



Πανεπιστήμιο Δυτικής Αττικής
Σχολή Διοικητικών, Οικονομικών και Κοινωνικών
Επιστημών
Τμήμα Λογιστικής & Χρηματοοικονομικής
Π.Μ.Σ. «Δημόσια Οικονομική & Πολιτική»



**"Νεοφυής Επιχειρηματικότητα στον ελληνικό χώρο:
Υφιστάμενη κατάσταση και προοπτικές"**

Θεοδωροπούλου Παναγιώτα

Διπλωματική Εργασία υποβληθείσα στο Τμήμα Λογιστικής &
Χρηματοοικονομικής του Πανεπιστημίου Δυτικής Αττικής για την
απόκτηση Μεταπτυχιακού Διπλώματος Ειδίκευσης στη Δημόσια
Οικονομική και Πολιτική

Αιγάλεω, 2024



Πανεπιστήμιο Δυτικής Αττικής
Σχολή Διοικητικών, Οικονομικών και Κοινωνικών
Επιστημών
Τμήμα Λογιστικής & Χρηματοοικονομικής
Π.Μ.Σ. «Δημόσια Οικονομική & Πολιτική»



"Νεοφύης Επιχειρηματικότητα στον ελληνικό χώρο:

Υφιστάμενη κατάσταση και προοπτικές"

Θεοδοροπούλου Παναγιώτα

Επιβλέπων: Αλεξόπουλος Ανδρέας, Αναπληρωτής Καθηγητής, Πανεπιστήμιο Δυτικής
Αττικής, Τμήμα Λογιστικής & Χρηματοοικονομικής

Διπλωματική Εργασία υποβληθείσα στο Τμήμα Λογιστικής &
Χρηματοοικονομικής του Πανεπιστημίου Δυτικής Αττικής για την
απόκτηση Μεταπτυχιακού Διπλώματος Ειδίκευσης στη Δημόσια
Οικονομική και Πολιτική

Αιγάλεω, 2024



University of West Attica
School of Administration, Economic, and Social Sciences
Department of Accounting & Finance
M.Sc. in Public Economics and Policy



**"Start –up Entrepreneurship in the Greek area:
Current situation and prospects"**

THEODOROPOULOU PANAGIOTA ,R.N.:22023

Supervisor: ANDREAS ALEXOPOULOS, Associate Professor, University of West Attica, Department of Accounting & Finance

Master Thesis submitted to the Dept. of Accounting & Finance of the University of West Attica in partial fulfilment of the requirements for the degree of M.Sc. in Public Economics and Policy

Aigaleo, Greece, 2024

«Στις αδερφές μου Σοφία κι Ανδρονίκη»



**"Νεοφυής Επιχειρηματικότητα στον ελληνικό χώρο:
Υφιστάμενη κατάσταση και προοπτικές"**

Μέλη Εξεταστικής Επιτροπής

Εγκρίθηκε από την εξεταστική επιτροπή την 19/07/2024

Α/α	ΟΝΟΜΑ ΕΠΩΝΥΜΟ	ΒΑΘΜΙΔΑ/ΙΔΙΟΤΗΤΑ	ΨΗΦΙΑΚΗ ΥΠΟΓΡΑΦΗ
1	Ανδρέας Αλεξόπουλος	Αναπληρωτής Καθηγητής Πανεπιστήμιο Δυτικής Αττικής	
2	Αλίνα Χυζ	Καθηγήτρια Πανεπιστήμιο Δυτικής Αττικής	
3	Μιλτιάδης Χαλικιάς	Καθηγητής Πανεπιστήμιο Δυτικής Αττικής	

ΔΗΛΩΣΗ ΣΥΓΓΡΑΦΕΑ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΗΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ

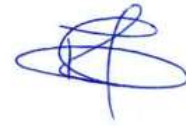
Η κάτωθι υπογεγραμμένη Θεοδωροπούλου Παναγιώτα του Κυριάκου, με αριθμό μητρώου ΑΜ 22023 φοιτήτρια του Προγράμματος Μεταπτυχιακών Σπουδών Δημόσια Οικονομική & Πολιτική του Τμήματος Λογιστικής & Χρηματοοικονομικής της Σχολής Διοικητικών, Οικονομικών και Κοινωνικών Επιστημών του Πανεπιστημίου Δυτικής Αττικής, δηλώνω ότι:

«Είμαι συγγραφέας αυτής της μεταπτυχιακής εργασίας και ότι κάθε βοήθεια την οποία είχα για την προετοιμασία της, είναι πλήρως αναγνωρισμένη και αναφέρεται στην εργασία. Επίσης, οι όποιες πηγές από τις οποίες έκανα χρήση δεδομένων, ιδεών ή λέξεων, είτε ακριβώς είτε παραφρασμένες, αναφέρονται στο σύνολό τους, με πλήρη αναφορά στους συγγραφείς, τον εκδοτικό οίκο ή το περιοδικό, συμπεριλαμβανομένων και των πηγών που ενδεχομένως χρησιμοποιήθηκαν από το διαδικτυο. Επίσης, βεβαιώνω ότι αυτή η εργασία έχει συγγραφεί από μένα αποκλειστικά και αποτελεί προϊόν πνευματικής ιδιοκτησίας τόσο δικής μου, όσο και του Ιδρύματος.

Παράβαση της ανωτέρω ακαδημαϊκής μου ευθύνης αποτελεί ουσιώδη λόγο για την ανάκληση του πτυχίου μου».

Επιθυμώ την απαγόρευση πρόσβασης στο πλήρες κείμενο της εργασίας μου μέχρι και έπειτα από αίτηση μου στη Βιβλιοθήκη και έγκριση του επιβλέποντα καθηγητή.

Η Δηλούσα



*** Όνομα Επώνυμο/Ιδιοτητα**

Ψηφιακή Υπογραφή

*** Ψηφιακή υπογραφή του επιβλέποντος αν έχει ζητηθεί απαγόρευση πρόσβασης στην εργασία για κάποιο χρονικό διάστημα.**

Ευχαριστίες

Οφείλω ένα μεγάλο ευχαριστώ σε όλους τους ανθρώπους που ήταν δίπλα μου κι συνέβαλαν στην συγγραφή της παρούσας διπλωματικής εργασίας η οποία είναι προαπαιτούμενη για την απόκτηση του μεταπτυχιακού με τίτλο Δημόσια Οικονομική κι Πολιτική.

Ιδιαίτερα θα ήθελα να ευχαριστήσω τον επιβλέποντα καθηγητή μου Ανδρέα Αλεξόπουλο για την άμεση κι αμέριστη βοήθεια του όλο το διάστημα εκπόνησης της διπλωματικής μου εργασίας.

Από καρδιάς θα ήθελα να ευχαριστήσω τον σύντροφο μου για την στήριξη κι την ενθάρρυνση του καθ'όλο το διάστημα φοίτησης μου. Πάνω από όλα θα ήθελα να ευχαριστήσω τους γονείς και τις αδερφές μου, που με έμαθαν να αγωνίζομαι και να εξελίσσομαι διαρκώς, μα κυρίως, για την πίστη τους σε εμένα όλα τα χρόνια της ζωής μου.

"Νεοφυής Επιχειρηματικότητα στον ελληνικό χώρο:

Υφιστάμενη κατάσταση και προοπτικές"

Περίληψη

Η περίπτωση το νεοφυών επιχειρήσεων στον ελλαδικό χώρο χρήζει ιδιαίτερης σημασίας και περαιτέρω διερεύνησης ως προς τις επιδράσεις της στην οικονομία της χώρας. Παρόλη την οικονομική αστάθεια των τελευταίων ετών, παρατηρείται αύξηση στα ποσοστά ιδρύσεων start up επιχειρήσεων αλλά και αρκετά μεγάλη ανάπτυξη στο οικοσύστημα των νεοφυών επιχειρήσεων στην Ελλάδα. Οι τρόποι βελτίωσης του οικοσυστήματος αυτού αποτελεί τον σκοπό διερεύνησης της παρούσας διπλωματικής εργασίας, αφού συμβάλλει με θετικό συντελεστή στην οικονομία της χώρας. Οι νέες θέσεις εργασίας που δημιουργούνται, η αύξηση του ΑΕΠ, η ενθάρρυνση του επιχειρηματικού πνεύματος και η δημιουργία νέων ιδεών, η προώθηση της τεχνολογικής προόδου αλλά κι ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας σε παγκόσμιο επίπεδο με την δυναμική του οικοσυστήματος της χώρας είναι κάποια από τα θετικά στοιχεία που επιφέρουν οι νεοφυείς επιχειρήσεις. Την ίδια στιγμή η χώρα μας αντιμετωπίζει διάφορα ζητήματα στο κομμάτι των χρηματοδοτήσεων αλλά και του θεσμικού και νομικού πλαισίου όσον αφορά τις νεοφυείς επιχειρήσεις. Μέσω της εμπειρικής έρευνας που διεξήχθη στο πλαίσιο της διπλωματικής εργασίας προέκυψαν μία σειρά από σημαντικά ευρήματα τα οποία παρουσιάζονται αλλά και προτάσεις τόσο για τη βελτίωση της υφιστάμενης κατάστασης όσο και για την μελλοντική εξέλιξη και προοπτική των νεοφυών επιχειρήσεων στην Ελλάδα.

Λέξεις Κλειδιά : Καινοτομία, Τεχνολογία, Νεοφυείς Επιχειρήσεις , Ελληνικό Οικοσύστημα , Χρηματοδότηση

"Start –up Entrepreneurship in the Greek area: Current situation and prospects"

Abstract

The case of start-ups in the Greek area needs special importance and further investigation in terms of its effects on the country's economy. Despite the economic instability of the last few years, there is an increase in the percentage of start-up business establishments, as well as considerable growth in the ecosystem of start-up businesses in Greece. The ways to improve this ecosystem is the purpose of investigating this thesis, since it contributes with a positive factor to the economy of the country. The new jobs that are created, the increase in GDP, the encouragement of the entrepreneurial spirit and the creation of new ideas, the promotion of technological progress but also the strengthening of competitiveness at a global level with the dynamics of the country's ecosystem are some of the positive elements that start-ups bring. At the same time, our country is facing various problems in terms of funding and the institutional and legal framework regarding start-ups. Through the empirical research carried out in the context of the diplomatic work, a series of important findings emerged, which are presented as well as proposals both for the improvement of the current situation and for the future development and perspective of start-ups in Greece.

**Keywords : Innovation , Technology , Startups , Greece , Evolution , Greek
Ecosystem , Funding**

Περιεχόμενα	xv
Περίληψη	xi
Abstract	xiii

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1: Επιχειρηματικότητα κι Καινοτομία στην Ελλάδα

1.1 Εισαγωγή	1
1.2 Επιχειρηματικότητα	2
1.3 Είδη Επιχειρηματικότητας	3
1.4 Επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα	4
1.5 Καινοτομία	5
1.6 Διαχείριση Τεχνολογίας και Καινοτομία	7
1.7 Η Καινοτομία στην Ελλάδα	8
1.8 Ανακεφαλαίωση	9

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2: Νεοφυείς Επιχειρήσεις

2.1 Εισαγωγή	10
2.2 Νεοφυής Επιχείρηση – Start up	10
2.3 Χαρακτηριστικά Start up επιχειρήσεων	12
2.4 Κίνδυνοι ανάπτυξης Start up	14
2.5 Ελληνικές Startup και οικονομία	16
2.6 Σύγκριση Ελληνικού οικοσυστήματος με άλλες χώρες	17
2.7 Ανακεφαλαίωση	20

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3: Το Οικοσύστημα των Νεοφυών Επιχειρήσεων

3.1	Εισαγωγή	21
3.2	Το Οικοσύστημα Νεοφυών Επιχειρήσεων	21
3.3	Περιεχόμενο Οικοσυστήματος Νεοφυών Επιχειρήσεων	22
3.3.1	Υλικό Οικοσύστημα Νεοφυών Επιχειρήσεων	22
3.3.2	Άυλο Υλικό Οικοσύστημα Νεοφυών Επιχειρήσεων	27
3.4	Οικοσύστημα Νεοφυών Επιχειρήσεων στην Ελλάδα	29
3.4.1	Οργανισμοί Επιχειρηματικής επώασης στον Ελλαδικό χώρο	31
3.4.2	Πηγές Χρηματοδότησης	34
3.4.3	Τεχνολογικά Πάρκα	41
3.4.4	Συνεργατικοί Χώροι	42
3.4.5	Διαγωνισμοί	43
3.5	Ανακεφαλαίωση	44

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4: Εμπειρική έρευνα.

4.1	Εισαγωγή	45
4.2	Μέθοδος Έρευνας	45
4.3	Μεθοδολογία Έρευνας	46
4.4	Ανάλυση Δεδομένων	49
4.4.1	Κύρια δραστηριότητας της Startup-Παρουσίαση συμμετεχόντων	49
4.4.2	Έδρα κι έτος ίδρυσης	50
4.4.3	Ιδρυτές κι τα κύρια χαρακτηριστικά που έχει / έχουν	51
4.4.4	Ιδέα για την ίδρυση της Start up	53
4.4.5	Start up σας και παραδοσιακή επιχείρηση	54
4.4.6	Στάδιο Start up	56

4.4.7 Αρχικό κεφάλαιο της επιχείρησας	56
4.4.8 Κάλυψη αρχικού κεφαλαίου της επιχείρησας	57
4.4.9 Πηγές χρηματοδότησης	58
4.4.10 Διαδικασία χρηματοδότησης	59
4.4.11 Παράγοντας που συντελεί στην επιτυχία μιας start up	59
4.4.12 Πρόβλημα το πρώτο διάστημα	61
4.4.13 Υποστήριξη προβλημάτων	63
4.4.14 Start up και Οικοσύστημα Νεοφυών επιχειρήσεων στην χώρα μας	64
4.4.15 Νεοφυείς επιχειρήσεις στην Ελλάδα και στις υπόλοιπες ευρωπαϊκές χώρες	65
4.4.16 Νεοφυείς επιχειρήσεις και οικονομία της χώρας	66
4.4.17 Ελλάδα κι επιχειρηματικό πνεύμα	67
4.4.18 Προτάσεις για αλλαγές που πρέπει να κάνει η χώρα	68
4.5 Ανακεφαλαίωση	70
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5 : Γενικά Συμπεράσματα έρευνας	71
5.1 Προτάσεις βελτιστοποίησης οικοσυστήματος	73
5.2 Προτάσεις για έρευνα	76
5.3 Περιορισμοί και Προτάσεις για περαιτέρω έρευνα	
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ	77
ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Ι : Πλάνο Ερωτήσεων	81

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1

ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ ΚΑΙ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

1.1 Εισαγωγή

Στο πρώτο κεφάλαιο της παρούσας διπλωματικής θα παρουσιαστούν οι έννοιες και οι όροι της επιχειρηματικότητας, θα μελετήσουμε τα είδη της, ενώ μέσω έρευνων που έχουν διεξαχθεί θα αναλύσουμε τους δείκτες της επιχειρηματικότητας στην Ελλάδα. Τα τελευταία χρόνια ο όρος επιχειρηματικότητα είναι συνυφασμένος με τον όρο καινοτομία. Θα μελετήσουμε τον όρο της καινοτομίας κ και την διαχείριση της τεχνολογίας και της καινοτομίας στην Ελλάδα. Η επιχειρηματικότητα αποτελεί μία πολύ σημαντική μεταβλητή και παράλληλα δείκτη για την ανάπτυξη της οικονομίας καθώς μπορεί να συμβάλει στην αειφόρο ανάπτυξη δημιουργώντας ένα ισχυρό οικοσύστημα. Επιπροσθέτως, οι νέες επιχειρήσεις δημιουργούν οικονομική δραστηριότητα και νέες θέσεις εργασίας, προσφέροντας ευκαιρίες απασχόλησης και αύξησης του εισοδήματος για τους κατοίκους της χώρας. Γενικότερα, η ύπαρξη δυναμικού επιχειρηματικού περιβάλλοντος μπορεί να αυξήσει την ανταγωνιστικότητα της χώρας σε παγκόσμιο επίπεδο, προσελκύοντας επενδύσεις και ταλέντο από άλλες χώρες.

1.2 Επιχειρηματικότητα

Ο όρος επιχειρηματικότητα τα τελευταία χρόνια είναι ίσως ένας από τους πιο διαδεδομένους όρους παγκοσμίως ανεξάρτητα από την οικονομία μιας χώρας κάποια δεδομένη στιγμή. Η ισχυρή επιχειρηματικότητα ενισχύει την οικονομία μιας χώρας και βελτιώνει το βιοτικό επίπεδο της κοινωνίας καθώς αξιοποιεί τους πόρους της, όπως για παράδειγμα συμβάλει στη δημιουργία νέων θέσεων εργασίας. Η επιχειρηματικότητα συνδέεται τόσο με τις υφιστάμενες επιχειρήσεις όσο και με τις νεοσύστατες. Για τις υφιστάμενες είναι σημαντική αφού ολοένα και πληθαίνουν οι επιχειρήσεις όποτε η επιβίωση αποτελεί πρόβλημα αλλά και για τις νεοσύστατες, ώστε να καταφέρουν να γίνουν ανταγωνιστικές σε ένα τόσο δύσκολο ανταγωνιστικό περιβάλλον. Αν θέλει κανείς να αναλύσει την λέξη επιχειρηματικότητα με βασικό οδηγό τον άνθρωπο ή αν θέλετε «επιχειρηματία» εφεξής θα δει ότι επιχειρεί ή δρά ώστε να εντοπίσει την ευκαιρία για κάτι καινούργιο-καινοτόμο, προϊόν ή υπηρεσία, ή να βελτιώσει τα ήδη υπάρχοντα αλλά με τέτοιο τρόπο ώστε να γίνουν μοναδικά στην αγορά και να αποκτήσει ανταγωνιστικό πλεονέκτημα.

Για το φαινόμενο της Επιχειρηματικότητας θα μπορούσε κανείς να πει ότι είναι ένας άριστος συνδυασμός μεταξύ οράματος, πάθους σωστής κρίσης και ικανότητα ανάληψης κινδύνου του επιχειρηματία (Bessant&Tidd, 2017). Ο Schumpeter αναφέρει ότι ο επιχειρηματίας είναι ο “ο φορέας των αλλαγών, ο συντελεστής που εισάγει τις καινοτομίες κι είναι αυτός όπου οραματίζεται το μέλλον”(Deakins & Freel, 2017). Μια άλλη άποψη έχουν οι Curran&Stanworth όπου για εκείνους η Επιχειρηματικότητα είναι η δημιουργία ενός νέου προϊόντος ή υπηρεσίας σε σχέση με τα ήδη υπάρχοντα στην αγορά (Deakins&Freel, 2017).

Κομβικής σημασίας είναι ο ρόλος τους επιχειρηματία, του ατόμου δηλαδή του οποίου λαμβάνει τις σχετικές πρωτοβουλίες για την επίτευξη των επιχειρηματικών στόχων. Το πιο βασικό χαρακτηριστικό του επιχειρηματία είναι ότι παίρνει ρίσκα με σκοπό τα κέρδη. Ο Leibenstein (1968) επισήμανε πως ο επιχειρηματίας είναι αυτός που θα καλύψει τα

κενά στην αγορά σε σχέση με την παραγωγική διαδικασία, καθώς μπορεί να βελτιώσει ή να εισάγει νέες μεθόδους παραγωγής.

1.3 Είδη Επιχειρηματικότητας

Τα είδη της Επιχειρηματικότητας είναι (Γκαγκάτσιος, 2008):

- ✓ **Αμιγής Επιχειρηματικότητα:** Αυτό το είδος επιχειρηματικότητας εξασκείται από τον επιχειρηματία και την δυναμική της προσωπικότητας του. Σε αυτό το είδος επιχειρηματικότητας δεν μπορεί κανείς να επιτύχει πιο αποδοτικά από εκείνον, όπως για παράδειγμα το κράτος ή υπάλληλοι. Η μοναδικότητα του επιχειρηματία ως προς την επιχειρηματικότητα σήμερα στην οικονομική ζωή έχει διαφοροποιηθεί (Deakins & Freel, 2017). Είναι απαραίτητη συνεισφορά διαφόρων ομάδων και ατόμων ώστε να είναι αποτελεσματική η επιχειρηματικότητα.
- ✓ **Μικτή Επιχειρηματικότητα:** Όταν ο επιχειρηματίας αναλαμβάνει μόνος του δραστηριότητες στην επιχείρηση οι οποίες θα μπορούσαν να καλυφθούν κι από άλλα άτομα εξίσου αποτελεσματικά. Η Μικτή Επιχειρηματικότητα διακρίνεται σε :
 - i. **Επιχειρηματικότητα εργαζομένων:** Αυτή η μορφή επιχειρηματικότητας σήμερα τείνει να εξαφανιστεί λόγω της πολυπλοκότητας της σύγχρονης ζωής. Ο επιχειρηματίας είναι αδύνατον να έχει εξειδικευμένες γνώσεις σε όλο το φάσμα των δραστηριοτήτων του, από την παραγωγική διαδικασία ως την οικονομική διαχείριση της επιχείρησης. Αυτό το είδος μικτής επιχειρηματικότητας εργαζομένων το συναντάμε συνήθως στις νέες επιχειρήσεις το πρώτο χρονικό διάστημα της ίδρυσης της, όπου δεν υπάρχει ακόμα το κατάλληλο ανθρώπινο δυναμικό. Ο Επιχειρηματίας στην σύγχρονη οικονομική ζωή θα πρέπει να επιτρέπει την συμβολή των ειδικών ομάδων στην επιχείρηση, ώστε εκείνος να μπορεί όπως έχει αναφέρει και ο Casson να δώσει έμφαση στον συντονισμό των πόρων και στην ανάληψη δύσκολων αποφάσεων ώστε να έχει το μέγιστο κέρδος, σε ένα καθεστώς αβεβαιότητας. (Deakins & Freel, 2017)

- ii. Επιχειρηματικότητα κεφαλαιούχων: Έχουμε όταν από την ιδέα ως και την υλοποίηση μιας επιχειρηματικής ευκαιρίας ο επιχειρηματίας παρέχει το κεφάλαιο. Σήμερα βέβαια αυτή η μορφή επιχειρηματικότητας δεν εφαρμόζεται αποκλειστικά αφού υπάρχουν αρκετές μορφές χρηματοδότησης για την υλοποίηση μιας ιδέας, όπου θα αναλύσουμε σε επόμενο κεφάλαιο.

Η εφαρμογή της επιχειρηματικότητας στο σύγχρονο οικονομικό περιβάλλον είναι αναγκαίο να πραγματοποιείται μέσω συλλογικής δράσης. Ανεξάρτητα το μέγεθος ή το έτος ίδρυσης της επιχειρήσεις θα πρέπει να υπάρχει συνεργασία είτε με Χρηματοπιστωτικά Ιδρύματα είτε Ινστιτούτα κι άλλους οργανισμούς για να είναι βιώσιμη η επιχειρηματική ιδέα και να εξελίσσεται παράλληλα με τις ανάγκες της σύγχρονης κοινωνίας.

1.4 Επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα

Η δεκαετής οικονομική κρίση καθώς και η πανδημία στην Ελλάδα αναμφίβολα επηρέασε αρνητικά την ανάπτυξη της επιχειρηματικότητας στην χώρα μας. Περίπου 467.000 Έλληνες πολίτες έφυγαν από την χώρα μεταξύ 2008-2017.(Διανέοσις , 2021)Υπήρξε σημαντική μείωση στην ζήτηση προϊόντων και υπηρεσιών όπου και συνέβαλε στο κλείσιμο πολλών επιχειρήσεων όπου δεν άντεξαν. Από το 2008 έως το 2015 , οι Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις στην Ελλάδα μειώθηκαν κατά 20%(EuropeanCommission,2016).Βέβαια μπορεί η επιχειρηματική δραστηριότητα να μην ήταν δυναμική αλλά παρόλα αυτά έδειξε σημάδια αντοχής, για παράδειγμα έπειτα από έρευνες φαίνεται ότι οι οικογενειακές επιχειρήσεις κατείχαν την 4^η θέση στο δείκτη πτώχευσης το 2009. Βέβαια τα αρνητικά αποτελέσματα της κρίσης συνεχίζουν μέχρι και σήμερα. Ο Δείκτης Επιχειρηματικότητας το 2019 για την χώρα μας κατείχε την 79^η θέση ανάμεσα σε 190 χώρες, σύμφωνα με τα στοιχεία της Έκθεσης της Παγκόσμιας Τράπεζας Doing Business 2020 (Παγκόσμια Τράπεζα, 2020). Παρόλα αυτά από το 2017 υπάρχουν σημάδια σταθερότητας αλλά και σταδιακής αύξησης αφού με βάση τα στοιχεία του Γενικού Εμπορικού Μητρώου συστάθηκαν 5.872 περισσότερες επιχειρήσεις από όσες διαγράφηκαν ενώ το 2018, το 2019 και το 2020 ήταν 14.025, 18.876 και 23.109

αντίστοιχα (Κεντρική Ένωση Επιμελητηρίων Ελλάδος , 2024) .Τα τελευταία χρόνια τα στοιχεία δείχνουν ό,τι αρχίζει και εξελίσσεται μία νέα κατάσταση σχετικά με την επιχειρηματικότητα στην χώρα μας, οι χαμηλές αποδοχές και οι λίγες επιλογές εργασίας οδηγούν κυρίως τους νέους στην έναρξη επιχειρηματικής δραστηριότητας.Στατιστικά το ποσοστό του πληθυσμού ηλικίας 18-64 ετών αποτελεί στο 8,2% με βάση το ερευνητικό πρόγραμμα του Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Πρόκειται για την υψηλότερη επίδοση της τελευταίας πενταετίας . Με βάση την έρευνα που πραγματοποίησαν οι(Audretsch et al, 2005) , τα αποτελέσματα έδειξαν ότι η επιχειρηματικότητα συμβάλλει θετικά στην οικονομική ανάπτυξη μιας χώρας γενικότερα.

1.5 Καινοτομία

Η κοινωνία αναπτύσσεται με ραγδαίους ρυθμούς γι' αυτό είναι αναγκαία η διαδικασία της καινοτομίας. Ο όρος Καινοτομία γενικά είναι η διαδικασία μετατροπής μιας εφεύρεσης σε προϊόν που θα διατεθεί στην αγορά ή σε μια νέα διαδικασία παραγωγής η οποία οδηγεί σε βελτιώσεις των ήδη υπαρχόντων προϊόντων ή υπηρεσιών (Πετράκης, 2008). Ο οικονομολόγος Joseph Schumpeter θέλοντας να μελετήσει τον όρο Καινοτομία εντοπίζει πέντε βασικές πηγές της (Deakins&Freel, 2017):

- ✓ Εισαγωγή ή βελτίωση ήδη υφιστάμενου προϊόντος ή υπηρεσίας
- ✓ Νέα μέθοδος παραγωγής
- ✓ Νέα εξαγωγική αγορά
- ✓ Νέα πηγή προμήθειας πρώτων υλών
- ✓ Δημιουργία Διοικητικής Καινοτομίας

Η καινοτομία είναι μοιραία συνδεδεμένη με την επιχειρηματικότητα λόγω των αναγκών ενός τόσο μεταβαλλόμενου επιχειρηματικού περιβάλλοντος. Ο βασικός στόχος της επιχειρηματικής δραστηριότητας είναι το κέρδος, οι επιχειρήσεις που καινοτομούν σε

μεγάλο ποσοστό διπλασιάζουν τα κέρδη τους, φυσικά υπάρχει και ο επιχειρηματικός κίνδυνος και η πιθανότητα αποτυχίας.

Η καινοτομική διαδικασία μπορεί να εφαρμοστεί είτε σε νεοφυείς επιχειρήσεις όπου ο επιχειρηματίας παίρνει το ρίσκο ώστε να δημιουργήσει κάτι καινούργιο είτε σε επιχειρήσεις που ήδη υπάρχουν και προσπαθούν να ανανεωθούν προκειμένου να αποκτήσουν ανταγωνιστικό πλεονέκτημα. Ο οικονομολόγος Joseph Schumpeter, έπειτα από έρευνες που είχε κάνει, θεωρεί την καινοτομία ως μια διαδικασία δημιουργικής καταστροφής, όπου υπάρχει μια σταθερή αναζήτηση να δημιουργηθεί κάτι καινούργιο το οποίο όμως ταυτόχρονα καταστρέφει παλιούς κανόνες και δημιουργεί νέους με άμεσο στόχο την αύξηση κερδών, ανεξάρτητα το μέγεθος και το διάρκεια της επιχείρησης. (Bessant & Tidd, 2017). Η καινοτομία επιχείρηση δημιουργεί κύμα αλλαγής στην κοινωνία γενικότερα. Άνθρωποι και επιχειρήσεις εξελίσσονται αφού είτε εισέρχονται νέες ιδέες και τεχνολογίες αλλά και με την εισαγωγή των επιχειρήσεων σε νέες αγορές στο εξωτερικό δημιουργούνται νέες θέσεις εργασίας, αναπτύσσεται η έρευνα αλλά και βελτιώνουν την καθημερινότητα των πολιτών οι νέες τεχνολογίες. Η καινοτομία δεν αποτελεί μια απλή και εύκολη διαδικασία για την επιχείρηση. Είναι ένα εξειδικευμένο εργαλείο και κατά τον Peter Drucker η κινητήριος δύναμη πίσω από κάθε αλλαγή είναι ο άνθρωπος (Bessant & Tidd, 2017). Ο Bill Gates διευθύνων σύμβουλος της Microsoft κορυφαία παγκοσμίως εταιρεία έχει αναφέρει ότι προτρέπουν τον εαυτό τους να καινοτομήσουν ώστε να φέρουν την επανάσταση στον κλάδο τους (Bessant & Tidd, 2017). Ωστόσο για να αποφέρει αποτελέσματα η καινοτομία θα πρέπει να βασίζεται σε ηγεσία η οποία έχει θέσει στόχους και κατευθύνσεις και σίγουρα θα πρέπει να είναι ανοικτή σε συνεργασία με άλλους εξωτερικούς οργανισμούς οι οποίοι αποτελούν και αυτοί μέρος της διαδικασίας της καινοτομίας

1.6 Διαχείριση Τεχνολογίας και Καινοτομία

Ο Steve Jobs, διευθύνων σύμβουλος της κορυφαίας παγκοσμίως εταιρείας Apple είχε δηλώσει ότι “Η καινοτομία είναι αυτή που ξεχωρίζει τον ηγέτη από τον ακόλουθο” (Bessant & Tidd, 2017). Το επιχειρησιακό περιβάλλον ολοένα και μεταβάλλεται και αυτό έχει να κάνει με την ανάπτυξη της τεχνολογίας η οποία αναπτύσσεται ραγδαία, όποτε η ανάγκη για ανταγωνιστικό πλεονέκτημα είναι επιτακτική. Πλέον, δεν πρέπει μόνο η παραγωγική διαδικασία να μην έχει υψηλό κόστος, θα πρέπει οι επιχειρήσεις να προσαρμόζονται στις τεχνολογικές αλλαγές ώστε να διατηρούν το πλεονέκτημα μακροπρόθεσμα. Επιπροσθέτως, για να αποκτήσει αυτό το πλεονέκτημα λόγω των αναγκών της σύγχρονης πραγματικότητας θα πρέπει να κάνει χρήση της τεχνολογίας, είτε με νέους τρόπους που θα αναπτύξει είτε θα βελτιώσει τις ήδη υπάρχοντες (Γκαγκάτσιος, 2008). Η διαχείριση της τεχνολογίας σε μια επιχείρηση είναι μια νέα μορφή επιχειρηματικής στρατηγικής που χρησιμοποιεί η επιχείρηση πέραν των συμβατικών. Εμπεριέχεται σε τρεις βασικές διοικητικές περιοχές εντός της επιχείρησης, οι οποίες είναι η διαχείριση παραγωγής, στρατηγικής και καινοτομίας (Ξανθάκης & Τσιπούρη, 2001).

:

Διαχείριση Τεχνολογίας είναι το σύνολο των πρακτικών και πολιτικών που επηρεάζουν τις τεχνολογίες ώστε να χτίζουν, να διατηρήσουν και να ενδυναμώσουν το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα της εταιρείας σε αποκλειστικό επίπεδο γνώσης και τεχνογνωσίας (Καραγιάννης & Μπακούρος, 2010).

Το 1987 το Αμερικάνικο Ερευνητικό Συμβούλιο όρισε τη Διαχείριση της Τεχνολογίας ως τη σύνδεση «εφαρμοσμένης μηχανικής, επιστήμης και διαχείρισης εκπαίδευσης για το σχεδιασμό, την ανάπτυξη και την εφαρμογή τεχνολογικών ικανοτήτων που θα σχηματίσουν και θα επιτύχουν τους στρατηγικούς και λειτουργικούς στόχους ενός οργανισμού».

Οι τεχνικές διαχείρισης τεχνολογίας είναι πολύ σημαντικές για μια επιχείρηση, είναι πολύ πιο αποτελεσματικές όταν συμπληρώνουν τη γενική στρατηγική στάση που υιοθετείται από την επιχείρηση. Η στρατηγική διαχείριση της τεχνολογίας

προσπαθεί να «δημιουργήσει πλεονέκτημα στο επίπεδο της τεχνολογίας» ή «να εκμεταλλευτεί τις πιθανές ευκαιρίες τις οποίες δημιουργεί η τεχνολογία»

1.7 Η Καινοτομία στην Ελλάδα

Μέσα από την επισκόπηση της παρούσας βιβλιογραφίας θα αναλυθεί κατά πόσο η Ελλάδα καινοτομεί, κάτι που θα διερευνηθεί σε μεγαλύτερο βάθος σε επόμενο κεφάλαιο, διότι αποτελεί και ένα από τα βασικά ερευνητικά ερωτήματα της παρούσας Διπλωματικής Εργασίας. Την περίοδο μεταξύ 2012-2014 πραγματοποιήθηκε η “Έρευνα για την Καινοτομία” από το Εθνικό Κέντρο Τεκμηρίωσης σε όλα τα κράτη μέλη της ΕΕ. Οι ελληνικές επιχειρήσεις βάση του δείγματος της έρευνας κατά 51% καινοτομούν σε έναν ή περισσότερους τύπους καινοτομίας. Το 2018 η Ελλάδα βρίσκεται στην 20η θέση μεταξύ των 28 κρατών της ΕΕ παραμένοντας στην ομάδα των κρατών-μελών με μέτριες επιδόσεις στην καινοτομία, όπως αναφέρει η προαναφερθήσα έρευνα.. Πιο συγκεκριμένα ο τομέας των Υπηρεσιών παρουσιάζει την μεγαλύτερα αύξηση σε σχέση με προηγούμενα έτη, δηλαδή μεταξύ 2018-2020 το ποσοστό είναι 72,9% σχέση με την ποσοστιαία αύξηση 58,9% της περιόδου 2016-2018. Θέλοντας να μελετήσουμε τον δείκτη καινοτομίας καθ’όλη την πορεία της Ελλάδας την κρίσιμη περίοδο από το 2011-2018 παρατηρούμε βελτίωση με τα ποσοστά να αναμορφώνονται κατά το 2011 σε 61% και το 2018 82%, κάνοντας την Ελλάδα την δεύτερη σε καλύτερη επίδοση στην ΕΕ (ΕΚΤ, 2019). Ενώ τα ποσοστά φαίνονται ανοδικά η εικόνα της Ελλάδας σε σχέση με τις άλλες χώρες της ΕΕ σε επίπεδο καινοτομίας παραμένει χαμηλά. Η Ελλάδα ανεξάρτητα από την οικονομική κρίση και την πανδημία παρουσιάζει σημαντική καθυστέρηση στην εξέλιξη του συστήματος καινοτομίας έπειτα από έρευνες που έχουν διεξαχθεί παρατηρείται ότι οφείλεται στο χαμηλό τεχνολογικό επίπεδο της χώρας άλλα σε μεγαλύτερο ποσοστό συνδέεται με τις χαμηλές δαπάνες για έρευνα και εκπαίδευση. Για παράδειγμα μόλις 3,9% του ΑΕΠ έναντι 4,6% που είναι ο ευρωπαϊκός μέσος όρος δαπανά η Ελλάδα για την εκπαίδευση.

1.8 Ανακεφαλαίωση

Μελετώντας τις έννοιες της επιχειρηματικότητας και της καινοτομίας με επίκεντρο πάντα τον ελλαδικό χώρο, παρατηρούμε μία συνολική βελτίωση παρά τις όποιες δυσκολίες, αφού η καινοτομία είναι συνδεδεμένη με τις νέες επιστημονικές τεχνολογικές ανακαλύψεις αλλά και με την έρευνα και την ανάπτυξη. Επίσης η καινοτομία συμβάλλει στην ανάπτυξη βιώσιμων λύσεων για τις προσκλήσεις που αντιμετωπίζει η κοινωνία γενικότερα. Αλλά το πιο βασικό σημείο το οποίο θα πρέπει να αναδειχθεί είναι το ότι η επιχειρηματικότητα και η καινοτομία βελτιώνουν την οικονομική δραστηριότητα κι την ευημερία μιας χώρας.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2

ΝΕΟΦΥΕΙΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

2.1 Εισαγωγή

Στο δεύτερο κεφάλαιο της παρούσας διπλωματικής εργασίας θα διερευνηθεί η έννοια της νεοφυούς επιχείρησης με ένα σύνολο ορισμών και θα μελετηθεί η συμβολή των Startup στην οικονομία της Ελλάδας. Το συγκεκριμένο είδος επιχειρηματικότητας αναπτύσσεται στο Ελλαδικό χώρο τα τελευταία χρόνια κι ακόμα περισσότερο μετά την περίοδο του Covid -19 . Οι εταιρίες αυτές χαρακτηρίζονται για την μοναδικότητα των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων τους. Το επιτυχημένο επιχειρείν γενικότερα τις περισσότερες φορές συμβάλει σημαντική στην ανάπτυξη μιας χώρας. Παρακάτω θα μελετήσουμε την περίπτωση της Ελλάδας αναφορικά με την κατάσταση των νεοφυών επιχειρήσεων .

2.2 Νεοφυής Επιχειρήσεις – Startups

Αναμφισβήτητα ολοένα και περισσότερο τα τελευταία χρόνια ακούμε τον όρο Νεοφυής Επιχείρηση ή Start-up επιχείρηση. Αν θέλουμε να πάρουμε τον ορισμό των λέξεων θα έλεγε κάποιος ότι η λέξη Νεοφυής κατά την αρχαία ελληνική προέρχεται από τις λέξεις “νέος” και το ρήμα “φύω” , όπου νέος σημαίνει κάτι καινούργιο και το ρήμα φύω παράγω. Από την άλλη πλευρά, το American Heritage Dictionary (2020) ορίζει ως Start up την επιχείρηση όπου ξεκίνησε να λειτουργεί στο κοντινό παρελθόν. Βέβαια, όπως αναλύεται και στη συνέχεια, δεν αποτελούν Start-up επιχειρήσεις όλες οι νεοσύστατες επιχειρήσεις. Στην Ελλάδα το νέο αυτό επιχειρηματικό μοντέλο αναπτύσσεται τα τελευταία χρόνια όλο ένα και περισσότερο και έχει παρατηρηθεί όπως έχει ήδη προαναφερθεί συμβάλει με θετικό πρόσημο στην οικονομία της χώρας. Κατά τον Gregory Gromov, στην Silicon Valley όπου βρίσκεται στην Βόρεια Καλιφόρνια των

ΗΠΑ παρατηρήθηκε η πρώτη δημιουργία start up επιχειρήσεων, περίπου το 1957 από απολυμένους υπαλλήλους της κορυφαίας εταιρείας Shockley Semiconductor.(Καραούλης Γ.(2017 , Ιούλιος , 4) . Ανατρέχοντας στην βιβλιογραφία παρατηρείται έχουν γίνει διάφορες προσπάθειες ορισμού. Παρακάτω παρουσιάζονται κάποιοι από αυτούς :

Ο Graham(2012) αναφέρει ότι : Start- up είναι μια εταιρεία σχεδιασμένη να αναπτύσσεται γρήγορα. Το να είσαι νεοϊδρυθείσα δεν κάνει από μόνο του μια εταιρεία start-up. Ο Paul Graham αξίζει να σημειωθεί ότι είναι ο πρώτος δημιουργός επιχειρηματικής θερμοκοιτίδας στις ΗΠΑ.

Ο Eric Ries, συγγραφέας του “The Lean Startup” (2011) , υποστηρίζει ότι οι start-up επιχειρήσεις λειτουργούν υπό πλήρης αβεβαιότητα .

Το Startup Commons Organisations (2019) σημειώνει ό,τι έκτος απο την καινοτόμο ιδέα που είναι το έναυσμα της δημιουργίας του επιχειρηματικού μοντέλου, πολύ σημαντική είναι η ομάδα που πλαισιώνει αυτήν την ιδέα ώστε να έχει το μέγιστο αντίκτυπο και αναπτυχθεί γρήγορα.

Η διαφορά των νεοφυών επιχειρήσεων από τις παραδοσιακές επιχειρήσεις είναι η επικέντρωση που έχουν για γρήγορη ανάπτυξη, με βασικό άξονα την καινοτομία αλλά και το υψηλό επίπεδο αβεβαιότητας στο οποίο αναπτύσσονται. Έρχονται ώστε να καλύψουν τις ανάγκες της αγοράς με ιδέες και τεχνολογίες οι οποίες δεν υπάρχουν κι αυτό είναι που τις κάνει να ξεχωρίζουν.

Κάποια βασικά χαρακτηριστικά που θα μπορούσαν να συμβάλουν στην προσπάθεια να αναλύσουμε τον όρο είναι η ηλικία των start ups δεν μπορεί να είναι πάνω από δέκα έτη, διότι τότε παύει να ανήκει σε αυτή την κατηγορία επιχειρήσεων και αυτομάτως γίνεται μια παραδοσιακή επιχείρηση.

Στάδια Ανάπτυξης Startup επιχείρησης :

Η ανάπτυξη μιας startup επιχείρησης περνά από διάφορα στάδια, το καθένα με τις δικές του προκλήσεις και απαιτήσεις. Πιο συγκεκριμένα πρόκειται για τα εξής στάδια ([Κέντρο Προώθησης Νεοφυών Επιχειρήσεων Δήμου Πειραιά, 2024](#)):

Στο πρώτο στάδιο, το στάδιο σποράς βρίσκεται ο εντοπισμός του κενού στην αγορά , η σύλληψη της επιχειρηματικής ιδέας κι η διαμόρφωσή της προς μια συγκεκριμένη κατεύθυνση το στάδιο αυτό διαρκεί περίπου 3-6 μήνες.Το επόμενο στάδιο, είναι το στάδιο της εκκίνησης και περιλαμβάνει την έρευνα αγοράς, την αξιολόγηση της αγοράς και του ανταγωνισμούπροκειμένου να διαπιστωθεί η βιωσιμότητα της ιδέας αλλά και η προσαρμογή του προϊόντος στην αγορά. Η διάρκεια του είναι περίπου 6-12 μήνες.Στο τρίτο στάδιο, το στάδιο ανάπτυξης, δημιουργείται ένα λεπτομερές επιχειρηματικό σχέδιο που περιλαμβάνει το μοντέλο εσόδων, την ανάλυση SWOT και την προβολή κερδοφορίας.Σχετικά με την ανάπτυξη του προϊόντος έχει ολοκληρωθεί η δημιουργία ενός πρωτοτύπου προϊόντος γίνεται προσέλκυση των πρώτων πελατών δηλαδή γίνεται συλλογή ανατροφοδότησης για βελτίωση του προϊόντος ή της υπηρεσίας με βάση τα σχόλια των χρηστών. Σε επόμενο στάδιο βρίσκουμε το στάδιο ωρίμανσης όπου συμπεριλαμβάνει την βελτίωση της εσωτερικής λειτουργίας και των διαδικασιών για την επίτευξη μεγαλύτερης αποδοτικότητας και την ανάπτυξη νέων προϊόντων ή υπηρεσιών με στόχο τη διαφοροποίηση της επιχείρησης. Βασική επιδίωξη αποτελεί η επίτευξη σταθερών και προβλέψιμων εσόδων με τελικό στόχο την ολοκλήρωση της διαδικασίας εξόδου, η οποία μπορεί να περιλαμβάνει την ενσωμάτωση σε άλλη εταιρεία ή ολοκληρωτική εξαγορά.Κάθε στάδιο ανάπτυξης απαιτεί διαφορετικές στρατηγικές, και δεξιότητες ώστε να εξελίσσεται . Η επιτυχία μιας startup εξαρτάται από την ικανότητά της να προσαρμόζεται και να ανταποκρίνεται στις προκλήσεις κάθε σταδίου.

2.3 Χαρακτηριστικά Start up επιχειρήσεων

Μετά από την βιβλιογραφική έρευνα που διενεργήθηκε παρατηρείται ότι δεν έχει διατυπωθεί κάποιος ορισμός για τις νεοφυείς επιχειρήσεις όπου μπορούν να βασιστούν οι επιχειρήσεις ώστε να έχουν έναν οδηγό. Υπάρχουν όμως κάποια χαρακτηριστικά που τις κάνει να ξεχωρίζουν αλλά κι μέσα από αυτά μπορούμε να αναλύσουμε το εκάστοτε επιχειρηματικό μοντέλο αν εντάσσεται στην κατηγορία των νεοφυών επιχειρήσεων.Οι start up επιχειρήσεις όπως αναφέραμε συνοπτικά παραπάνω παρουσιάζουν κάποια

χαρακτηριστικά που τις κάνουν να ξεχωρίζουν από τις παραδοσιακές επιχειρήσεις. Τα χαρακτηριστικά αυτά είναι τα εξής:

- ✓ **Καινοτόμος Ιδέα** : Είναι η κινητήριος δύναμη μιας start up επιχείρησης. Είναι αυτή η ιδέα που θα έρθει να ξεχωρίσει από το σύνολο, θα φέρει νέες λύσεις και θα είναι πρωτοποριακή για τα δεδομένα. Η ιδέα σε μια start up επιχείρηση είναι καθοριστική, καθώς είναι ο βασικός πλοηγός των ιδρυτών από την έναρξη έως και την φάση εξαγοράς της αν επιτύχει κι φτάσει σε αυτό το στάδιο .
- ✓ **Επιχειρηματικό Σχέδιο** : Αν όχι το σημαντικότερο, ένα από τα πιο σημαντικά χαρακτηριστικά για την εξέλιξη μιας start up. Αποτελείται από την ανάλυση των στόχων που θέτει η επιχείρηση κατά την έναρξη της , τον τρόπο λειτουργίας που θα αναπτύξει και γενικότερα εμπεριέχει όλες τις κινήσεις που θα γίνουν από την έναρξη της επιχείρησης, ένα δομημένο και μεθοδευμένο επιχειρηματικό σχέδιο συντελεί στην επιτυχία μιας start up.
- ✓ **Οικονομικοί Πόροι** : Για την ίδρυση των start up, δεν χρειάζεται να διαθέτει κανείς μεγάλο κεφάλαιο κίνησης αφού μπορούν να χρηματοδοτηθούν με διάφορους τρόπους όπως θα αναλύσουμε και παρακάτω, γι' αυτό η ιδέα δημιουργίας μιας start up προσελκύει κυρίως νέους. Ωστόσο είναι σημαντικό το κεφάλαιο κίνησης να κατανομηθεί σωστά εξ αρχής ώστε να εξελιχθεί γρήγορα η επιχείρηση και να εισέλθει άμεσα στην αγορά.
- ✓ **Αβεβαιότητα** : Αναμφίβολα, όταν εισέρχεται μια καινούργια ιδέα για ένα προϊόν ή μια υπηρεσία στην αγορά, με ένα νέο επιχειρηματικό μοντέλο το οποίο δεν έχει ξανά δοκιμαστεί έχει μεγάλο ρίσκο και υψηλά ποσοστά αβεβαιότητας αν θα πετύχει και θα αναπτυχθεί. Αυτό είναι ένα χαρακτηριστικό που συναντάται σε κάθε start up που δημιουργεί νέες ιδέες στην αγορά. Παρόλα αυτά, υπάρχουν νεοφυείς επιχειρήσεις που είτε χρησιμοποιούν συμβατικά επιχειρηματικά μοντέλα είτε εξελίσσουν τα ήδη υπάρχοντα. Όπως προηγουμένως και σε αυτές τις περιπτώσεις υπάρχει αντίστοιχα αβεβαιότητα αλλά όχι σε τόσο υψηλά επίπεδα διότι είναι ιδέες που έχουν δοκιμαστεί στην αγορά.

- ✓ **Ιδρυτής :** Καθοριστικός είναι ο ρόλος του ιδρυτή μιας start up επιχείρησης ή startupper ώστε να είναι βιώσιμη η ιδέα του και να αναπτυχθεί στην αγορά. Βασικό στοιχείο του ιδρυτή μιας start up είναι να θέτει στόχους, να ρισκάρει, να εντοπίζει ευκαιρίες για γρήγορη ανάπτυξη αλλά και νέες πηγές χρηματοδότησης. Παράλληλα έχει συνήθως τη δυνατότητα να προβλέπει πιθανούς κινδύνους αλλά πρέπει να είναι κι σε θέση να ενώνει την ομάδα η οποία επιτελεί εξίσου σημαντικό ρόλο στην ανάπτυξη μιας start up επιχείρησης.
- ✓ **Ομάδα :** Μια επιτυχημένη ομάδα είναι σημαντικό πλεονέκτημα μιας νεοφυούς επιχείρησης για την ανάπτυξη της. Χαρακτηριστικό των ομάδων που ανήκουν στο εργατικό δυναμικό των startup είναι οι υψηλές και ποικίλες τεχνολογικές γνώσεις που διαθέτουν, το αναπτυγμένο αίσθημα της κουλτούρας της ομάδας καθ' όλη την διάρκεια ανάπτυξης μιας startup αλλά φυσικά και το κοινό όραμα για γρήγορη ανάπτυξη της ιδέας, χωρίς ατομικισμούς αλλά με συλλογικό έργο.
- ✓ **Χρηματοδότηση :** Λόγω των διαφόρων και ξεχωριστών μορφών που μπορεί να έχει μια Startup αλλά και ειδικά στα πρώτα στάδια, τους χαμηλούς τζίρους που καταγράφει παρουσιάζει αδυναμία να δανειστεί από τράπεζες όπως μια άλλη απλή επιχείρηση , λόγω της απόρριψης που θα έχει . Οι startups καθ' όλο το διάστημα τους μέχρι να επιτύχουν και να εξαγοραστούν αναζητούν συνέχεια χρηματοδότηση, οι τρόποι χρηματοδότησης μπορεί να είναι είτε από επενδυτές ή κρατικούς φορούς.

2.4 Κίνδυνοι ανάπτυξης Startup

Οποιοδήποτε νέο επιχειρηματικό εγχείρημα ίδρυσης επιχείρησης κρύβει ποικίλους κινδύνους, ωστόσο έχουν δοθεί αρκετές λύσεις ανά περίπτωση ώστε να αποφευχθούν . Στην περίπτωση των startup , λόγω του ότι είναι ένα νέο επιχειρηματικό μοντέλο, υπάρχουν κίνδυνοι για τους οποίους ακόμα δεν έχουν δοθεί επαρκείς λύσεις. Ερευνώντας την υπάρχουσα βιβλιογραφία αξιοσημείωτοι ήταν οι κίνδυνοι που αναλύθηκαν από τον κορυφαίο Αμερικανό συγγραφέα και Επιχειρηματία Zwillling(2013) και περιγράφονται παρακάτω :

- ✓ Ομάδα : Όπως αναφέραμε και νωρίτερα η ομάδα παίζει καθοριστικό ρόλο για μια startup , έτσι λοιπόν υπάρχει μεγάλος κίνδυνος να μην αναπτυχθεί και να μην "πετύχει" όταν δεν γίνει η κατάλληλη επιλογή των ανθρώπων που πλαισιώνουν μια startup,.
- ✓ Αγορά : Υπάρχει μεγάλος κίνδυνος λανθασμένης επιλογής της αγοράς στην οποία θα στοχεύσει μια start up και έτσι δεν θα έχει την επιθυμητή ανάπτυξη.
- ✓ Ανταγωνισμός : Κατά βάση οι startup από την "φύση" τους σαν φιλοσοφία δημιουργούν κάτι καινούργιο και τις περισσότερες φορές εισέρχονται στην αγορά με σημαντικό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα – υπάρχουν όμως και περιπτώσεις στις οποίες δεν έχουν εκείνες το πλεονέκτημα με αποτέλεσμα να δημιουργείται σοβαρός κίνδυνος για την ανάπτυξη τους.
- ✓ Οικονομικός : Το σωστό επιχειρηματικό πλάνο είναι ο πλοηγός της επιχείρησης ώστε να φτάσει στον στην επίτευξη του στόχου της , παρόλα αυτά αναμοχλεύει σοβαρός κίνδυνος λανθασμένου πλάνου και έτσι το διαθέσιμο κεφάλαιο να μην επαρκή.
- ✓ Στρατηγική Εισόδου: Η στρατηγική που θα επιλέξει μια startup , ώστε να εισέλθει στην αγορά, όπως για παράδειγμα η στρατηγική τιμολόγησης ή μάρκετινγκ , είναι κομβικής σημασίας για την εξέλιξη της .
- ✓ Πολιτικοί παράγοντες : Αυτός ο κίνδυνος έχει να κάνει ανάλογα με την έδρα της επιχείρησης και κατά πόσο την περίοδο ανάπτυξης της startup η χώρα είναι ασταθής οικονομικά και αντιμετωπίζει προβλήματα φορολογικά ή οτιδήποτε άλλο συντελεί αρνητικά στην ανάπτυξη της.
- ✓ Τεχνολογικός : Η τεχνολογία ούτως ή άλλως αναπτύσσεται ραγδαία, η σωστή όμως επιλογή χρησιμοποίησης της σε μια startup παίζει εξίσου σημαντικό ρόλο.

2.5 Ελληνικές Startups και οικονομία

Η Ελλάδα , εδραιώνεται τα τελευταία χρόνια στο κόσμο των Startups. Οι ελληνικές εταιρείες φαίνεται να συναγωνίζονται κορυφαίες start up ανά τον κόσμο. Με βάση την έκθεση «Global Startup ecosystem Index 2023» του StartupBlink (2023) η οποία χαρτογραφεί τα Startup οικοσυστήματα σε όλο το κόσμο, η Ελλάδα φέρεται να κατακτά την 46η θέση σε σύνολο 100 χωρών. Παράλληλα, η Αθήνα βρίσκεται στην 116η μεταξύ 1000 πόλεων. Πολλές είναι οι startups επιχειρήσεις, με ελληνική καταγωγή όπου έγιναν παγκοσμίως γνωστές και εξαγοράστηκαν. Με βάση τα στοιχεία της Marathon Venture η οποία είναι μια εταιρεία που στόχος της είναι να υποστηρίζει τους νέους ιδρυτές startups από τα πρώτα στάδια χρηματοδότησης , περίπου με 134 εκατομμύρια δολάρια χρηματοδοτήθηκαν startup επιχειρήσεις το πρώτο δίμηνο του 2023 σε αναλογία 18 γύρων σε παγκόσμιο επίπεδο .

Αν και οι ελληνικές start up έχουν, λίγα χρόνια «ζωής» σε διεθνές επίπεδο, δεν είναι λίγες εκείνες οι όποιες ρίσκαραν-πέτυχαν-εξαγοράστηκαν. Σύμφωνα με ερευνα της Διανέοσις (2022) το 2022, η αξία των ελληνικών start up έφτασε τα 8,2 δις ευρώ ενώ εκτιμάται ότι με την πάροδο μιας πενταετίας θα φτάσει περίπου τα 20 δις. Το 2023 περίπου το 33% από τα επενδυτικά σχήματα που συμμετείχαν σε ελληνικές startups είχαν έδρα την Αμερική. Το 78% των επενδύσεων προήλθαν από το εξωτερικό. Στο 42% των επενδυτικών γύρων συμμετείχαν επιχειρηματικοί άγγελοι (angel) ως επενδυτές. Το 2021, έγινε καταγραφή περισσότερων από 2.000 προφίλ νεοφυών επιχειρήσεων και αναλύθηκαν περισσότερες από 800 επενδυτικές συναλλαγές που πραγματοποιήθηκαν τα τελευταία χρόνια Κατά το ίδιο έτος 10 κορυφαίες ελληνικές νεοφυείς επιχειρήσεις συγκέντρωσαν περίπου 398 εκατομμύρια ευρώ – 20 σχεδόν 4 φορές το ποσό που συγκεντρώθηκε το προηγούμενο έτος (Διανέοσις , 2022) .

Κατά την κρίσιμη περίοδο του Covid -19 , με βάση την μελέτη του Found.ation το 40% των νεοσύστατων επιχειρήσεων προσέλαβε άτομα (Found.ation, 2020). Παρόλα τα θετικά που μπορούν να επιφέρουν οι startup στην ελληνική οικονομία κατά την περίοδο του Covid 19 πολλές startup παγκοσμίως επλήγησαν. Εκείνη την περίοδο, το οικονομικό

περιβάλλον δεν ευνοούσε την ανάπτυξη των startups , δεν υπήρχαν τα απαραίτητα διαθέσιμα κεφάλαια , ούτε οι επενδυτές διέθεταν την απαραίτητη διάθεση λόγω των δυσκολιών που προκαλούσε η κατάσταση. Οι νέες εταιρείες συμβάλλουν στη συνολική δημιουργία θέσεων εργασίας και επηρεάζουν την ανάπτυξη μέσω του ανταγωνισμού αλλά και της πρόωξης της καινοτομίας. Η ίδρυση επιχειρήσεων αυξάνεται σε περιόδους άνθησης και μειώνεται σε περιόδους ύφεσης. Η ταχεία έκρηξη και εξάπλωση της πανδημίας Covid-19 σήμαινε ότι οι περισσότερες χώρες αναζήτησαν μέτρα για την παροχή άμεσης ανακούφισης. Παράλληλα, εμφανίζονται οι πρώτες εκκλήσεις για περισσότερο μακροπρόθεσμα μέτρα, για την επίλυση πιο θεμελιωδών προβλημάτων του συστήματος. Ένα παράδειγμα είναι η έκκληση της Κίνας για γενική διασφάλιση της προσβασιμότητας του χρηματοοικονομικού κεφαλαίου για καινοτόμες νεοφυείς επιχειρήσεις. Μεταξύ των μέτρων που ζητούνται, οι ΗΠΑ υποστηρίζουν ότι δεν πρέπει να παραβλέπονται οι στόχοι βιώσιμης ανάπτυξης και προτείνουν επομένως η οικονομική κρατική βοήθεια να συνδέεται με την τήρηση μέτρων για τη βελτίωση της κλιματικής αλλαγής (Kaufman, 2020). Εάν οι κυβερνήσεις καταφέρουν να παράσχουν άμεση ανακούφιση σε επιχειρηματίες υπό πίεση, με τρόπο που να παραμένει σύμφωνος με τους μακροπρόθεσμους στόχους της «προαγωγής της υγείας, της ισότητας και της προστασίας του περιβάλλοντος» (Wyns, 2020), η κρίση του COVID-19 μπορεί ακόμη και να συμβάλει για ένα καλύτερο μέλλον. Σε όλες τις χώρες, παρατηρούμε ότι μέτρα πολιτικής που συζητούνται ή ανακοινώνονται στοχεύουν στις επιχειρήσεις γενικά.

2.6 Σύγκριση Ελληνικού οικοσυστήματος με άλλες χώρες

Το Ηνωμένο Βασίλειο είναι ένα από τα πιο ανεπτυγμένα οικοσυστήματα νεοφυών επιχειρήσεων στην Ευρώπη και τον κόσμο, με ισχυρή πρόσβαση σε venture capital, ιδιωτικά επενδυτικά κεφάλαια και δημόσια χρηματοδότηση. Το Λονδίνο ειδικότερα είναι κέντρο για startups, με πολλές πλατφόρμες χρηματοδότησης και δίκτυα υποστήριξης. Ωστόσο τα τελευταία χρόνια τόσο η ελληνική κυβέρνηση όσο και διάφορα ευρωπαϊκά προγράμματα έχουν ενισχύσει την υποστήριξη προς τις νεοφυείς επιχειρήσεις μέσω επιχορηγήσεων και επενδυτικών κεφαλαίων. Επίσης υπάρχουν αρκετά τοπικά venture capital funds και επιταχυντές (accelerators) που παρέχουν τόσο χρηματοδότηση όσο και

mentoring σε start up. Το Ηνωμένο Βασίλειο προσελκύει ταλέντα από όλο τον κόσμο, προσφέροντας πολυπολιτισμικό περιβάλλον και υψηλού επιπέδου πανεπιστήμια Παρολα αυτά και η Ελλάδα διαθέτει εκπαιδευμένο ανθρώπινο δυναμικό, ιδιαίτερα στους τομείς της τεχνολογίας και των μηχανικών. Ωστόσο, λόγω της οικονομικής κρίσης αυξήθηκε η μετανάστευση ταλέντων προς άλλες χώρες. Το Ηνωμένο Βασίλειο προσελκύει επενδυτές και τους προσφέρει έκπτωση φόρου εισοδήματος 50% επί των εσόδων σε επενδύσεις έως και 100.000 € ανα φορολογικό έτος. Υπάρχει ειδική νομοθεσία και φορολογικές προβλέψεις σε κάθε στάδιο της επένδυσης που αναγνωρίζονται υψηλού κινδύνου.(Διανέοσις , 2022) Ενώ το νομικό και ρυθμιστικό πλαίσιο είναι γενικά φιλικό προς τις επιχειρήσεις, με αρκετά ευέλικτα μέτρα για την υποστήριξη των startups, το Brexit έχει δημιουργήσει ορισμένες αβεβαιότητες σχετικά με τη ρύθμιση και την πρόσβαση στην ευρωπαϊκή αγορά. Αλλά και για την Ελλάδα όπως αναλύσαμε κι στα προηγούμενα κεφαλαία η γραφειοκρατία και το ρυθμιστικό πλαίσιο αποτελούν σημαντικά εμπόδια για τις νεοφυείς επιχειρήσεις στην Ελλάδα. Το Ηνωμένο Βασίλειο προσφέρει ένα πιο ανεπτυγμένο και διεθνοποιημένο οικοσύστημα, με περισσότερες ευκαιρίες για χρηματοδότηση και ανάπτυξη σε διεθνές επίπεδο. Γενικά το οικοσύστημα νεοφυών επιχειρήσεων στην Ελλάδα και το Ηνωμένο Βασίλειο παρουσιάζει σημαντικές διαφορές όσον αφορά τη δυναμική, τις ευκαιρίες, και τις προκλήσεις που αντιμετωπίζουν οι επιχειρηματίες.

Από την άλλη πλευρά, η Γερμανία σύμφωνα με την ίδια μελέτη διαθέτει ένα από τα πιο ισχυρά και ώριμα οικοσυστήματα νεοφυών επιχειρήσεων στην Ευρώπη, με έντονη υποστήριξη από την κυβέρνηση και την ιδιωτική χρηματοδότηση, Βερολίνο και Μόναχο είναι γνωστά κέντρα για νεοφυείς επιχειρήσεις, προσελκύνοντας διεθνείς επενδυτές και παρέχοντας ποικίλα χρηματοδοτικά εργαλεία. Κατά την περίοδο της πανδημίας η χώρα χρηματοδότησε με 2 δισεκατομμύρια ευρώ το συγκεκριμένο χώρο. Για χρηματοδότηση μεγάλων start up μέσω κεφαλαίων δόθηκαν κάποια από επιχειρηματικά κεφάλαια και κάποια από την κρατική τράπεζα ανάπτυξης. Για τις μικρότερες start up οι οποίες δεν είχαν πρόσβαση ιδιωτική χρηματοδότηση δόθηκαν χρηματοδοτήσεις από το γερμανικό κράτος και τα τοπικά κέντρα ανάπτυξης. Κάτι το οποίο για εμάς είναι ένα μεγάλο

πρόβλημα η ρευστότητα στη Γερμανία υπάρχει σημαντική παροχή. Διαθέτει σταθερό ρυθμιστικό πλαίσιο που υποστηρίζει την επιχειρηματικότητα και την καινοτομία, επίσης παρέχει στις εταιρείες δυνατότητα της αναβολή των φορολογικών τους υποχρεώσεων κάτι το οποίο στην Ελλάδα δεν πραγματοποιήθηκε ούτε τα κατά την περίοδο του Covid , εκτός απο κάποιες μικρές ρυθμίσεις. Γενικά η γραφειοκρατία είναι περιορισμένη και η επιχειρηματική κουλτούρα είναι προσανατολισμένη στην τεχνολογία και την καινοτομία. Το επιχειρηματικό περιβάλλον στη Γερμανία είναι πιο ευνοϊκό και σταθερό, με λιγότερη γραφειοκρατία και περισσότερες ευκαιρίες για ανάπτυξη. Διαθέτει πιο ανεπτυγμένες υποδομές και ένα μεγαλύτερο και πιο διαφοροποιημένο οικοσύστημα νεοφυών επιχειρήσεων σε σχέση με την Ελλάδα. Η συνεργασία όλων των φορέων οδηγεί στην αύξηση της επιχειρηματικότητας στην ανάπτυξη των startups αλλά και στην άνθηση της οικονομίας.

Το Ισραήλ είναι αναγνωρισμένο ως ένα από τα πιο ισχυρά και δυναμικά οικοσυστήματα νεοφυών επιχειρήσεων παγκοσμίως, βρίσκεται στην δεύτερη θέση.(Διανέσις , 2021) Αυτό αποδίδεται σε διάφορους παράγοντες που έχουν συμβάλει στην ανάπτυξη και την επιτυχία του οικοσυστήματος. Η ισραηλινή κυβέρνηση έχει επενδύσει σημαντικά στην υποστήριξη της καινοτομίας και των νεοφυών επιχειρήσεων μέσω προγραμμάτων και προσφέρει κίνητρα σε διεθνή venture capital funds να επενδύσουν σε ισραηλινές startups. Διαθέτει πληθώρα προγραμμάτων επιχορηγήσεων και χρηματοδότησης για νεοφυείς επιχειρήσεις, καθώς και ευνοϊκές φορολογικές ρυθμίσεις. Ήταν η πρώτη χώρα που πριν από 17 χρόνια μείωσε τον φορολογικό συντελεστή στο 12,5% και πλέον φιλοξενεί περισσότερα από 100 κέντρα έρευνας. Το στοιχείο αυτό ήταν πολύ βασικό για να προάγει την ανάπτυξη.

Το Tel Aviv είναι ένα από τα σημαντικότερα κέντρα για venture capital, προσελκύοντας διεθνείς επενδυτές, συναγωνιζόμενο την Silicon Valley. Στατιστικά διαθέτει υψηλό ποσοστό επιτυχημένων εξόδων μέσω εξαγορών ή δημόσιων προσφορών προσφέροντας ισχυρές αποδόσεις στους επενδυτές και ενισχύοντας την εμπιστοσύνη στο οικοσύστημα. Συνοψίζοντας το Ισραήλ έχει αναπτύξει μια ισχυρή κουλτούρα καινοτομίας και ρίσκου, ενθαρρύνοντας τη δημιουργικότητα και την αναζήτηση νέων λύσεων .Οι

νεοφυείς επιχειρήσεις έχουν ισχυρή διεθνή δικτύωση, διευκολύνοντας τη συνεργασία και τις πωλήσεις σε διεθνείς αγορές.

2.7 Ανακεφαλαίωση

Στο παραπάνω κεφάλαιο επιχειρήθηκε η ανάλυση της έννοιας της νεοφυούς επιχειρηματικότητας, των χαρακτηριστικών της , των κινδύνων που διατρέχει κατά την ίδρυση της ,. Η δημιουργία μιας Startup , όσο γρήγορη ανάπτυξη και να παρουσιάζει ορισμένες φορές αντιμετωπίζει σημαντικές δυσκολίες. Ο χρόνος που απαιτεί, η πλήρης αφοσίωση ειδικά στα πρώτα στάδια ανάπτυξης , η σωστή κι οργανωμένη ομάδα είναι κάποια από τα πιο σημαντικά σημεία που χρειάζεται για να επιτύχει. Ωστόσο στο επομένο κεφάλαιο θα μελετήσουμε τις δομές υποστήριξης που έχουν δημιουργηθεί για τις startup ακόμα κι αν η ιδέα δεν έχει υλοποιηθεί και βρίσκεται στα πρώτα στάδια.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3

ΤΟ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΤΩΝ ΝΕΟΦΥΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

3.1 Εισαγωγή

Σε αυτό το κεφάλαιο θα αναφερθούμε στο Οικοσύστημα των Νεοφυών Επιχειρήσεων, θα μελετήσουμε τις έννοιες του Υλικού και Άυλου Οικοσυστήματος, τι ακριβώς περιλαμβάνουν αυτοί οι μηχανισμοί στήριξης καθώς επίσης γίνεται και μια προσπάθεια καταγραφής του Οικοσυστήματος της Ελλάδας .

3.2 Οικοσύστημα Νεοφυών Επιχειρήσεων

Όπως αναλύσαμε και στο προηγούμενο κεφάλαιο της παρούσας διπλωματικής οι StartUp επιχειρήσεις , έχουν αναδειχθεί στο πεδίο της παγκόσμιας επιχειρηματικότητας τα τελευταία χρόνια λόγω της καινοτομίας που χρησιμοποιούν, της γρήγορης δημιουργίας , του μειωμένου κόστους αυτής αλλά και της γρήγορης ανέλιξης που έχουν αφού ολοένα πληθαίνουν εκθετικά . Αρκετά μεγάλο ποσοστό από αυτές επιτυγχάνουν το σκοπό τους και καταφέρνουν να εξαγοραστούν. Ωστόσο για να φτάσει μια Startup από το σημείο μηδέν , της αρχικής της ιδέας δηλαδή, στο σημείο της εξαγοράς έχουν συμβάλει οι δομές στήριξης της νεοφυούς επιχειρηματικότητας, οι οποίες αποτελούν κι το κύριο θέμα του κεφαλαίου. Η ύπαρξη του Οικοσυστήματος των Νεοφυών επιχειρήσεων είναι πολύ σημαντική σε κάθε στάδιο των Startup, αφού η ίδρυση κι η λειτουργία τους χαρακτηρίζεται από συνθήκες υψηλής αβεβαιότητας. Ένα ολοκληρωμένο επιχειρηματικό οικοσύστημα προσφέρει μεγάλη ασφάλεια για την επιτυχημένη εξέλιξη τους .

Τα Οικοσυστήματα των start up, είναι ολοκληρωμένοι δημιουργικοί χώροι που έχουν ως στόχο την καθοδήγηση των Startup από τα πρώτα κιόλας στάδια, διότι ουσιαστικά αυτό που χρειάζονται οι νεοσύστατες επιχειρήσεις για αναπτυχθούν είναι σωστή καθοδήγηση , προστατευμένο περιβάλλον κι ενίσχυση σε όλους τους τομείς δραστηριότητας τους. Αναμφίβολα η σωστή καθοδήγηση από ένα φάσμα πετυχημένων επιχειρηματιών συντελεστών είναι σπουδαία.

3.3 Περιεχόμενο Οικοσυστήματος Νεοφυών Επιχειρήσεων

Το οικοσύστημα των νεοφυών επιχειρήσεων δημιουργήθηκε κι εξελίσσεται με τον καιρό με στόχο την στήριξη των νεοφυών επιχειρήσεων. Τα αποτελέσματα έχουν δείξει ότι οι νεοφυείς επιχειρήσεις συμβάλλουν στην αναπτυξιακή διαδικασία είτε σε κρατικό είτε σε παγκόσμιο επίπεδο. Το οικοσύστημα λοιπόν αποτελείται από ένα σύνολο διαφορετικών δομών με κοινό στόχο της υποστήριξη κι ενδυνάμωση των startup επιχειρήσεων . Κατά το European Union Regional Policy δομικά στοιχεία του οικοσυστήματος των νεοφυών επιχειρήσεων αποτελούν το υλικό και άυλο οικοσύστημα. Το υλικό οικοσύστημα αποτελείται από τις startup επιχειρήσεις, τους μηχανισμούς της επιχειρηματικής επώασης, τις πηγές χρηματοδότησης, τα Πανεπιστήμια, τους οργανισμούς που προωθούν την επιχειρηματικότητα, τα κέντρα καινοτομίας, τα τεχνολογικά πάρκα και τους συνεργατικούς χώρους. Το άυλο είναι εξίσου σημαντικό και αποτελείται από τους διαγωνισμούς που διοργανώνονται με έμφαση σε επιχειρηματικότητα κι καινοτομία, τις οργανώσεις υποστήριξης αλλά και γενικότερα τις δραστηριότητες κι εκδηλώσεις για τις startup.

3.3.1 Υλικό Οικοσύστημα Νεοφυών Επιχειρήσεων

Επιχειρηματική Επώαση:

Η επιχειρηματική επώαση (business incubation) είναι η διαδικασία μέσω της οποίας νέες επιχειρήσεις και νεοφυείς επιχειρήσεις λαμβάνουν υποστήριξη και πόρους για να αναπτυχθούν και να σταθεροποιηθούν στην αγορά. Η υποστήριξη αυτή μπορεί να περιλαμβάνει πρόσβαση σε γραφεία και εργασιακό χώρο, χρηματοδότηση, συμβουλευτικές υπηρεσίες, καθοδήγηση (mentorship), εκπαιδευτικά προγράμματα, καθώς και δικτύωση με επενδυτές και άλλες επιχειρήσεις. Η διαδικασία της επιχειρηματικής επώασης ενεργοποιείται όταν υπάρχει ανάγκη υποστήριξης των επιχειρηματιών για την ανάπτυξη της δικής τους νεοφυούς επιχείρησης. Αποτελείται από

διάφορα τμήματα και ενεργοποιείται είτε ολόκληρη είτε σταδιακά, προκειμένου να προσφέρει τη δέουσα υποστήριξη στους εκκολαπτόμενους επιχειρηματίες, για την υλοποίηση της ιδέας τους και τη μεταμόρφωσή της σε βιώσιμη δραστηριότητα (Ζοπουνίδης,2020).

Θερμοκοιτίδες Επιχειρηματικότητας:

Είναι οργανισμοί οι οποίοι συνδράμουν στα πρώιμα στάδια της startup επιχείρησης με στόχο την ασφαλή ανάπτυξη της. Κάποιες από τις υπηρεσίες που παρέχουν οι θερμοκοιτίδες είναι η φιλοξενία επιχειρηματικών ομάδων, η παροχή εξειδικευμένων συμβουλών όπως για παράδειγμα τα λογιστικά πρότυπα ή σε θέματα ανθρώπινου δυναμικού, υπηρεσίες κατάρτισης – εξειδίκευσης αλλά κι η εκτενή προσπάθεια δικτύωσης με ομάδες . (Athensincube, 2024).Απώτερος σκοπός των θερμοκοιτίδων η χρηματοδότηση των startup γι' αυτό σε πολλές περιπτώσεις συνεργάζονται με πανεπιστήμια κι τεχνολογικά πάρκα. Αποτελεί την πιο ασφαλή επιλογή υποστήριξης των νεοφυών επιχειρήσεων λόγω του συνδυασμού πολλών τομέων σε ένα τόσο μεγάλο επιχειρηματικό ρίσκο όπως αυτό της ίδρυσης των startup. Το χρονικό της επιχειρηματικής επώασης διαρκεί μεταξύ 2-3 ετών (Γκαγκάτσιος, 2008).

Προ- θερμοκοιτίδες Επιχειρηματικότητας:

Αν θέλαμε να προσπαθήσουμε να δώσουμε έναν ορισμό είναι εύκολα αντιληπτό ότι σε αντίθεση με τις θερμοκοιτίδες, οι προ-θερμοκοιτίδες είναι οι υπηρεσίες εκείνες που πραγματοποιούνται πριν ακόμη η startup φτάσει σε στάδιο εγκατάστασης. Πιθανές υπηρεσίες που περιλαμβάνονται είναι η έρευνα κι ανάπτυξη ιδεών, σύλληψη του επιχειρηματικού μοντέλου ή η ανάλυση της αγοράς. Στα περιβάλλοντα τον προ θερμοκοιτίδων δημιουργούνται οι συνθήκες ώστε να αναπτυχθούν και να ευδοκιμήσουν νέες επιχειρηματικές ιδέες ώστε οι νέοι επιχειρηματίες να εξελιχθούν με επιτυχία (Voisey, 2013).

Επιταχυντές:

Σε επόμενο στάδιο αφού η επιχείρηση έχει περάσει το στάδιο της επώασης και βρίσκεται στο στάδιο της μετά-επώασης μπορεί να λάβει την απαραίτητη στήριξη από του επιταχυντές. Οι επιταχυντές προσφέρουν μια εντατική και ολοκληρωμένη υποστήριξη που βοηθά τις νεοφυείς επιχειρήσεις να αναπτυχθούν ταχύτερα και να επιτύχουν τους στόχους τους. Οι επιταχυντές λειτουργούν σε περιορισμένο χρονικό διάστημα, συνήθως μερικών μηνών, και παρέχουν υπηρεσίες που είναι κρίσιμες για την επιτυχία των startups και βασικός τους στόχος είναι η εισαγωγή των startups στην αγορά. Προσφέρουν πρόσβαση σε έμπειρους μέντορες και συμβούλους που βοηθούν τις startups να αναπτύξουν την επιχειρηματική στρατηγική τους, να βελτιώσουν τα προϊόντα τους και να επιτύχουν στην αγορά άμεσα ώστε να μην έχουν εξάρτηση από τους επιταχυντές (Cohen and Hochberg, 2014). Οργανώνουν εκδηλώσεις, Demo Days, όπου οι startups παρουσιάζουν τις επιχειρηματικές τους ιδέες σε επενδυτές και άλλους ενδιαφερόμενους. Εκεί τελειώνει και το πρόγραμμα των επιταχυντών. Συνήθως χρηματοδοτούν τις νεοσύστατες startups με αντάλλαγμα μετοχικά κεφάλαια. Στην Ελλάδα οι επιταχυντές είναι αρκετά λιγότεροι από τις θερμοκοιτίδες και συνήθως είναι ιδιωτικοί οργανισμοί.

Πηγές Χρηματοδότησης :

Η χρηματοδότηση είναι η διάθεση κεφαλαίων προς την επιχείρηση κι έχει να κάνει με τους στόχους που έχει θέσει η ίδια, ως προς την διάρκεια, αν είναι μακροπρόθεσμοι ή βραχυπρόθεσμοι. Είναι ιδιαίτερα σημαντική διαδικασία γιατί τους επιτρέπει να αναπτυχθούν και να επεκταθούν στο άμεσο μέλλον. Χωρίς τα επαρκή κεφάλαια μια startup δεν έχει την δυνατότητα να αναπτύξει την ιδέα της να επεκταθεί σε νέες αγορές ώστε να ανταπεξέλθει στον ανταγωνισμό, όπως επίσης δεν μπορεί να αναπτύξει τις τεχνολογικές υποδομές της το οποίο είναι άκρως απαραίτητο για μια startup για την

επιβίωση της ειδικά στα πρώιμα στάδια της (Κατσανίδης, 2006). Το πιο βασικό στοιχείο για να επιτευχθεί η χρηματοδότηση είναι ο επιχειρηματίας να μπορεί να αντιληφθεί σε πιο πραγματικά στάδιο βρίσκεται η νεοφυής επιχείρηση διότι ανάλογα με το στάδιο που βρίσκεται υπάρχουν διαφορετικοί τρόποι γύρων χρηματοδότησης . Κάθε γύρος , διαφέρει κι ως προς τους επενδυτές κι ως προς το ύψος κι την διάρκεια των επενδύσεων. (Develop Greece, 2021) . Κατά το πρώτο διάστημα όπου η startup είναι ακόμα στην σύλληψη της ιδέας ,η χρηματοδότηση ονομάζεται χρηματοδότηση Σποράς και μπορεί να διαρκέσει από 3 έως 6 μήνες. Η συγκεκριμένη διαδικασία συμβάλλει στην εξέλιξη της ιδέας που βρίσκεται στο μυαλό των ιδρυτών της, ώστε να γίνει ένας ολοκληρωμένος σχεδιασμός ίδρυσης . Συνήθως , σε αυτό το στάδιο είτε οι ίδιοι οι ιδρυτές είτε φίλοι ή συγγενείς είναι αυτοί που χρηματοδοτούν. Πιο σπάνια συναντάμε την χρηματοδότηση από το δημόσιο ή κρατικούς φορείς καινοτομίας, όπως προγράμματα ΕΣΠΑ. Σε επόμενο στάδιο χρηματοδοτείται το κεφάλαιο εκκίνησης , ιδιαίτερα σημαντικό στάδιο αφού συνήθως έχει να κάνει με την είσοδο της startup στην αγορά κάτι που είναι πολύ σημαντικό για την ανάπτυξη κι εξέλιξη της κι πιο ειδικά στην δημιουργία ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος. Η χρονική διάρκεια αυτού του σταδίου είναι περίπου 6-12 μήνες. Κι σε αυτό το στάδιο οι επενδυτές είναι εξωτερικοί, δηλαδή η χρηματοδότηση προέρχεται είτε από επιχειρηματικούς αγγέλους είτε από κρατικά προγράμματα είτε από διαγωνισμούς Στην επομένη φάση των startup η χρηματοδότηση χωρίζεται σε δύο στάδια το πρώτο και το δεύτερο . Το πρώτο στάδιο, αφορά τις επιχειρήσεις οι οποίες έχουν ολοκληρώσει τα δύο προηγούμενα στάδια και αναζητούν χρηματοδότηση ώστε να εξελίξουν ακόμη περισσότερο το προϊόν τους . Εδώ λόγω του ότι έχουν αναπτυχθεί οι ιδέες των startup, οι επενδυτές ανήκουν στην κατηγορία αυτών που συμμετέχουν κι σε venturecapital ή το πιο πιθανόν είναι να ζητούν μετοχές στην εταιρεία. Στον δεύτερο γύρο χρηματοδότησης συμμετάσχουν startup οι οποίες έχουν αναπτυχθεί, βρίσκονται σε υψηλή θέση στην αγορά κι αποζητούν χρηματοδότηση είτε για να αναπτύξουν ακόμα περισσότερο το προϊόν είτε αποζητούν την είσοδο τους σε παγκόσμιες αγορές. Σε αυτό το στάδιο συνήθως οι startup αποζητούν αρκετά μεγάλα κεφάλαια (Μυλωνάς , 2016). Τα

κεφάλαια αυτά μπορούν να συγκενρωθούν απο διάφορες πηγές , οι πιο βασικές αναφέρονται παρακάτω :

✓ Ίδια Κεφάλαια ή bootstrapping σε αυτόν το τύπο χρηματοδότησης, οι ιδρυτές των νεοφυών επιχειρήσεων διαθέτουν τα κεφάλαια που έχουν από αποταμίευση ετών κι όχι από τράπεζες ή γενικότερα εξωτερική χρηματοδότηση, για την υλοποίηση της ιδέας τους, επενδύουν δηλαδή στην δική τους επιχείρηση. Κατά τον Ben White, συνιδρυτή της εταιρείας παροχής ερευνητικού λογισμικού SurveyEngine, ο οποίος έχει την επιχείρησή του από το 2001 υποστηρίζει ότι «Όταν εργάζεστε με επενδυτές, αντί η φωνή της αγοράς που διαμορφώνει την αναπτυσσόμενη επιχείρηση, κυριαρχεί η φωνή του επενδυτή». ([Maddy,O.\(2023,Ιούνιος,17\)](#)). Κάτι το οποίο έχει βάση, διότι όταν ο ιδρυτής παρέχει κι το κεφάλαιο έχει τον πλήρη έλεγχο του businessplan που έχει θέσει κι είναι ο ίδιος που παίρνει τις κρίσιμες αποφάσεις. Ωστόσο κρύβει και κάποιες αρνητικές συνέπειες, διότι λόγω της μη ύπαρξης εξωτερικών συνεργατών μπορούν να υπάρξουν κι λανθασμένες αποφάσεις (Lopac , 2007) .

- ✓ Συγγενείς κι φίλοι διαθέτουν κεφάλαια, ολόκληρο ή μερικό ποσό, το οποίο είναι απαραίτητο για την ίδρυση της εταιρείας. Λόγω του ότι στα αρχικά στάδια μιας startup υπάρχουν συνήθως διαθέσιμοι επενδυτές είναι η πιο ασφαλή επιλογή για τους ιδρυτές , όταν δεν έχουν το απαιτητό κεφάλαιο.
- ✓ Απο το πλήθος ή Crowdfunding , η διαδικασία αυτής την μορφής χρηματοδότησης, δηλαδή της χρηματοδότησης από το πλήθος έχει να κάνει με την συγκέντρωση κεφαλαίων από τη συγκεκριμένη πηγή. Σύνηθες μέσο γι' αυτή την χρηματοδότηση είναι το διαδίκτυο. Συγκεντρώνονται ποσά από πολλούς ανθρώπους – επενδυτές , οι οποίοι συνήθως ζητούν αντάλλαγμα από την εταιρεία, τις περισσότερες φορές χρηματικό , σε μεταγενέστερη φάση.(Ramsey , 2012)
- ✓ Επιχειρηματικοί Άγγελοι είναι άνθρωποι ή ομάδες που επενδύουν κεφάλαια σε νεοφυείς επιχειρήσεις με αντάλλαγμα κατά περίπτωση βέβαια, μερίδιο στην εταιρεία. Αυτοί οι επενδυτές, βοηθούν τις επιχειρήσεις να αναπτυχθούν και να επιτύχουν τους στόχους τους , πολλές φορές όχι μόνο με την χρηματοδότηση που

- προσφέρουν, αλλά από γενικής πλευράς βοήθεια, είτε με την εμπειρία κι την παροχή συμβουλών είτε με τα δίκτυα επαφών που διαθέτουν .
- ✓ Επιχειρηματικά Κεφάλαια επενδύονται σε επιχειρήσεις που έχουν υψηλό δυναμικό ανάπτυξης και καινοτομίας, με την προσδοκία να προκύψουν υψηλά κέρδη στο μέλλον. Οι εταιρείες διαχείρισης κεφαλαίων προτιμούν πολλές φορές νέες εταιρίες και επενδύουν μάλιστα στα αρχικά στάδια σποράς και ανάπτυξης, με αντάλλαγμα βέβαια την συμμετοχή τους στις εν λόγω εταιρίες. Η διαδικασία απόκτησης χρηματοδότησης από επενδυτές του επιχειρηματικού κεφαλαίου είναι συνήθως απαιτητική και περιλαμβάνει την αξιολόγηση του επιχειρηματικού σχεδίου, διαπραγματεύσεις σχετικά με τις συμβατικές ρυθμίσεις και το μερίδιο των μετοχών που προσφέρονται, καθώς και συχνά τη συμμετοχή του επενδυτή στη διοίκηση ή στον έλεγχο της εταιρείας.

3.3.2 Άυλο Οικοσύστημα Νεοφυών Επιχειρήσεων

Κατά το European Union Regional Policy (2010) το άυλο οικοσύστημα απαρτίζεται τα Τεχνολογικά Πάρκα και κέντρα καινοτομίας και τους διαγωνισμούς γενικότερα τους οργανισμούς που προωθούν την καινοτομία. Η ύπαρξη ενός άυλου οικοσυστήματος μπορεί να συμβάλει στην ανάπτυξη και την επιτυχία των νεοφυών επιχειρήσεων μέσω της προσφοράς πόρων, γνώσεων, συμβουλών και ευκαιριών συνεργασίας.

Τεχνολογικά Πάρκα και κέντρα καινοτομίας ειδικά διαμορφωμένοι χώροι που σχεδιάζονται για να φιλοξενούν επιχειρήσεις και οργανώσεις που αναπτύσσουν καινοτόμα προϊόντα και υπηρεσίες, συχνά στον τομέα της τεχνολογίας. Αυτά τα πάρκα παρέχουν υποδομές, υπηρεσίες και συνθήκες εργασίας που ευνοούν τη δημιουργικότητα, την καινοτομία και τη συνεργασία μεταξύ των επιχειρήσεων. Συχνά στενά συνδεδεμένα με ακαδημαϊκά ιδρύματα και έρευνα, αυτά τα κέντρα διευκολύνουν τη μετάδοση της γνώσης και την εφαρμογή της έρευνας στην επιχειρηματική πραγματικότητα. Συχνά περιλαμβάνουν εγκαταστάσεις ερευνητικών εργαστηρίων, γραφεία επιχειρήσεων,

κοινόχρηστους χώρους εργασίας και συνεργατικούς χώρους συνάντησης. Κέντρα καινοτομίας μπορούν να είναι μέρος των τεχνολογικών πάρκων ή να λειτουργούν ανεξάρτητα, εστιάζοντας στην προώθηση της καινοτομίας και της συνεργασίας μεταξύ επιχειρήσεων, ακαδημαϊκών ιδρυμάτων και του δημόσιου τομέα. Η ιστορία των τεχνολογικών πάρκων ξεκίνησε πριν από εξήντα χρόνια από το Πανεπιστήμιο του Στάφορντ στη Καλιφόρνια, το οποίο αντιμετώπιζε οικονομικά προβλήματα. Έτσι, προκειμένου να καταφέρει να ξεπεράσει τα προβλήματα αυτά προχώρησε στην ανάπτυξη ενός Προγράμματος Συνεργασίας Αριστούχων, παραχωρώντας παράλληλα έκταση για την ανάπτυξη υψηλής τεχνολογίας. Η έκταση αυτή έγινε ευρέως γνωστή ως Silicon Valley, ενώ τα επόμενα χρόνια εξαπλώθηκε πέρα από τα όρια της περιοχής όπου αναπτύχθηκαν και περισσότερες από 2.000 εταιρείες υψηλής τεχνολογίας (Καραγιάννης & Μπακούρος , 2010).

Διαγωνισμοί Καινοτομίας προσφέρουν οικονομική στήριξη σε νεοφυείς επιχειρήσεις, καινοτόμες και πρωτοποριακές ιδέες αλλά και νέα επιχειρηματικά μοντέλα. Εκτός της οικονομικής υποστήριξης, όμως, προσφέρουν υπηρεσίες δικτύωσης, συμβουλευτικής υποστήριξης και προβολή σε εθνικό ή ευρωπαϊκό επίπεδο. Αυτοί οι διαγωνισμοί προσελκύουν νεοφυείς επιχειρήσεις, φοιτητές, ερευνητές και επιχειρηματίες που επιθυμούν να παρουσιάσουν τις ιδέες τους, να δικτυωθούν και να διεκδικήσουν χρηματοδότηση και υποστήριξη.

Συνεργατικοί χώροι ή co-working spaces είναι κοινόχρηστοι χώροι εργασίας όπου άτομα και ομάδες μπορούν να εργάζονται ανεξάρτητα ή συνεργατικά. Αποτελούν μια εναλλακτική λύση στα παραδοσιακά γραφεία και προσφέρουν ευελιξία, καθώς οι χρήστες μπορούν να νοικιάζουν χώρους εργασίας για μικρά ή μεγάλα χρονικά διαστήματα ανάλογα με τις ανάγκες τους. Οι συνεργατικοί χώροι συνδυάζουν τα πλεονεκτήματα ενός γραφείου με την ευκολία και την ανοιχτή κουλτούρα ενός κοινού χώρου εργασίας. Προσφέρουν διάφορες επιλογές ενοικίασης, όπως ημερήσια, μηνιαία ή μακροχρόνια μίσθωση, επιτρέποντας στους χρήστες να επιλέξουν την πιο κατάλληλη για αυτούς διάρκεια χρήσης. Παρέχουν όλες τις απαραίτητες υποδομές, όπως γρήγορο internet, εκτυπωτές, συστήματα τηλεδιάσκεψης, και αίθουσες συνεδριάσεων. Οι συνεργατικοί

χώροι προωθούν την αλληλεπίδραση και τη συνεργασία μεταξύ των μελών τους, δημιουργώντας ένα περιβάλλον που ενθαρρύνει τη δικτύωση και την ανταλλαγή ιδεών. Συχνά οργανώνονται εκδηλώσεις, σεμινάρια και workshops που βοηθούν τα μέλη να αναπτύξουν νέες δεξιότητες και να γνωριστούν με άλλους επαγγελματίες. Οι συνεργατικοί χώροι φιλοξενούν επαγγελματίες από διάφορους τομείς, όπως freelancers, startups, μικρές επιχειρήσεις, και απομακρυσμένους εργαζόμενους από μεγαλύτερες εταιρείες. Αυτό δημιουργεί ένα πλούσιο και ποικιλόμορφο επαγγελματικό περιβάλλον (Αυδίκος, 2020)

3.4 Οικοσύστημα Νεοφυών Επιχειρήσεων στον Ελλαδικό χώρο

Το οικοσύστημα νεοφυών επιχειρήσεων στην Ελλάδα είναι πράγματι σχετικά νέο σε σχέση με τα παγκόσμια δεδομένα. Περίπου το 2010 έκανε την παρατηρήθηκε η πρώτη δραστηριότητα στη χώρα. Οικονομική κρίση τα capital control και ο Covid - 19 ήταν κάποιες από τις δυσκολίες που προέκυψαν όλη αυτήν την περίοδο. Οι προαναφερθείσες δυσμενείς συνθήκες και τα μέτρα λιτότητας που ακολούθησαν, αύξησαν τα επίπεδα ανεργίας και την φτώχεια στην χώρα. Ωστόσο η Ελλάδα είναι μία χώρα που υποστηρίζει την επιχειρηματικότητα παρά τις περιόδους ύφεσης, ειδικοί υποστηρίζουν ότι τα τελευταία χρόνια έχουν γίνει τεράστια βήματα ανάπτυξης, στο ελληνικό οικοσύστημα και αυτό φαίνεται από τις διεθνείς χρηματοδότησης που λαμβάνουν οι ελληνικές startups από το εξωτερικό. Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή φαίνεται να είναι πολύ αισιόδοξη για την οικονομία της Ελλάδας και υποστηρίζει ότι η ανάπτυξη της θα έχει ανοδική πορεία (Kalavros, 2019). Στην τελευταία καταμέτρηση που έκανε το Elevate Greece (2024) υπάρχουν 863 εγγεγραμμένες νεοφυείς επιχειρήσεις. Το Elevate Greece είναι μια πρωτοβουλία της ελληνικής κυβέρνησης που προσφέρει σε βάθος πληροφορίες στις επιχειρήσεις και γενικότερα βοηθάει με την σώστη καθοδήγηση σε όλο το φάσμα εξέλιξης των νεοφυών επιχειρήσεων. Επίσης, σύμφωνα και με την έρευνα της Διανέοσις (2022) συνολικά υπολογίζονταν περίπου 1500-2000 νεοφυείς επιχειρήσεις.

Συνοπτικά θα παρουσιαστούν κάποιες απο τις κορυφαίες ελληνικές startup που έλαβαν χρηματοδότηση (Startupper, 2024):

- **Hack The Box** με έτος ίδρυσης 2017 κι ιδρυτές τους Χάρη Πυλαρινό, τον Τζέιμς Χούκερ και τον Άρη Ζηκόπουλο κατάφερε να συγκεντρώσει πάνω από 50 εκατ. δολάρια από αμερικανικό mega-fund
- **TileDB** με έτος ίδρυσης 2017 κι ιδρυτή Σταύρο Παπαδόπουλο κατάφερε να συγκεντρώσει 34 εκατ. Δολαρια
- **Wikifarmer** με έτος ίδρυσης 2017 κι αυτή κι ιδρυτές τους Πέτρος Σάγκου και του Χάρη Παριανού ελληνικό marketplace του αγροτικού τομέα εξασφάλισε seed χρηματοδότηση ύψους 5 εκατ. ευρώ τον Φεβρουάριο του 2023.
- **Prosperty** με έτος ίδρυσης 2020 κι ιδρυτές τους Αντώνη Μαρκόπουλο, Νίκο Πατσιόγιαννη και Αντώνη Δεσποτάκη κατάφερε να συγκεντρώσει 7 εκατ. Ευρώ συνολικές χρηματοδοτήσεις με την τελευταία να είναι 2,6 εκατ. Ευρώ τον Ιανουάριο του 2023.
- **Accusonus** ιδρύθηκε το 2013 στην Πάτρα απο Ηλία Κοκκίνη και τον Αλέξανδρο Τσιλφίδη κι εξαγοράστηκε απο την κορυφαία META περίπου 70-90 εκατ. ευρώ ([startup](#))

Η αλήθεια είναι ότι η χώρα μας μετρά λίγα χρόνια ανάπτυξης όσον αναφορά την νεοφυής επιχειρηματικότητα Παρατηρούνται αρκετές startup με διεθνείς διακρίσεις και χρηματοδοτήσεις από Έλληνες και ξένους επενδυτές, κάτι το οποίο προκαλεί αίσθημα αισιοδοξίας για την βελτίωση του οικοσυστήματος και την ανάπτυξη το νεοφυών επιχειρήσεων. Η Ελλάδα όπως έχει αναφερθεί ξανά κατατάσσεται στην 54η θέση του παγκόσμιου οικοσυστήματος επιχειρήσεων. Οι τομείς που παρουσιάζουν μεγάλη ανάπτυξη στην παγκόσμια αγορά και την εγχώρια είναι ο τουρισμός και η αγρό - διατροφή. Κατά μεγάλο ποσοστό περίπου 70% των νεοφυών επιχειρήσεων στην Ελλάδα παρέχουν υπηρεσίες B2B (Διανέοσις, 2022).

3.4.1 Οργανισμοί Επιχειρηματικής Επώασης στον Ελλαδικό χώρο

Οι οργανισμοί επιχειρηματικής επώασης λειτουργούν συνήθως είτε ως μη κερδοσκοπικοί οργανισμοί, είτε ως μέρος πανεπιστημίων, είτε ως ιδιωτικές εταιρείες. Αυτοί οι οργανισμοί συμπεριλαμβάνουν θερμοκοιτίδες, επιταχυντές και συνεργατικούς χώρους. Στόχος τους είναι να δημιουργήσουν ένα υποστηρικτικό περιβάλλον που θα επιτρέψει στις νεοφυείς επιχειρήσεις να αναπτυχθούν γρηγορότερα και να έχουν μεγαλύτερες πιθανότητες επιτυχίας μακροπρόθεσμα. Προσφέρουν είτε υλικούς είτε άυλους πόρους στις προαναφερόμενες επιχειρήσεις ώστε να ξεπεράσουν τις αρχικές προκλήσεις και να επιταχύνουν την ανάπτυξή τους. Η Ελλάδα βρίσκεται ακόμα σε πρώιμο στάδιο σε σχέση με τις υπόλοιπες χώρες όσον αφορά αυτούς τους οργανισμούς . (Διανέοσις , 2022). Αυτό που έχει παρατηρηθεί είναι ότι οι περισσότεροι οργανισμοί βρίσκονται στην Αθήνα. Στόχο αποτελεί η ανάπτυξη τέτοιων μηχανισμών και στις υπόλοιπες πόλεις της Ελλάδος ώστε να είναι δυνατή η υποστήριξη και η παροχή ευκαιριών σε τέτοιου τύπου εγχειρήματα

Στη συνέχεια μετά απο έρευνα που διεξήχθη μέσω του διαδικτύου γίνεται προσπάθεια καταγραφής των σημαντικότερων οργανισμών της χώρας μας .

Θερμοκοιτίδες στον Ελλαδικό χώρο

Αθήνα

- The Startup Business Incubator (THEA)
- Athens Centre for Entrepreneurship and Innovation (ACEin)
- Athens Digital Lab
- BlueGrowth
- EGG Αθήνα
- HIGGS
- Invent ICT (EMPI Incubator)
- Iqbility

- IMedD
- Mindspace
- Peoples Trust
- Orange Grove

Θεσσαλονίκη

- AIZ Incubator
- OK!Thess
- INCUBATION FOR GROWTH - i4G
- Thermi Group
- Technopolis Thessalonikis S.A

Λοιπές Περιοχές

- ABC Hub Κρήτη
- Openmellon (Λάρισα) Θεσσαλία
- Innovation & Entrepreneurship Unit - Aegean Μυτιλήνη

Ενδεικτικά παρουσιάζονται σύμφωνα με το αντικείμενο δραστηριότητας τους ορισμένοι τέτοιοι οργανισμοί του σχετικού οικοσυστήματος ανά Περιφέρεια:

-The Startup Business Incubator (THEA) : Η ΘΕΑ (theathensincube.gr) ιδρύθηκε το 2014 με τη συνεργασία του Δήμου Αθηναίων και υποστηρίζει τις επιχειρήσεις να αναπτυχθούν σε ένα ασφαλές περιβάλλον με την υποστήριξη έμπειρων μεντόρων. Είναι η Θερμοκοιτίδα Επιχειρήσεων Αθήνας, μια σημαντική πρωτοβουλία του Εμπορικού και Βιομηχανικού Επιμελητηρίου Αθηνών (ΕΒΕΑ). Στόχος της είναι η υποστήριξη νεοφυών και καινοτόμων επιχειρήσεων παρέχει καθοδήγηση, συμβουλευτικές υπηρεσίες, δικτύωση και ευκαιρίες χρηματοδότησης σε startups. Ακόμη διαθέτει κι υψηλών προδιαγραφών συνεργατικούς χώρους 200τμ επιφάνειάς με όλο τον απαραίτητο εξοπλισμό.

-OK!Thess : Το OK!Thess (okthess.gr) λειτουργεί ως γέφυρα μεταξύ της ακαδημαϊκής κοινότητας, των επιχειρήσεων και των επενδυτών, συμβάλλοντας στην ανάπτυξη ενός οικοσυστήματος καινοτομίας στη Θεσσαλονίκη και την ευρύτερη περιοχή. Είναι ένας οργανισμός υποστήριξης της καινοτομίας και της επιχειρηματικότητας που εδρεύει στη Θεσσαλονίκη. Στόχος να προωθήσει την καινοτομία και να υποστηρίξει νέες επιχειρηματικές ιδέες, παρέχοντας μια πλατφόρμα για την ανάπτυξη και την επιτυχία νεοφυών επιχειρήσεων (startups).

Επιταχυντές

Οι επιταχυντές (accelerators) όπως προαναφέρθηκε είναι προγράμματα που παρέχουν εντατική υποστήριξη και καθοδήγηση σε νεοφυείς επιχειρήσεις για περιορισμένο χρονικό διάστημα, συνήθως για μερικούς μήνες. Στόχος τους είναι να επιταχύνουν την ανάπτυξη των startups, βοηθώντας τις να φτάσουν πιο γρήγορα στο στάδιο της επένδυσης ή της αγοράς. Στην Ελλάδα το 2021 έχουν καταγραφεί επίσημα 30 επιταχυντές (Διανέοσις, 2022).

-Κέντρο «Αρχιμήδης» (archimedes.uoa.gr) του Εθνικού και Καποδιστριακού Πανεπιστημίου Αθηνών (ΕΚΠΑ) : Αποτελεί κρίσιμο σημείο αναφοράς για την ενίσχυση της καινοτομίας και της επιχειρηματικότητας στο ΕΚΠΑ, προσφέροντας ολοκληρωμένες υπηρεσίες υποστήριξης και δημιουργώντας ένα δυναμικό οικοσύστημα για την ανάπτυξη και την προώθηση νέων επιχειρηματικών ιδεών. Προωθεί την ερευνητική δραστηριότητα του πανεπιστημίου και την αξιοποίηση των ερευνητικών αποτελεσμάτων για την ανάπτυξη καινοτόμων προϊόντων και υπηρεσιών με βασική προϋπόθεση ένα τουλάχιστον μέλος να είναι και μέλος της πανεπιστημιακής κοινότητας του ΕΚΠΑ. Οργανώνει σεμινάρια, εργαστήρια και προγράμματα κατάρτισης σε θέματα όπως η επιχειρηματικότητα, η καινοτομία και η ανάπτυξη προϊόντων. Παρέχει επίσης mentoring και καθοδήγηση από έμπειρους επαγγελματίες και επιχειρηματίες. Το πιο βασικό από όλα είναι ότι παρέχει υποστήριξη σε ερευνητικές ομάδες και φοιτητές για την ανάπτυξη και υλοποίηση επιχειρηματικών ιδεών, τη δημιουργία νεοφυών επιχειρήσεων (startups) και επιχειρήσεων που προέρχονται από το πανεπιστήμιο (spin-offs). Η εξιδικευμένη

κατάρτιση κι η φιλοσοφία του επιχειρείν είναι κάτι το οποίο θα πρέπει να αναπτυχθεί περαιτέρω στην χώρα μας, απο το σχολείο μέχρι κι το Πανεπιστήμιο.

-Corallia - Hellenic Technology Cluster Initiative (corallia.org): Τοπρώτοοργανωμένο cluster καινοτομίαςστηνΕλλάδα. Είναι Μονάδα του Ερευνητικού Κέντρου Αθηνά στις Τεχνολογίες της Πληροφορίας των Επικοινωνιών και της Γνώσης και τελεί υπό την αιγίδα της Γενικής Γραμματείας Έρευνας και Καινοτομίας του Υπουργείου Ανάπτυξης και Επενδύσεων. Υποστηρίζει startups στους τομείς της τεχνολογίας ,ιδρύθηκε το 2005 και την δεδομένη χρονική στιγμή απαριθμεί πάνω από 50 υλοποιημένα έργα και περισσότερους απο 150 μέντορες. Οργανώνει διαγωνισμούς ανοικτής καινοτομίας, δημιουργεί ένα περιβάλλον όπου οι startups μπορούν να συνεργάζονται, να μοιράζονται εμπειρίες και να στηρίζουν η μία την άλλη. Ενθαρρύνουν τη δημιουργία ενός ισχυρού επιχειρηματικού δικτύου και την ανταλλαγή γνώσεων.

- EIT Digital Venture Program - Demium - Athens, ([IncubatorList](#)),προσφέρουν εξειδικευμένη υποστήριξη και επενδυτικά κεφάλαια για την ανάπτυξη τεχνολογικών startups στην Ελλάδα.

Αυτοί οι επιταχυντές παρέχουν στις start ups καθοδήγηση, δικτύωση και άλλους πόρους που είναι απαραίτητοι για την επιτυχημένη ανάπτυξη και επέκταση τους.

3.4.2 Πηγές Χρηματοδότησης

Η οικονομική αστάθεια στην Ελλάδα είναι ένα πολυσύνθετο ζήτημα που επηρέασε διάφορους τομείς . Η παγκόσμια χρηματοπιστωτική κρίση του 2008 επηρέασε αρνητικά την ελληνική οικονομία, επιδεινώνοντας τα ήδη υπάρχοντα δημοσιονομικά προβλήματα και οδήγησε σε αύξηση των επιτοκίων δανεισμού και περιορισμό της πρόσβασης στις αγορές κεφαλαίων, ενώ τα δημοσιονομικά ελλείμματα οδήγησαν σε σοβαρά προβλήματα ρευστότητας. Παρά την ανάκαμψη που έχει σημειωθεί τα τελευταία χρόνια, η ελληνική

οικονομία συνεχίζει να αντιμετωπίζει προκλήσεις, όπως η ανάγκη για βιώσιμη ανάπτυξη, η μείωση της ανεργίας και η αντιμετώπιση του υψηλού δημόσιου χρέους. Οι προσπάθειες επικεντρώνονται στη βελτίωση της ανταγωνιστικότητας και στην προσέλκυση επενδύσεων.

Επιχειρηματικά Κεφάλαια (VentureCapital)

Αφορούν επενδύσεις που πραγματοποιούνται σε νεοσύστατες ή αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις που ενώ από τη μία έχουν σημαντικές προοπτικές ανάπτυξης από την άλλη υπάρχει και υψηλή ανάληψη κινδύνου. Τα επιχειρηματικά κεφάλαια συνήθως προέρχονται από εξειδικευμένα επενδυτικά ταμεία ή ιδιώτες επενδυτές που επιθυμούν να επωφεληθούν από την ταχεία ανάπτυξη και τις υψηλές αποδόσεις αυτών των επιχειρήσεων. Στην Ελλάδα, ο τομέας των επιχειρηματικών κεφαλαίων έχει αναπτυχθεί σημαντικά τα τελευταία χρόνια, αν και μπορεί να μην έχει φτάσει ακόμα στα επίπεδα άλλων ανεπτυγμένων αγορών. Υπάρχουν αρκετοί επενδυτικοί φορείς στην Ελλάδα που ειδικεύονται σε επιχειρηματικά κεφάλαια, συμπεριλαμβανομένων τόσο εγχώριων όσο και διεθνών εταιρειών. Η αγορά των επιχειρηματικών κεφαλαίων στην Ελλάδα βρίσκεται σε αναπτυξιακή τροχιά, παρέχοντας σημαντικές ευκαιρίες για νεοφυείς επιχειρήσεις και επενδυτές. Παρά τις προκλήσεις, οι προοπτικές είναι θετικές, με αυξανόμενη υποστήριξη από το δημόσιο και ιδιωτικό τομέα.

Με βάση τα στοιχεία της Διανέοσις (2022) , με στοιχεία του 2021 κάποια σχήματα επιχειρηματικών κεφαλαίων είναι :

-Marathon Venture Capital (marathon.vc)- Σημαντικό ταμείο που επενδύει σε τεχνολογικές νεοφυείς επιχειρήσεις, προσφέροντας εκτός από κεφάλαια, στρατηγική υποστήριξη και καθοδήγηση. Συνήθως επενδύει σε αρχικά στάδια της ανάπτυξης μιας επιχείρησης (Seed και Early Stage), παρέχοντας κεφάλαιο και υποστήριξη σε νέες επιχειρήσεις με υψηλό δυναμικό ανάπτυξης. Η εταιρεία επιδιώκει να στηρίξει επιχειρήσεις με φιλόδοξες ιδέες και ικανότητα να δημιουργήσουν θετική αλλαγή στην αγορά μέσω της καινοτομίας και της τεχνολογίας.

-VentureFriends (venturefriends.vc)- Επενδυτικό fund που επικεντρώνεται στη χρηματοδότηση και υποστήριξη νεοφυών τεχνολογικών επιχειρήσεων στην Ελλάδα. Η εταιρεία ιδρύθηκε από έμπειρους επενδυτές και επιχειρηματίες με στόχο την υποστήριξη του οικοσυστήματος τεχνολογικών επιχειρήσεων στην περιοχή. Οι επενδύσεις του VentureFriends καλύπτουν συνήθως το στάδιο του Seed και του EarlyStage, παρέχοντας κεφάλαιο, εμπειρογνωμοσύνη και δίκτυα στήριξης στις επιχειρήσεις που υποστηρίζει. Η εταιρεία εστιάζει σε κλάδους όπως η τεχνολογία, το λογισμικό, οι υπηρεσίες Διαδικτύου και άλλοι σχετικοί τομείς. Ο στόχος του VentureFriends είναι να συνεισφέρει στην ανάπτυξη και την επιτυχία των νέων τεχνολογικών επιχειρήσεων στην περιοχή, προωθώντας την καινοτομία, τη δημιουργία θέσεων εργασίας και τη δημιουργία αξίας για τους επενδυτές τους.

[Άλλα επενδυτικά fund αποτελούν οι παρακάτω εταιρείες:](#)

-BigPi Ventures

-Charamida Investments

-EOS Capital Partners

-Fundbox Capital

-Metavallon VC

-OpenFund PJ Tech Catalyst

-UniFund

-Velocity.Partners VC

-Odyssey Venture Partners Hellenic Business Angels Network (HeBAN)

-Zero Fund

-Starttech Ventures

-Synergia Hellenic

-Tecs Capital

-Thermi Ventures

Επιχειρηματικοί Άγγελοι

Οι επιχειρηματικοί άγγελοι συνήθως είναι πρώην επιχειρηματίες που έχουν αποκτήσει επιτυχία στον κλάδο τους και έχουν τη διάθεση και τη δυνατότητα να επενδύσουν σε νέες επιχειρηματικές ευκαιρίες. Σε αυτό το πλαίσιο επενδύουν το προσωπικό τους κεφάλαιο σε νεοφυείς επιχειρήσεις, συνήθως στα αρχικά στάδια της ανάπτυξής τους, με σκοπό την υποστήριξη της εκκίνησής τους και την ενίσχυση του ανάπτυξης τους. Η συμβολή τους μπορεί να εκτείνεται από το να βοηθήσουν στη διαμόρφωση του επιχειρηματικού μοντέλου και του επιχειρηματικού σχεδίου, μέχρι την προώθηση των επιχειρήσεων στους δικούς τους επαγγελματικούς κύκλους για περαιτέρω χρηματοδότηση ή συνεργασίες. Στην Ελλάδα αυτός ο θεσμός έχει κάνει την εμφάνισή του τα τελευταία χρόνια σε σχέση με άλλες χώρες της Ευρώπης. Σύμφωνα με τον Harroch (2019) οι κύριες πηγές χρηματοδότησης μιας νεοφυούς επιχείρησης είναι οι «άγγελοι» επενδυτές.

Ενδεικτικά στην Ελλάδα καταγράφονται τα εξής σχετικά δίκτυα:

-HellenicBusinessAngelNetwork (HeBAN) - Το HeBAN είναι το εθνικό δίκτυο των επιχειρηματικών αγγέλων στην Ελλάδα. Συγκεντρώνει ιδιώτες επενδυτές και παρέχει υποστήριξη σε νεοφυείς επιχειρήσεις σε διάφορους τομείς.

-MarathonVentureCapital - Εκτός από τον ρόλο του venturecapitalfund, η Marathon είναι επίσης γνωστή για τη δραστηριότητά της ως δίκτυο επιχειρηματικών αγγέλων που επενδύει σε νέες επιχειρήσεις στην Ελλάδα και την Νοτιοανατολική Ευρώπη.

-Δίκτυο Επιχειρηματικών Αγγέλων του Εμπορικού και Βιομηχανικού Επιμελητηρίου Αθηνών(Δ.Ε.Α.-Ε.Β.Ε.Α. -businessangelsgreece.gr) είναι ένας φορέας που στοχεύει στην παροχή χρηματοδοτικής και επιχειρηματικής υποστήριξης σε νεοφυείς επιχειρήσεις. Ο σκοπός του είναι να συνδέσει τους επιχειρηματίες που αναζητούν χρηματοδότηση με

πιθανούς επενδυτές, κυρίως επιχειρηματίες και επαγγελματίες που είναι μέλη του Εμπορικού και Βιομηχανικού Επιμελητηρίου Αθηνών.(businessangelsgreece, 2024)

Μητρώο Νεοφυών Επιχειρήσεων

Το "ElevateGreece"[\(ElevateGreece\)](#) ιδρύθηκε το 2020 , είναι μια εθνική πρωτοβουλία της ελληνικής κυβέρνησης που αποσκοπεί στην υποστήριξη και την προώθηση των νεοφυών επιχειρήσεων (startups) στην Ελλάδα. Η πλατφόρμα ElevateGreece δημιουργήθηκε για να καταγράψει, να αναδειξεί και να ενισχύσει το οικοσύστημα των startups στην Ελλάδα.

Μερικοί από τους βασικούς στόχους του ElevateGreece είναι η καταγραφή και πιστοποίηση των νεοφυών επιχειρήσεων στην χώρα με απώτερο σκοπό την δημιουργία ενός επίσημου μητρώου για τις ελληνικές νεοφυείς επιχειρήσεις, το οποίο βοηθά στη χαρτογράφηση του οικοσυστήματος και στην αναγνώριση των αναγκών του. Παρέχει υποστήριξη, ώστε οι ωφελούμενες επιχειρήσεις να έχουν την πρόσβαση σε χρηματοδοτικά εργαλεία και επενδυτές, τόσο σε εθνικό όσο και σε διεθνές επίπεδο. Επίσης συμβάλει με την προσφορά εκπαιδευτικών προγραμμάτων, συμβουλευτικής και άλλων υποστηρικτικών υπηρεσιών για την ενίσχυση των δεξιοτήτων των επιχειρηματιών. Από τα πιο σημαντικά χαρακτηριστικά του ElevateGreece είναι ότι ενισχύει την δικτύωσή μεταξύ των νεοφυών επιχειρήσεων, των επενδυτών, των ερευνητικών κέντρων και των μεγάλων επιχειρήσεων. Η πλατφόρμα του, δίνει η δυνατότητα να αναζητήσει η startup προσωπικό για στελέχωση της ομάδας της με τα απαραίτητα προσόντα τα οποία πρέπει να διαθέτει. Ακόμα , σκοπό έχει την διεθνή προβολή ώστε να προωθούνται καινοτόμα προϊόντα και υπηρεσίες των startup κάτι το οποίο είναι ιδιαίτερα σημαντικό ώστε οι startup να μπορέσουν να εισχωρήσουν στην διεθνής αγορά.

Η πλατφόρμα του ElevateGreece φιλοδοξεί να αποτελέσει ένα σημείο αναφοράς για το ελληνικό startup οικοσύστημα και να προωθήσει την καινοτομία και την επιχειρηματικότητα στη χώρα. Για τον λόγο αυτό προσπαθεί να παρέχει φορολογικές ελαφρύνσεις με την ενίσχυση των επιχειρήσεων. Για παράδειγμα μετά την περίοδο του Covid -19 υπέβαλε αίτημα στην Ευρωπαϊκή Επιτροπή ώστε να χρηματοδοτηθούν οι επιχειρήσεις που επλήγησαν είτε ήταν μεσαίες, μικρές, πολύ μικρές , με βασικό κριτήριο

να είναι εγγεγραμμένες στο εθνικό μητρώο νεοφυών επιχειρήσεων. Το πόσο ήταν περίπου 60 εκκ €. Εν συγκρίσει με την χρηματοδότηση του κράτους που την ακούσαμε για μεγάλο χρονικό διάστημα ως επιστρεπτέα προκαταβολή στις επιχειρήσεις κατά τη διάρκεια του Covid-19 και η οποία τώρα με την μορφή δόσεων επιστρέφεται στο κράτος, η χρηματοδότηση του εθνικού μητρώου νεοφυών επιχειρήσεων είναι μη επιστρεπτέα και αποσκοπεί στην πλήρη στήριξη το νεοφυών επιχειρήσεων στη χώρα ώστε να μην αδρανοποιηθούν, να μην αλλάξουν την έδρα τους στο εξωτερικό, να συνεχίσουν να στηρίζουν το εργατικό δυναμικό και γενικότερα παρά την κρίση να παραμείνουν σε ένα βιώσιμο επίπεδο.

EquiFund

Το "EquiFund" ([hdb-equifund](#)) είναι ένα επενδυτικό ταμείο στην Ελλάδα που ιδρύθηκε το 2018 με σκοπό την υποστήριξη και την ανάπτυξη του οικοσυστήματος των νεοφυών και των μικρομεσαίων επιχειρήσεων. Χρηματοδοτείται από το Ευρωπαϊκό Ταμείο Επενδύσεων, σε συνεργασία με το Υπουργείο Ανάπτυξης και Επενδύσεων της Ελλάδας, και άλλους ιδιωτικούς και θεσμικούς επενδυτές. ([equifund, 2024](#))

Οι βασικοί στόχοι του EquiFund (2024) είναι:

1. Ενίσχυση της Καινοτομίας: Προώθηση της καινοτομίας και της επιχειρηματικότητας μέσω της χρηματοδότησης νεοφυών και αναπτυσσόμενων επιχειρήσεων.
2. Πρόσβαση σε Κεφάλαια: Παροχή χρηματοδότησης σε διάφορα στάδια ανάπτυξης των επιχειρήσεων, από την αρχική φάση (seedstage) έως τη φάση της ανάπτυξης και της ωρίμανσης (growthstage).
3. Δημιουργία Θέσεων Εργασίας: Ενίσχυση της οικονομίας και δημιουργία νέων θέσεων εργασίας μέσω της υποστήριξης των επιχειρήσεων.

4. Βελτίωση του Οικοσυστήματος: Συμβολή στη δημιουργία ενός βιώσιμου και δυναμικού οικοσυστήματος νεοφυών επιχειρήσεων στην Ελλάδα.

Το EquiFund χωρίζεται σε τρία υπο-ταμεία, καθένα από τα οποία επικεντρώνεται σε διαφορετικό στάδιο ανάπτυξης των επιχειρήσεων:

- InnovationWindow: Για την υποστήριξη νεοφυών επιχειρήσεων στην αρχική φάση.
- EarlyStageWindow: Για τη στήριξη επιχειρήσεων που βρίσκονται στη φάση της πρώιμης ανάπτυξης.
- GrowthStageWindow: Για επιχειρήσεις που βρίσκονται σε πιο ώριμο στάδιο και χρειάζονται κεφάλαια για να επεκταθούν περαιτέρω.

Μέσω αυτής της δομής, το EquiFund στοχεύει στην ενίσχυση της καινοτομίας και της επιχειρηματικότητας στην Ελλάδα, δημιουργώντας ευκαιρίες για ανάπτυξη και επιτυχία σε ένα δυναμικό και υποστηρικτικό περιβάλλον.

Χρηματοδότηση από το κοινό (Crowdfunding)

Όπως αναφέραμε και παραπάνω ένας άλλος σύγχρονος τρόπος χρηματοδότησης , είναι το διαδίκτυο οι πλατφόρμες crowdfunding οι οποίες επιτρέπουν σε άτομα και επιχειρήσεις να συγκεντρώνουν κεφάλαια από μεγάλο αριθμό ανθρώπων, συνήθως μέσω μικρών συνεισφορών από κάθε συμμετέχοντα. Στην Ελλάδα, υπάρχουν διάφορες πλατφόρμες crowdfunding που καλύπτουν διαφορετικούς τύπους χρηματοδότησης, όπως δωρεές, ανταμοιβές, μετοχικό κεφάλαιο και δάνεια . Η πρώτη πλατφόρμα στην χώρα δημιουργήθηκε το 2011,, . ενώ μεταξύ του 2012 και του 2016 άρχισαν να δραστηριοποιούνται 11 πλατφόρμες.Το ίδιο έτος διαμορφώθηκε και το κατάλληλο θεσμικό πλαίσιο για τη λειτουργία του crowdfunding (Εθνικό Κέντρο Τεκμηρίωσης, 2015).

Ενδεικτικά κάποιες πλατφόρμες είναι :

-Open Circle ([opencircle](https://opencircle.gr)): Η πρώτη ελληνική πλατφόρμα συμμετοχικών επενδύσεων (equity Crowdfunding), η οποία δημιουργήθηκε προκειμένου να παρέχει χρηματοδότηση σε 27 υγιή επενδυτικά σχέδια, που χαρακτηρίζονται από στοιχεία καινοτομίας, καθώς επίσης και να παρέχει χρηματοδότηση σε αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις. Εκτός από την παροχή χρηματοδότησης μέσω crowdfunding, παρέχει υποστήριξη προς τους επιχειρηματίες για την σύνταξη των επιχειρηματικών τους σχεδίων, καθώς επίσης και για την προβολή τους, τόσο στην εγχώρια, όσο και στη διεθνή αγορά ([opencircle, 2024](https://opencircle.gr)).

-Give & Fund (giveandfund.com): Μια από τις πρώτες πλατφόρμες crowdfunding στην Ελλάδα, επικεντρωμένη κυρίως σε φιλανθρωπικές και κοινωνικές καμπάνιες. Επιτρέπει στους χρήστες να ξεκινήσουν εκστρατείες για να υποστηρίξουν διάφορους σκοπούς, από ατομικά έργα έως κοινωφελείς δράσεις. ([giveandfund, 2024](https://giveandfund.com))

-Crowdpolicy : Προσφέρει υπηρεσίες crowdfunding και crowdsourcing, βοηθώντας επιχειρήσεις και οργανισμούς να υλοποιήσουν έργα και να βρουν χρηματοδότηση μέσω της συμμετοχής του κοινού. ([crowdpolicy, 2024](https://crowdpolicy.com))

3.4.3 Τεχνολογικά Πάρκα

Τα Τεχνολογικά Πάρκα τα οποία προάγουν την ανάπτυξη καινοτόμων προϊόντων και υπηρεσιών , δημιουργούν υψηλής ποιότητας θέσεις εργασίας σε τομείς υψηλής τεχνολογίας συμβάλλουν στην οικονομική ανάπτυξη των περιοχών όπου βρίσκονται αλλά κυρίως ενισχύουν την ανταγωνιστικότητα των τοπικών επιχειρήσεων σε παγκόσμιο επίπεδο. Στην Ελλάδα η ανάπτυξη τεχνολογικών πάρκων ξεκίνησε στην Ελλάδα το 1989 την πρωτοβουλία του Ιδρύματος Τεχνολογίας Έρευνας (ΙΤΕ). Αποτελούν σημαντικούς κόμβους για την ενίσχυση της έρευνας και της καινοτομίας.

Σήμερα υπάρχουν τα εξής(Διανέοσις , 2022) :

-Centre for Research & Technology Hellas

- Patras Science Park (PSP)
- Science and Technology Park of Crete
- Technology Park “Lefkippos”
- Thessaloniki Technology Park
- Επιστημονικό και Τεχνολογικό Πάρκο Ηπείρου (ΕΤΕΠΗ)
- ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ ΠΑΡΚΟ ΘΕΣΣΑΛΙΑΣ (ΤΕ.ΠΑ.ΘΕ. Α.Ε.)
- ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ ΠΑΡΚΟ ΛΑΥΡΙΟΥ (Τ.Π.Π.Λ.)
- Technopolis AI Cluster -Praxi help forward network

3.4.4 Συνεργατικοί Χώροι

Έχουν αυξηθεί σημαντικά τα τελευταία χρόνια στην Ελλάδα οι συνεργατικοί χώροι . Προσφέρουν ευέλικτα γραφεία, κοινόχρηστους χώρους εργασίας και δικτύωση, δημιουργώντας ένα υποστηρικτικό περιβάλλον για επαγγελματική ανάπτυξη και συνεργασία.

-[The Cube Athens](#): Βρίσκεται στο κέντρο της Αθήνας και παρέχει έναν δυναμικό χώρο εργασίας για startups, επιχειρηματίες και δημιουργικούς επαγγελματίες. Προσφέρει γραφεία, αίθουσες συναντήσεων, και διοργανώνει διάφορες εκδηλώσεις και workshops.

-[Impact Hub Athens](#): Μέλος του διεθνούς δικτύου Impact Hub, προσφέρει ένα καινοτόμο περιβάλλον για κοινωνικές επιχειρήσεις και startups. Παρέχει πρόσβαση σε κοινόχρηστους χώρους εργασίας, ιδιωτικά γραφεία και διοργανώνει εκδηλώσεις που εστιάζουν στην κοινωνική καινοτομία.

-[Coho Thessaloniki](#): Ένας από τους πιο γνωστούς συνεργατικούς χώρους στη Θεσσαλονίκη, προσφέρει ευέλικτα γραφεία, αίθουσες συναντήσεων και εκδηλώσεις για την υποστήριξη της τοπικής κοινότητας των επαγγελματιών.

-[Stone Soup](#): Βρίσκεται στην Αθήνα και παρέχει ένα δημιουργικό περιβάλλον για επαγγελματίες της τεχνολογίας, της τέχνης και της επικοινωνίας. Προσφέρει ευέλικτες επιλογές γραφείων και χώρους συνεργασίας.

-[Spaces](#): Μέλος της διεθνούς αλυσίδας συνεργατικών χώρων, προσφέρει premium χώρους εργασίας στην Αθήνα, με ιδιωτικά γραφεία, κοινόχρηστους χώρους και υψηλής ποιότητας παροχές.

3.4.5 ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟΙ

Οι διαγωνισμοί επιχειρηματικότητας και καινοτομίας αποτελούν κρίσιμο στοιχείο για την ανάπτυξη του ελληνικού οικοσυστήματος νεοφυών επιχειρήσεων. Παρέχουν ευκαιρίες για δικτύωση, χρηματοδότηση, εκπαίδευση και προβολή, συμβάλλοντας έτσι στην ανάπτυξη και επιτυχία νέων και καινοτόμων επιχειρηματικών ιδεών.

Κάποιοι από τους διαγωνισμούς στο ελλαδικό χώρο είναι :

-[InnovationandTechnologyCompetition του MITEnterpriseForumGreece](#): Ετήσιος διαγωνισμός που υποστηρίζει την καινοτομία και την επιχειρηματικότητα με έμφαση στις τεχνολογικές νεοφυείς επιχειρήσεις.

2.[StartupGreeceAwards](#): Διοργανώνεται από το StartupGreece και εστιάζει στην αναγνώριση και υποστήριξη των πιο καινοτόμων νεοφυών επιχειρήσεων στην Ελλάδα.

3. [VentureGarden.gr/](#): Ένα πρόγραμμα που προσφέρει εκπαίδευση και καθοδήγηση σε επίδοξους επιχειρηματίες, με στόχο την υποστήριξη της επιχειρηματικής δραστηριότητας στην Ελλάδα.

4. [DisruptGreece](#): Διαγωνισμός που διοργανώνεται από την FortuneGreece και υποστηρίζει νεοφυείς επιχειρήσεις και καινοτόμες ιδέες μέσω καθοδήγησης και δικτύωσης με κορυφαίους επαγγελματίες και επενδυτές.

5. [Ennovation](#): Πανευρωπαϊκός διαγωνισμός για φοιτητές και νέους επιχειρηματίες που υποστηρίζεται από κορυφαία ελληνικά πανεπιστήμια και εστιάζει στην ενίσχυση της επιχειρηματικότητας και της καινοτομίας.

3.5 Ανακεφαλαίωση

Ανακεφαλαιώνοντας, στο παρόν κεφάλαιο παρατηρούμε ότι η ανάπτυξη του ελληνικού οικοσυστήματος των νεοφυών επιχειρήσεων είναι ιδιαίτερα σημαντική για την χώρα μας για πολλούς λόγους. Θα πρέπει να δοθεί ιδιαίτερη βαρύτητα από το κράτος για την ανάπτυξη του γιατί αποτελεί κλειδί για την μελλοντική ευημερία της χώρας καθώς μπορεί να συμβάλλει στη δημιουργία μιας πιο ανθεκτικής καινοτομίας και διεθνώς ανταγωνιστικής οικονομίας.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4

Εμπειρική έρευνα

4.1 Εισαγωγή

Στο τέταρτο κεφάλαιο της παρούσας διπλωματικής εργασίας , παρουσιάζεται η ερευνητική μέθοδος που επιλέχθηκε, τους λόγους επιλογής αυτής της μεθόδου , η μεθοδολογία της έρευνας , γίνεται ανάλυση των αποτελεσμάτων της έρευνας , όπως κι διεξάγονται κάποια συμπεράσματα κι πιθανές προτάσεις. Η βιβλιογραφική επισκόπηση σχετικά με τις startups αποτέλεσε κρίσιμο παράγοντα για την διεξαγωγή τη παρούσας έρευνας, αφού μέσω αυτής αναδείχθηκαν πολλά από τα σημαντικά ερευνητικά ερωτήματα . Όπως αναφέρθηκε εκτενέστερα σε προηγούμενα κεφάλαια το μοντέλο επιχειρηματικότητας των startup εμφανίστηκε τα τελευταία χρόνια στην χώρα μας για το λόγο αυτό το οικοσύστημα τους βρίσκεται ακόμα σε αρχικό στάδιο. Ωστόσο γίνονται σημαντικά βήματα ανάπτυξης και αυτό είναι που προκαλεί το ερευνητικό ενδιαφέρον για περαιτέρω μελέτη .

4.2 Μέθοδος Έρευνας

Ο ερευνητικός στόχος της παρούσας διπλωματικής εργασίας είναι η μελέτη του φαινομένου των νεοφυών επιχειρήσεων στην Ελλάδα, τόσο σχετικά με την υφιστάμενη κατάσταση όσο και με τις προοπτικές εξέλιξης τους με κεντρικό άξονα μελέτης την Ελλάδα. Λόγω του ότι το φαινόμενο των startup στην χώρα μας είναι σχετικά πρόσφατο και μέγεθος του πληθυσμού τους σχετικά μικρό επιλέχθηκε η μεθοδολογία της ποιοτικής έρευνας. Η ποιοτική έρευνα προτιμήθηκε λόγω των δυνατοτήτων που προσδίδει στον ερευνητή για την πλήρη ανάλυση του φαινομένου εις βάθος κι όχι απλά την "φωτογράφιση" του φαινομένου. Το αντικείμενο μελέτης αποτελεί ένα από τα πιο αξιοσημείωτα επιχειρηματικά φαινόμενα των τελευταίων ετών κάτι που κάνει επιτακτική την ανάγκη πλήρους ανάλυσης. Επίσης, η επιλογή της μορφής μεθόδου της συνέντευξης έγινε διότι λόγω της διαδραστικής επικοινωνίας που θα υπάρχει μέσα από τα «μάτια» των ερωτώμενων σκοπός είναι να αναδειχθεί η «φωνή» και ο λόγος των ίδιων των

συμμετεχόντων στην έρευνα κατανοώντας και σεβόμενοι πλήρως την πολυπλοκότητα που χαρακτηρίζει την ανθρώπινη συμπεριφορά. (Ισαρη & Πούρκος, 2015) Ο τύπος συνέντευξης που χρησιμοποιείται είναι η ημιδομημένη συνέντευξη εις βάθος. Οι ερωτήσεις είναι προκαθορισμένες ανοικτού τύπου ενώ στη συνέχεια δίνεται η δυνατότητα να διερευνηθούν και θέματα που δεν είχαν προκαθοριστεί, με οδηγό πάντα τον συνεντευκτή ώστε να καλυφθούν όλα τα θέματα του σκοπού της έρευνας. Αναμφίβολα, η συνέντευξη ως μορφή έρευνας είναι αρκετά απαιτητική, καθώς απαιτεί χρόνο, δεξιότητες σε λόγο κι γραφή, σχεδιασμό κι ιδιαίτερη προσοχή τόσο στην ώρα της συνέντευξης όσο κι στην ώρα ανάλυσης των αποτελεσμάτων ώστε να μην βρεθεί ο συνεντευξιαζόμενος εκτεθειμένος. Κατά την διάρκεια των συνεντεύξεων χρησιμοποιήθηκαν ακουστικά μέσα για να κάνουν το έργο της έρευνας, λίγο πιο εύκολο, έπειτα από έγκριση των συνεντευξιαζόμενων. Στόχος της παρούσας έρευνας είναι η παρουσίαση της κατάστασης που επικρατεί στην χώρα μας και μαζί με την βιβλιογραφική επισκόπηση να εξάχθούν τόσο συμπεράσματα όσο κι προοπτικές για την εξέλιξη του φαινομένου των startup στην χώρα μας.

4.3 Μεθοδολογία Έρευνας

Για την διεξαγωγή των συνεντεύξεων έγινε αρχική επικοινωνία με ηλεκτρονική αλληλογραφία(email) κι επικοινωνία μέσω τηλεφώνου, ώστε να γίνει η πρόταση για την συμμετοχή και συμβολή τους στην έρευνα. Η επιλογή του δείγματος έγινε από ιστοσελίδες που φιλοξενούν τις start-up, στην Αττική, αλλά κι από την συμβολή φιλικού περιβάλλοντος για επικοινωνία με 3 startup. Η προσπάθεια επικοινωνίας έγινε με 30 startup, εκ των οποίων οι 13 δεν ανταποκρίθηκαν καθόλου, οι 8 απάντησαν αρνητικά λόγω έλλειψης χρόνου κι οι 9 ήταν θετικές ως προς την συμμετοχή τους στην έρευνα με την μορφή συνέντευξης. Από τις 9 startup, οι τρεις δραστηριοποιούνταν με την ανάπτυξη software, η δύο με τον ευρύ κλάδο του τουρισμού κι οι υπόλοιπες τέσσερις με την παροχή υπηρεσίας.

Τελικώς, στην έρευνα συμμετείχαν 5 startup, με έδρα την Αθήνα Αττικής. Οι συνεντεύξεις έγιναν με τους ιδρυτές των startup και το πλάνο των ερωτήσεων αποτελούνταν από 20 ερωτήσεις δομημένες ανοικτού τύπου ερωτήσεις, όπως

παρουσιάζονται στο Παράρτημα 1 . Η περίοδος των συνεντεύξεων ήταν ανάμεσα στο διάστημα 23/02/2024 – 15/03/2024, όλες πραγματοποιήθηκαν εξ' αποστάσεως , 2 μέσω της ηλεκτρονικής εφαρμογής zoom κι οι 3 τηλεφωνικώς, μετά από επιθυμία των συνεντευξιζόμενων . Η διάρκεια της συνέντευξης ήταν περίπου 30 λεπτά η κάθε μια κι έπειτα από ενημέρωση κι αποδοχή των συνεντευξιζόμενων ακολουθούσε η μαγνητοφώνηση ώστε να γίνει εφικτή η δυνατότητα επεξεργασίας και παρουσίασης των αποτελεσμάτων με τη μεγαλύτερη ακρίβεια. Κατά την διάρκεια των συνεντεύξεων , σημειώθηκαν κάποιες παρατηρήσεις από μεριάς της συνεντεύκτριας οι οποίες δεν ειπώθηκαν λεκτικά – ωστόσο βοήθησαν στην περαιτέρω κατανόηση του των ερωτημάτων από πλευράς των συνεντευξιζομένων .

Πιο αναλυτικά τα ερωτήματα που τέθηκαν αφορούσαν :

- ✓ Κύρια δραστηριότητα της Start -up
- ✓ Έδρα κι έτος ίδρυσης
- ✓ Ιδρυτές κι τα κύρια χαρακτηριστικά που έχει / έχουν
- ✓ Ιδέα για την ίδρυση της Start up
- ✓ Start up σας και παραδοσιακή επιχείρηση
- ✓ Στάδιο Start up
- ✓ Αρχικό κεφάλαιο της επιχείρησης
- ✓ Απο που καλύφθηκε το αρχικό κεφάλαιο της επιχείρησης
- ✓ Πηγές χρηματοδότησης
- ✓ Διαδικασία χρηματοδότησης
- ✓ Παράγοντες που συντελούν στην επιτυχία μιας start up
- ✓ Προβλήματα το πρώτο διάστημα
- ✓ Υποστηρίξη προβλημάτων
- ✓ Start up και Οικοσύστημα Νεοφυών επιχειρήσεων στην χώρα μας
- ✓ Νεοφυείς επιχειρήσεις στην Ελλάδα και στις υπόλοιπες ευρωπαϊκές χώρες
- ✓ Νεοφυείς επιχειρήσεις και οικονομία της χώρας

- ✓ Ελλάδα κι επιχειρηματικό πνεύμα
- ✓ Προτάσεις για αλλαγές που πρέπει να γίνουν σε επίπεδο χώρας

Πίνακας 4.1

Παρουσίαση Συνεντευξιαζομένων

START UP	ΑΝΤΙΚΕΙΜΕΝΟ	ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΙΑΖΟΜΕΝΟΣ	ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ	ΔΙΑΡΚΕΙΑ	ΕΦΑΡΜΟΓΗ ΔΙΕΞΑΓΩΓΗΣ
ST1	ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΗ	ΙΔΡΥΤΗΣ	23/02/2024	33 ΛΕΠΤΑ	ZOOM
ST2	ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑΣ ΤΟΥΡΙΣΜΟΥ	ΙΔΡΥΤΗΣ	22/02/2024	20 ΛΕΠΤΑ	ZOOM
ST3	ΠΑΡΟΧΗ ΥΠΗΡΕΣΙΑΣ	ΙΔΡΥΤΗΣ	06/03/2024	30 ΛΕΠΤΑ	ΤΗΛΕΦΩΝΟ
ST4	ΠΑΡΟΧΗ ΥΠΗΡΕΣΙΑΣ	ΙΔΡΥΤΗΣ	08/03/2024	34 ΛΕΠΤΑ	ΤΗΛΕΦΩΝΟ
ST5	ΤΟΥΡΙΣΜΟΣ	ΙΔΡΥΤΡΙΑ	15/03/2024	30 ΛΕΠΤΑ	ΤΗΛΕΦΩΝΟ

4.4 ΑΝΑΛΥΣΗ ΔΕΔΟΜΕΝΩΝ

4.4.1 Κύρια δραστηριότητα της Start -up - Παρουσίαση συμμετεχόντων

Η πρώτη από τις ερωτήσεις της παρούσας έρευνας , αφορούσε την περιγραφή της κύριας δραστηριότητας των startup . Με αρκετά μεγάλο ενθουσιασμό αναφέρθηκε η επωνυμία τους αναλύθηκε η δραστηριότητά τους. Ωστόσο για να γίνει πιο κατανοητό κι για τη συνέχεια της ανάλυσης κατηγοριοποιήθηκαν οι startup στις εξής κατηγορίες:τεχνολογική , παροχή υπηρεσιών και παροχή υπηρεσίας στον τουρισμό. Θα μπορούσε να ειπωθεί ότι δύο είναι τα βασικά κοινά στοιχεία και των 5 startup. Το πρώτο είναι ο υψηλός βαθμός ενσωμάτωσης της τεχνολογίας και το δεύτερο ότι όλες προσπαθούν να δώσουν λύση σε κάποιο πρόβλημα , με τρόπο ο οποίος δεν υπάρχει στην αγορά , καινοτόμο δηλαδή. Βέβαια αυτά τα δύο χαρακτηριστικά είναι άλλωστε κι αυτό που ξεχωρίζει τις startup από τις παραδοσιακές επιχειρήσεις. Πιο συγκεκριμένα, η ST1 έχει δημιουργήσει ένα marketplace μέσα από το οποίο πωλητές- αγοραστές, –προωθούν – αγοράζουν το προϊόν αντίστοιχα. Το προϊόν είναι κινητά τηλέφωνα , τα οποία αφού επιλεγθούν περνάνε από ένα κέντρο ελέγχου (hub) στο οποίο ειδικοί ελέγχουν αν η περιγραφή αντιστοιχεί στο προϊόν , κάνουν όλο τον τεχνολογικό έλεγχο , ώστε να διασφαλίζεται η ασφάλεια όλων . Η S2 , μέσω μιας πλατφόρμας εφοδιασμένης με ισχυρά εργαλεία προωθεί τον κλάδο του εναλλακτικού τουρισμού ανά την Ελλάδα με διάφορες υπηρεσίες extremesports σε διάφορες περιοχές της χώρας . Η S3 , από την άλλη αξιοποιώντας τις τεχνολογίες blockchain και Internet of Things εισάγει στην Ελλάδα αλλά κι την Παγκόσμια Αγορά καινοτόμα προϊόντα και υπηρεσίες που παρέχουν ασφάλεια με ανταγωνιστικό κόστος, και αποτελεσματικότητα για τον άνθρωπο, το περιβάλλον και για όλα τα οικοσυστήματα γενικότερα .Βασική αγοράτης συγκεκριμένης εταιρείας είναι οι οργανισμοί τοπικής αυτοδιοίκησης κάτι το οποίο τόνισε ο ιδρυτής της με ιδιαίτερη προσοχή. Η S4 είναι μια εταιρεία που παρέχει ολοκληρωμένες υπηρεσίες σε άλλες εταιρείες και υποστήριξη στα αντικείμενα του λογισμικού-δικτύου μέσω εφαρμογών . Η S5 όπως και η S2 , μέσω ψηφιακής πλατφόρμας προωθεί δραστηριότητες

κι περιηγήσεις στην Ελλάδα , με στόχο, όπως μας τόνισε η ιδρύτρια, να δώσει απάντηση στις ανάγκες «Τι άλλο μπορώ να κάνω σε αυτή την πόλη» ή «Τι άλλο πρέπει να δώ».

Πίνακας 4.2

Κλάδοι δραστηριότητες συμμετεχόντων

	ST1	ST2	ST3	ST4	ST5
ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ	X	X			
ΤΟΥΡΙΣΜΟΣ					X
ΠΑΡΟΧΗ ΥΠΗΡΕΣΙΑΣ			X	X	

4.4.2 Τοποθεσία έδρας - χρονικό ίδρυσης

Στο ερώτημα αυτό καλούνται οι συνεντευξιαζόμενοι εκπρόσωποι των εταιρειών να απαντήσουν σε δυο ερωτήματα. Τα ερωτήματα αφορούν την τοποθεσία της έδρας της start up αλλά κι την χρονική περίοδο ίδρυσης της εταιρείας . Όλες οι start up δραστηριοποιούνται στον Ελλαδικό χώρο κι πιο συγκεκριμένα σε περιοχές της Αθήνας στο λεκανοπέδιο Αττικής. Το έτος ίδρυσης της S2 είναι το 2021 , της S1 τον Φεβρουάριο του 2023 , της S3 καθώς και της S5 το έτος 2020 και τέλος της S4 που είναι και η παλαιότερη το έτος ίδρυσης είναι το 2019 . Παρατηρούμε ότι όλες οι start up είναι σχετικά νεοϊδρυθείσες με την ιδιαιτερότητα ότι αναπτύσσουν τη δραστηριότητα τους την περίοδο του COVID. Τη συγκεκριμένη περίοδο διαπιστώθηκε γενικότερα σημαντική μείωση των παραδοσιακών επιχειρήσεων κι αύξηση των startup. Βέβαια σημαντική παράμετρο αποτελεί το γεγονός του μειωμένου κόστους ίδρυσης των start up. (Διανέοσις , 2022).

Πίνακας 4.3

Τοποθεσία κι έτος ίδρυσης

	ST1	ST2	ST3	ST4	ST5
2019				X	
2020			X		X
2021		X			
2023	X				
ΑΘΗΝΑ	X	X	X	X	X

4.4.3 Ιδρυτές – Χαρακτηριστικά

Κάτι το οποίο παρατηρήθηκε στο συγκεκριμένο ερώτημα είναι ότι κατά πλειοψηφία οι ιδρυτές είναι άντρες, ηλικίας μεταξύ 25- 45 ετών, έκτος απο την S5 στην οποία και υπάρχει συνιδρύτρια στο ίδιο ηλικιακό group. Απο 3 συνιδρυτές αποτελείτε η ST2 , άντρες ηλικίας μεταξύ 25-35 ετών κι μάλιστα ο ένας απο τους ιδρυτές της δηλώνει οτι «κανείς δεν είχε σχέση με το αντικείμενο του τουρισμού επαγγελματικά» κάτι μάλιστα το οποίο προκάλεσε ιδιαίτερη έκπληξη. Και οι 3 έχουν ολοκληρώσει τριτοβάθμιες σπουδές ενώ ο ένας είναι κάτοχος μεταπτυχιακού διπλώματός , χωρίς όμως να έχουν σχέση με το αντικείμενο του τουρισμού. Η S1 απο την άλλη έχει 2 ιδρυτές ηλικίας 35 - 40 ετών , έχουν σπουδές πάνω στην τεχνολογία , όπως επίσης διαθέτουν και οι δύο εμπειρία στο χώρο του αντικείμενου τους, περίπου τριών τεσσάρων ετών, ο ένας απο τους δύο διαθέτει κι εμπειρία στο κομμάτι των start up , αφού έχει επιτύχει και εξαγορά συγκεκριμένης εταιρείας στο παρελθόν . Ο ένας εκ των δύο ασχολείται αποκλειστικά με το προϊόν και συγκεκριμένα πάνω στην ανάπτυξη αυτού ενώ δεύτερος κατέχει πείρα στο αντικείμενο καια τον λόγο αυτό κι ασχολείται με την διαχείριση της επιχείρησής. Η

S3 έχει 2 ιδρυτές , άντρες ηλικίας 45 ετών , κάτοχοι διαφορετικών εκπαιδευτικών τίτλων, πάνω στο αντικείμενο της start up , με πολυετή πείρα στο αντικείμενο και πλούσιο βιογραφικό. Η S4 κι αυτή έχει δύο συνιδρυτές , άντρες ηλικίας 45 ετών , με σπουδές στο αντικείμενο και με πείρα από προηγούμενες παραδοσιακές επιχειρήσεις. Η S5 έχει 2 συνιδρυτές κι αυτή , εκ των οποίων η μια είναι γυναίκα 35 ετών και ο συνιδρυτής 40 ετών . Κάτι το οποίο είναι πολύ θετικό είναι ότι όλο κι περισσότερο αυξάνεται το ποσοστό των γυναικών που διεισδύουν στην επιχειρηματικότητα . Μάλιστα το ποσοστό αυτό ανέρχεται σε 25,9% το 2023 και παρουσιάζει αύξηση περίπου 6,3 μονάδων, τα τελευταία έτη μεταξύ 2015-2023 (ICAP, 2023) .[ICAP CRIF](#).

Πίνακας 4.4

Χαρακτηριστικά Ιδρυτών

	ST1	ST2	ST3	ST4	ST5
ΑΝΔΡΑΣ	X	X	X	X	
ΓΥΝΑΙΚΑ					X
25-35 ΕΤΩΝ		X			
35-45 ΕΤΩΝ	X		X	X	X
ΜΕ ΠΡΟΥΠΗΡΕΣΙΑ ΣΤΟ ΑΝΤΙΚΕΙΜΕΝΟ	X		X	X	X
ΧΩΡΙΣ ΠΡΟΥΠΗΡΕΣΙΑ ΣΤΟ ΑΝΤΙΚΕΙΜΕΝΟ		X			

4.4.4 Αρχική Ιδέα

Οι συμμετέχοντες ρωτήθηκαν για να ερώτημα το οποίο αν κι γενικό χρήζει ιδιαίτερης ανάλυσης, λόγω της σημαντικότητας του . Πολλές φορές η επιθυμία ίδρυσης μιας επιχείρησης ενδέχεται να προηγείται της επιχειρηματικής ιδέας κάτι το οποίο προκαλεί ιδιαίτερο ενδιαφέρον και στην ουσία σχετίζεται με τις φιλοδοξίες του επιχειρηματία . Αυτήν την περίπτωση συναντάμε στην ST1 , όπου ο ένας εκ των δύο συνιδρυτών επιθυμούσε περίπου μια δεκαετία να δημιουργήσει κάτι δικό του, κάτι καινοτόμο , ένα businessmodel το οποίο δεν έχει δοκιμαστεί ξανά με την προσδοκία ότι θα είναι βιώσιμο, όπως κι έτσι έγινε. Η ιδέα προήλθε από τους 2 συνιδρυτές , εκ των οποίων ο ένας είχε την πείρα πάνω στις startup για τρία με τέσσερα χρόνια στην αγορά, αλλά και γιατί είχε και μια επιτυχημένη στο παρελθόν. Ο άλλος συνιδρυτής κατείχε την τεχνογνωσία στο κομμάτι του προϊόντος. Ο ιδρυτής της S2 , από προσωπικό βίωμα εντόπισε το κενό στην αγορά κι αυτό ήταν το έναυσμα ώστε να ξεκινήσουν την startup , την οποία στην πορεία εξέλιξαν όχι μόνο στο συγκεκριμένο marketplace αλλά ανέπτυξαν και software ώστε να βοηθήσουν τους επαγγελματίες του χώρου . Σχετικά με την S3 , οι ιδρυτές της κατείχαν χρόνια τεχνογνωσία στο αντικείμενο αυτό , οπότε κι το εξέλιξαν . Η S4 από την άλλη και οι δύο συνιδρυτές ήταν εργαζόμενοι σε εταιρείες όπου και αποφάσισαν να ρισκάρουν και να δημιουργήσουν κάτι δικό τους , γι' αυτό κι επέλεξαν την δημιουργία start up που εάν επιτύχει έχει ταχεία ανάπτυξη .Η S5 προέκυψε, υπό την απειλή της ανεργίας κι λίγο πριν φύγουν για το εξωτερικό , αποφάσισαν να ρισκάρουν πάνω στο κομμάτι του τουρισμού που η αλήθεια είναι για την χώρα μας αποτελεί έναν από τους πιο σημαντικούς τομείς στην οικονομία της. Όπως η ίδια ανέφερε επέλεξε να ρισκάρει στην δημιουργία τους δικού της επιχειρηματικού εγχειρήματος, αλλά να μην ρισκάρει να χάσει τους δικούς της ανθρώπους από την προσωπική ζωή της. Η ιδέα για την ίδρυση μιας start up μπορεί να προέρχεται απο πολλές πηγές, όπως είναι η επαγγελματική εμπειρία , οι ανάγκες που εντοπίζει κανείς στην αγορά , βασική πηγή όταν μιλάμε για startup, είναι η τεχνολογική καινοτομία αλλά κι αυτό το οποίο εντοπίζουμε πάρα πολύ συχνά, όπως είδαμε και παραπάνω από τις συνεντευξιαζόμενους, το προσωπικό βίωμα για ένα θέμα ή πρόβλημα που χρήζει επίλυσης . Το στοιχείο αυτό αποτελεί ένα από τα πιο βασικά στοιχεία για την

επιτυχία της επιχείρησης, αν η ιδέα δεν είναι επιτυχημένη κι αναγκαία για το καταναλωτικό κοινό τότε η startup , μοιραία αποτυγχάνει (Damodaran, 2009) . Είναι επιτυχημένη η ιδέα ίδρυσης μιας startup όχι μόνο γιατί είναι πρωτότυπη αλλά επειδή πετυχαίνει κάτι χρήσιμο σε μια δεδομένη κατάσταση . (Kneller ,1965)

Πίνακας 4.5

Ιδέα

	ST1	ST2	ST3	ST4	ST5
ΦΙΛΟΔΟΞΙΑ		X		X	
ΚΕΝΟ ΣΤΗΝ ΑΓΟΡΑ	X				
ΑΝΕΡΓΙΑ					X
ΤΕΧΝΟΓΝΩΣΙΑ			X		

4.4.5 Σε τι ξεχωρίζει η start up από μια παραδοσιακή επιχείρηση ;

Στο ερώτημα αυτό επιδιώκεται μέσα από τους συνεντευξιαζόμενους να εντοπιστεί η ειδοποιός διαφορά της start up από μια παραδοσιακή επιχείρηση . Ο ιδρυτής της S1 δηλώνει ότι αυτό που κάνει μια εταιρεία startup «είναι να έχει ένα επιχειρηματικό μοντέλο το οποίο είναι μοναδικό και μη δοκιμασμένο, ότι μπορεί να υπάρξει και να είναι βιώσιμο , να αποφέρει χρήματα στην εταιρεία όπου είναι κι ο σκοπός των εταιρειών» .Η S2 μας απάντησε ότι ξεχωρίζει για την καινοτομία και την ικανότητα δεξιοτήτων που έχει για το που μπορεί να φτάσει. Μια άλλη άποψη έχει ο ιδρυτής της S4, ο οποίος θεωρεί ότι το πιο σημαντικό που διαθέτει είναι η ταχεία ανάπτυξη , σε σχέση με μια παραδοσιακή

επιχείρηση. Μια παραδοσιακή επιχείρηση εξελίσσεται κι θεωρείται επιτυχημένη σε βάθος χρόνου . Για την S5 , το μικρό αρχικό κεφάλαιο που χρειάζεται για την ίδρυση της είναι αυτό που την κάνει να ξεχωρίζει , το οποίο συνέβη και στην δική τους περίπτωση. Και στην περίπτωση της S3 υπάρχει η ίδια άποψη με αυτήν της S4 , ότι η διαφορά είναι στο ότι οι startups επιδιώκουν συχνά γρήγορη ανάπτυξη και επέκταση ενώ οι παραδοσιακές εστιάζουν περισσότερο στην σταθερότητα και την ασφάλεια. Ωστόσο, οι startup συνήθως ξεχωρίζουν από τις παραδοσιακές επιχειρήσεις διότι εστιάζουν στην ταχεία ανάπτυξη και καινοτομία . Συχνά ξεκινούν με μικρό κεφάλαιο κι αναζητούν νέες αγορές . Οι startup επιχειρήσεις είναι πιο ευέλικτες κι ανοιχτές κάτι που τις κάνει να προσαρμόζονται γρήγορα στις αλλαγές της αγοράς κι στα αναπάντεχα εμπόδια που μπορεί να προκύψουν . Το ρίσκο αποτελεί και αυτό ένα στοιχείο που τις κάνει διαφορετικές αφού συνήθως οι παραδοσιακές επιχειρήσεις προτιμούν σταθερές κι ασφαλείς επενδύσεις. Επίσης οι startup έχουν το χαρακτηριστικό του προσωρινού. Οι παραδοσιακές επιχειρήσεις διατηρούνται στο χρόνο ακόμα και εάν επιτύχουν ενώ αντίθετα οι start up σε ενδεχόμενη μεγέθυνση τους είτε αποκτούν άλλη εταιρική μορφή είτε εξαγοράζονται από άλλες μεγάλες εταιρείες .

Πίνακας 4.6

Διαφορές Start-up με παραδοσιακές επιχειρήσεις

	ST1	ST2	ST3	ST4	ST5
ΑΡΧΙΚΗ ΙΔΕΑ		X			
ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ	X				
ΤΑΧΕΙΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗ			X	X	
ΑΡΧΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ					X

4.4.6 Στάδιο των startup κατά την παρούσα χρονική περίοδο

Όλες οι συνεντευξιζόμενες εταιρίες βρίσκονται στο στάδιο της ανάπτυξης. Κατά την διάρκεια αυτού του σταδίου η startup αυξάνει την παρουσία της στην αγορά , αυξάνει το πελατολόγιο της , ενδυναμώνει ολοένα κι περισσότερο την παρουσία της στην αγορά και μέσα από αυτή την ανάπτυξη προσελκυεί επενδυτές και εξετάζει νέες στρατηγικές ανάπτυξης , όπως για παράδειγμα η επέκταση σε νέες αγορές , με στόχο , την ανάπτυξη της ώστε να φτάσει στην επίτευξη των στόχων που έχει θέσει. Είναι πολύ σημαντικό η επιχείρηση να μπορεί να αντιλαμβάνεται σε ποιο ακριβώς στάδιο βρίσκεται κι σε ποια φάση , ώστε να μπορεί να προετοιμάσει το επόμενο βήμα που θα ακολουθήσει, να αναγνωρίσει τις δυνατότητες επιτυχίας της . Όλα τα στάδια των startup αποτελούν έναν συνεχή αγώνα βελτίωσης κι ανάπτυξης.

4.4.7 Αρχικό κεφάλαιο ίδρυσης Start up – Νομική Μορφή

Σε αυτό το ερώτημα για να μην έρθει κάποιος συνεντευξιζόμενος σε δύσκολη θέση , με σεβασμό στα προσωπικά δεδομένα , τα ποσά θα είναι ανάμεσα σε κλίμακες δηλαδή 0-25.000€ , 25.000€ - 50.000€ , 50.000€ - 100.000€. Για όλες τις start up το αρχικό κεφάλαιο κυμάνθηκε μεταξύ 25.000€ -50.000€ εκτός από την S2 της οποίας το αρχικό κεφάλαιο ήταν μεταξύ 50.000€ - 100.000€ . Ενδιαφέρον επίσης στοιχείο αποτελεί ότι όλες οι startup είναι της μορφής ΙΚΕ. Κάτι το οποίο αναφέρθηκε από τον ιδρυτή της S1 και χρήζει ιδιαίτερης σημασίας είναι ότι το αρχικό κεφάλαιο πολλές φορές εξαρτάται από τους στόχους και το κοινό που θέλεις να προσεγγίσεις . Όπως επίσης και η βιωσιμότητα μιας νέας startup εξαρτάται έκτος από την καινοτομία της ιδέας , το business plan κατά σημαντικό βαθμό από το αρχικό κεφάλαιο. Ωστόσο κάτι το οποίο παρατηρείται είναι ότι κατά πλειοψηφία οι startup επιλέγουν ως νομική μορφή της επιχείρησης να είναι της μορφής Ιδιωτικής Κεφαλαιουχικής Εταιρίας (Ι.Κ.Ε) , η οποία έχει κάνει την εμφάνιση της

τα τελευταία χρόνια , διότι απαιτεί έως κι μηδενικό αρχικό κεφάλαιο ενώ σύσταση της ολοκληρώνεται πολύ γρήγορα, κάτι το οποίο αποτελεί συγκριτικό πλεονέκτημα με οποιαδήποτε άλλη εταιρεία.

Πίνακας 4.7

Κεφάλαιο εκκίνησης

	ST1	ST2	ST3	ST4	ST5
0-25.000€		X			
25.001€- 50.000€	X				
50.001€ ΚΙ ΑΝΩ			X	X	
ΝΟΜΙΚΗ ΜΟΡΦΗ Ι.Κ.Ε					

4.4.8 Από πού καλύφθηκε το αρχικό κεφάλαιο

Το αρχικό κεφάλαιο καλύφθηκε είτε από ίδια κεφάλαια , φίλους κι συγγενής και σε μία περίπτωση από χρηματοδότηση. Πιο συγκεκριμένα η επιχειρήσεις ST1 , ST2, ST3, ST4 κάλυψαν το αρχικό κεφάλαιο από ίδια κεφάλαια ε (στην περίπτωση της S4 συμπληρώθηκαν από φίλους – συγγενείς) ενώ στην περίπτωση της εταιρείας S5 το αρχικό κεφάλαιο καλύφθηκε από χρηματοδότηση. Λόγω του χαρακτηριστικού που έχουν οι start up να αναπτύσσονται ραγδαία κάνει επιτακτική ωστόσο την ανάγκη στην πλειοψηφία των περιπτώσεων της συνεχούς αναζήτησης χρηματοδότησης .

4.4.9 Έχετε λάβει οποιαδήποτε χρηματοδότηση κι αν ναι , σε ποιο στάδιο ;

Από τα κρισιμότερα ερωτήματα της παρούσας έρευνας, η χρηματοδότηση αποτελεί αναπόσπαστο κομμάτι για όλες σχεδόν τις νεοφυείς επιχειρήσεις . Είναι ζωτικής σημασίας για κάθε στάδιο της, είτε για την εκκίνηση της , είτε για την ενίσχυση των δραστηριοτήτων έρευνας και ανάπτυξης , είτε για την επέκταση της , είτε για την ανάπτυξη συνεργασιών είτε για την πραγματοποίησή επενδύσεων . Όλες οι startup που συμμετείχαν στην έρευνα βρίσκονται σε στάδιο ανάπτυξης , η ST2 κι ST3 δεν έχουν λάβει καμία εξωτερική χρηματοδότηση. Η ST1 αναμένει να λάβει το επόμενο διάστημα χρηματικό ποσό από έναν διαγωνισμό, η ST4 έχει χρηματοδοτηθεί από τράπεζα και η ST5 από πρόγραμμα του ΕΣΠΑ.

Πίνακας 4.8

ΠΗΓΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ

	ST1	ST2	ST3	ST4	ST5
ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟΣ	X				
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ					X
ΤΡΑΠΕΖΑ				X	
ΘΕΡΜΟΚΟΙΤΙΔΑ					
ΟΧΙ		X	X		

4.4.10 Είστε ευχαριστημένοι από την διαδικασία χρηματοδότησης ;

Η ST1 κι ST2 φαίνεται να είναι ικανοποιημένες από την διαδικασία σε αντίθεση με την ST5. Ωστόσο διαφέρουν κατά πολύ αυτές οι δυο μορφές χρηματοδότησης . Στην μια περίπτωση είναι μορφή διαγωνισμού ενώ στην περίπτωση της ST5 ήταν όπου η χρηματοδότηση ήταν αναγκαία για την ανάπτυξη κι επιβίωση της, τα χρήματα πιστώθηκαν πολύ αργότερα, για τον λόγο αυτό δεν έμεινα καθόλου ευχαριστημένη διότι . Η ST4 δανείστηκε ένα μικρό ποσό από τράπεζα . Ενώ η ST3 είναι σε αναζήτηση χρηματοδότησης .

4.4.11 Ο παράγοντας που συντελεί στην επιτυχία μιας start up

Και οι πέντε συνεντευζιαζόμενοι εκπρόσωποι των εταιρειών απέδωσαν την μεγαλύτερη βαρύτητα στον εντοπισμό τους προβλήματος που αποτελεί και την ιδέα της ίδρυσης της startup . Μάλιστα,ο ιδρυτής της ST1 *«Αν δεν υπάρχει πραγματικό πρόβλημα – ανάγκη τότε δεν υπάρχει ποτέ περίπτωση να πετύχει κάτι»*. Αλλά και οι πέντε ερωτηθέντες υποστήριξαν εξίσου ότι μεγάλο ρόλο παίζει η δυναμική της ομάδας . Η ST3 υποστήριξε ακόμη ότι σπουδαίο ρόλο παίζει η εκπαίδευση και η τεχνογνωσία που υπάρχει πάνω στο αντικείμενο της startup . Επίσης,η ST3 κι ST5 θεωρούν ότι είναι υψηλής βαρύτητας συντελεστής η εξωτερική υποστήριξη που υπάρχει όπως θερμοκοιτίδες , τεχνολογικά πάρκα κλπ Μπορούν να σε συμβάλλουν καθοριστικά στην επιτυχία ή στην πλήρη αποτυχία. Αναμφίβολα η καινοτομία του προϊόντος ή της γενικότερης ιδέας, η εκτέλεση αυτής , η ανάλυση της αγοράς και οι ικανότητες προσαρμογής που απαιτούνται, είναι οι βασικότεροι παράγοντες που συντελούν στην επιτυχία μιας startup. Κατά την βιβλιογραφική ανασκόπηση που έγινε όλες οι έρευνες αποδίδουν πράγματι την μεγαλύτερη βαρύτητα στην ομάδα και στην δυναμική της αρχική ιδέας . Ωστόσο απο την έρευνα του XXXX το 60,53% θεωρεί ότι στην αύξηση της απόδοσης των startup συντελεί η απασχόληση περισσότερο εξειδικευμένου προσωπικού, κάτι το οποίο είναι αρκετά περίεργο για τα δεδομένα της χώρας. Όπως είδαμε στην

βιβλιογραφική ανασκόπηση χρήζει ιδιαίτερης προσοχής η πνευματική ανάπτυξη σε πανεπιστήμια και σχολεία .

Πίνακας 4.9

Παράγοντες επιτυχίας

	ST1	ST2	ST3	ST4	ST5
ΠΡΟΒΛΗΜΑ	X	X	X	X	X
ΟΜΑΔΑ	X	X	X	X	X
ΕΚΤΕΛΕΣΗ	X				
ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ			X		
ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗ			X		X

4.4.12 Αρχικό Πρόβλημα κατά την ίδρυση και προβλήματα που αντιμετωπίζει σε αυτή την φάση της η startup;

Το συγκεκριμένο ερώτημα που καλούνται να απαντήσουν οι συνεντευξιαζόμενοι είναι ιδιαίτερα σημαντικό για την εξαγωγή συμπερασμάτων στην έρευνα . Η έλλειψη χρηματοδότησης είναι από τα κύρια προβλήματα που αναμφίβολα αντιμετωπίζουν οι startup , ωστόσο δεν είναι το μοναδικό. Στην περίπτωση της S5 το μεγάλο πρόβλημα που αντιμετώπισε κατά την ίδρυση της ήταν η είσοδο της στην αγορά, ο τρόπος , η μεθοδικότητα προσέλκυσης πελατών και οι κακές μέθοδοι σε ένα περιβάλλον έντονου ανταγωνισμού. Επίσης σημαντικό πρόβλημα αποτέλεσε και η έλλειψη άμεσης χρηματοδότησης.Ενώ εντάχθηκε σε Πρόγραμμα Χρηματοδότησης του ΕΣΠΑ , το κεφάλαιο ήταν ανεπαρκές και καθυστέρησε πολύ με αποτέλεσμα να πρέπει να δανειστεί για να ανταπεξέλθει στις ανάγκες. Η S4 από την άλλη , αντιμετώπισε δυσκολία στην εύρεση σωστής ομάδας που παισιωνόταν κάτι το οποίο τόνισε ότι αποτελεί πολύ σημαντικό παράγοντα για την εύρυθμη λειτουργίας της startup . Για την ST2 το μεγαλύτερο πρόβλημα που καλείται να αντιμετωπίσει ήταν η ρευστότητα κάτι το οποίο αντιμετωπίζουν γενικότερα οι startup στην Ελλάδα λόγω του ότι ειδικά στην αρχή που δεν υπάρχει αυξημένος τζίρος είναι πολύ δύσκολη η χρηματοδότηση.. Ο ιδρυτής της ST1 περίπτωσης ένα υποστηρίζει ότι η χώρα μας δεν είναι καθόλου φιλική προς τις νεοφυείς επιχειρήσεις σε όλο το φάσμα είτε το νομικό, λογιστικό αλλά και το θεσμικό πλαίσιο, με αποτέλεσμα κι οι ίδιες να μην μπορούν να προσφέρουν το ίδιο στους υπαλλήλους τους. Μάλιστα δόθηκε και το εξής ένα παράδειγμα *«η Ελλάδα δεν μπορεί να δώσει stockoption όπως όλες οι χώρες στο εξωτερικό κι να προσελκύσει μυαλά , με την υπόσχεση οτι σε αυτό θα πετύχουμε όλοι μαζί κι όταν θα πάρεις ένα φανταστικό bonus που ακούμε στο εξωτερικό έκανε exit η τάδε εταιρεία κι οι πρώτοι 100 employees έγιναν εκατομμυριούχοι , στην Ελλάδα δεν υπάρχει κάτι αντίστοιχο ι»* . Κι ο ιδρυτής της περίπτωσης ST3 εκτός από την γραφειοκρατία θεωρεί ότι το μεγαλύτερο πρόβλημα που αντιμετώπισε είναι το προσωπικό , η εύρεση δηλαδή ικανού κι καταρτισμένου εκπαιδευτικά προσωπικού . Παρά τη σημασία του, ο αντίκτυπος του επιπέδου και του τύπου της εκπαίδευσης στις καινοτόμες επιδόσεις ενός συστήματος εξακολουθεί να αποτελεί ένα ανοικτό ερευνητικό

ερώτημα. Ενώ πολλές μελέτες συνδέουν την ποιότητα της εκπαίδευσης με την οικονομική ανάπτυξη, λίγες εστιάζουν στην απόδοση της καινοτομίας. Η αλήθεια είναι ότι η από τις αντίστοιχες δαπάνες που πραγματοποιούνται στις περισσότερες χώρες της ΕΕ (Education and Training Monitor, 2019), παρατηρείται σημαντική συρρίκνωση από το 2010 και μετά λόγω της οικονομικής κρίσης. Σύμφωνα με τα τελευταία διαθέσιμα στοιχεία, το 2017 οι δαπάνες για εκπαίδευση ως ποσοστό του ΑΕΠ ανήλθαν στο 3,9%, ενώ ο αντίστοιχος μέσος όρος για την ΕΕ ήταν 4,6%.Μελέτες δείχνουν ότι η επένδυση στην εκπαίδευση, ιδίως στα μαθηματικά και τις θετικές επιστήμες, βελτιώνει τα αποτελέσματα της καινοτομίας.Όσον αφορά την φορολογία με αργούς ρυθμούς βέβαια γίνονται κάποιες προσπάθειες όπως η μείωση κατά 50% για τα τρία πρώτα έτη του φορολογικού συντελεστή για το πρώτο σκαλοπάτι της κλίμακας , εφόσον φτάνει 10.000 ευρώ ετήσιο ακαθάριστο εισόδημα από την επιχειρηματική δραστηριότητα.Βέβαια με διάταξη που ψηφίστηκε, αυξήθηκε από 30% σε 100% ο συντελεστής υπερ-έκπτωσης των δαπανών των επιχειρήσεων για έρευνα και ανάπτυξη των εταιρειών που επενδύουν στον τομέα της έρευνας και καινοτομίας .

Πίνακας 4.10

Παράγοντες αποτυχίας

	ST1	ST2	ST3	ST4	ST5
ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ		X			
ΕΥΡΕΣΗ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ				X	
ΘΕΜΑΤΑ ΦΟΡΟΛΟΓΙΑΣ	X		X		
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ					X
ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΣ					X

4.4.13 Υποστηρίζει η χώρα μας τα προβλήματα που αντιμετωπίζουν οι Start up επιχειρήσεις ;

Το συγκεκριμένο ερώτημα μας βοηθάει να αντιληφθούμε ότι ιδρυτές των startup αισθάνονται μεγάλη ανασφάλεια καθώς θεωρούν ότι δεν έχουν την κατάλληλη υποστήριξη από τη χώρα τους. Ο ιδρυτής της πρώτης startup θεωρεί ότι δεν υποστηρίζεται από την χώρα μας στα προβλήματα που αντιμετωπίζει η επιχείρησή του. Από την άλλη πλευρά ο δεύτερος συνεντευξιαζόμενος θεωρεί ότι γίνονται κάποια μεγάλα βήματα όπου πριν μία πενταετία δε φανταζόταν καν αλλά και πάλι υπάρχουν πολλά εμπόδια. Την ίδια άποψη έχουν και υπόλοιποι τρεις συνεντευξιαζόμενοι οι οποίοι να μεν αντιλαμβάνονται τα βήματα που έχουν γίνει με την πάροδο των χρόνων αλλά υποστηρίζουν ότι πρέπει να γίνει κάτι πιο δραστικό και άμεσο. Η Ελλάδα έχει δείξει αυξημένο ενδιαφέρον για την υποστήριξη των start-up επιχειρήσεων τα τελευταία χρόνια. Υπάρχουν διάφορα προγράμματα και ενέργειες τόσο από την κυβέρνηση όσο και από ιδιωτικούς φορείς που στοχεύουν στην προώθηση και ενίσχυση των start-up στη χώρα.

Ωστόσο, υπάρχουν ακόμα προκλήσεις που πρέπει να αντιμετωπιστούν, όπως η γραφειοκρατία, η πρόσβαση σε κεφάλαια και αγορές .

Πίνακας 4.11

Υποστήριξη απο την χώρα

	ST1	ST2	ST3	ST4	ST5
ΝΑΙ		X			
ΟΧΙ	X		X	X	X

4.4.14.Startup και Οικοσύστημα Νεοφυών επιχειρήσεων στην χώρα μας

Σε αυτό το ερώτημα οι συνεντευξιζόμενοι ρωτήθηκαν αν το ελληνικό οικοσύστημα των νεοφυών επιχειρήσεων παρέχει την κατάλληλη υποστήριξη και σε τι βαθμό από τα πρώιμα στάδια μέχρι και την έξοδο των startup επιχειρήσεων. Ιδιαίτερα σημαντικό ερώτημα γιατί όπως αναλύσαμε και στην σχετική βιβλιογραφία το οικοσύστημα υποστηρίζει και ενισχύει τις επιχειρήσεις σε κάθε στάδιο τους. Ο ιδρυτής της ST1 , θεωρεί ότι κατά μεγάλο ποσοστό δεν υπάρχει καμία υποστήριξη. Θεωρεί ότι τα άτομα τα οποία στελεχώνουν αυτούς τους οργανισμούς δεν έχουν κατάλληλη εμπειρία στο παρελθόν από startup ώστε να μπορούν να γνωρίζουν τις ανάγκες που έχει και τους κινδύνους που αντιμετωπίζει. Από την άλλη πλευρά ο ιδρυτής της δεύτερης συνεντευξιζόμενης επιχείρησης δεν αντιμετωπίζει το ίδιο αρνητικά την κατάσταση, αναγνωρίζει την προσπάθεια και την βελτίωση του οικοσυστήματος . Οι υπόλοιποι τρεις ιδρυτές ασπάζονται την άποψη του ιδρυτή της ST1. Θεωρούν ότι δεν υποστηρίζει τις νεοφυείς επιχειρήσεις και τα προβλήματα που αντιμετωπίζουν. Κατά την άποψη της ιδρύτριας της ST5 τουλάχιστον ας γίνει ο συνδετικός κρίκος μεταξύ του κράτους και των startup. Είναι σημαντικό με κάποιο τρόπο να μπορέσει το οικοσύστημα να βοηθήσει και

να υποστηρίξει τα προβλήματα που αντιμετωπίζουν σχετικά με τη γραφειοκρατία και την χρηματοδότηση του οι επιχειρήσεις αυτής της μορφής. Το οικοσύστημα νεοφυών επιχειρήσεων στην Ελλάδα έχει αρχίσει να υποστηρίζει τις startup της χώρας, με την ανάπτυξη επιχειρηματικών κέντρων, επενδύσεων, προγραμμάτων επιτάχυνσης, ανάπτυξης πρωτοβουλιών του δημόσιου και ιδιωτικού τομέα για την προώθηση της καινοτομίας και της επιχειρηματικότητας. Ταυτόχρονα, αναγνωρίζεται ότι είναι αρκετά πίσω σε σχέση με άλλες ευρωπαϊκές χώρες.

Πίνακας 4.12

Υποστήριξη απο το ελληνικό οικοσύστημα

	ST1	ST2	ST3	ST4	ST5
ΝΑΙ		X			
ΟΧΙ	X		X	X	X

4.4.15 Νεοφυείς επιχειρήσεις στην Ελλάδα και στις υπόλοιπες ευρωπαϊκές χώρες

Σε αυτή την ερώτηση επιδιώκεται να διερευνηθεί αν οι ιδρυτές θεωρούν η Ελλάδα αναπτύσσεται το ίδιο γρήγορα με άλλες ευρωπαϊκές χώρες. Και οι πέντε ιδρυτές ήταν κάθετοι σχετικά με το ότι δεν αναπτυσσόμαστε το ίδιο γρήγορα. Ο ιδρυτής της ST1 , υποστηρίζει ότι δεν υπάρχουν τα ίδια προνόμια που υπάρχουν στις άλλες χώρες όπως επίσης και είναι διαφορετικό το περιβάλλον της αγοράς. Ο ιδρυτής της ST2 θεωρεί ότι η μεγαλύτερη διαφορά μας είναι στη διάθεση κεφαλαίων και υποστηρίζει ότι στην Ελλάδα δεν υπάρχει το ρίσκο της επένδυσης, όλοι επιλέγουν τα πιο ασφαλή δεδομένα. Ο ιδρυτής της ST3 ήταν κάθετος στην αντίδραση του, υποστηρίζει ότι δεν αναπτυσσόμαστε το ίδιο γρήγορα. Ο ιδρυτής της ST4 και ιδρύτρια της ST5 υποστηρίζουν ότι η ελληνική

πραγματικότητα και το ελληνικό επιχειρείν φοβάται να ρισκάρει τα διαθέσιμα κεφάλαια του κάτι το οποίο συνεπάγεται και με το ρίσκο της επένδυσης.

Πίνακας 4.13

Νεοφυείς επιχειρήσεις και υπόλοιπες ευρωπαϊκές χώρες

	ST1	ST2	ST3	ST4	ST5
ΝΑΙ					
ΟΧΙ	X	X	X	X	X

4.4.16 Νεοφυείς επιχειρήσεις και οικονομία της χώρας

Σε αυτό το ερώτημα επιχειρήθηκε να γίνει μία σύνδεση το νεοφυών επιχειρήσεων και της οικονομίας της χώρας. Και οι πέντε συνεντευξιζόμενοι ιδρυτές ήταν πάλι κάθετοι ,όχι για το αν αποτελούν θετικό παράγοντα στην οικονομία αλλά πως η χώρα αντιμετωπίζει τις start up. Και οι πέντε συμφωνούν ότι οι νεοφυείς επιχειρήσεις έχουν μόνο θετικό πρόσημο για την κοινωνία και την οικονομία της χώρας. Ο ιδρυτής της πρώτης start up υποστηρίζει ότι πίσω από τις επιχειρήσεις είναι άνθρωποι και για να μπορέσουν να επιχειρούν θα πρέπει να τους προσελκύεις. Ο ιδρυτής της ST2 ξεκαθαρίζει «οτι η χώρα δεν δείχνει ιδιαίτερη κατανόηση σε αυτό το κομμάτι , γίνονται κάποια βήματα . Ωστόσο δεν έχουν καταλάβει ότι μπορούν να βοηθήσουν την οικονομία γενικότερα με νέες θέσεις εργασίας , γενικά να δείξει μια άλλη εικόνα στο εξωτερικό. Επίσης εννοείται ότι συμβάλουν και στο ΑΕΠ της χώρας

Πίνακας 4.14

Νεοφυείς επιχειρήσεις και οικονομία της χώρας

	ST1	ST2	ST3	ST4	ST5
ΝΑΙ					
ΟΧΙ	X	X	X	X	X

4.4.17.Ελλάδα κι επιχειρηματικό πνεύμα

Το συγκεκριμένο ερώτημα επιχειρεί να διερευνήσει αν υπάρχει κατά την άποψή τους ανεπτυγμένο το επιχειρηματικό πνεύμα στη χώρα.. Οι τρεις από τους πέντε συνεντευξιζόμενους ήταν απόλυτοι και αρνητικοί εξ αρχής . Μάλιστα οι ιδρυτές των δύο πρώτων εταιρειών θεωρούν ότι η χώρα μας γενικότερα σαν κουλτούρα δεν έχει την κουλτούρα ως χαρακτηριστικό. Και κατά την άποψή του ιδρυτή της ST1 Θεωρεί ότι την αποτυχία την έχουμε δαιμονοποιημένη κι άκρως καταλυτική όσον αφορά την πορεία μιας νεοφυούς επιχείρησης , υποστηρίζει οτι η αποτυχία επηρεάζει αρνητικά τους νέους επιχειρηματίες κάτι το οποίο στην Αμερική δεν υφίσταται και είναι ένας λόγος που έχει τις κορυφαίες εξόδους νεοφυών επιχειρήσεων,. Παρόλα αυτά θεωρεί ότι η νέα γενιά είναι πιο βελτιωμένη. Οι υπόλοιποι δύοσυνεντευξιζόμενοι είναι θετικοί ως προς το ερώτημα και θεωρούν ότι η χώρα μας διαθέτει αναπτυγμένη επιχειρηματικό πνεύμα. Παρόλα αυτά ως κομβικός παράγοντας το κράτος θεωρεί ότι δεν είναι καθόλου φιλικό για την υποστήριξη τους.

Πίνακας 4.15

Επιχειρηματικό πνεύμα

	ST1	ST2	ST3	ST4	ST5
ΝΑΙ			X	X	X
ΟΧΙ	X	X			

4.4.18. Προτάσεις για αλλαγές που πρέπει να κάνει η χώρα

Στο συγκεκριμένο ερώτημα και οι εκπρόσωποι των πέντε νεοφυών επιχειρήσεων δίνουν την μεγαλύτερη βαρύτητα στην οικονομική ρευστότητα, είτε αυτό έχει να κάνει με την μείωση των φόρων στην χώρα είτε αυτό έχει να κάνει με την αύξηση των χρηματοδοτήσεων και τις πιο άμεσες διαδικασίες αυτής. Ο ιδρυτής της ST1 θεωρεί αυτό που πρέπει να κάνουμε είναι να βελτιώσουμε το οικοσύστημα με οδηγό την χώρα του Ισραήλ. Ο λόγος για το ισραηλινό οικοσύστημα νεοφυών επιχειρήσεων γίνεται διότι βρίσκεται στην δεύτερη θέση σε σχέση μευπόλοιπα οικοσυστήματα της Ευρώπης. Διαθέτει περίπου 10.000 ενέργιες startup. Όσον αφορά αυτό που μας είπε ο ιδρυτής της startup με προσδιοριστικό παράγοντα εργαζόμενους η έρευνα που πραγματοποίησε η Διάνεοσις το 2022 δείχνει ότι περίπου 29.000 άτομα που εργαζόντουσαν το 2019 σε startup είχαν απολαβές περίπου 5000 €. Οι απολαβές ήταν οι διπλάσιες σε σχέση με τους μισθούς σε απλές επιχειρήσεις στη χώρα του Ισραήλ. Οπότε και οι δύο πλευρές είναι πιο ευνοημένες και από την πλευρά των ιδρυτών οι υπάλληλοι λειτουργούν με το 100 τα 100 των δυνατοτήτων τους με αποτέλεσμα να είναι πιο παραγωγικοί. Αλλά και οι εργαζόμενοι γνωρίζουν ότι με μία επιτυχημένη έξοδο θα λάβουν ταυτόχρονα μεγάλα

μπόνους. Το Ισραήλ αποτελεί πρότυπο οικοσύστημα νεοφυών επιχειρήσεων όχι μόνο σε ό,τι αφορά τους εργαζόμενους, αλλά πριν 17 χρόνια μείωσε τον φορολογικό συντελεστή στην και σήμερα υπάρχουν 30 κέντρα έρευνας και ανάπτυξης. Βάση του WorldTradeOrganization το 2020 το Ισραήλ αποτελεί πρώτη επιλογή για κορυφαίες -μεγαθήρια εταιρίες όπως η Google και για Apple. Η αξιοποίηση της ακαδημαϊκής έρευνας και των νέων τεχνολογιών καθώς και το σύγχρονο σύστημα υποδοχής και παροχής υπηρεσιών κάνει το ισραηλινό οικοσύστημα να περιμένει να παραμένει πολύ ψηλά στην παγκόσμια λίστα των οικοσυστημάτων και να έχει πολλές αποδεδειγμένες ιστορίες επιτυχίας που κατέληξαν είτε σε εξαγορές - συγχωνεύσεις με τεράστιες εταιρείες (Διανέοσις, 2022). Ο ιδρυτής της ST2 θεωρεί ότι πρέπει να γίνουν οργανωμένες και ολοκληρωμένες αλλαγές με συνδυασμό του θεσμικού πλαισίου της χώρας. Ωστόσο αναγνωρίζει την σημαντική βελτίωση τα τελευταία χρόνια όσον αφορά την χώρα μας. Από την άλλη η ST3 δίνει ιδιαίτερη βαρύτητα και στα πανεπιστημιακά – ερευνητικά ιδρύματα τα οποία θα πρέπει να αναπτυχθούν και να εξελιχθούν ώστε να μπορούν οι σπουδαστές να αναπτύσσονται και να αναδεικνύουν το ταλέντο τους ώστε να εξελίσσονται σε αυριανούς επιχειρηματίες. Θεωρεί τα ελληνικά πανεπιστήμια πιο αναπτυγμένα από πολλές άλλες χώρες του εξωτερικού. Όσον αφορά την τελευταία συνεντευξιαζόμενη, εκτός από τη γραφειοκρατία που έχει επιπτώσεις στην οικονομική ρευστότητα, θεωρεί ότι πρέπει να βελτιωθούν και να αυξηθούν οι τρόποι χρηματοδότησης. Ο ιδρυτής της ST4 εταιρείας προτείνει την άμεση επικοινωνία του ελληνικού οικοσυστήματος με τα υπόλοιπα οικοσυστήματα που είναι πιο ανεπτυγμένα ώστε να γίνει δυνατή, μέσα από πνεύμα συνεργασίας, η βελτίωση του δικού μας οικοσυστήματος γενικότερα αλλά και να γίνει μία γέφυρα επικοινωνίας ώστε να βοηθηθούν και οι startup. Η Ιδρύτρια της S5 επιχείρησης υποστηρίζει ότι η χώρα θα πρέπει να στηρίξει όσους ανθρώπους δραστηριοποιούνται επιχειρηματικά εντός της χώρας ώστε να μην φύγουν κι άλλοι νέοι άνθρωποι. Το κράτος θα πρέπει να βοηθήσει μέσα από μείωση των ασφαλιστικών εισφορών ώστε να μπορέσουν οι εργοδότες να ανταμείψουν κατάλληλα την ομάδα που εργάζεται ώστε να γίνει μία ιδέα –υλοποιήσιμη. Μάλιστα θεωρεί ότι οι ασφαλιστικές εισφορές είναι σα να δίνεις έναν δεύτερο μισθό στο

κράτος όμως όχι στον υπάλληλο. Όταν η ομάδα ανταμείβεται τότε και το κλίμα και η παραγωγικότητα θα είναι σε υψηλά επίπεδα.

Πίνακας 4.16

Προτάσεις

	ST1	ST2	ST3	ST4	ST5
ΦΟΡΟΕΛΛΑΦΡΥΝΣΕΙΣ	X	X	X	X	X
ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ			X		
ΘΕΣΜΙΚΟ – ΝΟΜΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ	X	X	X	X	X
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ	X	X	X	X	X

4.5 Ανακεφαλαίωση

Στο παρόν κεφάλαιο παρουσιάζεται η μεθοδολογία της έρευνας , η αναλυτική παρουσίαση των αποτελεσμάτων όπου προέκυψαν σημαντικά στοιχεία σχετικά με τα βασικά ζητήματα που αντιμετωπίζουν οι νεοφυείς επιχειρήσεις στον ελληνικό χώρο ενώ παράλληλα διερευνήθηκαν και οι προοπτικές ανάπτυξης τους.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5

ΓΕΝΙΚΑ ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ ΕΡΕΥΝΑΣ

5.1 Σύνοψη Συμπερασμάτων

Η ελληνική οικονομία το 2024 παρουσιάζει κάποια θετικά στοιχεία, αλλά αντιμετωπίζει και προκλήσεις. Η οικονομική ανάπτυξη αναμένεται να συνεχιστεί με ρυθμό 2% το 2024 και 2.5% το 2025, κυρίως λόγω των αυξημένων επενδύσεων και της κατανάλωσης που υποστηρίζεται από την αύξηση της απασχόλησης. Η ανεργία αναμένεται να συνεχίσει να μειώνεται, φθάνοντας το 10.3% το 2024 και το 9.7% το 2025. Η χώρα αντιμετωπίζει ελλείψεις στην αγορά εργασίας. Η οικονομία της Ελλάδας φαίνεται να βαδίζει σε πορεία ανάπτυξης, αν και συνεχίζει να αντιμετωπίζει προκλήσεις τόσο από το εσωτερικό όσο και από το διεθνές περιβάλλον. Ο κύριος στόχος της παρούσας διπλωματικής εργασίας ήταν μέσω της εκπόνησης της έρευνας που πραγματοποιήθηκε να αποτυπωθεί η υφιστάμενη κατάσταση, τους παράγοντες που πρέπει να διορθωθούν ώστε να υπάρχει εξέλιξη αλλά και μέσω των αποτελεσμάτων της έρευνας να δοθούν κάποιες προοπτικές βελτιώσεις του οικοσυστήματος νεοφυών επιχειρήσεων στον ελλαδικό χώρο. Οι ιδρυτές των start up κατά βάση είναι νέοι άνθρωποι και κατά μεγάλο ποσοστό είναι άνδρες. Ο μεγαλύτερος αριθμός νεοφυών επιχειρήσεων λειτουργεί στην Αθήνα και η ιδέα για την ίδρυση τους κατά μεγάλο ποσοστό προέρχεται από προσωπικά βιώματα των ιδρυτών. Οι start up επιχειρήσεις έχουν έντονο ρυθμό ανάπτυξης σε σχέση με μία παραδοσιακή επιχείρηση. Το μικρό αρχικό κεφάλαιο που χρειάζονται για να υλοποιήσουν την ιδέα τους αποτελεί προσόν για τις νεοφυείς επιχειρήσεις. Οι τέσσερις στους πέντε συνεντευξιζόμενους ιδρυτές φάνηκαν να είναι απογοητευμένοι από την αντιμετώπιση του κράτους στις επιχειρήσεις τους. Η κατάσταση των νεοφυών επιχειρήσεων στην Ελλάδα δείχνει ότι υπάρχουν προοπτικές εξέλιξης παρά τις δυσκολίες αντιμετωπίζουν τα τελευταία χρόνια. Το μεγαλύτερο πρόβλημα που αντιμετωπίζουν οι startup στον ελλαδικό χώρο είναι οικονομική ρευστότητα. Η έλλειψη χρηματοδότησης και η αδυναμία εύρεσης των απαραίτητων κεφαλαίων αποτελεί το μεγαλύτερο πρόβλημα. Όπως επίσης η υψηλή φορολογία και οι ασφαλιστικές εισφορές δε βοηθούν στην

ανάπτυξη των επιχειρήσεων ούτε βοηθούν τους ιδρυτές να στελεχώσουν τις εταιρείες τους με τα κατάλληλα άτομα αφού δεν μπορούν να τους προσελκύσουν με υψηλές αποδοχές. Υπολογίζεται ότι το 36% είναι το ποσοστό των επιχειρήσεων που δυσκολεύονται να καλύψουν τις κενές θέσεις εργασίας (ΣΕΒ, 2019). Κάτι το οποίο παίζει καθοριστικό ρόλο είναι η σωστή στελέχωση της ομάδας στις startups επιχειρήσεις. Θα πρέπει το ανθρώπινο δυναμικό να διαθέτει υψηλές γνώσεις, κοινούς προβληματισμούς και τα κατάλληλα κίνητρα, ώστε να μπορεί να υποστηρίξει την ανάπτυξη της startup.

Όπως ήδη αναφέρθηκε η Ελλάδα δαπανά λίγα χρήματα για την εκπαίδευση περίπου το 3,9% του ΑΕΠ. Η εκπαίδευση είναι πολύ βασική γενικότερα για την ανάπτυξη της επιχειρηματικής κουλτούρας και της επιχειρηματικότητας, κάτι στο οποίο η χώρα μας χωλαίνει αντιμετωπίζει σημαντικά ζητήματα. Το 46% δηλώνουν ότι το προσωπικό τους δεν έχει τις απαραίτητες γνώσεις και δεξιότητες για τη θέση εργασίας τους (ΣΕΒ, 2019). Θα πρέπει να σημειωθεί σε αυτό το σημείο ότι ελληνική οικονομία και το οικοσύστημα των νεοφυών επιχειρήσεων βρίσκεται σε περίοδο εξέλιξης με την στήριξη από την κυβέρνηση και με αυξανόμενες επενδύσεις. Η πραγματικότητα είναι ότι το οικοσύστημα των νεοφυών επιχειρήσεων στην Ελλάδα αναπτύσσεται, αλλά με αργούς ρυθμούς σε σχέση με άλλες ευρωπαϊκές χώρες ή σε παγκόσμιο επίπεδο. Ωστόσο μπορούμε να αναγνωρίσουμε ότι οι νεοφυείς επιχειρήσεις στην Ελλάδα παρουσιάστηκαν τα τελευταία χρόνια, οπότε είναι νέο επιχειρηματικό φαινόμενο κι χρειάζεται χρόνο ώστε να εξελιχθεί. Το κράτος θα πρέπει να αντιληφθεί την σημαντικότητα ανάπτυξης του συγκεκριμένου επιχειρηματικού φαινομένου και να δώσει την απαραίτητη προσοχή ώστε να αναπτυχθεί όχι μόνο στην εγχώρια αγορά αλλά και στην διεθνή. Η χώρα μας διαθέτει ανθρώπινο δυναμικό με γνώσεις ωστόσο θα πρέπει να δώσει ιδιαίτερη βαρύτητα στην εκπαίδευση από τα σχολικά χρόνια μέχρι το πανεπιστήμιο.

5.2 Προτάσεις βελτιστοποίησης οικοσυστήματος

Η βελτίωση του ελληνικού οικοσυστήματος νεοφυών επιχειρήσεων μπορεί να επιτευχθεί μέσω μιας σειράς στρατηγικών παρεμβάσεων και πολιτικών που στοχεύουν στην ενίσχυση της υποστήριξης προς τους επιχειρηματίες, τη βελτίωση της πρόσβασης σε κεφάλαια, την ανάπτυξη δεξιοτήτων και τη δημιουργία ενός φιλικότερου επιχειρηματικού περιβάλλοντος. Αρχικά θα πρέπει να δημιουργηθεί ένα ευέλικτο και φιλικό προς την επιχειρηματικότητα νομοθετικό πλαίσιο που θα προάγει την καινοτομία και τη συνεργασία. Η απλούστευση των διαδικασιών ίδρυσης και λειτουργίας επιχειρήσεων αλλά κι οι φοροαπαλλαγές που θα πρέπει να έχουν είτε οι ιδρυτές είτε οι επενδυτές, θα δημιουργήσουν ένα περιβάλλον πιο ανταγωνιστικό το οποίο θα αυξήσει και το εγχώριο αλλά και το διεθνές επιχειρείν. Πρέπει να υπάρξει βελτίωση στην υποστήριξη της εκπαίδευσης και κατάρτισης, με την εισαγωγή εκπαιδευτικών προγραμμάτων και μαθημάτων επιχειρηματικότητας από τα σχολεία μέχρι και τα πανεπιστήμια. Έχουν γίνει κάποια βήματα αλλά θα πρέπει αυτό να εξελιχθεί και να ενισχυθεί περαιτέρω με την συνεργασία μεταξύ των πανεπιστημίων και των νεοφυών επιχειρήσεων για την ανάπτυξη καινοτόμων τεχνολογικών λύσεων. Θα πρέπει η χώρα να παρέχει προγράμματα κατάρτισης για επιχειρηματίες με τη συνεργασία επιτυχημένων επιχειρηματιών και ειδικών του επιχειρείν. Οι περισσότεροι επιχειρηματίες πριν από μία επιτυχημένη έξοδο startup έχουν και αποτυχημένες προσπάθειες. Αυτό θα βοηθήσει όλους τους εν δυνάμει ιδρυτές νεοφυών επιχειρήσεων να αποβάλουν το αίσθημα της αποτυχίας να ρισκάρουν και να προσπαθούν μέχρι να φτάσουν στον τελικό στόχο.

Μέσω διαθέσιμων προγραμμάτων της Ευρωπαϊκής Ένωσης θα πρέπει να γίνει αναβάθμιση στις ψηφιακές υποδομές ώστε να διασφαλιστούν οι νεοφυείς επιχειρήσεις και να έχουν πρόσβαση σε ταχύτητες και αξιόπιστες υπηρεσίες του διαδικτύου. Η δημιουργία νέων εργασιακών χώρων, αλλά με προσιτές και ευέλικτες επιλογές θα βοηθήσει τις νέες επιχειρήσεις να αναπτυχθούν είτε είναι σε πρώιμο στάδιο είτε όχι. Στο αρχικό στάδιο των επιχειρήσεων θα πρέπει οι τιμές των χώρων αυτών να είναι προσιτές στις νέες επιχειρήσεις και θα πρέπει να έχουν ποικίλες επιλογές και στα επόμενα στάδια

οι συνεργατικοί χώροι μέσω της ανταλλαγής επιχειρηματικών ιδεών από άλλους τομείς θα τους βοηθήσει να εξελιχθούν. Κάτι το οποίο αποτελεί μείζον θέμα για τις επιχειρήσεις είναι η οικονομική ρευστότητα. Θα πρέπει να δοθούν κίνητρα με την παροχή περισσότερων κρατικών επιχορηγήσεων και φορολογικών κινήτρων για νεοφυείς επιχειρήσεις . Αυτό θα συμβάλει στην προσέλκυση επενδύσεων και την ανάπτυξη τους ενώ θα τις βοηθήσει να εξάγουν την ιδέα τους και στο εξωτερικό κάτι το οποίο θα προσελκύσει και επενδυτές του εξωτερικού στην χώρα μας. Από την έρευνα που διεξήχθη παρατηρήθηκε ότι το crowdfunding στην Ελλάδα είναι ακόμα σε πρώιμο στάδιο. Θα πρέπει να αναπτυχθούν ειδικές πλατφόρμες αλλά και ένα ειδικό θεσμικό πλαίσιο που θα διασφαλίζει την ασφάλεια των διαδικασιών, ώστε να ενθαρρύνει την περαιτέρω χρήση τους. Γενικότερα θα πρέπει να αναπτυχθούν, ανα περιοχή, τοπικά venture capital funds ώστε να μπορούν να προσφέρουν χρηματοδότηση από τα πρώιμα στάδια μιας startup . Θα πρέπει με ριζικό τρόπο να αλλάξει - να γίνει πιο άμεση η πρόσβαση σε οποιαδήποτε μορφή χρηματοδότησης, αφού είναι το μεγαλύτερο πρόβλημα των startup .Ακόμα ένα τομέας , που πρέπει να βελτιωθεί διότι αντιμετωπίζει σημαντικά ζητήματα στη χώρα μας είναι η ενίσχυση της δικτύωσης και της συνεργασίας. Παρατηρήθηκε στο πλαίσιο της έρευνας ότι στα οικοσυστήματα άλλων χωρών όλοι οι κρατικοί φορείς συνεργάζονται με βασικό στόχο την προώθηση και την ανάπτυξη του νεοφυών επιχειρήσεων. Η ανάπτυξη κόμβων καινοτομίας και τεχνολογικών πάρκων που θα παρέχουν χώρους εργασίας υποστήριξη και δικτύωση για νεοφυείς επιχειρήσεις , είναι κάτι το οποίο θα πρέπει να γίνει άμεσα. Όπως επίσης θα πρέπει να αυξηθούν και οι επιχειρηματικές εκδηλώσεις μέσω της διοργάνωσης τακτικών εκδηλώσεων , και συνεδριών, τα οποία θα ενισχύσουν την δικτύωση και την συνεργασία μεταξύ των επιχειρηματιών, επενδυτών και λοιπών φορέων που θέλουν να συμβάλλουν στην ανάπτυξη μιας τεχνολογικής ιδέας. Θα πρέπει να υπάρξει συνεργασία με τα διεθνή οικοσυστήματα ώστε με τη την ανταλλαγή τεχνογνωσίας που μπορεί να πραγματοποιηθεί και τη μελέτη καλών πρακτικών , να αξιοποιήσουμε τα όποια αποτελέσματα . Θα πρέπει να γίνουν σταδιακά βήματα ώστε να υπάρξουν αλλαγές στην επιχειρηματική κουλτούρα της χώρας. Η αποδοχής της αποτυχίας ως μέρος διαδικασίας μάθησης και της καινοτομίας θα βοηθήσει στην προώθηση της

τελευταίας. Η ανάδειξη και προβολή επιτυχημένη ελληνικών νεοφυών επιχειρήσεων θα ενθαρρύνει την επιχειρηματικότητα και την καινοτομία. Είναι κρίσιμο να εστιάσουμε σε συγκεκριμένους τομείς ανάπτυξης που η Ελλάδα έχει συγκριτικά πλεονεκτήματα όπως ο τουρισμός και η αγροτική δραστηριότητα. Η παροχή κινήτρων για την ανάπτυξη καινοτόμων λύσεων θα βοηθήσει τους παραδοσιακούς τομείς να εξελιχθούν και να αναπτύξουν νέα μοντέλα επιχειρηματικότητας. Μέσω αυτών των στρατηγικών παρεμβάσεων, το ελληνικό οικοσύστημα νεοφυών επιχειρήσεων μπορεί να ενισχυθεί, προωθώντας την καινοτομία, τη βιώσιμη ανάπτυξη με αποτέλεσμα την οικονομική ανάπτυξη και σταθερότητα της χώρας.

5.3 Περιορισμοί και Προτάσεις για περαιτέρω έρευνα

Ο πιο βασικός περιορισμός της συγκεκριμένης έρευνας ήταν η αδυναμία εύρεσης κι άλλων νεοφυών επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στον ελληνικό χώρο. Το αρχικό δείγμα ήταν πολύ μεγαλύτερο από το τελικό αλλά δυστυχώς δεν υπήρχε θετική ανταπόκριση. Η μέθοδος έρευνας με συνεντεύξεις είναι δύσκολη κι απαιτητική. Τα αποτελέσματα των συνεντεύξεων, αλλά και σύγκριση του ελληνικού οικοσυστήματος με άλλες χώρες βοήθησαν στην παρουσίαση ορισμένων προτάσεων για βελτίωση του ελληνικού οικοσυστήματος. Ελπίζω το πόνημα αυτό να συμβάλλει στην ενίσχυση της βιβλιογραφίας, να βοηθήσει στην βελτιστοποίηση του οικοσυστήματος αλλά και να αποτελέσει οδηγό για startupper .

Ως πρόταση για μελλοντική έρευνα προτείνεται η ενίσχυση του δείγματος αλλά κι σε άλλες τοποθεσίες της Ελλάδας ώστε να μπορούν να υπάρξουν αποτελέσματα ανά περιοχή κι να μελετηθεί η υφιστάμενη κατάσταση .

Η νεοφυής επιχειρηματικότητα αποτελεί το κλειδί για την οικονομική άνθιση της χώρας, θα πρέπει να γίνουν οργανωμένες κρατικές παρεμβάσεις ώστε να ενισχυθούν οι δομές υποστήριξης προκειμένου να μπορούν να παρέχουν συνεχή υποστήριξη στις startup - σε όλο το φάσμα των σταδίων ανάπτυξης τους.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

Ελληνική Βιβλιογραφία

Γκαγκάτσιος, Ι. (2008). Καινοτομία - Επιχειρηματικότητα - Επιχειρήσεις. Αθήνα, Ελλάδα: Ινστιτούτο Διαρκούς Εκπαίδευσης Ενηλίκων (ΙΔΕΚΕ).

ΕΚΤ. (2019, Ιούνιος - Αύγουστος). Καινοτομία Έρευνα και Τεχνολογία. Αθήνα, Αττικής, Ελλάδα: Εθνικό Κέντρο Τεκμηρίωσης.

Καραγιάννης, Η. Γ., & Μπακούρος, Ι. Λ. (2010). Καινοτομία και Επιχειρηματικότητα Θεωρία - Πράξη. Θεσσαλονίκη: Σοφία.

Ξανθάκης, Μ., & Τσιπούρη, Έ. (2001). Διαχείριση Τεχνολογίας και VentureCapital"Η περίπτωση της Ελλάδας". Αθήνα: Παπαζήση.

Πετράκης, Π. Ε. (2008). Η Επιχειρηματικότητα. Αθήνα: Π.Ε. Πετράκης.

Bessant, J., & Tidd, J. (2017). Καινοτομία & Επιχειρηματικότητα. Θεσσαλονίκη: Εκδόσεις Τζιόλα.

Deakins, D., & Freel, M. (2017). Επιχειρηματικότητα & Μικρές Επιχειρήσεις . Αθήνα: Εκδόσεις Rosili .

Ξένη Βιβλιογραφία

Audretsch, D. B., Acs, Z. J., Braunerhjelm, P., & Carlsson, B. (2005, December). GROWTH AND ENTREPRENEURSHIP. Centre for Economic Policy Research .

Commission, E. (n.d.). Annual Report on European SMEs 2015/2016 – SME Recovery Continues», European Commission. Luxembourg.

Group, W. B. ((2019)). Doing Business 2020: Economy Profile Greece.

The Cube Athens <https://thecube.gr/> (Ημερομηνία Ανάκτησης 13-3 -2024).

Impact Hub Athens <https://athens.impacthub.net/are-you-a-digital-nomad/?lang=en&gclid=Cj0KCQjwgJyyBhCGARIsAK8LVLNvSJkEYvPVDB->

[7qNGTD3Gh8oedfNFIPD5nPUKESAZWVZxNANmE1VQaAnc9EALw_weB](https://www.7qNGTD3Gh8oedfNFIPD5nPUKESAZWVZxNANmE1VQaAnc9EALw_weB)(Ημερομηνία Ανάκτησης 13-3 -2024).

Coho Thessaloniki <https://www.coho.gr/>(Ημερομηνία Ανάκτησης 13-3 -2024).

Stone Soup. <https://www.stonesoup.io/> (Ημερομηνία Ανάκτησης 13-3 -2024).

Spaces. <https://www.spacesworks.com/> (Ημερομηνία Ανάκτησης 13-3 -2024).

Innovation and Technology Competition του MIT Enterprise Forum Greece.<https://www.mitefgreece.org/mit-global-startup-workshop-> (Ημερομηνία Ανάκτησης 15-3 -2024).

StartUp Greece Awards .<https://startup-greece.org/> (Ημερομηνία Ανάκτησης 15-3 -2024).

Venture Garden <https://www.venturegarden.gr/>(Ημερομηνία Ανάκτησης 13-3 -2024).

Disrupt Greece.<https://www.disruptgreece.gr/> (Ημερομηνία Ανάκτησης 13-3 -2024).

Ennovation .<https://acein.aueb.gr/en/ennovation-competition/> (Ημερομηνία Ανάκτησης 13-3 -2024).

BusinessangelsGreece.<https://businessangelsgreece.gr/> (Ημερομηνία Ανάκτησης 13-3 -2024).

ElevateGreece. <https://elevategreece.gov.gr/>(Ημερομηνία Ανάκτησης 13-3 -2024).

Hdb-equifund..<https://hdb.gr/equifund/>(Ημερομηνία Ανάκτησης 13-3 -2024)

EnterpriseEuropeNetwork.<https://www.een.gr/el/diagonismoι-epiheirimatikotitas-kainotomias> (Ημερομηνία Ανάκτησης 13-3 -2024).

Develop Greece..<https://developgreece.com/funding/> (Ημερομηνία Ανάκτησης 13-3 -2024)

Marathon.vc. <https://marathon.vc/> (Ημερομηνία Ανάκτησης 20-3 -2024)

Venturefriends.vc.<https://www.venturefriends.vc/about> (Ημερομηνία Ανάκτησης 20-3 -2024)

Archimedes.<https://archimedes.uoa.gr> (Ημερομηνία Ανάκτησης 20-3 -2024)

Coralliaorg <https://corallia.org/activity-fields/> (Ημερομηνία Ανάκτησης 20-3 -2024)

IncubatorList.<https://incubatorlist.com/top-startup-accelerators-incubators-and-vcs-in-greece/> (Ημερομηνία Ανάκτησης 20-3 -2024)

Paul; Graham).<https://www.paulgraham.com> (Ημερομηνία Ανάκτησης 20-10 -2023)

Zwilling, M. (2013, 4 28). Business Insider. <https://www.businessinsider.com/10-key-risk-factors-to-minimize-for-startup-success-2013-5> (Ημερομηνία Ανάκτησης 18-2 -2024)

Gromov, G. (n.d.). A Legal Bridge Spanning 100 Years: From the Gold Mines of El Dorado to the 'Golden' Startups of Silicon Valley.<https://silicon-valley-history.com/> (Ημερομηνία Ανάκτησης 10-1 -2024)

Διανέοσις (2021, Φεβρουάριος). Διανέοσις . <https://www.dianeosis.org/wp-content/uploads/2021/02/RD-brochure.pdf> (Ημερομηνία Ανάκτησης 18-12-2023)

Καραούλης Γ.Ξεκινώντας ένα Start up . Epixeiro.gr <https://www.epixeiro.gr/article/1624> (Ημερομηνία Ανάκτησης 20-3 -2024)

Διπλωματικές Εργασίες

Βουτσκιδου Μαρία “Η εφαρμογή των συστημάτων έλεγχου διοίκησης start up επιχειρήσεις”Θεσσαλονίκη ,2019

Βουϊδασκη Μαρία“ Το οικοσύστημα των start up επιχειρήσεων στην Ελλάδα κι εσύ πολιτών στην ελληνική οικονομία ηρέμησε κρίσης. Παράγοντες επιτυχίας και αποτυχίας” Χανιά , 2017

Μητροπούλου Α. Ελευθερία“ Ελληνική επιχειρηματικότητα και καινοτομία στην Ελλάδα στις τεχνολογικές start up.Η περίπτωση της Upstream.”Αθήνα , 2023

Μουράτας Ερτίσα-Ανδριάνα "Crowdfunding και νεοφυεις επιχειρήσεις :Μία διερευνητική μελέτη" Πειραιάς , 2018

Λαγούδης Δημήτριος“ Η εξέλιξη το νεοφυών επιχειρήσεων καθώς και του οικοσυστήματος τους στην Ελλάδα κατά τη διάρκεια της οικονομικής κρίσης” Θεσσαλονίκη , 2015

Γεροκωνσταντή Καλλιόπη“ Νεοφυης επιχειρηματικότητα και καινοτομία” Πειραιάς , 2023

Πήγα Σωτηρία“ Το οικοσύστημα το νεοφυών επιχειρήσεων στην Ελλάδα, επιχειρηματική επιτυχία και αναγνώριση, πηγες χρηματοδότησης αυτών ” Πάτρα , 2018

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Ι

ΠΛΑΝΟ ΕΡΩΤΗΣΕΩΝ

Στα πλαίσια της διπλωματικής μου εργασίας με τίτλο "Νεοφυής Επιχειρηματικότητα στον ελληνικό χώρο: Υφιστάμενη κατάσταση και προοπτικές" στο Μεταπτυχιακό Πρόγραμμα "Δημόσια Οικονομική και Πολιτική" οι παρακάτω ερωτήσεις αποτελούν το κύριο κομμάτι της έρευνας μου διεξάγεται η έρευνα έγινε με την μορφή συνεντεύξεων , η οποία αποτελείται από τις παρακάτω ερωτήσεις. Όλες οι απαντήσεις παραμένουν ανώνυμες και στο επόμενο παράρτημα βρίσκονται οι απομαγνητοφωνήσεις.

1. Ποία είναι η κύρια δραστηριότητα της Start -up ;
2. Που είναι έδρα της ; Πότε ιδρύθηκε ;
3. Πόσους ιδρυτές έχει; Και ποια τα κύρια χαρακτηριστικά που έχει / έχουν ;
4. Απο πού προήλθε η ιδέα για την ίδρυση της Start up ;
5. Σε τι ξεχωρίζει η start up σας απο μια παραδοσιακή επιχείρηση ;
6. Σε ποιο στάδιο είναι η επιχείρηση σας αυτή τη χρονικη περίοδο ;
7. Ποιο ήταν περίπου το αρχικό κεφάλαιο της επιχείρησης σας;
8. Απο που καλύφθηκε το αρχικό κεφάλαιο της επιχείρησης σας;
9. Έχετε λάβει μετέπειτα οποιαδήποτε χρηματοδότηση ; Και σε ποιο στάδιο ;
10. Είστε ευχαριστημένοι με την διαδικασία χρηματοδότησης ;
11. Ποιός είναι κατά την γνώμη σας, ο παράγοντας που συντελεί στην επιτυχία μιας start up ;
12. Ποιό ήταν το μεγαλύτερο πρόβλημα που αντιμετωπίσατε το πρώτο διάστημα ; Και σήμερα ;
13. Υποστηρίζει θεωρείται η χώρα μας τα προβλήματα που αντιμετωπίζουν οι Start up επιχειρήσεις ;

14. Υπάρχει υποστήριξη στις Start up απο το Οικοσύστημα Νεοφυών επιχειρήσεων στην χώρα μας ; Και αν ναι σε τι βαθμό; (Επιχειρηματικές θερμοκοιτίδες,Επιχειρηματικοί επιταχυντές,Πηγές χρηματοδότησης,Οργανισμοί που προωθούν την επιχειρηματικότητα και την καινοτομία ,Πανεπιστήμια κ.α)
15. Θεωρείται οι νεοφυείς επιχειρήσεις στην Ελλάδα αναπτύσσονται το ίδιο γρήγορα με τις υπόλοιπες ευρωπαϊκές χώρες;
16. Θεωρείται οι νεοφυείς επιχειρήσεις αποτελούν θετικό πρόσιμο για την οικονομία της χώρας ;
17. Θεωρείται η χώρα μας έχει αναπτυγμένο επιχειρηματικό πνεύμα ;
18. Ποια είναι η πιο σημαντική αλλαγή που πρέπει να κάνει το κράτος στο Οικοσύστημα Νεοφυών Επιχειρήσεων της χώρας για να βελτιωθεί;

Ευχαριστώ πολύ για το χρόνο σας !!!

