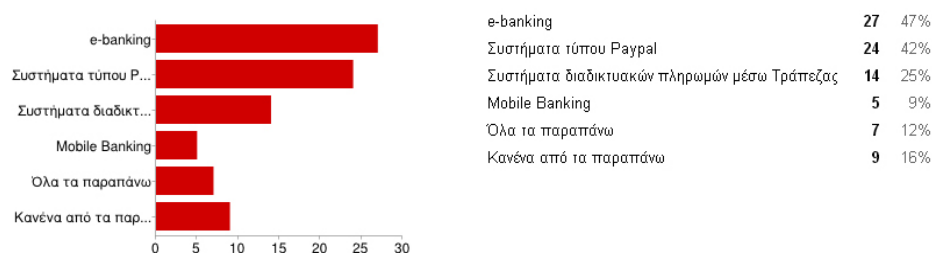


Διάγραμμα 26: Χρήση Πληροφοριακών Συστημάτων για τη λειτουργία της επιχείρησης (ερώτηση 16)

Ικανοποιητικά εμφανίζονται τα ποσοστά όσον αφορά στις υποδομές υποστήριξης των ηλεκτρονικών συναλλαγών (ερώτηση 17), όπου πολλές επιχειρήσεις δήλωσαν ότι χρησιμοποιούν/υποστηρίζουν συστήματα e-banking (47%), συστήματα πληρωμών τύπου Payral (42%), συστήματα διαδικτυακών πληρωμών μέσω Τράπεζας (25%), και συστήματα πληρωμών μέσω κινητού (9%). Χαμηλό ωστόσο είναι το ποσοστό αυτών που απάντησαν ότι χρησιμοποιούν όλα τα παραπάνω (12%), κάτι που ίσως

δικαιολογείται από το γεγονός ότι οι περισσότερες startup επιχειρήσεις λειτουργούν λιγότερο από 3 χρόνια, οπότε δεν έχουν υιοθετήσει ακόμα όλα αυτά τα συστήματα.

Ποιο από τα παρακάτω συστήματα διαδικτυακών ηλεκτρονικών συναλλαγών χρησιμοποιείτε για να δέχεστε πληρωμές από τους πελάτες σας?

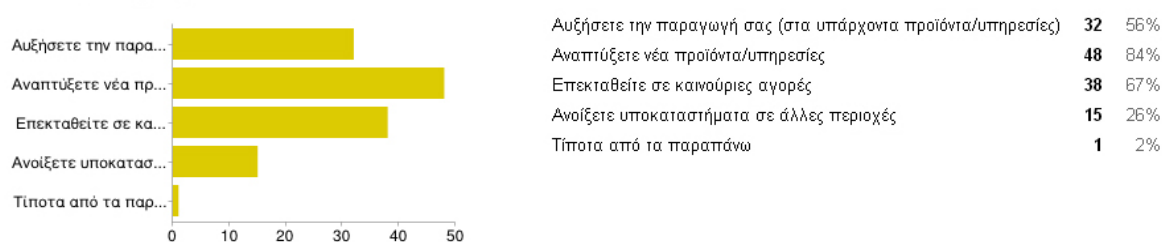


Διάγραμμα 27: Χρήση συστημάτων διαδικτυακών ηλεκτρονικών συναλλαγών (ερώτηση 17)

Όσον αφορά τις προοπτικές και τα σχέδια των startup επιχειρήσεων για τα επόμενα χρόνια, (ερώτηση 18, δυνατότητα πολλαπλής επιλογής), η πλειονότητα (84%) των επιχειρήσεων απάντησε ότι σκοπεύει να αναπτύξει νέα προϊόντα/υπηρεσίες. Αυτό μπορεί να θεωρηθεί λογικό, καθώς οι περισσότερες startups ξεκινούν με την παροχή ενός προϊόντος/υπηρεσίας, κάτι όμως που δεν μπορεί να τους διατηρήσει για πολλά χρόνια στην αγορά.

Υψηλό ποσοστό (67%) συγκεντρώνει η απάντηση «Επέκταση σε νέες αγορές», κάτι που συμφωνεί με τα αποτελέσματα της ερώτησης 15 (πού απευθύνονται τα προϊόντα/υπηρεσίες σας), καθώς οι περισσότερες startup επιχειρήσεις χαρακτηρίζονται από υψηλό βαθμό εξωστρέφειας και απευθύνονται σε νέες αγορές, εντός αλλά και εκτός Ελλάδος.

Στα επόμενα τρία χρόνια, σκοπεύετε να...

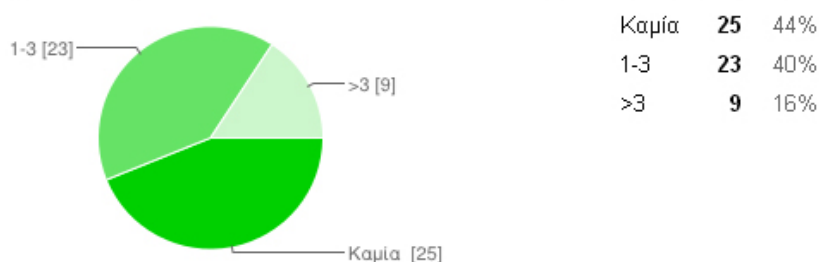


Διάγραμμα 28: Βραχυπρόθεσμοι στόχοι επιχείρησης (ερώτηση 18)

Παρά το γεγονός ότι οι startup επιχειρήσεις στοχεύουν σε νέες αγορές, της Ελλάδος και του Εξωτερικού, στην επόμενη ερώτηση (ερώτηση 19) ένα υψηλό ποσοστό (44%) απαντά ότι δεν έχει λάβει μέρος σε καμία έκθεση ως εκθέτης. Το 40% των επιχειρήσεων έχει λάβει μέρος σε 1 έως 3 εκθέσεις, ενώ λίγες επιχειρήσεις (16%)

έχουν λάβει μέρος σε περισσότερες από 3 εκθέσεις. Η παραπάνω «αντίφαση», δηλαδή η πρόθεση δραστηριοποίησης σε νέες αγορές αλλά η μη συμμετοχή σε εκθέσεις, μπορεί να εξηγηθεί αφενός από τη «νεαρή» ηλικία των startups (όπου προτεραιότητα και πόρους καταλαμβάνουν πρώτα η ίδρυση και καθιέρωση στην αγορά και μετά η επέκταση σε άλλες αγορές) και αφετέρου η έλλειψη οικονομικών πόρων-δυσκολία χρηματοδότησης (κάτι που αποτυπώνεται και στις ερωτήσεις 24, 31 και 33).

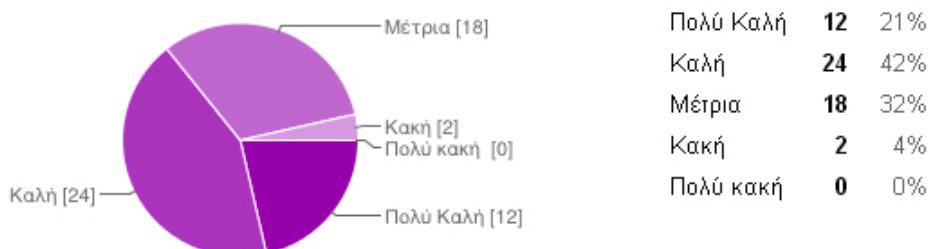
Σε πόσες εκθέσεις στην Ελλάδα ή/και το Εξωτερικό έχετε λάβει μέρος ως εκθέτης μέχρι τώρα?



Διάγραμμα 29: Συμμετοχή σε εκθέσεις στην Ελλάδα ή/και το Εξωτερικό (ερώτηση 19)

Σε γενικές γραμμές πάντως, στην επόμενη ερώτηση (ερώτηση 20), το 63% των startup επιχειρήσεων χαρακτηρίζει την πορεία τους μέχρι σήμερα Καλή (42%) έως Πολύ Καλή (21%), παρόλο που η χώρα μας βρίσκεται ακόμα σε περίοδο κρίσης. Το εύρημα αυτό, σε συνδυασμό με τα αποτελέσματα της ερώτησης 8 (αριθμός εργαζομένων) και της ερώτησης 18 (τι σκοπεύετε να κάνετε τα επόμενα τρία χρόνια), δείχνει με πειστικό τρόπο ότι οι startup επιχειρήσεις μπορούν πραγματικά να αποτελέσουν απάντηση απέναντι στις εξελίξεις και στις δυσμενείς παρούσες συνθήκες μέσω της ανάδειξης ευκαιριών και της προώθηση ενός νέου είδους επιχειρηματικότητας, αποτελώντας την προοπτική για τη δημιουργία συνθηκών ανάπτυξης και μελλοντικών εξελίξεων, κάτι άλλωστε που διατυπώνεται και σε αρκετές μελέτες και άρθρα στην Ελλάδα και στο εξωτερικό.

Σε γενικές γραμμές, πώς θα χαρακτηρίζατε την πορεία της επιχείρησής σας μέχρι σήμερα?

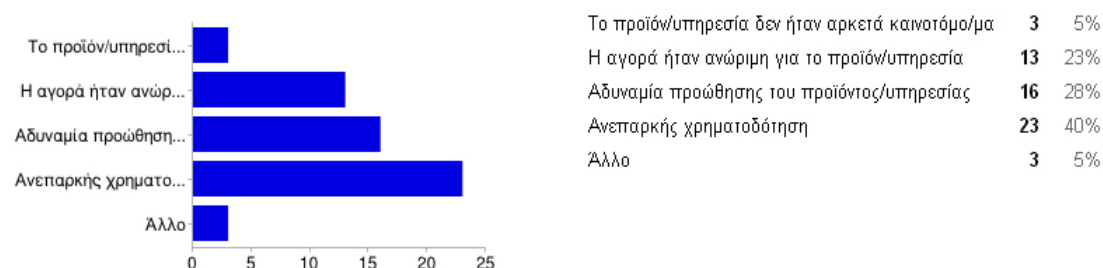


Διάγραμμα 30: Εκτίμηση πορείας της επιχείρησης (ερώτηση 20)

Ο κυριότερος λόγος για τον οποίο οι startup επιχειρήσεις δεν είχαν μέχρι σήμερα την πορεία που ανέμεναν (ερώτηση 21, δυνατότητα πολλαπλής επιλογής) είναι η χρηματοδότηση (ποσοστό 40%), τα κεφάλαια δηλαδή που απαιτούνται για την λειτουργία και προώθηση της επιχείρησης. Απόρροια της ελλιπούς χρηματοδότησης είναι και η αδυναμία προώθησης του προϊόντος/υπηρεσίας (28%), ενώ σε ποσοστό (23%) δηλώθηκε ως αιτία η ανωριμότητα της αγοράς για το παρεχόμενο προϊόν/υπηρεσία. Αυτό μπορεί να οφείλεται σε έναν ή περισσότερους από τους παρακάτω παράγοντες:

- τα προϊόντα/υπηρεσίες των startup επιχειρήσεων είναι πολύ καινοτόμα (κάτι που υποστηρίζουν οι ίδιες οι startups στην ερώτηση 14 – βαθμός καινοτομίας προϊόντων/υπηρεσιών) και ως εκ τούτου απαιτείται χρόνος για την αποδοχή από το αγοραστικό κοινό,
- οι startups διατηρούν υπερβολικές φιλοδοξίες για τα προϊόντα/υπηρεσίες που προσφέρουν, καθώς και για τη χρηστικότητα που πραγματικά μπορεί να έχουν στον μέσο καταναλωτή.
- πολλές επιχειρήσεις δεν διαθέτουν τα απαιτούμενα κεφάλαια για συμμετοχή σε εκθέσεις, για marketing και εν γένει ενέργειες με σκοπό να πείσουν την αγορά για τη χρηστικότητα των προϊόντων/υπηρεσιών τους.
- αρκετές startup επιχειρήσεις που είχαν μια καινοτόμο ιδέα και ξεκίνησαν με όραμα και φιλοδοξίες, ενδεχομένως να μην έχουν καταφέρει μέχρι σήμερα να δώσουν στην ιδέα τους την επιχειρηματική υπόσταση που απαιτείται. Αυτό μπορεί να οφείλεται είτε στη νεαρή ηλικία των ιδρυτών (ερώτηση 5) είτε στη μη ύπαρξη προηγούμενης επιχειρηματικής εμπειρίας (ερώτηση 10), είτε σε άλλους λόγους.

Αν η πορεία της επιχείρησής σας μέχρι σήμερα δεν ήταν καλή, ποιοι παράγοντες πιστεύετε ότι ευθύνονται ?

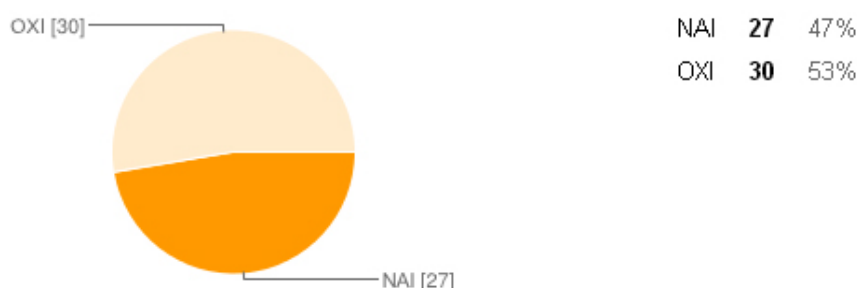


Διάγραμμα 31: Διερεύνηση παραγόντων για την εκτίμηση της πορείας της επιχείρησης (ερώτηση 21)

Ενότητα Γ - Στοιχεία σχετικά με τη Χρηματοδότηση

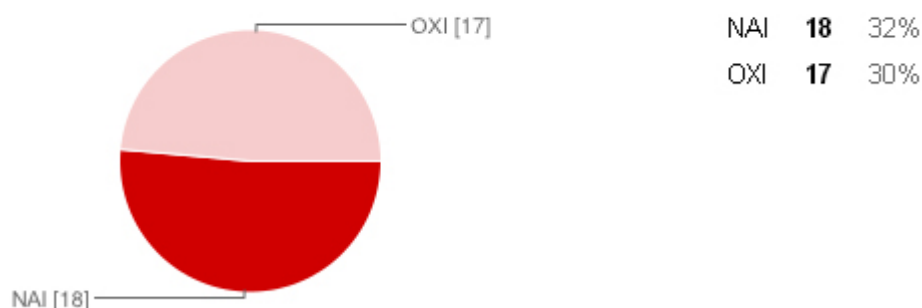
Οι ερωτήσεις 22 και 23 αφορούσαν στη συμμετοχή και στη διάκριση ή μη, των startups σε διαγωνισμούς επιχειρηματικότητας/καινοτομίας. Οι μισές περίπου startup επιχειρήσεις (47%) απάντησαν ότι έχουν συμμετάσχει σε διαγωνισμό (κάτι αναμενόμενο, καθώς τα τελευταία 2-3 χρόνια διεξάγονται πολλοί διαγωνισμοί ετησίως στη χώρα μας), ενώ αρκετές από αυτές (32%) έχουν διακριθεί (λαμβάνοντας από την πρώτη έως την τρίτη θέση). Επισημαίνεται δε, ότι σε αρκετούς διαγωνισμούς η διάκριση συνοδεύεται από χρηματικό βραβείο, το οποίο μπορεί να μην είναι ιδιαίτερα υψηλό, ωστόσο αποτελεί μια μορφή χρηματοδότησης για τα πρώτα βήματα μιας startup επιχείρησης, καλύπτοντας έστω και μερικώς τις βασικές ανάγκες εκκίνησης.

Έχετε συμμετάσχει, ως επιχείρηση, σε διαγωνισμό επιχειρηματικότητας/καινοτομίας?



Διάγραμμα 32: Συμμετοχή σε διαγωνισμό επιχειρηματικότητας/καινοτομίας (ερώτηση 22)

Αν ΝΑΙ, έχετε καταλάβει κάποια διάκριση (1η-3η θέση)?

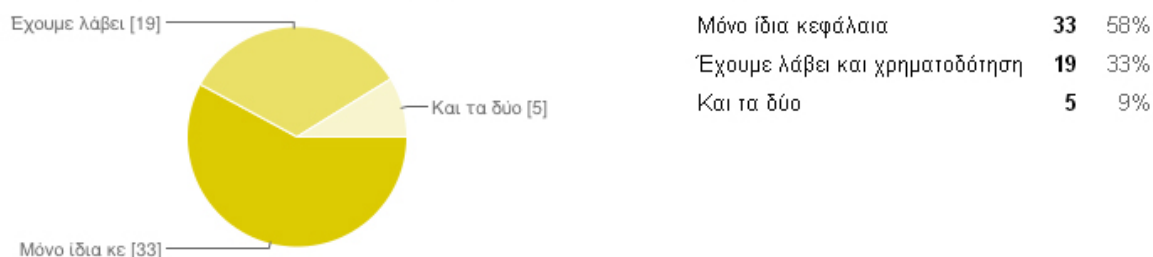


Διάγραμμα 33: Διάκριση σε διαγωνισμό επιχειρηματικότητας/καινοτομίας (ερώτηση 23)

Ειδικότερα όσον αφορά τη χρηματοδότηση, η επόμενη ερώτηση (ερώτηση 24) δείχνει ότι η πλειονότητα των startup επιχειρήσεων (58%) βασίζεται σε ίδια κεφάλαια, αποτέλεσμα που συμφωνεί με υπάρχουσες έρευνες καθώς και τις βιβλιογραφικές

αναφορές.

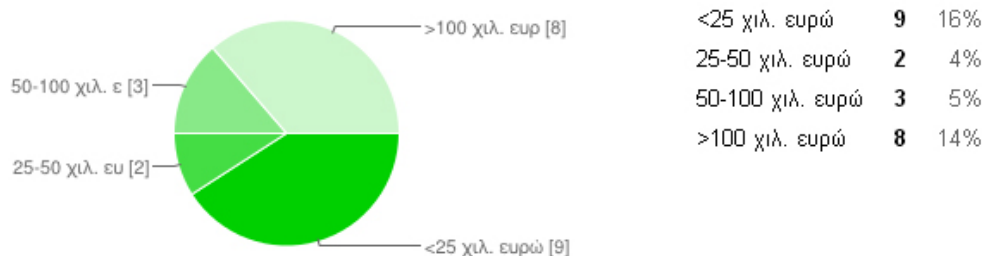
Βασίζεστε μόνο σε ίδια κεφάλαια ή έχετε λάβει και κάποια χρηματοδότηση?



Διάγραμμα 34: Χρήση Ιδίων Κεφαλαίων και άλλης πηγής χρηματοδότηση (ερώτηση 24)

Από την ερώτηση 25 προέκυψε ότι από τις startup επιχειρήσεις που έχουν λάβει χρηματοδότηση, ποσοστό 16% έλαβε χρηματοδότηση μικρότερη των 25.000 ευρώ, ποσοστό 9% έλαβε χρηματοδότηση από 25.000 έως 100.000 ευρώ, ενώ αξιοσημείωτο είναι το υψηλό ποσοστό επιχειρήσεων που έλαβαν χρηματοδότηση πάνω από 100.000 ευρώ, κάτι που ενδεχομένως σημαίνει ότι η υψηλή χρηματοδότηση μιας startup είναι μεν δύσκολη, αλλά επιτεύξιμη.

Αν έχετε λάβει χρηματοδότηση, τι ύψους ήταν (συνολικά)?



Διάγραμμα 35: Λήψη χρηματοδότησης και ύψος συνολικού ποσού (ερώτηση 25)

Όσον αφορά στην προέλευση των κεφαλαίων των startup επιχειρήσεων (ερώτηση 26), σε ποσοστό 63% δηλώθηκαν τα ίδια κεφάλαια. Σε αρκετά υψηλό ποσοστό (34%) δηλώθηκαν τα προγράμματα επιδότησης μέσω ΟΑΕΔ και ΕΣΠΑ και σε ίδιο ποσοστό (34%) δηλώθηκαν οι Business Angels, οι Ιδιώτες Επενδυτές, τα Venture Capitals και τα Επενδυτικά Κεφάλαια, δηλαδή πηγές χρηματοδότησης που στην Ελλάδα (ειδικά οι δύο τελευταίες) έχουν εμφανιστεί σχετικά πρόσφατα. Πολύ χαμηλό είναι το ποσοστό του τραπεζικού δανεισμού (4%), κάτι οφείλεται αφενός στον τρόπο χορήγησης δανείων από πλευράς των τραπεζών (όπου χορηγούν δάνεια αποκλειστικά με βάση τα οικονομικά στοιχεία π.χ. πιστοληπτική ικανότητα, κύκλους εργασιών, κέρδη,

εγγυήσεις κλπ., στα οποία όμως εκ των πραγμάτων υστερούν οι startups) και αφετέρου στο ότι οι ίδιες οι startup επιχειρήσεις δεν φαίνεται να προτιμούν αυτόν τον τρόπο χρηματοδότησης. Τέλος, μόνο μια startup δήλωσε ότι έχει λάβει χρηματοδότηση μέσω Crowdfunding, κάτι φυσιολογικό, καθώς η μορφή αυτή χρηματοδότησης δεν είναι ακόμη διαδομένη στην Ελλάδα, ενώ υφίστανται και νομικά-φορολογικά θέματα τα οποία δυσχεραίνουν την υλοποίησή της.

Ποιά ήταν η πηγή χρηματοδότησης?



Διάγραμμα 36: Πηγές χρηματοδότησης (ερώτηση 26)

Προκειμένου να λάβουν τη χρηματοδότηση (μεταξύ των ανωτέρω πηγών), οι startup επιχειρήσεις δήλωσαν (ερώτηση 27, δυνατότητα πολλαπλής επιλογής) ότι τους ζητήθηκε, κατά κύριο λόγο, Business Plan και βιογραφικά στοιχεία των ιδρυτών και δευτερευόντως Χρηματοοικονομικές Καταστάσεις/Προβλέψεις και Marketing Plan. Αρκετές βέβαια ήταν και οι περιπτώσεις που ζητήθηκε μια απλή αίτηση, ενδεχομένως συνοδευόμενη από τα βιογραφικά των ιδρυτών.

Τι από τα παρακάτω σας ζητήθηκε για να αξιολογηθεί η αίτηση χρηματοδότησής σας?



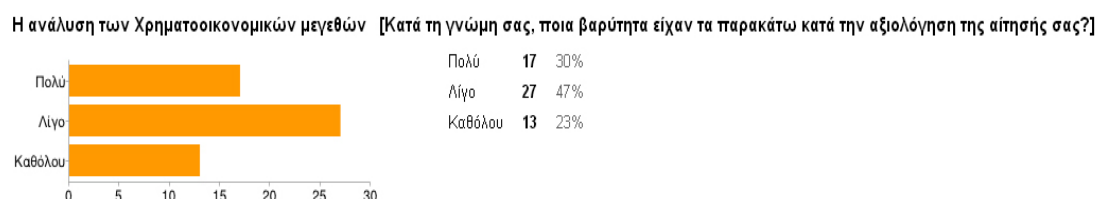
Διάγραμμα 37: Απαιτούμενα για την αξιολόγηση της αίτησης χρηματοδότησης (ερώτηση 27)

Στην επόμενη ερώτηση (ερώτηση 28), διερευνήθηκε η άποψη των startup επιχειρήσεων σχετικά με τη βαρύτητα ενός αριθμού συγκεκριμένων παραγόντων κατά την αξιολόγηση της αίτησης χρηματοδότησής τους.

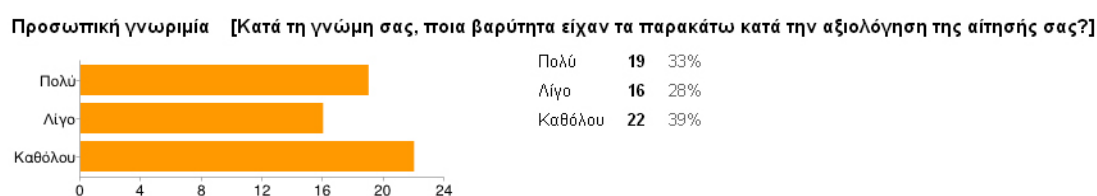
Σύμφωνα με τα αποτελέσματα που αποτυπώνονται στα παρακάτω επτά γραφήματα, οι startups θεωρούν ότι τα τέσσερα πιο σημαντικά στοιχεία ήταν:

- Η ομάδα των ιδρυτών (72%)
- Η επιχειρηματική ιδέα (68%)
- Τα βιογραφικά, τα προσόντα και η εμπειρία των ιδρυτών (63%) και
- Το Business Plan (51%)

Λιγότερο σημαντικά στοιχεία αποτέλεσαν κατά την αξιολόγηση (σύμφωνα με τη γνώμη των startups) η Προσωπική Γνωριμία (33%), η ανάλυση των Χρηματοοικονομικών Μεγεθών (30%), και το Marketing Plan (26%).



Διάγραμμα 38: Η ανάλυση των Χρηματοοικονομικών Μεγεθών ως παράγοντας για την αξιολόγηση της αίτησης χρηματοδότησης (ερώτηση 28)

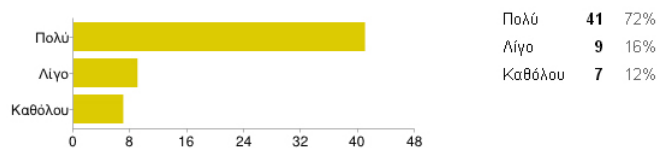


Διάγραμμα 39: Η προσωπική γνωριμία ως παράγοντας για την αξιολόγηση της αίτησης χρηματοδότησης (ερώτηση 28)



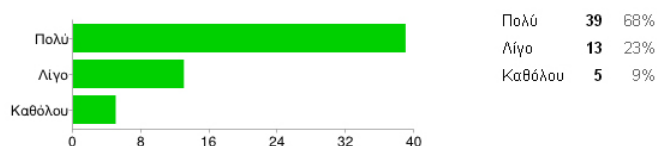
Διάγραμμα 40: Τα βιογραφικά, προσόντα και εμπειρία των ιδρυτών ως παράγοντας για την αξιολόγηση της αίτησης χρηματοδότησης (ερώτηση 28)

Η ομάδα των ιδρυτών/εταίρων [Κατά τη γνώμη σας, ποια βαρύτητα είχαν τα παρακάτω κατά την αξιολόγηση της αίτησής σας?]



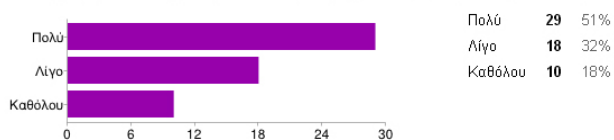
Διάγραμμα 41: Η ομάδα των ιδρυτών ως παράγοντας για την αξιολόγηση της αίτησης χρηματοδότησης (ερώτηση 28)

Η επιχειρηματική ιδέα (καινοτομία) [Κατά τη γνώμη σας, ποια βαρύτητα είχαν τα παρακάτω κατά την αξιολόγηση της αίτησής σας?]



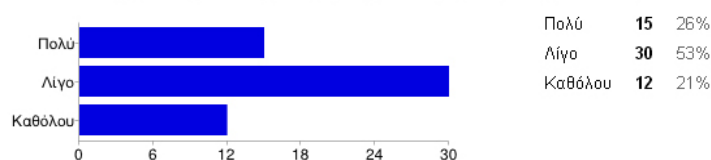
Διάγραμμα 42: Η καινοτομία της επιχειρηματικής ιδέας ως παράγοντας για την αξιολόγηση της αίτησης χρηματοδότησης (ερώτηση 28)

Το επιχειρηματικό σχέδιο (business plan) [Κατά τη γνώμη σας, ποια βαρύτητα είχαν τα παρακάτω κατά την αξιολόγηση της αίτησής σας?]



Διάγραμμα 43: Το Επιχειρηματικό Σχέδιο (Business Plan) ως παράγοντας για την αξιολόγηση της αίτησης χρηματοδότησης (ερώτηση 28)

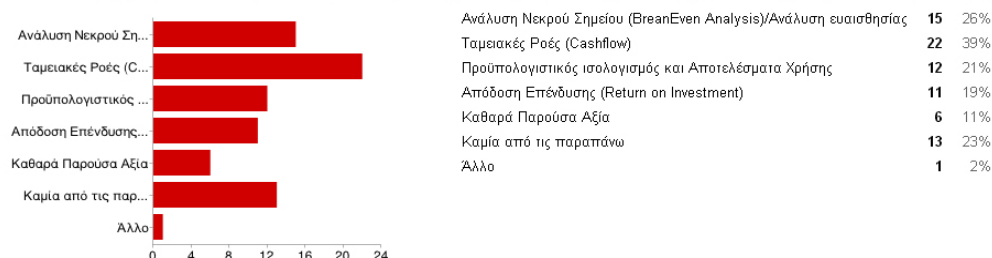
Το marketing plan [Κατά τη γνώμη σας, ποια βαρύτητα είχαν τα παρακάτω κατά την αξιολόγηση της αίτησής σας?]



Διάγραμμα 44: Το Marketing Plan ως παράγοντας για την αξιολόγηση της αίτησης χρηματοδότησης (ερώτηση 28)

Ειδικά όσον αφορά τη Χρηματοοικονομική Ανάλυση, ζητήθηκε από τις startup επιχειρήσεις να απαντήσουν συγκεκριμένα για τις μεθόδους που χρησιμοποίησαν (ερώτηση 29). Οι περισσότερες (39%) απάντησαν ότι χρησιμοποίησαν την ανάλυση Ταμειακών Ροών (CashFlow) και ακολούθως την ανάλυση Νεκρού Σημείου (26%). Αρκετές (ποσοστό 23%) ήταν οι περιπτώσεις στις οποίες δεν χρησιμοποιήθηκε καμία από τις μεθόδους αυτές, κάτι που συμφωνεί και με τα αποτελέσματα της ερώτησης 11 (ποια εργαλεία χρησιμοποιήθηκαν για τη σύσταση της επιχείρησης).

Για την αίτηση χρηματοδότησης που υποβάλλατε, ποιίες από τις παρακάτω μεθόδους χρησιμοποιήσατε, όσον αφορά τη Χρηματοοικονομική ανάλυση?



Διάγραμμα 45: Μέθοδοι που χρησιμοποιήθηκαν (όσον αφορά στη Χρηματοοικονομική Ανάλυση) για την υποβολή αίτησης χρηματοδότησης (ερώτηση 29)

Για την προετοιμασία της αίτησης χρηματοδότησης και πιο συγκεκριμένα τη Χρηματοοικονομική Ανάλυση, οι μισές startup επιχειρήσεις απάντησαν (ερώτηση 30) ότι δεν χρησιμοποίησαν κάποιο λογισμικό, ενώ οι υπόλοιπες χρησιμοποίησαν το Microsoft Excel. Διαπιστώνεται λοιπόν (σε ταύτιση και με την ερώτηση 13), ότι παρά το υψηλό μορφωτικό επίπεδο των ιδρυτών (ερώτηση 9), δεν χρησιμοποιήθηκε κάποιο εξειδικευμένο εργαλείο-λογισμικό Χρηματοοικονομικής Ανάλυσης, το οποίο θα επέτρεπε την εξαγωγή πολύ περισσότερων συμπερασμάτων σε σχέση με το Microsoft Excel. Από την άλλη πλευρά βέβαια, η αγορά ενός λογισμικού Χρηματοοικονομικής Ανάλυσης (ή η συνεργασία με κάποιον εξειδικευμένο σύμβουλο) συνεπάγεται επιπλέον κόστος, το οποίο ήδη (έμμεσα) έχει αναφερθεί ότι αποτελεί περιοριστικό παράγοντα για τις startup επιχειρήσεις.

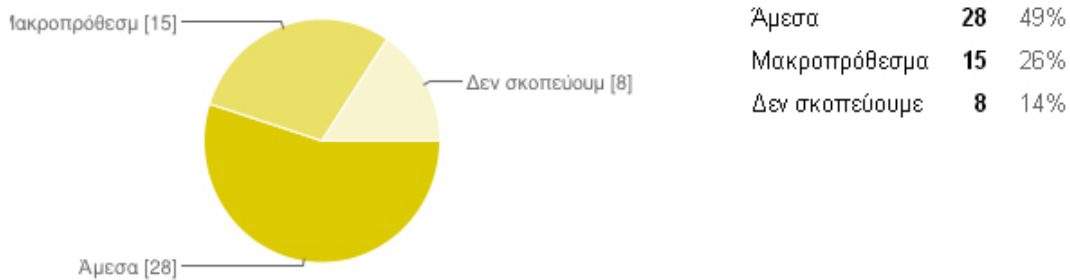
Για να ετοιμάσετε την αίτηση χρηματοδότησης, χρησιμοποιήσατε κάποιο λογισμικό για τη Χρηματοοικονομική Ανάλυση?

no
Custom Microsoft Excel Workbook
EXCEL
excel
όχι
οχι
Excel

Διάγραμμα 46: Λογισμικό που χρησιμοποιήθηκε (όσον αφορά στη Χρηματοοικονομική Ανάλυση) για την υποβολή αίτησης χρηματοδότησης (ερώτηση 30)

Ως εκ τούτου στην επόμενη ερώτηση (ερώτηση 31), η πλειονότητα των startup επιχειρήσεων σκοπεύουν να επιδιώξουν τη λήψη χρηματοδότησης (ερώτηση 31), είτε άμεσα (49%) είτε μακροπρόθεσμα (26%).

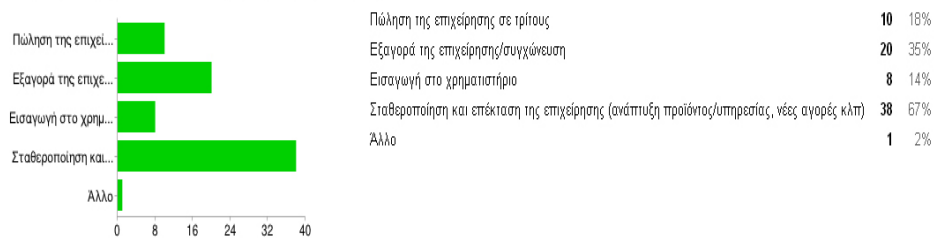
Σκοπεύετε να επιδιώξετε τη λήψη χρηματοδότησης?



Διάγραμμα 47: Πρόθεση για τη λήψη χρηματοδότησης (ερώτηση 31)

Ως στρατηγικός-μακροπρόθεσμος στόχος, προσδιορίζεται (ερώτηση 32) η σταθεροποίηση και η επέκταση της επιχείρησης, δηλαδή η ανάπτυξη των προϊόντων/υπηρεσιών ή/και η επέκταση σε νέες αγορές (67%). Αξιοσημείωτα είναι τα χαμηλά ποσοστά που αφορούν στην Πώληση της επιχείρησης (18%) και Εισαγωγή στο Χρηματιστήριο (14%), κάτι που εξηγείται αφενός από το ότι οι περισσότερες startups βρίσκονται σε πρώιμο στάδιο.

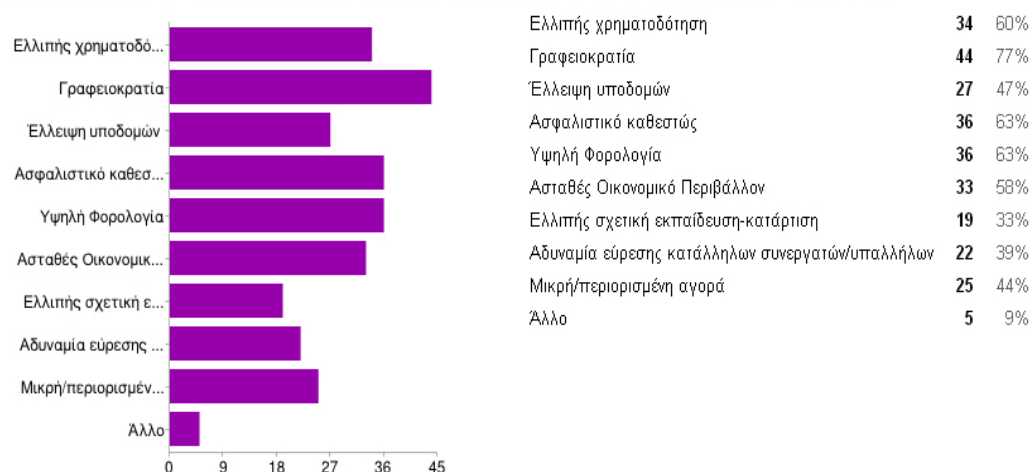
Μακροπρόθεσμα, ποιος είναι ο στόχος της επιχείρησής σας?



Διάγραμμα 48 : Μακροπρόθεσμοι στόχοι επιχείρησης (ερώτηση 32)

Όσον αφορά τα κυριότερα εμπόδια για την ανάπτυξη των startup επιχειρήσεων στην Ελλάδα (ερώτηση 33), κατά κύριο λόγο είναι η γραφειοκρατία (77%), το ασφαλιστικό καθεστώς και η υψηλή φορολογία (63%), η ελλιπής χρηματοδότηση (60%) και το ασταθές οικονομικό περιβάλλον (58%). Ως εμπόδιο επίσης αναφέρεται το μέγεθος της αγοράς, και αυτός είναι ο λόγος (όπως διαπιστώθηκε στην ερώτηση 18) που στόχος των startups είναι η επέκταση σε νέες αγορές. Τέλος, αποτελεί θέμα (και εμπόδιο) η ελλιπής εκπαίδευση-κατάρτιση, κάτι που οφείλεται στη δομή και στη φιλοσοφία του Ελληνικού Εκπαιδευτικού συστήματος, το οποίο δεν ενθαρρύνει τη δημιουργικότητα και την επιχειρηματικότητα.

Κατά τη γνώμη σας, ποια είναι τα κυριότερα εμπόδια για την ανάπτυξη των startups στην Ελλάδα?



Διάγραμμα 49 : Εμπόδια για την ανάπτυξη των startup επιχειρήσεων στην Ελλάδα (ερώτηση 33)

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ-ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ

Οι νεοφυείς (startup) επιχειρήσεις είναι επιχειρήσεις που φέρουν ένα έντονο καινοτόμο χαρακτηριστικό. Ο λόγος ύπαρξής τους είναι να προσφέρουν μια λύση σε συγκεκριμένο πρόβλημα ή μια επιθυμία των πελατών τους και κύριος στόχος τους αποτελεί η ταχεία και δυναμική ανάπτυξη δημιουργώντας αξία για τους πελάτες, τους μετόχους και τους εργαζομένους τους, κάτι που το επιδιώκουν μέσω της διαρκούς χρηματοδότησης η οποία αποτελεί και το μέσο για την επίτευξη και επιλογή του ρυθμού ανάπτυξής τους.

Ο χώρος των startup επιχειρήσεων είναι διαφορετικός από αυτόν στον οποίο δραστηριοποιούνται οι τυπικές επιχειρήσεις καθώς και οι κανόνες που τις διέπουν και για την κατανόησή τους χρειάζεται ξεχωριστός τρόπος σκέψης και διαφορετικά εργαλεία αντιμετώπισης.

Συνοψίζοντας τα αποτελέσματα της εμπειρικής προσέγγισης στις startup επιχειρήσεις της Ελληνικής αγοράς διαπιστώνεται ότι η πλειοψηφία των startup επιχειρήσεων έχουν ως αντικείμενο την Πληροφορική, καθώς ο τομέας της τεχνολογίας μπορεί να προσφέρει στις επιχειρήσεις αυτές τη δυνατότητα ταχείας ανάπτυξης. Η πλειονότητα επίσης των ιδρυτών βρίσκεται σε ηλικία μεταξύ 24 και 40 ετών, καθώς η δυναμική των καινοτόμων αυτών επιχειρήσεων συνδυάζεται με τη δυναμική των νέων ανθρώπων.

Οι startup επιχειρήσεις δημιουργούν την προοπτική να αναπτυχθούν σε επιχειρήσεις που θα μπορέσουν να συμβάλλουν στη δημιουργία νέων, ποιοτικών θέσεων εργασίας, στη δημιουργία σύγχρονης επιχειρηματικής συνείδησης και να εξελιχθούν σε ένα αποτελεσματικό εργαλείο για την ανάπτυξη γενικότερα. Χαρακτηρίζονται από υψηλό βαθμό εξωστρέφειας καθώς απευθύνονται τόσο στην ελληνική όσο και διεθνή αγορά και η δυναμική τους αποτελεί σημαντικό στοιχείο που μπορεί να συμβάλει στην ανάπτυξη της οικονομίας γενικότερα.

Τα σημεία που αξιολογούνται, μεταξύ άλλων, σχετικά με τον επιχειρηματία ώστε να υποστηριχτεί το επιχειρηματικό εγχείρημα είναι η αφοσίωσή του στο έργο, το όραμά του και το ακαδημαϊκό του υπόβαθρο και οι ιδρυτές των startup

επιχειρήσεων είναι κατά κύριο λόγο άτομα με υψηλό επίπεδο μόρφωσης, χαρακτηριστικό που αποτελεί κριτήριο θετικής αντιμετώπισης και από τους επενδυτές και χρηματοδότες. Οι επιχειρηματίες επίσης είναι θετικοί σε εναλλακτικές πηγές χρηματοδότησης, προσβλέποντας σε υψηλής ποιότητας υπηρεσίες κυρίως με στόχο τη συμβολή στην ανάπτυξη επαγγελματικών ευκαιριών και ξεχωριστών ιδεών προς υλοποίηση.

Τα εργαλεία που χρησιμοποιούν και αποτελούν ενέργειες που έγκεινται στην προσέλκυση χρηματοδότησης είναι κυρίως η σύνταξη Επιχειρηματικού Σχεδίου (Business Plan), και η πρόβλεψη Χρηματοοικονομικών Μεγεθών.

Το θέμα όμως της χρηματοδότησης είναι ο κυριότερος λόγος για τον οποίο οι startup επιχειρήσεις δεν είχαν μέχρι σήμερα την πορεία που ανέμεναν. Η χρηματοδότηση αποτελεί το πιο κρίσιμο σημείο για την εκκίνηση μιας startup επιχείρησης και αποτελεί ουσιαστικά το μέσο για την ανάπτυξή τους. Ο τρόπος χρηματοδότησης των startup επιχειρήσεων αποτελεί καθοριστικό παράγοντα και αποφάσεις σχετικά με τη χρησιμοποίησή της επηρεάζουν σημαντικά τη λειτουργία τους.

Ειδικότερα όσον αφορά στη χρήση των διαθέσιμων χρηματοδοτικών εργαλείων, η πλειονότητα των startup επιχειρήσεων βασίζεται σε Ίδια Κεφάλαια, ενώ ακολουθούν τα Προγράμματα Επιδότησης, οι Επιχειρηματικοί Άγγελοι (Business Angels), οι Ιδιώτες Επενδυτές, τα Επιχειρηματικά Κεφάλαια (Venture Capitals) και τα Επενδυτικά Κεφάλαια, δηλαδή πηγές χρηματοδότησης που στην Ελλάδα έχουν εμφανιστεί σχετικά πρόσφατα. Η λήψη χρηματοδότησης μέσω Τραπεζικού δανεισμού και συμβατικών μέσων είναι πολύ περιορισμένη καθώς οι επιχειρήσεις αυτές δεν ανταποκρίνονται στα απαιτούμενα κριτήρια και προϋποθέσεις χορήγησης δανείων, αλλά και επειδή οι ίδιες παρουσιάζουν μεγαλύτερη προτίμηση σε πιο σύγχρονες μορφές χρηματοδότησης. Οι απαιτήσεις των επενδυτών για την αξιολόγηση και χορήγηση χρηματοδότησης κατά κύριο λόγο δίνουν ιδιαίτερη βαρύτητα στην ύπαρξη ισχυρής ομάδας ιδρυτών, στην ύπαρξη επιχειρηματικής ιδέας, στα προσόντα και την εμπειρία των ιδρυτών και στο Επιχειρηματικό Σχέδιο.

Υπάρχει ακόμη αδυναμία υποστήριξης των νέων επιχειρηματικών προσπαθειών και ενθάρρυνσης της νεοφυούς επιχειρηματικότητας για την απόκτηση αναπτυξιακής προοπτικής. Τα σημαντικότερα εμπόδια που συναντούν οι startup επιχειρήσεις στην Ελλάδα, πέρα από την έλλειψη κατανόησης αυτού του είδους επιχειρηματικής προσπάθειας και ένταξης της σε ένα πλαίσιο λειτουργίας και της ελλιπούς χρηματοδότησης όπως αναφέρθηκε ανωτέρω, είναι η γραφειοκρατία, η έλλειψη

υποδομών, το ασφαλιστικό καθεστώς, η υψηλή φορολογία και το ασταθές οικονομικό περιβάλλον. Αναφορά γίνεται επίσης στο μέγεθος της ελληνικής αγοράς και στην ελλιπή εκπαίδευση-κατάρτιση, κάτι που οφείλεται στη δομή και στη φιλοσοφία του Ελληνικού εκπαιδευτικού συστήματος, το οποίο δεν ενθαρρύνει τη δημιουργικότητα και την επιχειρηματικότητα.

Η επιχειρηματικότητα αυτού του είδους όμως αναπτύχθηκε σημαντικά στην Ελλάδα τα τελευταία χρόνια αντιμετωπίζοντας ακόμη πολλές δυσκολίες και ελλείψεις ώστε να μπορέσει να αποτελέσει ένα κατάλληλο επιχειρηματικό περιβάλλον. Έχουν πραγματοποιηθεί σημαντικές κινήσεις για την υποστήριξη επενδύσεων εστιάζοντας κυρίως στις επενδύσεις τεχνολογίας που αποτελεί προνομιακό χώρο επιχειρηματικής δράσης των εν λόγω επιχειρήσεων, αναδεικνύοντας τη σημασία της δικτύωσης και της συνεργασίας μεταξύ νέων επιχειρηματιών.

Οι προοπτικές για την επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα μπορούν να βελτιωθούν μέσω της σύναψης συνεργασιών, προώθησης υπηρεσιών συμβουλευτικών, καθοδήγησης (mentoring), διοργάνωσης εκδηλώσεων για την προώθηση της δημιουργικότητας και καινοτομίας, ενεργειών υποστήριξης από ακαδημαϊκά ιδρύματα και ενθάρρυνσης της εξωστρέφειας, ώστε να δημιουργηθούν οι συνθήκες ανάπτυξης κερδοφορίας και δημιουργίας θέσεων εργασίας παρακάμπτοντας τις αδυναμίες και εμπόδια που προκύπτουν. Απαραίτητο είναι να υποστηριχθούν οι μηχανισμοί χρηματοδότησης και να ενεργοποιηθούν διαδικασίες για την προσέλκυση κεφαλαίων (Επιχειρηματικοί Άγγελοι, Venture Capital, Crowdfunding), μέσα χρηματοδότησης που στο εξωτερικό είναι ιδιαίτερα δημοφιλή τα τελευταία χρόνια. Σημαντική είναι η παροχή κινήτρων και διευκόλυνση των εναλλακτικών μορφών χρηματοδότησης ώστε να ενθαρρυνθούν να επενδύσουν σε νεοφυείς επιχειρήσεις αποτελώντας την εναλλακτική πρόταση, με σκοπό την ανάπτυξη όλο και περισσότερων Ελληνικών startup επιχειρήσεων και την μελλοντική αποκόμιση των ωφελειών που πηγάζουν από τη δυναμική τους.

Καθίσταται αναγκαία η προσαρμογή των υποψήφιων επιχειρηματιών στη νέα πραγματικότητα καθώς και η κάλυψη αναγκών που αναφέρονται σε θέματα διεθνούς και εγχώριας δικτύωσης και ανάπτυξης υποστηρικτικών υπηρεσιών.

Η ανάπτυξη κουλτούρας της επιχειρηματικότητας, η κατανόηση της έννοιας της καινοτομίας, της ανάπτυξης και των δυνατοτήτων της, η αφοσίωση και κυρίως το όραμα είναι από τα βασικά συστατικά που πρέπει να αναπτυχθούν για την προσέγγιση, και κατανόηση των startup επιχειρήσεων.

Για να αποτιμηθεί όμως η πορεία των νεοφυών επιχειρήσεων και ειδικότερα στην Ελληνική αγορά όπου οι προσπάθειες βρίσκονται σε αρχικό στάδιο, απαιτείται ένα χρονικό διάστημα. Οι προοπτικές αυτού το είδους επιχειρηματικότητας των startup επιχειρήσεων είναι ακόμη νωρίς να εκτιμηθεί, γεγονός που αποτελεί και περιοριστικό παράγοντα στην εξαγωγή συμπερασμάτων σε συνδυασμό με το μικρό επίσης αριθμό των επιχειρήσεων αυτών που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα. Η υπάρχουσα όμως εμπειρία μπορεί να χρησιμοποιηθεί δίνοντας προοπτικές βελτίωσης μέσω προσπαθειών για την προσέλκυση χρηματοδότησης που μπορούν να δώσουν ώθηση σε αυτού του είδους την επιχειρηματικότητα..

Τα στοιχεία που προέκυψαν από την έρευνα και τη γενικότερη ενασχόληση με το θέμα δημιουργούν προσδοκίες για τις μελλοντικές εξελίξεις, καθώς παρά τα υπάρχοντα προβλήματα που αντιμετωπίζουν οι startup επιχειρήσεις, η συνολική εικόνα που αποδίδεται είναι θετική. Μπορούν να αποτελέσουν τη μελλοντική προοπτική, με την προώθηση προϊόντων και υπηρεσιών υψηλής προστιθέμενης αξίας, τη δημιουργία νέων θέσεων εργασίας και την προσέλκυση κεφαλαίων, συμβάλλοντας στην ανάπτυξη και οικονομία συνολικά, αποτελώντας ένα θέμα που επιδέχεται περαιτέρω μελέτης.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

ΕΛΛΗΝΙΚΗ

1. Γεωργόπουλος Ν., (2006), *Στρατηγικό Μάνατζμεντ*, Αθήνα, Εκδόσεις Γ. Μπένου.
2. Παπαδάκης Β., (2007), *Στρατηγική των Επιχειρήσεων: Ελληνική και Διεθνής εμπειρία Τόμος Α' Εκδόσεις Μπένου.*
3. Παπαδόπουλος Δ., (2013), *Επιχειρηματικό Σχέδιο (Business Plan)*, Εκδόσεις Πανεπιστημίου Μακεδονίας
4. Παπαδόπουλος Δ., (2009), *Επιχειρηματικότητα και Επιχειρηματικές Αποφάσεις: διερεύνηση στο πλαίσιο της διεθνούς βιβλιογραφίας και της ελληνικής πραγματικότητας*, Εκδόσεις Πανεπιστήμιο Μακεδονίας
5. Λαζαρίδης Γ., Παπαδόπουλος Δ. (2005), *Χρηματοοικονομική Διοίκηση*, Τεύχος Α'.

ΞΕΝΟΓΛΩΣΣΗ

1. Andy L. and Weaven S., (2011), "Exploring agency dynamics of crowdfunding in start-up capital financing", *Academy of Entrepreneurship Journal*, Volume 17, pp.85-105
2. Astebro T. and Bernhardt I., (2003), "Start-up financing, owner characteristics, and survival", *Journal of Economics and Business*, pp. 303-319.
3. Belleflamme P., Lambert T. and Schwienbacher A., (2014), "Crowdfunding: Tapping the right crowd", *Journal of Business Venturing* Vol. 29, pp. 585-609.
4. Bettignies J.E. and Brander J.A. (2007), "Financing Entrepreneurship: Bank finance versus venture capital", *Journal of Business Venturing*, Vol. 22, pp. 808-832.
5. Blank S. (2013), "Why the Lean Start-Up changes Everything" *Harvard Business Review*, Vol. 91 Issue 5, pp. 63-72.
6. Blank S., Dorf, B. (2012), *The Startup Owner's Manual: The Step-By-Step Guide for Building a Great Company*, K&S Ranch Press.
7. Cannon T.J., 2006, *The entrepreneur's strategy guide: ten keys for achieving marketplace leadership and operational excellence*

8. Cassar G., (2014), "Industry and startup experience on entrepreneur forecast performance in new firms", *Journal of Business Venturing* 29 pp. 137-151.
9. Cassar G., (2004), "The financing of business start-ups", *Journal of Business Venturing* 19 pp. 261-283.
10. Cassar G., (2009), "Financial Statement and Projection Preparation in Start-up Venture", *The Accounting Review* Vol. 84, No.1, pp. 27-51.
11. Chang S. J., (2004), "Venture capital financing, strategic alliances, and the initial public offerings of Internet startups", *Journal of Business Venturing* 19, pp. 721-741.
12. Csaszar F., Nussbaum M. and Sepulveda M., (2006), "Strategic and cognitive criteria for the selection of startups", *Technovation* 26, pp.151-161.
13. Cunningham W.M., (2012), *The jobs act crowdfunding for small business and startups*, Springer Publ., New York.
14. Davila A., Foster G. and Gupta M., (2003), "Venture Capital financing and the growth of startup firms", *Journal of Business Venturing* 18, pp. 689-708.
15. Deakins D., Freel M., 2007, *Business Management*, Αθήνα, Κριτική
16. DeKinder J.S. and Kohli A. K., (2008), "Flow Signals: How Patterns over Time affect the Acceptance of Start-Up Firms", *Journal of Marketing* Vol. 72, pp. 84-97.
17. Ensley M.D., Hmieleski K. M. and Pearce C.L., (2006), "The Importance of vertical and shared leadership within new venture top management teams: Implications for the performance of startups" *The Leadership Quarterly* 17, pp. 217-231.
18. Festel G., Wuermseher M. and Cattaneo G., (2013), "Valuation of Early Stage High-tech Start-up Companies", *International Journal of Business*, 18 (3), pp. 217-235.
19. Grinblatt M., Titman S., 2001, "Financial Markets and Corporate Strategy", 2nd edition
20. Ivanov V. I., and Xie F., (2010), "Do Corporate Venture Capitalists Add Value to Start-Up Firms? Evidence from IPOs and Acquisitions of VC-Backed Companies", *Financial Management*, pp. 129-152.
21. Laderman L., Laduc S., (2014), "Slow Business startups and the Job recovery", *FRBSF Economic Letter*.

22. Lange J.E., Mollov A., Perlmutter M., Singh S. and Bygrave W. (2007) “Pre-start-up Formal Business Plans and Post-start-up Performance: A study of 116 New Ventures”, *Venture Capital*, Vol. 9 , No. 4, pp. 237-256.
23. McGuckin F., 2005, “Business for beginners”, Sourcebooks Inc.
24. Nanda R. and Rhodes-Kropf R., (2013), “Investment cycles and start up innovation”, *Journal of Financial Economics* 110, pp. 403-418.
25. Oe A. and Mitsuhashi H., (2013), “Founders’ experiences for startups’ fast break-even”, *Journal of Business Research* 66,2193-2201.
26. Ouimet P. and Zarutskie R., (2014), “Who works for startups? The relation between firm age, employee age, and growth”, *Journal of financial Economics* 112 pp. 386-407.
27. Ready K. (2011), “Startup: an insiders’ guide to launching and running a business”, Springer Publ., New York.
28. Ries E., 2011, “The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses”, New York, Crown.
29. Schmidt, D. (2013), “Entrepreneur's Choice between Venture Capitalist and Business Angel for Start-Up Financing”, Master Thesis, Maastricht University.
30. Tariq T., (2013), “Start-up Financing”, 1st IBA Bachelor Thesis Conference, June 27th, Ensched, The Netherlands.
31. Wexler M.N., (2011), “Reconfiguring the sociology of the crowd: exploring crowdsourcing”, *International Journal of Sociology and Social Policy*, Vol. 31 No 1/2, pp.6-20.

ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΕΣ ΠΗΓΕΣ

1. <http://el.wikipedia.org>
2. <http://steveblank.com/>
3. <http://startupper.gr>
4. <http://startup.gr>
5. <http://www.startupgreece.gov.gr>
6. <http://hellenicstartups.gr/>
7. <http://www.in2life.gr/>
8. <http://www.paulgraham.com/>
9. <http://endeavour.com/>
10. <http://www.oecd.org/>

11. <http://www.emea.gr/>
12. <http://www.evca.eu>
13. <http://www.capital.gr>
14. <http://www.forbes.com>
15. <http://www.businessnews.gr>
16. <http://www.businessangelsgreece.gr/>
17. <http://www.angelcapitalassociation.org/>
18. <http://getbusy.gr/>
19. <http://tnfy.gr/>
20. <https://www.imerisia.gr/>
21. <http://www.theopenfund.com>
22. <http://www.pjtechcatalyst.com>
23. <http://www.hvca.gr>
24. NewYorkTimes/ <http://www.nytimes.com/>
25. Wall Street Journal/ <http://online.wsj.com/europe>
26. <https://www.equidam.com>
27. <http://europa.eu/>
28. <http://www.e-kepa.gr>
29. <http://theopenfund.com>
30. <http://www.entrepreneur.com>
31. <http://www.nbia.org>
32. EVCA - European private equity & venture capital association (2007), Guide on Private Equity and Venture Capital for Entrepreneurs, <http://www.evca.eu>
33. Kauffman Foundation Research Series (2010), “Firm Formation and Economic Growth-The importance of Startups in Job Creation and Job Destruction”, July 2010, <http://www.kauffman.org>.

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑΤΑ

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 1 : ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ



Startups @ Ελλάδα

Η παρούσα έρευνα διεξάγεται στο πλαίσιο της Διπλωματικής Εργασίας της Μεταπτυχιακής Φοιτήτριας Σωτηρίου Ευτυχίας, για το Μεταπτυχιακό "Στρατηγική Διοικητικής Λογιστικής & Χρηματοοικονομικής Διοίκησης" του Πανεπιστημίου Μακεδονίας.
Επιβλέπων καθηγητής: Πρωτόγερος Νικόλαος.
Η συμπλήρωση του ερωτηματολογίου διαρκεί το πολύ 5-6 λεπτά.
Ευχαριστούμε εκ των προτέρων για το χρόνο σας!

* Απαιτείται

1. Επωνυμία της επιχείρησής σας

(προαιρετικά)

.....

2. Αντικείμενο δραστηριότητας *

Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη.

- Γεωργία/Κτηνοτροφία
- Μεταποίηση
- Λιανικό/Χονδρικό Εμπόριο
- Χρηματοοικονομικά
- Διαφήμιση/Marketing
- Πληροφορική
- Συμβουλευτικές Υπηρεσίες
- Εκπαίδευση
- Ενέργεια
- Τουρισμός
- Μεταφορές
- Gaming
- Υγεία
- Entertainment
- Αθλητισμός
- Περιβάλλον
- Άλλο

3. Έτη λειτουργίας της επιχείρησης *

Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη.

- 0-1
 1-3
 3-5
 >5

4. Νομική μορφή επιχείρησης *

Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη.

- Ατομική
 Ο.Ε.
 Ε.Ε.
 Ε.Π.Ε.
 Α.Ε.
 Ι.Κ.Ε.
 Κοιν.Σ.Επ.

5. Πού είναι η έδρα της επιχείρησης *

Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη.

- Αθήνα
 Θεσσαλονίκη
 Άλλη πόλη της Ελλάδας
 Εξωτερικό

6. Αριθμός ιδρυτών *

Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη.

- 1-2
 3-5
 >5

7. Μέση ηλικία ιδρυτών *

Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη.

- 19-23
 24-30
 30-40
 >40

8. Αριθμός εργαζομένων (πλην των εταίρων/ιδρυτών) *

Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη.

- 0
 1-4
 5-10
 >10

9. Υπάρχει μέλος εκ των ιδρυτών κάτοχος:

Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη.

- Μεταπτυχιακού
 Διδακτορικού

10. Υπήρχε σχετική προηγούμενη επιχειρηματική δραστηριότητα σε κάποιον από τους ιδρυτές? *

Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη.

- Σε έναν
 Σε περισσότερους από έναν
 Σε κανέναν

Σύσταση/Λειτουργία Επιχείρησης

11. Για τη σύσταση και λειτουργία της επιχείρησης, τι από τα παρακάτω καταρτίσατε? *

(μπορείτε να επιλέξετε παραπάνω από ένα)

Επιλέξτε όλα όσα ισχύουν.

- Business Plan
 Marketing Plan
 Πρόβλεψη Χρηματοοικονομικών Μεγεθών
 Πρόχειρους/άτυπους υπολογισμούς βασικών μεγεθών
 Κανένα από τα παραπάνω

12. Εάν κάνατε πρόβλεψη Χρηματοοικονομικών Μεγεθών, ποιά/ες από τις παρακάτω μεθόδους χρησιμοποίησατε?

(μπορείτε να επιλέξετε παραπάνω από μία)

Επιλέξτε όλα όσα ισχύουν.

- Ανάλυση Νεκρού Σημείου (Breakeven Analysis)/Ανάλυση ευαισθησίας
 Ταμειακές Ροές (Cashflow)
 Προϋπολογιστικός ισολογισμός και Αποτελέσματα Χρήσης
 Απόδοση Επένδυσης (Return on Investment)
 Καθαρά Παρούσα Αξία
 Άλλο:

13. Χρησιμοποιήσατε κάποιο λογισμικό για την πρόβλεψη Χρηματοοικονομικών Μεγεθών?
(αν ναι, αναφέρατε τον τίτλο)
-
14. Όσον αφορά την καινοτομία των προϊόντων/υπηρεσιών της επιχείρησής σας, πιστεύετε ότι χαρακτηρίζεται από:
Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη.
- Υψηλού βαθμού Καινοτομία
 Μέσου βαθμού Καινοτομία
 Χαμηλού βαθμού καινοτομία
15. Πού απευθύνονται τα προϊόντα/υπηρεσίες σας?
Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη.
- Ελλάδα
 Εξωτερικό
 και τα δύο
16. Για την καθημερινή λειτουργία της επιχείρησής σας, ποιο από τα παρακάτω συστήματα χρησιμοποιείτε?
(μπορείτε να επιλέξετε παραπάνω από ένα)
Επιλέξτε όλα όσα ισχύουν.
- Απλή Εμπορολογιστική Εφαρμογή
 ERP
 CRM
 Business Intelligence Software
 Κανένα από τα παραπάνω
 Άλλο: _____
17. Ποιο από τα παρακάτω συστήματα διαδικτυακών ηλεκτρονικών συναλλαγών χρησιμοποιείτε για να δέχεστε πληρωμές από τους πελάτες σας?
(μπορείτε να επιλέξετε παραπάνω από ένα)
Επιλέξτε όλα όσα ισχύουν.
- e-banking
 Συστήματα τύπου Paypal
 Συστήματα διαδικτυακών πληρωμών μέσω Τράπεζας
 Mobile Banking
 Όλα τα παραπάνω
 Κανένα από τα παραπάνω

18. Στα επόμενα τρία χρόνια, σκοπεύετε να...

(μπορείτε να επιλέξετε παραπάνω από ένα):

Επιλέξτε όλα όσα ισχύουν.

- Αυξήσετε την παραγωγή σας (στα υπάρχοντα προϊόντα/υπηρεσίες)
- Αναπτύξετε νέα προϊόντα/υπηρεσίες
- Επεκταθείτε σε καινούριες αγορές
- Ανοίξετε υποκαταστήματα σε άλλες περιοχές
- Τίποτα από τα παραπάνω

19. Σε πόσες εκθέσεις στην Ελλάδα ή/και το Εξωτερικό έχετε λάβει μέρος ως εκθέτης μέχρι τώρα?

Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη.

- Καμία
- 1-3
- >3

20. Σε γενικές γραμμές, πώς θα χαρακτηρίζατε την πορεία της επιχείρησής σας μέχρι σήμερα?

Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη.

- Πολύ Καλή
- Καλή
- Μέτρια
- Κακή
- Πολύ κακή

21. Αν η πορεία της επιχείρησής σας μέχρι σήμερα δεν ήταν καλή, ποιοι παράγοντες πιστεύετε ότι ευθύνονται ?

Επιλέξτε όλα όσα ισχύουν.

- Το προϊόν/υπηρεσία δεν ήταν αρκετά καινοτόμο/μα
- Η αγορά ήταν ανώριμη για το προϊόν/υπηρεσία
- Αδυναμία προώθησης του προϊόντος/υπηρεσίας
- Ανεπαρκής χρηματοδότηση
- Άλλο: _____

Χρηματοδότηση

22. Έχετε συμμετάσχει, ως επιχείρηση, σε διαγωνισμό επιχειρηματικότητας/καινοτομίας?

Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη.

- ΝΑΙ
- ΟΧΙ

23. **Αν ΝΑΙ, έχετε καταλάβει κάποια διάκριση (1η-3η θέση)?**

Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη.

- ΝΑΙ
 ΟΧΙ

24. **Βασίζεστε μόνο σε ίδια κεφάλαια ή έχετε λάβει και κάποια χρηματοδότηση? ***

Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη.

- Μόνο ίδια κεφάλαια
 Έχουμε λάβει και χρηματοδότηση
 Και τα δύο

25. **Αν έχετε λάβει χρηματοδότηση, τι ύψους ήταν (συνολικά)?**

Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη.

- <25 χιλ. ευρώ
 25-50 χιλ. ευρώ
 50-100 χιλ. ευρώ
 >100 χιλ. ευρώ

26. **Ποιά ήταν η πηγή χρηματοδότησης?**

(μπορείτε να επιλέξετε παραπάνω από μια)

Επιλέξτε όλα όσα ισχύουν.

- Ίδια κεφάλαια
 Συγγενείς και φίλοι
 Χρηματικό βραβείο σε διαγωνισμό
 Προγράμματα ΟΑΕΔ
 Προγράμματα ΕΣΠΑ
 Business Angels
 Ιδιώτες Επενδυτές
 Venture Capital
 Επενδυτικά κεφάλαια (funds)
 Τραπεζικός Δανεισμός
 Crowdfunding
 Άλλο: _____

27. Τι από τα παρακάτω σας ζητήθηκε για να αξιολογηθεί η αίτηση χρηματοδότησής σας?

Επιλέξτε όλα όσα ισχύουν.

- Βιογραφικά στοιχεία ιδρυτών
- Απλή αίτηση
- Business Plan
- Marketing Plan
- Χρηματοοικονομικές Καταστάσεις/Προβλέψεις
- Άλλο: _____

28. Κατά τη γνώμη σας, ποια βαρύτητα είχαν τα παρακάτω κατά την αξιολόγηση της αίτησής σας? *

Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη ανά σειρά.

	Πολύ	Λίγο	Καθόλου
Προσωπική γνωριμία	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Βιογραφικά-προσόντα-εμπειρία	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Η ομάδα των ιδρυτών/εταίρων	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Η επιχειρηματική ιδέα (καινοτομία)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Το επιχειρηματικό σχέδιο (business plan)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Το marketing plan	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Η ανάλυση των Χρηματοοικονομικών μεγεθών	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

29. Για την αίτηση χρηματοδότησης που υποβάλλατε, ποιά/ες από τις παρακάτω μεθόδους χρησιμοποιήσατε, όσον αφορά τη Χρηματοοικονομική ανάλυση?

Επιλέξτε όλα όσα ισχύουν.

- Ανάλυση Νεκρού Σημείου (Breakeven Analysis)/Ανάλυση ευαισθησίας
- Ταμειακές Ροές (Cashflow)
- Προϋπολογιστικός ισολογισμός και Αποτελέσματα Χρήσης
- Απόδοση Επένδυσης (Return on Investment)
- Καθαρά Παρούσα Αξία
- Καμία από τις παραπάνω
- Άλλο: _____

30. Για να ετοιμάσετε την αίτηση χρηματοδότησης, χρησιμοποιήσατε κάποιο λογισμικό για τη Χρηματοοικονομική Ανάλυση?

(αν ΝΑΙ, παρακαλούμε αναφέρατε τον τίτλο)

31. Σκοπεύετε να επιδιώξετε τη λήψη χρηματοδότησης?

Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη.

- Άμεσα
 Μακροπρόθεσμα
 Δεν σκοπεύουμε

32. Μακροπρόθεσμα, ποιος είναι ο στόχος της επιχείρησής σας?

(μπορείτε να επιλέξετε παραπάνω από ένα)

Επιλέξτε όλα όσα ισχύουν.

- Πώληση της επιχείρησης σε τρίτους
 Εξαγορά της επιχείρησης/συγχώνευση
 Εισαγωγή στο χρηματιστήριο
 Σταθεροποίηση και επέκταση της επιχείρησης (ανάπτυξη προϊόντος/υπηρεσίας, νέες αγορές κλπ)
 Άλλο:

33. Κατά τη γνώμη σας, ποια είναι τα κυριότερα εμπόδια για την ανάπτυξη των startups στην Ελλάδα?

(μπορείτε να επιλέξετε παραπάνω από ένα)

Επιλέξτε όλα όσα ισχύουν.

- Ελλιπής χρηματοδότηση
 Γραφειοκρατία
 Έλλειψη υποδομών
 Ασφαλιστικό καθεστώς
 Υψηλή Φορολογία
 Ασταθές Οικονομικό Περιβάλλον
 Ελλιπής σχετική εκπαίδευση-κατάρτιση
 Αδυναμία εύρεσης κατάλληλων συνεργατών/υπαλλήλων
 Μικρή/περιορισμένη αγορά
 Άλλο:
-