



ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΜΕΣΟΓΕΙΑΚΟ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ
ΣΧΟΛΗ ΕΠΙΣΤΗΜΩΝ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ
ΤΜΗΜΑ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΗΣ ΕΠΙΣΤΗΜΗΣ ΚΑΙ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑΣ

Μέθοδοι προώθησης Startup επιχείρησης

ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

Εισηγητής: Αλέξανδρος Γιαμαλής

Επιβλέπων: Γεώργιος Μαστοράκης

©
2023



HELLENIC MEDITERRANEAN UNIVERSITY

**SCHOOL OF MANAGEMENT AND ECONOMICS
SCIENCE**

**DEPARTMENT OF MANAGEMENT SCIENCE AND
TECHNOLOGY**

Startup business promotion methods

DIPLOMA THESIS

Student : Alexandros Giamalis

Supervisor : Georgios Mastorakis

©
2023

Υπεύθυνη Δήλωση: Βεβαιώνω ότι είμαι συγγραφέας αυτής της πτυχιακής εργασίας και ότι κάθε βοήθεια την οποία είχα για την προετοιμασία της, είναι πλήρως αναγνωρισμένη και αναφέρεται στην πτυχιακή εργασία. Επίσης έχω αναφέρει τις όποιες πηγές από τις οποίες έκανα χρήση δεδομένων, ιδεών ή λέξεων, είτε αυτές αναφέρονται ακριβώς είτε παραφρασμένες. Επίσης βεβαιώνω ότι αυτή η πτυχιακή εργασία προετοιμάστηκε από εμένα προσωπικά ειδικά για τις απαιτήσεις του προγράμματος σπουδών του Τμήματος Διοικητικής Επιστήμης και Τεχνολογίας του ΕΛ.ΜΕ.ΠΑ.

Copyright © Αλέξανδρος Γιαμαλής, 2023

Με επιφύλαξη παντός δικαιώματος. All rights reserved.

Η έγκριση της πτυχιακής εργασίας από το πρόγραμμα δεν υποδηλώνει απαραίτητως και αποδοχή των απόψεων του συγγραφέα εκ μέρους του Τμήματος

Ευχαριστίες

Ολοκληρώνοντας την πτυχιική μου εργασία, θα ήθελα να εκφράσω τις ευχαριστίες μου στον επιβλέπων καθηγητή κο Μαστοράκη Γιώργο για την άψογη συνεργασία και καθοδήγηση κατά την διάρκεια αυτής της εργασίας. Τέλος ένα μεγάλο ευχαριστώ στους γονείς μου, στους οποίους αφιερώνω αυτή την πτυχιική μελέτη, για την τεράστια υπομονή που μου έδειξαν όλο αυτό τον καιρό και για όσα θυσίασαν για να φτάσω εδώ.

Περίληψη

Η εξέταση και η τεκμηρίωση της προόδου των startup επιχειρήσεων και του περιβάλλοντός τους στην Ελλάδα έχει σημαντική σημασία ως ερευνητικός τομέας για τους υπεύθυνους χάραξης πολιτικής, τους ακαδημαϊκούς και τους επιχειρηματίες. Έχουν διεξαχθεί πολυάριθμες μελέτες για το ελληνικό οικοσύστημα startup, δίνοντας πολύτιμες γνώσεις για τα εμπόδια και τις προοπτικές που συναντούν οι επιχειρηματίες στη χώρα.

Ένα βασικό εμπόδιο που αντιμετωπίζουν οι startups στην Ελλάδα περιστρέφεται γύρω από την απόκτηση χρηματοδότησης. Παρά την παρουσία διαφόρων επιλογών χρηματοδότησης, όπως κρατικές επιχορηγήσεις, επιχειρηματικά κεφάλαια και πλατφόρμες crowdfunding, πολλές νεοφυείς επιχειρήσεις αντιμετωπίζουν δυσκολίες στην εξασφάλιση της απαραίτητης χρηματοδότησης για την επέκταση και ανάπτυξη των επιχειρήσεών τους. Κατά συνέπεια, αυτό είχε ως αποτέλεσμα τη συγκέντρωση χρηματοδότησης μεταξύ ενός περιορισμένου αριθμού επιτυχημένων startups, παρεμποδίζοντας ενδεχομένως την ποικιλομορφία και την ανταγωνιστικότητα του οικοσυστήματος.

Μια άλλη πρόκληση που αντιμετωπίζουν οι startups στην Ελλάδα είναι το ρυθμιστικό περιβάλλον, το οποίο μπορεί να είναι περίπλοκο και δύσκολο στην πλοήγηση. Αυτό μπορεί να δημιουργήσει εμπόδια στην είσοδο για νέες νεοφυείς επιχειρήσεις, ιδιαίτερα εκείνες σε κλάδους με υψηλή ρύθμιση, όπως η υγειονομική περίθαλψη και η χρηματοδότηση.

Παρά τις προκλήσεις αυτές, υπάρχουν και αρκετές ευκαιρίες για startups στην Ελλάδα. Η χώρα διαθέτει εργατικό δυναμικό υψηλής εκπαίδευσης, στρατηγική θέση στο σταυροδρόμι της Ευρώπης, της Μέσης Ανατολής και της Αφρικής και μια αναπτυσσόμενη κουλτούρα επιχειρηματικότητας. Υπάρχουν επίσης αρκετοί διαθέσιμοι πόροι για την υποστήριξη νεοφυών επιχειρήσεων, συμπεριλαμβανομένων θερμοκοιτίδων, επιταχυντών, χώρων συνεργασίας και εκδηλώσεων δικτύωσης.

Πρόσφατες μελέτες έχουν επίσης δείξει ότι το ελληνικό οικοσύστημα startup εξελίσσεται ραγδαία, με νέες νεοφυείς επιχειρήσεις να εμφανίζονται σε ένα ευρύ φάσμα βιομηχανιών, συμπεριλαμβανομένης της τεχνολογίας, της υγειονομικής περίθαλψης και των τροφίμων και ποτών. Υπάρχει επίσης αυξανόμενο ενδιαφέρον για την κοινωνική

επιχειρηματικότητα, η οποία επιδιώκει να αντιμετωπίσει τις κοινωνικές και περιβαλλοντικές προκλήσεις, ενώ παράλληλα αποφέρει κέρδος.

Συνολικά, η μελέτη και η καταγραφή της εξέλιξης των startup επιχειρήσεων και του οικοσυστήματος τους στην Ελλάδα είναι ένας σημαντικός τομέας έρευνας, καθώς μπορεί να βοηθήσει τους υπεύθυνους χάραξης πολιτικής και τους επιχειρηματίες να εντοπίσουν τα δυνατά και αδύνατα σημεία του οικοσυστήματος και να αναπτύξουν στρατηγικές για την υποστήριξη της ανάπτυξης και ανάπτυξής του.

Λέξεις Κλειδιά: Νεοφυείς επιχειρήσεις, Μάρκετινγκ, Ελλάδα, Επιχειρηματικότητα.

Abstract

Examining and documenting the progress of startup businesses and their environment in Greece is of significant importance as a research area for policy makers, academics and entrepreneurs. Numerous studies have been conducted on the Greek startup ecosystem, providing valuable insights into the obstacles and prospects that entrepreneurs face in the country.

A key obstacle that startups in Greece face revolves around obtaining funding. Despite the presence of various funding options, such as government grants, venture capital and crowdfunding platforms, many startups face difficulties in securing the necessary funding to expand and grow their businesses. Consequently, this has resulted in a concentration of funding among a limited number of successful startups, potentially hindering the diversity and competitiveness of the ecosystem.

Another challenge facing startups in Greece is the regulatory environment, which can be complex and difficult to navigate. This can create barriers to entry for new startups, particularly those in highly regulated industries such as healthcare and finance.

Despite these challenges, there are also several opportunities for startups in the country. The country has a highly educated workforce, a strategic location at the crossroads of Europe, the Middle East and Africa, and a growing culture of entrepreneurship. There are also several resources available to support startups, including incubators, accelerators, co-working spaces and networking events.

Recent studies have also shown that the Greek startup ecosystem is evolving rapidly, with new startups appearing in a wide range of industries, including technology, healthcare and food and beverages. There is also growing interest in social entrepreneurship, which seeks to address social and environmental challenges while making a profit.

Overall, studying and documenting the evolution of startup businesses and their ecosystem in Greece is an important area of research as it can help policy makers and entrepreneurs to identify the strengths and weaknesses of the ecosystem and develop strategies to support its growth and development.

Key Words: Startup Businesses, Marketing, Greece, Entrepreneurship.

Περιεχόμενα

| | |
|--|----|
| Ευχαριστίες..... | 5 |
| Περίληψη..... | 6 |
| 1. Νεοφυείς Επιχειρήσεις..... | 10 |
| Ορισμός..... | 10 |
| Τύποι Νεοφυών επιχειρήσεων..... | 11 |
| Θεωρητικές Προσεγγίσεις..... | 12 |
| Ο κύκλος ζωής..... | 13 |
| Προκλήσεις των νεοφυών εταιριών..... | 15 |
| Στάδια Χρηματοδότησης και Ανάπτυξης..... | 16 |
| Πηγές Χρηματοδότησης..... | 20 |
| Παραδοσιακές μέθοδοι χρηματοδότησης..... | 23 |
| 2. Νεοφυείς Επιχειρήσεις στην Ευρωπαϊκή Ένωση..... | 27 |
| Συγκριτικά Στοιχεία Νεοφυών επιχειρήσεων στις ευρωπαϊκές χώρες..... | 29 |
| Σχέδιο Δράσης για την Επιχειρηματικότητα 2020..... | 32 |
| 3. Περιγραφή οικοσυστήματος επιχειρηματικής εκκίνησης..... | 39 |
| Δομικά στοιχεία υλικού (tangible) οικοσυστήματος startups..... | 40 |
| Άυλα δομικά στοιχεία οικοσυστήματος νεοφυών επιχειρήσεων..... | 42 |
| Διαφορές του οικοσυστήματος των startups σε Ηνωμένες Πολιτείες και Ευρώπη..... | 44 |
| Αντιμετώπιση κινδύνου και αποτυχίας..... | 47 |
| 4. Επώαση & Επιτάχυνση Νεοφυούς Επιχειρηματικότητας..... | 49 |
| Επώαση..... | 49 |
| Επιτάχυνση..... | 50 |
| Παραδείγματα..... | 51 |
| Στάδια Επιχειρηματικής Επώασης..... | 52 |

| | |
|--|----|
| Επιταχυντές (Accelerators)..... | 55 |
| Τεχνολογικά Επιστημονικά Πάρκα..... | 56 |
| Συνεργατικοί χώροι..... | 57 |
| Ελληνικές εταιρείες startup..... | 57 |
| 5. Το Οικοσύστημα των Startups στην Ελλάδα..... | 59 |
| Δομικά στοιχεία του υλικού οικοσυστήματος των startups στην Ελλάδα..... | 59 |
| Κατάσταση οικοσυστήματος startup στην Ελλάδα..... | 60 |
| Η επιχειρηματική αρχικών σταδίων και η νεανική επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα... 62 | |
| 6. Στατιστικά Στοιχεία Νεοφυών Επιχειρήσεων στην Ελλάδα..... | 64 |
| Νεοφυής επιχειρηματικότητα και Ελληνική πραγματικότητα..... | 64 |
| Το ελληνικό νεοφυή οικοσύστημα προσελκύει κεφάλαια παρά την κρίση..... | 69 |
| Αναφορά σε μερικές σημαντικές ελληνικές startup επιχειρήσεις..... | 74 |
| Το Ελληνικό ταλέντο..... | 77 |
| 7. Συμπεράσματα..... | 79 |
| Προτάσεις για βελτίωση του οικοσυστήματος..... | 80 |
| BIBΛΙΟΓΡΑΦΙΑ..... | 83 |

1. Νεοφυείς Επιχειρήσεις

Ορισμός

Το νόημα μιας startup μπορεί να ποικίλλει ανάλογα με το ιστορικό του συγγραφέα, τις γενικές γνώσεις και το συγκεκριμένο πλαίσιο. Όπως αναφέρεται στο Business Dictionary, μια startup χαρακτηρίζεται ως η τελική φάση του κύκλου ζωής της επιχείρησης κατά την οποία ένας επιχειρηματίας προχωρά από την φάση της ιδέας στην εύρεση χρηματοδότησης, τον ορισμό της επιχειρηματικής δομής και την έναρξη επιχειρηματικών δραστηριοτήτων. Ωστόσο, αυτός ο ορισμός κατηγοριοποιεί τις νεοφυείς επιχειρήσεις ως νέες επιχειρήσεις στο αρχικό στάδιο του κύκλου ζωής της επιχείρησης.

Μια νεοσύστατη επιχείρηση αναφέρεται σε μια νεοσύστατη επιχείρηση που βρίσκεται στα πρώτα στάδια ανάπτυξής της, συχνά μικρής έκτασης, που χρηματοδοτείται από αρχικές επενδύσεις και τη διαχειρίζεται περιορισμένος αριθμός ιδρυτών ή άτομο. Αυτά τα εγχειρήματα προσφέρουν προϊόντα ή υπηρεσίες που είτε είναι μοναδικά στην αγορά είτε θεωρούνται από τους ιδρυτές ότι προσφέρονται σε μειονεκτική θέση. Οι νεοσύστατες επιχειρήσεις είναι δυναμικές επιχειρήσεις που βιώνουν ανάπτυξη και συρρίκνωση και συνήθως δεν διαθέτουν εξειδικευμένα τμήματα μάρκετινγκ/πωλήσεων, ανθρώπινου δυναμικού ή λογιστικής. Μπορεί επίσης να μην έχουν μια σταθερή φυσική τοποθεσία γραφείου.

Η εργασία σε μια startup είναι διαφορετική από την εργασία σε μια καθιερωμένη εταιρεία και τα οφέλη μπορεί να μην είναι ίσα στην αρχή. Οι νεοφυείς επιχειρήσεις αποτελούνται από ανθρώπους που εργάζονται για να πραγματοποιήσουν τις ιδέες τους και έχουν σχεδιαστεί για να αναπτυχθούν σε κοντινό χρονικό διάστημα. Αυτός είναι ο λόγος που οι περισσότερες startups συνδέονται με την τεχνολογία, καθώς τους επιτρέπει να φτάσουν σε μια μεγάλη αγορά χωρίς να περιορίζονται από χρόνο ή τόπο. Συνολικά, οι νεοφυείς επιχειρήσεις διαφέρουν από τις παραδοσιακές επιχειρήσεις ως προς τη φύση, τον τρόπο εργασίας και τις πρακτικές τους. (Plunkett, 2014).

Οι νεοφυείς επιχειρήσεις μπορούν να λάβουν διάφορες μορφές και είναι ιδιαίτερα ευέλικτες, ανάλογα με, τη φύση των προϊόντων, τις αρχές τους, τη βιομηχανία και

άλλους παράγοντες. Χαρακτηρίζονται από τη δυναμική τους φύση, που συνεχώς μεγαλώνουν και συρρικνώνονται. Συνήθως, οι νεοφυείς επιχειρήσεις δεν διαθέτουν εξειδικευμένα τμήματα όπως το μάρκετινγκ, τις πωλήσεις, το ανθρώπινο δυναμικό ή τη λογιστική και μπορεί να μην έχουν φυσικό γραφείο στην αρχή, με τους πρώτους εργαζόμενους να εκτελούν το μεγαλύτερο μέρος της εργασίας μέχρι να απαιτηθούν ειδικοί. Οι νεοφυείς επιχειρήσεις συχνά δεν έχουν σταθερό ωράριο εργασίας και απασχολούν μόνο έξυπνα άτομα με γρήγορη σκέψη. Η εργασία σε μια startup διαφέρει πολύ από την εργασία σε μια καθιερωμένη εταιρεία και συχνά υπάρχει η υπόθεση ότι τα οφέλη θα είναι ίσα, κάτι που μπορεί να μην ισχύει στην αρχή, καθώς οι νεοφυείς επιχειρήσεις συνήθως ξοδεύουν χρήματα μόνο όταν έχουν πελάτες.

Παρά αυτές τις διαφορές, οι startups αποτελούνται από ανθρώπους που εργάζονται για να πραγματοποιήσουν τις ιδέες τους και όχι μόνο για χρήματα. Κάθε startup είναι μοναδική στον τρόπο εργασίας και στις πρακτικές της. Σε αντίθεση με τις παραδοσιακές επιχειρήσεις, οι νεοφυείς επιχειρήσεις έχουν σχεδιαστεί για να αναπτύσσονται γρήγορα, με την υπόθεση ότι έχουν κάτι να πουλήσουν σε μια μεγάλη αγορά. Δεν απαιτούν απαραίτητα μια μεγάλη αγορά για να λειτουργήσουν, αλλά μάλλον την ικανότητα να εξυπηρετούν όλους σε αυτήν την αγορά. Πολλές νεοφυείς επιχειρήσεις ασχολούνται με την τεχνολογία, καθώς τους δίνει τη δυνατότητα να προσεγγίσουν ένα ευρύ κοινό χωρίς να περιορίζονται από χρόνο και τόπο.

Τύποι Νεοφυών επιχειρήσεων

Οι Marmer, Herman και Berman (2011) κατηγοριοποίησαν περισσότερες από 650 διαδικτυακές νεοφυείς επιχειρήσεις στις ΗΠΑ σε τρεις κύριους τύπους. Ο πρώτος τύπος, που ονομάζεται "Automator", εστιάζει στην ικανοποίηση των πελατών, στην προσέλκυση πελατών που δείχνουν ενδιαφέρον για το προϊόν και στην αυτοματοποίηση διαδικασιών που προηγουμένως γίνονταν χειροκίνητα. Ο δεύτερος τύπος, ο «Integrator», εστιάζει στην αξιοπιστία και την κερδοφορία, εξυπηρετώντας μικρές αγορές και μικρομεσαίες επιχειρήσεις (MME). Ο τρίτος τύπος, ο "Διαγωνισμός", ασχολείται με πολύπλοκες και απαιτητικές αγορές, επαναλαμβανόμενες διαδικασίες πωλήσεων και απαιτεί περισσότερο κεφάλαιο. Σύμφωνα με τον Kassar (2004), η χρηματοδότηση και η απόδοση της επένδυσης στις φάσεις εκκίνησης και επέκτασης ποικίλλουν ανάλογα με τα ανάλογα χαρακτηριστικά της εκάστοτε επιχείρησης.

Θεωρητικές Προσεγγίσεις

Το ποικίλο φάσμα υπηρεσιών που προσφέρουν οι startups συχνά οδηγεί στον αποκλεισμό τους από τα θεωρητικά πλαίσια σε διάφορους τομείς. Παρόλα αυτά, υπάρχουν αρκετές υπάρχουσες θεωρίες στη βιβλιογραφία που μπορούν να κατηγοριοποιηθούν ως «θεωρίες startup». Αυτές οι θεωρίες εμπίπτουν κυρίως σε τρεις κύριες κατηγορίες: οργάνωση, διαχείριση και μύηση.

Όσον αφορά τις οργανωτικές θεωρίες που επικεντρώνονται στις νεοφυείς επιχειρήσεις, οι Van de Ven et al. (1984) ήταν από τους πρωτοπόρους στη μελέτη δημιουργίας startup. Παρουσίασαν τρεις θεμελιώδεις προσεγγίσεις για τη δημιουργία startup: την επιχειρηματική προσέγγιση, την οργανωτική προσέγγιση και την οικολογική προσέγγιση. Οι συγγραφείς τόνισαν ότι η οργανωτική προσέγγιση αναγνωρίζει τη σημαντική επιρροή του περιβάλλοντος και των διαδικασιών που συμβαίνουν κατά την αρχική ανάπτυξη ενός οργανισμού στην επακόλουθη δομή και απόδοσή του.

Ωστόσο, είναι σημαντικό να σημειωθεί ότι η οργανωτική θεωρία δεν έχει αναπτυχθεί εκτενώς ειδικά για την αντιμετώπιση ζητημάτων που σχετίζονται με την οργανωτική ανάπτυξη, ιδιαίτερα στο πλαίσιο των νεοφυών επιχειρήσεων (Salamzadeh, 2015). Παρόλα αυτά, υπάρχει περιορισμένος όγκος έρευνας που εξετάζει το στάδιο της εκκίνησης (Boeker and Wiltbank, 2005). Επιπλέον, οι περισσότερες από τις υπάρχουσες θεωρίες επικεντρώνονται κυρίως στις οργανωτικές πτυχές των επιχειρήσεων. Μερικές από τις θεωρίες που σχετίζονται με τις νεοφυείς επιχειρήσεις περιλαμβάνουν τη θεωρία της οργανωτικής οικολογίας (Scholz και Reydon, 2009), τη θεωρία των οργανωτικών ρυθμίσεων (Miller, 1990), τη θεωρία έκτακτης ανάγκης (Tosi και Slocum, 1984), τη θεωρία της εξάρτησης από πόρους (Davis and Cobb, 2010), και θεωρία αβεβαιότητας (Kamps and Pólos, 1999).

ii) Θεωρία της διοίκησης με έμφαση στις νεοσύστατες επιχειρήσεις

Η ουσία της διοίκησης, η οποία περιλαμβάνει γενικά την επίτευξη αποτελεσμάτων μέσω άλλων ή τον συντονισμό των προσπαθειών των ατόμων για την επίτευξη ενός κοινού στόχου, επικεντρώνεται βασικά γύρω από τους ανθρώπους (Hofstede, 1999). Αντίθετα, η θεωρία διαχείρισης αφορά μια προοπτική ή αναπαράσταση των σχέσεων μεταξύ των οργανωτικών χαρακτηριστικών (Dean and Bowen, 1994). Από αυτή την άποψη, ενώ η

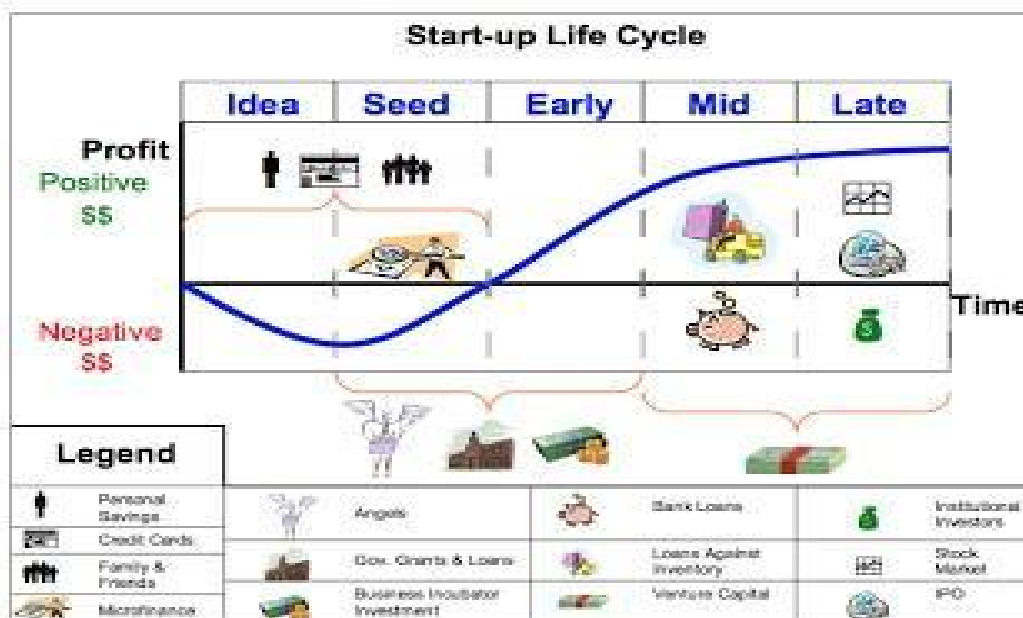
θεωρία διαχείρισης αποκτά μεγαλύτερη σημασία όσον αφορά τον συντονισμό ατόμων και ομάδων, θεωρείται λιγότερο κρίσιμη για τους επίδοξους επιχειρηματίες.

Μετατοπίζοντας την εστίαση στις θεωρίες της επιχειρηματικότητας που επικεντρώνονται στην ίδρυση νέων επιχειρημάτων, οι Van de Ven et al. (1984) προτείνουν ότι «οι επιχειρηματικές προσεγγίσεις ευθυγραμμίζονται με τα χαρακτηριστικά των ιδρυτών». Αν και οι ιδρυτές διαδραματίζουν ζωτικό ρόλο, υπάρχουν συγκεκριμένα ζητήματα που πρέπει να αντιμετωπιστούν, να εξηγηθούν και να παραδειγματιστούν στις θεωρίες επιχειρηματικότητας που σχετίζονται με τις νεοφυείς επιχειρήσεις. Ο Salamzadeh (2015b) τονίζει ότι οι θεωρίες επιχειρηματικότητας για αυτούς τους τύπους επιχειρήσεων υπάρχουν σε δύο επίπεδα: (1) το μακροεπίπεδο, το οποίο περιλαμβάνει θεωρίες όπως η θεωρία του Schumpeter (Schumpeter, 1934) και η οικολογία του πληθυσμού (Hannan and Freeman, 1977) και 2) το μικροεπίπεδο, που περιλαμβάνει θεωρίες όπως οι Limetal (2008), Deakins and Whittam (2000), Serarols (2008) και Samuelsson και Davidsson (2009). Αυτό υποδηλώνει μια κατηγοριοποίηση των θεωριών της επιχειρηματικότητας σε αυτές τις δύο διακριτές ομάδες.

Οι παραπάνω θεωρίες είναι καταλληλότερες για τις νεοσύστατες επιχειρήσεις, οι οποίες μπορούν να εξηγηθούν από διάφορους παράγοντες. Πρώτον, οι θεωρίες αυτές ασχολούνται με την επιχειρηματικότητα των ιδεών, την καινοτομία, τη δημιουργικότητα, την ανάπτυξη καινοτόμων προϊόντων και υπηρεσιών και τις ευκαιρίες. Ως εκ τούτου, οι θεωρίες επιχειρηματικότητας είναι πιο κατάλληλες για τα αρχικά στάδια κάθε επιχείρησης ή οργανισμού και οι έννοιες αυτές είναι σημαντικές για τις νεοσύστατες επιχειρήσεις (Tanha et al. 2012). Τρίτον, μια νεοφυής επιχείρηση αφορά τη μετατροπή μιας ιδέας σε επιχείρηση, η οποία αποτελεί σημαντική πτυχή της έρευνας για την επιχειρηματικότητα: δημιουργία νέων επιχειρήσεων, δημιουργία αξίας, εντοπισμός, αξιολόγηση και αξιοποίηση ευκαιριών.

Ο κύκλος ζωής

Οι νεοφυείς επιχειρήσεις περιλαμβάνουν ένα ευρύ φάσμα ποικιλομορφίας και πολυπλοκότητας, και ως εκ τούτου, παρουσιάζουν ξεχωριστούς κύκλους ζωής. Τα τελευταία χρόνια, υπάρχει ένας αυξανόμενος όγκος έρευνας αφιερωμένος στην εξερεύνηση του κύκλου ζωής αυτών των επιχειρήσεων (Salamzadeh, 2015).



Εικόνα 1 Πηγή: Salamzadeh, 2015

Οι ακόλουθες κινήσεις και στάδια παρουσιάζονται από μια οπτική γωνία για την καλύτερη κατανόηση του κύκλου ζωής μιας νεοσύστατης εταιρείας. Τα στάδια έχουν ως εξής

Για την καλύτερη κατανόηση του κύκλου ζωής μιας νεοσύστατης εταιρείας, μια ολιστική προοπτική παρουσιάζει τα ακόλουθα στάδια:

A) Το πρώτο στάδιο είναι η επιχειρηματική ιδέα, η οποία μπορεί να είναι συνδυασμός ή βελτίωση υφιστάμενων ιδεών, ή επίλυση ενός προβλήματος. Ωστόσο, η βασική ιδέα είναι μόνο το έναυσμα και μπορεί να αλλάξει εντελώς με βάση την εμπειρία και την εστίαση του ατόμου.

B) Το στάδιο της αυτοϋποστήριξης, γνωστό και ως bootstrapping, είναι όταν ο επιχειρηματίας ξεκινά ενέργειες για να μεταποιήσει την ιδέα σε μια συμφέρουσα επιχείρηση. Η ομάδα είναι ζωτικής σημασίας, αλλά ελλείπει μιας διαδικασίας HR, η

ομάδα συνήθως αποτελείται από φίλους, συγγενείς και έμπιστους, οι οποίοι είναι συνιδρυτές και η ραχοκοκαλιά της επιχείρησης. Αυτό το στάδιο περιλαμβάνει δημιουργικούς τρόπους απόκτησης πόρων χωρίς δανεισμό και απόδειξη της σκοπιμότητας του προϊόντος, δεξιότητες οικονομικής διαχείρισης, δημιουργία ομάδας και γνώσεις πελατών.

Γ) Μετά τη φάση εκκίνησης, αναδύεται το στάδιο σποράς, το οποίο περιλαμβάνει δραστηριότητες όπως ο σχηματισμός ομάδας, η ανάπτυξη πρωτοτύπων, η είσοδος στην αγορά, η αξιολόγηση της αξίας του venture και η αναζήτηση βοήθειας από επιταχυντές, θερμοκοιτίδες και κέντρα ανάπτυξης μικρών επιχειρήσεων. Αξίζει να σημειωθεί ότι πολλές νεοφυείς επιχειρήσεις παραπαίουν σε αυτό το στάδιο λόγω της απουσίας μηχανισμών υποστήριξης, αλλά όσοι έχουν την τύχη να εξασφαλίσουν υποστήριξη αυξάνουν την πιθανότητα κερδοφορίας τους.

Δ) Το στάδιο της δημιουργίας σηματοδοτεί τη στιγμή που μια εταιρεία ξεκινά τις πωλήσεις προϊόντων, εισέρχεται στην αγορά και επεκτείνει το εργατικό δυναμικό της προσλαμβάνοντας τον αρχικό της υπάλληλο. Σε αυτό το στάδιο, η εταιρική χρηματοδότηση αναλαμβάνει κεντρικό ρόλο στη χρηματοδότηση των επιχειρήσεων και οι επενδυτές επιχειρηματικών κεφαλαίων διαδραματίζουν κρίσιμο ρόλο παρέχοντας οικονομική υποστήριξη για τη διευκόλυνση αυτού του σταδίου.

Συνολικά, οι θεωρίες νεοσύστατων επιχειρήσεων συχνά δανείζονται από θεωρίες επιχειρηματικότητας και όχι από θεωρίες διαχείρισης και οργάνωσης.

Προκλήσεις των νεοφυών εταιριών

Οι νεοσύστατες επιχειρήσεις αντιμετωπίζουν πολλά προβλήματα που είναι κοινά σε ένα ευρύ φάσμα επιχειρήσεων (Shepherd et al., 2000). Ωστόσο, ενώ τα περισσότερα προβλήματα είναι μοναδικά, υπάρχουν επίσης κοινά ζητήματα που επηρεάζουν τις νεοσύστατες επιχειρήσεις με διαφορετικούς τρόπους. Ορισμένα από αυτά τα προβλήματα παρατίθενται παρακάτω.

- Οικονομικές προκλήσεις:

Όπως αναφέρθηκε προηγουμένως, η εξασφάλιση χρηματοδότησης είναι ένας κρίσιμος παράγοντας για τις νεοφυείς επιχειρήσεις. Για παράδειγμα, στα αρχικά στάδια, οι ιδρυτές συχνά βασίζονται στην υποστήριξη της οικογένειας και των φίλων τους για να επενδύσουν στην ιδέα τους. Ωστόσο, καθώς προχωρά η ιδέα, απαιτείται πρόσθετη

χρηματοδότηση για την κλιμάκωση του εγχειρήματος. Κατά τη διάρκεια του σταδίου εκκίνησης, οι ιδρυτές αντιμετωπίζουν το καθήκον να αναζητήσουν ένα δίκτυο επιχειρηματικών αγγέλων και να τους παρουσιάσουν ένα καλά δομημένο σχέδιο αξιολόγησης. Επιπλέον, οι ιδρυτές πρέπει να αναπτύξουν ένα ολοκληρωμένο σχέδιο που να υποστηρίζεται από σχετικά έγγραφα για πρόσβαση σε επιχειρηματικά κεφάλαια.

- Ανθρώπινο δυναμικό:

Σε μια startup, ο ιδρυτής και μια μικρή ομάδα συνιδρυτών συνήθως χειρίζονται όλη τη δουλειά. Καθώς το εγχείρημα εξελίσσεται, προκύπτει η ανάγκη για εξειδικευμένη τεχνογνωσία για την περαιτέρω ανάπτυξη του πρωτοτύπου. Στη συνέχεια, οι ιδρυτές αντιμετωπίζουν την πρόκληση να διαπραγματευτούν με πιθανά μέλη της ομάδας, να συγκροτήσουν μια ικανή ομάδα και τελικά να προσλάβουν υπαλλήλους. Αυτή η διαδικασία είναι κρίσιμη για την επίτευξη της επιτυχίας και η ανεπαρκής γνώση ή επάρκεια στη διαχείριση ανθρώπινων πόρων μπορεί ενδεχομένως να οδηγήσει σε αποτυχία της επιχείρησης (Salamzadeh, 2015a· Salamzadeh, 2014).

- Μηχανισμοί υποστήριξης:

Οι μηχανισμοί υποστήριξης διαδραματίζουν ζωτικό ρόλο σε όλο τον κύκλο ζωής μιας startup. Αυτοί οι μηχανισμοί περιλαμβάνουν μια σειρά οντοτήτων, συμπεριλαμβανομένων επενδυτών αγγέλων, θερμοκοιτίδων, θερμοκοιτίδων επιχειρήσεων, επιστημονικών και τεχνολογικών πάρκων, επιταχυντών, μικρομεσαίων επιχειρήσεων (MME), κέντρων ανάπτυξης και εταιρειών επιχειρηματικών κεφαλαίων. Ωστόσο, η έλλειψη πρόσβασης σε αυτούς τους μηχανισμούς υποστήριξης αυξάνει τον κίνδυνο αποτυχίας (Salamzadeh, 2015a, b).

- Περιβαλλοντικοί παράγοντες:

Τέλος, θα πρέπει να ληφθεί υπόψη η επίδραση των περιβαλλοντικών παραγόντων. Πολλές νεοφυείς επιχειρήσεις παραπαίουν επειδή αποτυγχάνουν να λάβουν υπόψη περιβαλλοντικές πτυχές όπως οι τρέχουσες τάσεις, οι περιορισμοί της αγοράς και τα νομικά ζητήματα. Ένα ευνοϊκό περιβάλλον συμβάλλει σημαντικά στην επιτυχία μιας startup, ενώ ένα δυσμενές περιβάλλον μπορεί να οδηγήσει σε αποτυχία (Boeker, 1988). (Bruton and Rubanik, 2002).

Στάδια Χρηματοδότησης και Ανάπτυξης

Η έναρξη μιας νέας επιχείρησης είναι ένα συναρπαστικό και απαιτητικό εγχείρημα. Απαιτεί προσεκτικό σχεδιασμό, εκτέλεση και διαχείριση για να πετύχει. Ένας από τους

κρίσιμους παράγοντες που μπορούν να επηρεάσουν την επιτυχία μιας νέας επιχείρησης είναι τα στάδια χρηματοδότησης και ανάπτυξης. Σε αυτό το δοκίμιο, θα συζητήσουμε τα στάδια ανάπτυξης και χρηματοδότησης των νεοσύστατων επιχειρήσεων.

Στάδιο 1: Επιχειρηματική ιδέα

Το πρώτο στάδιο της έναρξης μιας νέας επιχείρησης είναι η ανάπτυξη μιας επιχειρηματικής ιδέας. Οι επιχειρηματικές ιδέες μπορούν να προέλθουν από διάφορες πηγές, όπως προσωπική εμπειρία, έρευνα αγοράς ή εντοπισμός μιας ανάγκης στην αγορά. Είναι σημαντικό να αναπτυχθεί μια σαφής και συνοπτική επιχειρηματική ιδέα που περιγράφει το σκοπό, την αγορά-στόχο και τις πιθανές ροές εσόδων. Σε αυτό το στάδιο, οι επιχειρηματίες πρέπει να διεξάγουν έρευνα αγοράς για να αξιολογήσουν τη ζήτηση για την υπηρεσία τους ή το προϊόν και να αξιολογήσουν τον ανταγωνισμό.

Στάδιο 2: Bootstrapping

Το bootstrapping είναι η διαδικασία αυτοχρηματοδότησης μιας νέας επιχείρησης. Περιλαμβάνει τη χρήση προσωπικών αποταμιεύσεων ή επενδύσεων από την οικογένεια και τους φίλους για τη χρηματοδότηση της επιχείρησης. Σε αυτό το στάδιο, οι επιχειρηματίες πρέπει να αναπτύξουν ένα ελάχιστο βιώσιμο προϊόν (MVP) και να δοκιμάσουν τη ζήτηση της αγοράς. Το bootstrapping επιτρέπει στους επιχειρηματίες να διατηρήσουν τον πλήρη έλεγχο της επιχείρησής τους και μπορεί να είναι μια ελκυστική επιλογή για όσους δεν μπορούν να εξασφαλίσουν παραδοσιακή χρηματοδότηση.

Ωστόσο, το bootstrapping έχει και τις προκλήσεις του. Τα περιορισμένα κεφάλαια μπορούν να περιορίσουν την ταχύτητα της ανάπτυξης και της επέκτασης και οι επιχειρηματίες μπορεί να χρειαστεί να εργάζονται πολλές ώρες χωρίς μισθό. Για να ξεπεράσουν αυτές τις προκλήσεις, οι επιχειρηματίες πρέπει να επικεντρωθούν στη δημιουργία μιας ισχυρής ομάδας και στην ανάπτυξη καινοτόμων στρατηγικών για την προσέλκυση πελατών.

Στάδιο 3: Στάδιο σπόρων

Το στάδιο εκκίνησης είναι η φάση όπου οι επιχειρηματίες αναζητούν χρηματοδότηση από εξωτερικές πηγές για να αναπτύξουν την επιχείρησή τους. Αυτό το στάδιο μπορεί να είναι επικίνδυνο, καθώς περιλαμβάνει την ανάπτυξη και τη δοκιμή ενός προϊόντος ή μιας υπηρεσίας στην αγορά. Οι επιχειρηματίες πρέπει να έχουν ένα σταθερό επιχειρηματικό σχέδιο και να προσελκύσουν επενδυτές.

Μια επιλογή για τη χρηματοδότηση εκκίνησης είναι οι επενδυτές αγγέλων. Οι επενδυτές άγγελοι είναι πλούσια άτομα που παρέχουν χρηματοδότηση σε νέες επιχειρήσεις με αντάλλαγμα την ιδιοκτησία μετοχικού κεφαλαίου. Οι επενδυτές άγγελοι μπορούν να προσφέρουν πολύτιμες πληροφορίες και συνδέσεις για να βοηθήσουν την επιχείρηση να αναπτυχθεί. Μια άλλη επιλογή είναι το crowdfunding, όπου οι επιχειρηματίες μπορούν να υποβάλουν την επιχειρηματική τους ιδέα σε μεγάλο αριθμό πιθανών επενδυτών. Το crowdfunding μπορεί να είναι ένας αποτελεσματικός τρόπος άντλησης κεφαλαίων, ενώ ταυτόχρονα κερδίζεις την έκθεση και δημιουργείς θόρυβο γύρω από την επιχείρηση.

Στάδιο 4: Πρώιμο Στάδιο

Το πρώιμο στάδιο είναι η φάση όπου η επιχείρηση έχει κερδίσει κάποια έλξη και παράγει έσοδα. Σε αυτό το στάδιο, οι επιχειρηματίες πρέπει να επικεντρωθούν στην κλιμάκωση της επιχείρησής τους, στην επέκταση της εμβέλειάς τους στην αγορά και στην ανάπτυξη ενός βιώσιμου μοντέλου εσόδων. Οι επιλογές χρηματοδότησης για το αρχικό στάδιο μπορούν να περιλαμβάνουν επιχειρηματικά κεφάλαια, τα οποία παρέχουν σημαντική χρηματοδότηση σε αντάλλαγμα για την ιδιοκτησία μετοχικού κεφαλαίου.

Οι εταιρείες επιχειρηματικού κεφαλαίου συνήθως ενδιαφέρονται για επιχειρήσεις με υψηλές δυνατότητες ανάπτυξης και αποδεδειγμένο ιστορικό επιτυχίας. Ωστόσο, η διαδικασία εξασφάλισης χρηματοδότησης επιχειρηματικού κεφαλαίου μπορεί να είναι ανταγωνιστική και χρονοβόρα και οι επιχειρηματίες πρέπει να έχουν σαφή κατανόηση των επιχειρηματικών μετρήσεων και των προβλέψεων τους για να εξασφαλίσουν χρηματοδότηση.

Στάδιο 5: Στάδιο ανάπτυξης

Το στάδιο ανάπτυξης είναι η φάση όπου η επιχείρηση κλιμακώνεται γρήγορα και δημιουργεί σημαντικά έσοδα. Σε αυτό το στάδιο, οι επιχειρηματίες πρέπει να επικεντρωθούν στην ανάπτυξη ισχυρών δομών διαχείρισης, διαδικασιών και συστημάτων για την υποστήριξη της ανάπτυξης. Οι επιλογές χρηματοδότησης για το στάδιο της ανάπτυξης μπορεί να περιλαμβάνουν ιδιωτικά μετοχικά κεφάλαια, τα οποία παρέχουν χρηματοδότηση με αντάλλαγμα την ιδιοκτησία μετοχικού κεφαλαίου.

Οι εταιρείες ιδιωτικού μετοχικού κεφαλαίου συνήθως ενδιαφέρονται για καθιερωμένες επιχειρήσεις με αποδεδειγμένο ιστορικό επιτυχίας και ισχυρή ομάδα διαχείρισης. Ωστόσο, η χρηματοδότηση ιδιωτικών κεφαλαίων μπορεί επίσης να συνοδεύεται από σημαντικές δεσμεύσεις, όπως η ανάγκη για αναδιάρθρωση ή αλλαγές στη διαχείριση.

Στάδιο 6: Στάδιο εξόδου

Το στάδιο εξόδου είναι η φάση όπου οι επιχειρηματίες επιδιώκουν να πουλήσουν ή να εγκαταλείψουν την επιχείρησή τους. Αυτή μπορεί να είναι μια επικερδής φάση, καθώς η επιχείρηση έχει αναπτυχθεί σημαντικά και υπάρχει δυνατότητα για σημαντική απόδοση της επένδυσης. Οι επιλογές εξόδου μπορεί να περιλαμβάνουν συγχωνεύσεις και εξαγορές ή αρχικές δημόσιες προσφορές (IPO).

Οι IPO μπορούν να αποτελέσουν σημαντικό ορόσημο για μια νέα επιχείρηση, καθώς παρέχουν πρόσβαση σε δημόσια χρηματοδότηση και σημαντική έκθεση

Η εμφάνιση των νεοφυών επιχειρήσεων δημιούργησε τον χώρο του κυβερνοχώρου και της εικονικής πραγματικότητας, δίνοντας τη δυνατότητα στις επιχειρήσεις να επενδύσουν εύκολα σε διαδικτυακές επιχειρήσεις με ελάχιστο κόστος. Αυτή η μειωμένη απαίτηση επένδυσης ελαχιστοποιεί τον κίνδυνο και επιτρέπει στις εταιρείες να προσαρμοστούν ή να ρευστοποιηθούν γρήγορα. Επιπλέον, το διαδίκτυο δίνει τη δυνατότητα δημιουργίας παθητικών επιχειρήσεων που έχουν διαδικτυακή παρουσία και δικό τους ιστότοπο, ακόμα κι αν δεν προσφέρουν ένα συγκεκριμένο προϊόν ή υπηρεσία. Αυτή η προσέγγιση είναι πλεονεκτική καθώς οι νεοφυείς επιχειρήσεις μπορούν να αναλύσουν το τοπίο της αγοράς, να αξιολογήσουν τη ζήτηση για το προϊόν τους (Kiškis, 2011).

Σύμφωνα με την Έκθεση Start-up Genome (Marmer, 2011), μια μελέτη που διεξήχθη σε περισσότερες από 3.200 νεοφυείς επιχειρήσεις, πάνω από το 90% από αυτές

αποτυγχάνουν. Από τους ερωτηθέντες, μόνο μία στις 12 εταιρείες επιβιώνει με επιτυχία, λανσάρει το προϊόν ή την υπηρεσία της στην αγορά και να παράγει κέρδη ενώ πραγματοποιεί το αρχικό της όραμα. Κατά συνέπεια, νέες θεωρίες, μέθοδοι και ιδέες αναπτύσσονται συνεχώς για να καθοδηγήσουν τους επιχειρηματίες και να τους παρέχουν ιδέες για το πώς να επιτύχουν σε ένα αβέβαιο περιβάλλον (Zlatarek, 2012).

Οι κύριοι λόγοι πίσω από τις περισσότερες αποτυχίες εκκίνησης είναι η αποτυχία να εφαρμόσουν το προϊόν τους όπως προβλέπεται, να επενδύσουν υπερβολικό χρόνο στην ανάπτυξη του λάθος προϊόντος και στη συνέχεια να δαπανήσουν σημαντικά ποσά σε προσπάθειες μάρκετινγκ για ένα προϊόν που δεν έχει απήχηση στην αγορά (Nobel, 2011).

Πηγές Χρηματοδότησης

Από τα σημαντικότερα βήματα για την αρχή μιας επιχείρησης είναι η εύρεση και εξασφάλιση επαρκών πηγών χρηματοδότησης- οι Kotha και George (2012) ανέλυσαν τη συγκέντρωση κεφαλαίων και διαπίστωσαν ότι οι επιχειρηματίες με εμπειρία στην εκκίνηση μιας επιχείρησης είναι σε θέση να συγκεντρώσουν περισσότερα χρήματα από τους λιγότερο έμπειρους συναδέλφους τους. Για τους επενδυτές, οι νεοσύστατες επιχειρήσεις είναι πιο ενδιαφέρουσες επειδή η επένδυση μπορεί να επιταχύνει σημαντικά την ανάπτυξη ενός έργου ή προϊόντος και οι ισχυρές επιχειρηματικές σχέσεις που συνήθως έχουν μπορούν να διευκολύνουν την επέκταση της επιχείρησης. αποδεικνύουν ότι πολλοί παράγοντες επηρεάζουν τις αποφάσεις τους σχετικά με το πού θα επενδύσουν.

Όταν ξεκινάτε μια νέα επιχείρηση, μια από τις πιο κρίσιμες πτυχές που πρέπει να λάβετε υπόψη είναι η χρηματοδότηση. Χωρίς επαρκή χρηματοδότηση, μπορεί να είναι δύσκολο να ξεκινήσετε μια επιχείρηση, να τη διατηρήσετε ή να την ανεβείτε στο επόμενο επίπεδο. Ευτυχώς, υπάρχουν διάφορες πηγές χρηματοδότησης που πρέπει να εξετάσουν οι νέες επιχειρήσεις. Μερικές από τις πιο κοινές πηγές χρηματοδότησης για νεοσύστατες επιχειρήσεις είναι

- Προσωπικές αποταμιεύσεις και οικογένεια/φίλοι

Ένας από τους πιο απλούς και παραδοσιακούς τρόπους χρηματοδότησης μιας νέας επιχείρησης είναι η χρήση προσωπικών αποταμιεύσεων. Πολλοί επιχειρηματίες επενδύουν τα δικά τους χρήματα για να θέσουν σε λειτουργία τις επιχειρήσεις τους.

Αυτή η επιλογή είναι ιδιαίτερα ελκυστική επειδή σας επιτρέπει να διατηρείτε τον πλήρη έλεγχο της επιχείρησής σας και να λαμβάνετε αποφάσεις που ευθυγραμμίζονται με το όραμά σας.

Ένας άλλος τρόπος για να χρηματοδοτήσετε μια νέα επιχείρηση είναι να ζητήσετε οικονομική υποστήριξη από την οικογένεια και τους φίλους σας. Αυτή η επιλογή μπορεί να είναι λιγότερο επικίνδυνη από τη λήψη δανείου από ένα χρηματοπιστωτικό ίδρυμα, αλλά είναι απαραίτητο να διασφαλιστεί ότι όλοι κατανοούν τους όρους και τις προϋποθέσεις της επένδυσης. Είναι επίσης σημαντικό να αντιμετωπίζεται αυτή η επένδυση όπως κάθε άλλη επιχειρηματική επένδυση, έχοντας μια γραπτή συμφωνία και συζητώντας εκ των προτέρων τις προσδοκίες.

- Crowdfunding

Το crowdfunding γίνεται ολοένα και πιο δημοφιλής πηγή χρηματοδότησης για νέες επιχειρήσεις. Αυτή η επιλογή περιλαμβάνει τη συγκέντρωση χρημάτων από μεγάλο αριθμό ατόμων μέσω μιας διαδικτυακής πλατφόρμας, συνήθως με αντάλλαγμα ανταμοιβές ή ίδια κεφάλαια. Υπάρχουν πολλές διαθέσιμες πλατφόρμες crowdfunding, συμπεριλαμβανομένων των Kickstarter, Indiegogo και GoFundMe.

Το crowdfunding μπορεί να είναι ένας εξαιρετικός τρόπος χρηματοδότησης μιας νέας επιχείρησης, επειδή επιτρέπει στους επιχειρηματίες να δοκιμάσουν την αγορά και να δημιουργήσουν ενδιαφέρον για την υπηρεσία τους ή το προϊόν. Τους επιτρέπει επίσης να λαμβάνουν σχόλια από πιθανούς πελάτες και να λαμβάνουν πολύτιμες γνώσεις για το τι θέλει η αγορά-στόχος τους. Ωστόσο, είναι σημαντικό να δημιουργηθεί ένα συναρπαστικό πεδίο και να υπάρχει μια ισχυρή στρατηγική μάρκετινγκ για την προσέλκυση πιθανών υποστηρικτών.

- Τραπεζικά δάνεια

Τα τραπεζικά δάνεια είναι μια κοινή πηγή χρηματοδότησης για νέες επιχειρήσεις. Αυτά τα δάνεια μπορεί να είναι εξασφαλισμένα ή ακάλυπτα και συνήθως απαιτούν εξασφαλίσεις. Οι τράπεζες συνήθως προσφέρουν χαμηλότερα επιτόκια από άλλες πηγές χρηματοδότησης, αλλά απαιτούν επίσης ένα καλό πιστωτικό σκορ και ένα σταθερό επιχειρηματικό σχέδιο.

Ένα από τα κύρια πλεονεκτήματα των τραπεζικών δανείων είναι ότι αποτελούν προβλέψιμη πηγή χρηματοδότησης. Μόλις εγκριθεί, ο ιδιοκτήτης της επιχείρησης γνωρίζει το χρηματικό ποσό που θα λάβει και τους όρους αποπληρωμής. Ωστόσο, η διαδικασία έγκρισης μπορεί να είναι μακρά και μπορεί να είναι δύσκολη η εξασφάλιση ενός δανείου χωρίς σταθερό πιστωτικό ιστορικό ή αποδεδειγμένο ιστορικό.

- Άγγελοι επενδυτές

Οι επενδυτές άγγελοι είναι άτομα υψηλής καθαρής αξίας που παρέχουν χρηματοδότηση σε νέες επιχειρήσεις με αντάλλαγμα μετοχικό κεφάλαιο. Συχνά επενδύουν σε επιχειρήσεις στο αρχικό στάδιο ή στο αρχικό στάδιο και μπορούν να παρέχουν όχι μόνο χρηματοδότηση αλλά και πολύτιμες επιχειρηματικές συμβουλές και καθοδήγηση.

Οι επενδυτές άγγελοι μπορούν να είναι μια εξαιρετική πηγή χρηματοδότησης για νέες επιχειρήσεις, επειδή είναι συνήθως πιο πρόθυμοι να αναλάβουν κινδύνους από τα παραδοσιακά χρηματοπιστωτικά ιδρύματα. Ωστόσο, αναμένουν επίσης υψηλό ποσοστό απόδοσης της επένδυσής τους και συχνά απαιτούν σημαντικό μερίδιο μετοχικού κεφαλαίου στην επιχείρηση.

Επιχειρηματίες επιχειρηματικού κινδύνου

Οι επενδυτές είναι επενδυτικές εταιρείες που παρέχουν χρηματοδότηση σε επιχειρήσεις με υψηλές δυνατότητες ανάπτυξης. Συχνά επενδύουν σε μεταγενέστερα στάδια ανάπτυξης μιας επιχείρησης και μπορούν να παρέχουν μεγάλα ποσά κεφαλαίου. Σε αντάλλαγμα, απαιτούν σημαντικά μετοχικά μερίδια στην εταιρεία και συχνά διαδραματίζουν ενεργό ρόλο στη λήψη αποφάσεων της επιχείρησης.

Οι επενδυτές επιχειρηματικών κεφαλαίων μπορούν να είναι μια εξαιρετική πηγή χρηματοδότησης για επιχειρήσεις με φιλόδοξα σχέδια ανάπτυξης, αλλά συχνά απαιτούν από τις επιχειρήσεις να επιδείξουν ένα σταθερό ιστορικό και ένα αποδεδειγμένο επιχειρηματικό μοντέλο πριν επενδύσουν. Η διαδικασία αίτησης μπορεί επίσης να είναι μακρά και να απαιτεί σημαντικό χρόνο και προσπάθεια.

Η απόκτηση επενδυτικού κεφαλαίου για την έναρξη ή την επέκταση μιας επιχείρησης αποτελεί σημαντική πρόκληση για πολλούς επιχειρηματίες (Berger, Cowan, & Frame,

2011). Οι Paul, Whittam, & Wiper (2007) προτείνουν ότι οι ιδρυτές θα πρέπει αρχικά να διερευνήσουν εσωτερικές πηγές χρηματοδότησης, όπως το μετοχικό κεφάλαιο, πριν αναζητήσουν εξωτερικές επιλογές. Έχουν αποδείξει την αξία αυτής της προσέγγισης σε ορισμένες περιπτώσεις. Αυτή η στρατηγική, κοινώς γνωστή ως bootstrapping (Worrell, 2002), περιλαμβάνει τη χρήση του προσωπικού εισοδήματος του ιδρυτή για τη χρηματοδότηση της εκκίνησης, το οποίο μπορεί να συμπληρωθεί από τρίτους. Το πλεονέκτημα του bootstrapping είναι ότι ο ιδρυτής διατηρεί τον πλήρη έλεγχο της εταιρείας χωρίς να εμπλέκει συνιδρυτές. Ωστόσο, ένα μειονέκτημα είναι ότι ο ιδρυτής μπορεί να απομονωθεί, ειδικά εάν είναι νέος, άπειρος και στερείται υποστήριξης από έμπειρους συνεργάτες ή επιχειρηματικές επαφές (βλ. Lopac, 2007). Πολλοί ερευνητές τονίζουν ότι το bootstrapping περιλαμβάνει τη μετατροπή του ανθρώπινου κεφαλαίου σε χρηματοοικονομικό κεφάλαιο, που απαιτεί ένα ορισμένο επίπεδο επένδυσης.

Οι Freear, Sohl και Wetzel (1995) έχουν κατηγοριοποιήσει το bootstrapping σε τέσσερις τύπους: 1) ανάπτυξη προϊόντων, 2) επιχειρηματική ανάπτυξη, 3) ελαχιστοποίηση της εξάρτησης από τη χρηματοδότηση εξωτερικού χρέους και 4) ελαχιστοποίηση της ανάγκης για χρηματοδότηση με ίδια κεφάλαια.

Έρευνα που περιελάμβανε 214 νεοφυείς επιχειρήσεις έχει δείξει ότι το bootstrapping παίζει σημαντικό ρόλο στην ενίσχυση της εταιρικής αξίας (Vanacker et al., 2010). Πρόσφατες μελέτες δείχνουν ότι το bootstrapping και η λιτή επιχειρηματικότητα είναι συμπληρωματικές προσεγγίσεις, καθώς χρησιμοποιούν μεθόδους που μετριάζουν πιθανά μειονεκτήματα.

Συμπερασματικά, η εξασφάλιση χρηματοδότησης είναι μια κρίσιμη πτυχή για την έναρξη και την επέκταση μιας startup. Υπάρχουν διάφορες πηγές χρηματοδότησης που είναι διαθέσιμες για νέες επιχειρήσεις, όπως προσωπικές αποταμιεύσεις, υποστήριξη από την οικογένεια και φίλους, crowdfunding, τραπεζικά δάνεια, επενδυτές αγγέλων και επιχειρηματικά κεφάλαια. Είναι σημαντικό να αξιολογήσετε προσεκτικά τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα κάθε επιλογής και να επιλέξετε αυτή που ευθυγραμμίζεται καλύτερα με τις ανάγκες και τους στόχους της επιχείρησης.

Παραδοσιακές μέθοδοι χρηματοδότησης

Η συμβατική προσέγγιση χρησιμεύει ως το φυσικό αρχικό βήμα για την απόκτηση χρηματοδότησης σε νεοφυείς επιχειρήσεις και είναι ο δρόμος που επιλέγουν οι περισσότερες νεοφυείς επιχειρήσεις που εισέρχονται στο επιχειρηματικό τοπίο. Όταν οι ιδρυτές δεν διαθέτουν τα προσωπικά οικονομικά μέσα για να ξεκινήσουν μια επιχείρηση

ανεξάρτητα, συνήθως στρέφονται σε παραδοσιακές πηγές χρηματοδότησης. Αυτές οι πηγές μπορεί να περιλαμβάνουν τραπεζικά δάνεια, επενδύσεις από φίλους και συγγενείς, επενδύσεις εκκίνησης και υποστήριξη από επιχειρηματικούς αγγέλους (Κοναδί, 2011).

Οι παραδοσιακές μέθοδοι χρηματοδότησης επιχειρήσεων αναφέρονται στους πιο συνηθισμένους τρόπους άντλησης κεφαλαίων για μια νέα ή εγκατεστημένη επιχείρηση. Αυτές οι μέθοδοι χρησιμοποιούνται συνήθως από επιχειρήσεις που έχουν αποδεδειγμένο ιστορικό στη δημιουργία εσόδων και αναζητούν πρόσθετα κεφάλαια για να αναπτύξουν τις δραστηριότητές τους. Ακολουθούν μερικές από τις παραδοσιακές μεθόδους χρηματοδότησης επιχειρήσεων:

Τραπεζικά δάνεια: Αυτή είναι η πιο κοινή μέθοδος χρηματοδότησης για μικρές επιχειρήσεις. Οι τράπεζες προσφέρουν δάνεια σε επιχειρήσεις που έχουν καλό πιστωτικό σκορ, σταθερές ταμειακές ροές και ισχυρό επιχειρηματικό σχέδιο. Τα δάνεια μπορούν να είναι εξασφαλισμένα ή ακάλυπτα και μπορούν να χρησιμοποιηθούν για διάφορους επιχειρηματικούς σκοπούς, όπως η αγορά αποθέματος, εξοπλισμού ή επέκταση εργασιών. Ωστόσο, μπορεί να είναι δύσκολη η εξασφάλιση τραπεζικού δανείου, ειδικά για νέες επιχειρήσεις χωρίς ιστορικό εσόδων.

Πιστωτικές κάρτες: Οι πιστωτικές κάρτες μπορούν να είναι ένας γρήγορος και βολικός τρόπος πρόσβασης σε κεφάλαια για μια επιχείρηση. Είναι ιδιαίτερα χρήσιμα για μικρές αγορές και βραχυπρόθεσμες χρηματοδοτικές ανάγκες. Ωστόσο, συχνά έχουν υψηλά επιτόκια και μπορεί να είναι επικίνδυνα για τις επιχειρήσεις που δεν είναι σε θέση να εξοφλήσουν πλήρως το υπόλοιπό τους κάθε μήνα.

Φίλοι και οικογένεια: Πολλοί επιχειρηματίες στρέφονται στα προσωπικά τους δίκτυα για να συγκεντρώσουν κεφάλαια για τις επιχειρήσεις τους. Αυτή μπορεί να είναι μια καλή επιλογή για επιχειρήσεις που μόλις ξεκινούν ή έχουν μικρή ανάγκη χρηματοδότησης. Ωστόσο, μπορεί να θέσει σε κίνδυνο τις προσωπικές σχέσεις εάν η επιχείρηση δεν αποφέρει έσοδα.

Crowdfunding: Το Crowdfunding είναι ένας σχετικά νέος τρόπος χρηματοδότησης επιχειρήσεων που περιλαμβάνει τη συγκέντρωση μικρών χρημάτων από μεγάλο αριθμό ατόμων, συνήθως μέσω μιας διαδικτυακής πλατφόρμας. Μπορεί να είναι ένας καλός τρόπος για να συγκεντρώσετε κεφάλαια γρήγορα και επίσης να δοκιμάσετε τη ζήτηση της αγοράς για ένα προϊόν ή μια υπηρεσία. Ωστόσο, μπορεί να είναι δύσκολο να ξεχωρίσεις ανάμεσα στις πολλές άλλες επιχειρήσεις που αναζητούν χρηματοδότηση μέσω του crowdfunding.

Επιχορηγήσεις: Υπάρχουν πολλοί κρατικοί και ιδιωτικοί οργανισμοί που προσφέρουν επιχορηγήσεις σε μικρές επιχειρήσεις. Αυτές οι επιχορηγήσεις προορίζονται συνήθως για συγκεκριμένους σκοπούς, όπως έρευνα και ανάπτυξη ή βελτιώσεις ενεργειακής απόδοσης. Ωστόσο, η διαδικασία αίτησης μπορεί να είναι μακρά και ανταγωνιστική.

Factoring: Το Factoring είναι μια μέθοδος χρηματοδότησης κατά την οποία μια επιχείρηση πουλάει τις απαιτήσεις της σε τρίτους με έκπτωση. Αυτό επιτρέπει στην επιχείρηση να λαμβάνει μετρητά αμέσως αντί να περιμένει τους πελάτες της να πληρώσουν τα τιμολόγιά τους. Ωστόσο, το factoring μπορεί να είναι ακριβό και μπορεί να μην είναι κατάλληλο για όλες τις επιχειρήσεις.

Μίσθωση: Η χρηματοδοτική μίσθωση περιλαμβάνει ενοικίαση εξοπλισμού ή ακινήτου για καθορισμένο χρονικό διάστημα. Αυτό μπορεί να είναι μια καλή επιλογή για επιχειρήσεις που πρέπει να αποκτήσουν ακριβό εξοπλισμό, αλλά δεν έχουν τα κεφάλαια για να τον αγοράσουν άμεσα. Ωστόσο, η μίσθωση μπορεί να είναι πιο ακριβή μακροπρόθεσμα σε σύγκριση με την αγορά του εξοπλισμού.

Συμπερασματικά, οι παραδοσιακές μέθοδοι χρηματοδότησης επιχειρήσεων μπορεί να είναι ένας καλός τρόπος για τις επιχειρήσεις να έχουν πρόσβαση σε κεφάλαια για τις δραστηριότητές τους. Ωστόσο, είναι σημαντικό να εξετάσετε προσεκτικά τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα κάθε μεθόδου πριν επιλέξετε την καλύτερη επιλογή για την επιχείρησή σας. Είναι επίσης σημαντικό να έχετε ένα σταθερό επιχειρηματικό σχέδιο και οικονομικές προβλέψεις για να αυξήσετε τις πιθανότητες εξασφάλισης χρηματοδότησης.

Παρέχουν στους επιχειρηματίες τη χρηματοδότηση που χρειάζονται για να προωθήσουν τις επιχειρηματικές τους ιδέες. Οι επιχειρηματικοί άγγελοι παρέχουν επίσης τις γνώσεις, την εμπειρογνωμοσύνη και τη χρηματοδότησή τους όχι μόνο σε επίδοξους επιχειρηματίες, αλλά και σε υφιστάμενες εταιρείες που έχουν συσταθεί αλλά αντιμετωπίζουν προσωρινά οικονομικές δυσκολίες. Η μεγαλύτερη αξία των επιχειρηματικών αγγέλων έγκειται στη λεγόμενη "έξυπνη χρηματοδότηση", η οποία περιλαμβάνει την παροχή δεξιοτήτων, τεχνογνωσίας και επιχειρηματικών επαφών, ενώ οι συνηθέστεροι λόγοι για επενδύσεις είναι η δημιουργία κερδών, η ενθάρρυνση της επιχειρηματικής και επιχειρηματικής δραστηριότητας και η δημιουργία νέας αξίας. Πριν από την επένδυση, η σχέση μεταξύ του επενδυτή, του επιχειρηματικού αγγέλου, και της νεοσύστατης επιχείρησης καθορίζεται από μια σύμβαση. Η συμφωνία συνήθως καθορίζει το ποσό της επένδυσης, τη διάρκεια της επένδυσης, την τιμή της επένδυσης,

τη στρατηγική εξόδου κ.λπ. Οι Sharpe, Cosham, Connell και Parnell (2009) διαπίστωσαν τα εξής. Ένας λόγος για αυτό είναι ότι η κυβέρνηση τους υποστηρίζει παρέχοντας φορολογικές ελαφρύνσεις για τις επενδύσεις τους.

Το επιχειρηματικό κεφάλαιο χρησιμεύει ως μια μορφή επένδυσης που παρέχεται από ιδιώτες, εταιρείες ή κεφάλαια με στόχο την υποστήριξη της ανάπτυξης συγκεκριμένων εταιρειών. Διαφέρει από τον παραδοσιακό τραπεζικό δανεισμό στο ότι οι τράπεζες συνήθως δανείζουν κεφάλαια με βάση σαφώς καθορισμένους όρους και σταθερά επιτόκια, ενώ οι επιχειρηματίες επιχειρηματιών επιδιώκουν να αποκτήσουν μερίδιο ιδιοκτησίας στην εταιρεία μετά την επένδυση. Το επιχειρηματικό κεφάλαιο δεν εξαρτάται από τις ταμειακές ροές και δεν επιβαρύνεται με τόκους, σε αντίθεση με τα τραπεζικά δάνεια, τα οποία είναι χρονικά περιορισμένα και επιβάλλουν υποχρεώσεις στην εταιρεία κατά τη λήξη (Rakar, 2006).

Μια μελέτη που διεξήχθη από τους Dean και Giglierano (1990) αποκάλυψε ότι το επιχειρηματικό κεφάλαιο τείνει να επικεντρώνεται στην πραγματοποίηση περαιτέρω επενδύσεων σε διαφορετικά στάδια ανάπτυξης μιας εταιρείας, μειώνοντας τους χρηματοοικονομικούς κινδύνους. Μια άλλη μελέτη από τους Davila, Foster και Gupta (2000), η οποία ανέλυσε περισσότερες από 470 νεοφυείς επιχειρήσεις, διαπίστωσε ότι το επιχειρηματικό κεφάλαιο χρησιμοποιήθηκε συνήθως ως πηγή χρηματοδότησης. Τα ευρήματά τους υποστήριξαν τις παρατηρήσεις των Hellman και Puri (2000), οι οποίοι διαπίστωσαν ότι οι εταιρείες οι καινοτόμες ήταν πιο διατεθειμένες να αναζητήσουν επιχειρηματικά κεφάλαια.

Οι Colombo και Grilli (2005) ερεύνησαν τη σχέση μεταξύ του μεγέθους των νεοφυών επιχειρήσεων και των πιθανών πηγών χρηματοδότησης σε 391 νεοφυείς επιχειρήσεις τεχνολογίας στην Ιταλία. Τα αποτελέσματα έδειξαν ότι τα τραπεζικά δάνεια, που συχνά συνδέονται με υψηλά επιτόκια, ήταν αναποτελεσματικά ως επιλογή χρηματοδότησης. Προηγούμενες μελέτες έχουν επίσης τονίσει τον ρόλο και τη σημασία των εξωτερικών πηγών χρηματοδότησης, όπως οι άμεσες επενδύσεις (Carpenter, Petersen, 2002).

2. Νεοφυείς Επιχειρήσεις στην Ευρωπαϊκή Ένωση

Η Ευρωπαϊκή Ένωση (ΕΕ) φιλοξενεί ένα ακμάζον οικοσύστημα startup, με πολυάριθμες καινοτόμες επιχειρήσεις που αναδύονται σε διάφορους τομείς, από την τεχνολογία μέχρι την υγειονομική περίθαλψη, τη χρηματοδότηση και όχι μόνο. Αυτό το άρθρο θα παρέχει μια επισκόπηση του τοπίου των startup στην ΕΕ, συμπεριλαμβανομένων των προκλήσεων και των ευκαιριών για νέες επιχειρήσεις, καθώς και των πολιτικών και πρωτοβουλιών που υποστηρίζουν την ανάπτυξη των startup στην περιοχή.

- Επισκόπηση του οικοσυστήματος startup της ΕΕ

Η ΕΕ διαθέτει ένα ποικίλο και δυναμικό οικοσύστημα startup, με πολυάριθμες αναδύμενες επιχειρήσεις και καθιερωμένες εταιρείες που δραστηριοποιούνται σε διάφορους τομείς. Η περιοχή φιλοξενεί πολλούς παγκοσμίου φήμης τεχνολογικούς κόμβους, όπως το Λονδίνο, το Βερολίνο και το Παρίσι, καθώς και ταχέως αναπτυσσόμενες σκηνές startup σε πόλεις όπως η Στοκχόλμη, το Άμστερνταμ και το Δουβλίνο.

Σύμφωνα με έκθεση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, δημιουργήθηκαν περίπου 200.000 νέες εταιρείες στην ΕΕ το 2019, με την πλειοψηφία (80%) να είναι πολύ μικρές επιχειρήσεις που απασχολούν λιγότερα από δέκα άτομα. Ωστόσο, η έκθεση σημειώνει ότι μόνο ένα μικρό ποσοστό αυτών των νέων εταιρειών είναι εταιρείες υψηλής ανάπτυξης με τη δυνατότητα να κλιμακωθούν και να δημιουργήσουν σημαντικό οικονομικό αντίκτυπο.

- Προκλήσεις για τις νεοσύστατες επιχειρήσεις της ΕΕ

Παρά την ανάπτυξη και τις δυνατότητες του οικοσυστήματος startup της ΕΕ, οι νέες επιχειρήσεις εξακολουθούν να αντιμετωπίζουν σημαντικές προκλήσεις όσον αφορά τη χρηματοδότηση, την κλιμάκωση και τον ανταγωνισμό με καθιερωμένες εταιρείες. Μερικές από τις βασικές προκλήσεις περιλαμβάνουν:

Πρόσβαση στη χρηματοδότηση: Οι νεοφυείς επιχειρήσεις συχνά αγωνίζονται να εξασφαλίσουν τη χρηματοδότηση που χρειάζονται για να αναπτυχθούν και να

κλιμακώσουν τις επιχειρήσεις τους. Ενώ είναι διαθέσιμες παραδοσιακές πηγές χρηματοδότησης, όπως τράπεζες και εταιρείες επιχειρηματικών κεφαλαίων, μπορεί να είναι δύσκολο να προσπελαστούν, ειδικά για νέες επιχειρήσεις χωρίς αποδεδειγμένο ιστορικό.

Κατακερματισμός: Το οικοσύστημα νεοφυών επιχειρήσεων της ΕΕ είναι κατακερματισμένο, με διαφορετικά ρυθμιστικά καθεστώτα, νομικά συστήματα και επιχειρηματικές κουλτούρες στα κράτη μέλη. Αυτός ο κατακερματισμός μπορεί να δημιουργήσει προκλήσεις για νεοφυείς επιχειρήσεις που θέλουν να επεκταθούν πέρα από τα σύνορα, καθώς μπορεί να χρειαστεί να πλοηγηθούν σε περίπλοκες νομικές και ρυθμιστικές απαιτήσεις.

Απόκτηση ταλέντων: Οι νεοσύστατες επιχειρήσεις απαιτούν ειδικευμένους και ταλαντούχους εργαζομένους για να πετύχουν, αλλά η προσέλκυση και η διατήρηση κορυφαίων ταλέντων μπορεί να είναι πρόκληση, ειδικά για εταιρείες χωρίς την αναγνώριση της επωνυμίας και τους πόρους μεγαλύτερων εταιρειών.

Ανταγωνισμός: Οι νεοφυείς επιχειρήσεις της ΕΕ πρέπει να ανταγωνίζονται καθιερωμένες εταιρείες, συμπεριλαμβανομένων πολυεθνικών εταιρειών με σημαντικούς πόρους και ισχύ στην αγορά. Αυτός ο ανταγωνισμός μπορεί να δυσκολέψει τις νεοφυείς επιχειρήσεις να αποκτήσουν έδαφος στις αντίστοιχες αγορές τους και να αναπτύξουν τις επιχειρήσεις τους.

- Ευκαιρίες για startups της ΕΕ

Παρά αυτές τις προκλήσεις, υπάρχουν επίσης σημαντικές ευκαιρίες για startups της ΕΕ, όπως:

Πρόσβαση στις παγκόσμιες αγορές: Η ΕΕ φιλοξενεί μια μεγάλη και ποικιλόμορφη αγορά με πάνω από 500 εκατομμύρια καταναλωτές, παρέχοντας στις νεοφυείς επιχειρήσεις πρόσβαση σε μια σημαντική πελατειακή βάση. Επιπλέον, η ΕΕ έχει πολλές συμφωνίες ελεύθερου εμπορίου με χώρες εκτός της περιοχής, παρέχοντας περαιτέρω ευκαιρίες στις νεοφυείς επιχειρήσεις να επεκταθούν παγκοσμίως.

Υποστηρικτικές πολιτικές και πρωτοβουλίες: Η ΕΕ έχει εφαρμόσει διάφορες πολιτικές και πρωτοβουλίες για τη στήριξη της ανάπτυξης νεοφυών επιχειρήσεων, συμπεριλαμβανομένου του Ευρωπαϊκού Συμβουλίου Καινοτομίας και του προγράμματος Horizon 2020, που παρέχουν χρηματοδότηση και υποστήριξη για καινοτόμες επιχειρήσεις.

Skilled Talent Pool: Η ΕΕ διαθέτει εργατικό δυναμικό υψηλής εξειδίκευσης, συμπεριλαμβανομένων μηχανικών, σχεδιαστών και προγραμματιστών, που παρέχει στις νεοφυείς επιχειρήσεις πρόσβαση σε μια ομάδα ταλαντούχων εργαζομένων.

Οικοσύστημα Καινοτομίας: Η ΕΕ διαθέτει ένα ισχυρό οικοσύστημα καινοτομίας, με πολυάριθμα ερευνητικά ιδρύματα, θερμοκοιτίδες και επιταχυντές που υποστηρίζουν την ανάπτυξη και την καινοτομία νεοφυών επιχειρήσεων.

- Πολιτικές και πρωτοβουλίες για την υποστήριξη νεοφυών επιχειρήσεων της ΕΕ

Η ΕΕ έχει εφαρμόσει διάφορες πολιτικές και πρωτοβουλίες για τη στήριξη της ανάπτυξης και της καινοτομίας των startup. Μερικά από τα βασικά προγράμματα περιλαμβάνουν:

Ευρωπαϊκό Συμβούλιο Καινοτομίας (EIC): Το EIC είναι μια εμβληματική πρωτοβουλία της ΕΕ που στοχεύει στην υποστήριξη έργων καινοτομίας υψηλού κινδύνου και υψηλής ανταμοιβής. Το EIC παρέχει χρηματοδότηση και υποστήριξη σε startups, scaleups και MME μέσω μιας ποικιλίας προγραμμάτων και διαγωνισμών.

Horizon 2020: Το Horizon 2020 είναι το μεγαλύτερο πρόγραμμα έρευνας και καινοτομίας στην ΕΕ, το οποίο παρέχει χρηματοδότηση και υποστήριξη για καινοτόμα έργα σε διάφορους τομείς. Το πρόγραμμα υποστηρίζει startups

Συγκριτικά Στοιχεία Νεοφυών επιχειρήσεων στις ευρωπαϊκές χώρες

Υπάρχουν πολλοί παράγοντες που πρέπει να ληφθούν υπόψη κατά τη σύγκριση νέων επιχειρήσεων σε ευρωπαϊκές χώρες. Μερικοί από τους βασικούς παράγοντες που πρέπει

να εξεταστούν περιλαμβάνουν τον αριθμό των νεοφυών επιχειρήσεων, το ποσό της χρηματοδότησης που λαμβάνουν, τα ποσοστά επιτυχίας αυτών των νεοφυών επιχειρήσεων και τους τύπους βιομηχανιών στις οποίες δραστηριοποιούνται.

Όσον αφορά τον αριθμό των startups, το ευρωπαϊκό οικοσύστημα startup αυξάνεται σταθερά την τελευταία δεκαετία. Σύμφωνα με το European Startup Monitor του 2021, υπήρχαν πάνω από 60.000 νεοφυείς επιχειρήσεις στην Ευρώπη το 2020, από μόλις πάνω από 37.000 το 2015. Ο υψηλότερος αριθμός startups ήταν σε χώρες όπως το Ηνωμένο Βασίλειο, η Γερμανία, η Γαλλία και η Ισπανία.

Όσον αφορά τη χρηματοδότηση, το ύψος των επενδύσεων που λαμβάνουν οι νεοφυείς επιχειρήσεις μπορεί να ποικίλλει ευρέως στην Ευρώπη. Το 2020, το συνολικό ποσό επιχειρηματικών κεφαλαίων που επενδύθηκαν σε ευρωπαϊκές νεοφυείς επιχειρήσεις ήταν 41,8 δισ. ευρώ, από 35,2 δισ. ευρώ το 2019. Το Ηνωμένο Βασίλειο, η Γερμανία και η Γαλλία έλαβαν τα μεγαλύτερα ποσά χρηματοδότησης κεφαλαίων επιχειρηματικού κινδύνου. Ωστόσο, υπάρχουν και ορισμένες μικρότερες χώρες που τα πάνε καλά όσον αφορά τη χρηματοδότηση startup, όπως η Σουηδία, η οποία έλαβε 1,6 δισεκατομμύρια ευρώ σε χρηματοδότηση επιχειρηματικού κεφαλαίου το 2020.

Όσον αφορά τα ποσοστά επιτυχίας, το ευρωπαϊκό οικοσύστημα startup έχει δημιουργήσει μερικές εντυπωσιακές ιστορίες επιτυχίας, όπως το Spotify, το TransferWise και το Deliveroo. Ωστόσο, υπάρχουν επίσης πολλές νεοφυείς επιχειρήσεις που δεν τα καταφέρνουν να περάσουν τα πρώτα χρόνια. Σύμφωνα με μελέτη της Eurostat, λίγο περισσότερες από τις μισές νέες επιχειρήσεις στην ΕΕ επιβιώνουν για τουλάχιστον πέντε χρόνια. Τα υψηλότερα ποσοστά επιβίωσης ήταν σε χώρες όπως η Σουηδία, η Φινλανδία και η Δανία, ενώ τα χαμηλότερα ποσοστά επιβίωσης ήταν σε χώρες όπως η Ελλάδα, η Ιταλία και η Ισπανία.

Τέλος, όσον αφορά τους τύπους βιομηχανιών στις οποίες δραστηριοποιούνται οι startups, υπάρχουν μερικές ενδιαφέρουσες διαφορές σε όλη την Ευρώπη. Σύμφωνα με το European Startup Monitor 2021, οι κορυφαίες βιομηχανίες για startups στην Ευρώπη είναι το λογισμικό και το ηλεκτρονικό εμπόριο. Ωστόσο, υπάρχουν και ορισμένες χώρες που εστιάζουν έντονα σε συγκεκριμένους κλάδους. Για παράδειγμα, η Γερμανία έχει

μεγάλο αριθμό νεοφυών επιχειρήσεων στον κλάδο της αυτοκινητοβιομηχανίας και της μεταποίησης, ενώ το Ηνωμένο Βασίλειο έχει έναν ισχυρό τομέα fintech.

Συνολικά, το οικοσύστημα startup στην Ευρώπη είναι ποικίλο και δυναμικό, με ορισμένες χώρες και βιομηχανίες να πρωτοστατούν όσον αφορά τη χρηματοδότηση και τα ποσοστά επιτυχίας. Ωστόσο, υπάρχουν ακόμη πολλά περιθώρια ανάπτυξης και βελτίωσης, ιδιαίτερα σε χώρες όπου το οικοσύστημα των startup βρίσκεται ακόμη στα αρχικά του στάδια.

Μια σύγκριση του επιπέδου επιχειρηματικής δραστηριότητας στις μεγαλύτερες ευρωπαϊκές οικονομίες μεταξύ 2008 και 2013 αποκαλύπτει αξιοσημείωτες τάσεις. Η Γαλλία αναδεικνύεται ξεκάθαρα ηγέτης, με 9 έως 11 νέες επιχειρήσεις ανά 1.000 άτομα σε ηλικία εργασίας (διάγραμμα 2). Ωστόσο, η ένταση της επιχειρηματικής δραστηριότητας στη Γαλλία μειώθηκε τα τελευταία χρόνια, κορυφώνοντας το 2010. Αντίθετα, η Ισπανία παρουσίασε ελαφρά αύξηση της επιχειρηματικής δραστηριότητας, φθάνοντας τις 8,6 νέες επιχειρήσεις ανά 1.000 κατοίκους, παρά τις προκλήσεις που θέτει η οικονομική κρίση και η Ευρωπαϊκή κρίση χρέους. Η Γερμανία και το Ηνωμένο Βασίλειο ανέκαμψαν γρήγορα από τις αρνητικές επιπτώσεις της χρηματοπιστωτικής κρίσης, αλλά το Ηνωμένο Βασίλειο σημείωσε σημαντική αύξηση στον αριθμό των νεοφυών επιχειρήσεων, φθάνοντας το 8% ανά 1.000 πληθυσμού σε ηλικία εργασίας το 2013. Από την άλλη πλευρά, η Γερμανία, η οποία είχε το υψηλότερο ποσοστό με 5,2 επιχειρήσεις ανά 1.000 κατοίκους σε ηλικία εργασίας το 2011, παρουσίασε μείωση σε 4 επιχειρήσεις ανά 1.000 κατοίκους σε ηλικία εργασίας το 2013.

Όταν εξετάζουμε τα δεδομένα της Eurostat για τον πραγματικό αριθμό των εγκατεστημένων επιχειρήσεων, αντί να βασιζόμαστε στην έρευνα GEM που βασίζεται σε συνεντεύξεις, προκύπτει μια πιο ολοκληρωμένη προοπτική που εστιάζει στους ίδιους τους επιχειρηματίες (Εικόνα 3). Σε σύγκριση με το προ κρίσης έτος του 2008, όπου ιδρύθηκαν 22 επιχειρήσεις ανά 1.000 άτομα σε ηλικία εργασίας, ο αριθμός αυτός μειώθηκε σε 16 το 2012.

Ωστόσο, υπήρξε ανάκαμψη το 2013. Η Ιταλία, παρά το γεγονός ότι γνώρισε πτώση της επιχειρηματικής δραστηριότητας μετά την ύφεση του 2009, διατηρεί ένα σχετικά χαμηλό και σταθερό επίπεδο σε σύγκριση με άλλες χώρες της Νότιας Ευρώπης. Το ποσοστό εκκίνησης επιχειρήσεων της Ισπανίας είναι ελαφρώς υψηλότερο από αυτό των

χωρών της Ανατολικής Ευρώπης, φθάνοντας στο χαμηλό σημείο των 7,7 το 2009. Στη συνέχεια, η Ισπανία αντιμετώπισε σημαντικές προκλήσεις κατά τη διάρκεια της ευρωπαϊκής κρίσης, κυρίως λόγω της έκρηξης της τοπικής φούσκας της αγοράς ακινήτων, αλλά οι επιχειρήσεις η δραστηριότητα έχει σταδιακά ανάκαμψη. Η Κύπρος παρουσιάζει συνεχή και σταθερή ανάπτυξη, ξεκινώντας από ένα πολύ χαμηλό επίπεδο επιχειρηματικής δραστηριότητας. Τα τελευταία στοιχεία δείχνουν 5,6 εγκατεστημένες επιχειρήσεις ανά 1.000 ενεργό πληθυσμό, το οποίο παραμένει σημαντικά χαμηλότερο από τα επίπεδα των γειτονικών χωρών.

Στον απόηχο της κρίσης, σημειώθηκε γενική πτώση της επιχειρηματικής δραστηριότητας σε ολόκληρη την Ευρώπη, αν και ορισμένες μικρότερες χώρες όπως το Ηνωμένο Βασίλειο, η Λετονία, η Κύπρος και η Σλοβενία κατάφεραν να ανακόψουν αυτήν την τάση. Παρά το γεγονός ότι η Ισπανία επηρεάστηκε σε μεγάλο βαθμό από την κρίση, ή ίσως ως αποτέλεσμα αυτής, η μείωση της επιχειρηματικής δραστηριότητας στην Ισπανία ήταν σχετικά ελάχιστη. Η Γερμανία, παρά την ταχύτερη ανάκαμψη από την ύφεση, παρουσίασε χαμηλότερο ποσοστό ίδρυσης επιχειρήσεων σε σύγκριση με τις γειτονικές της χώρες. Ήτοι εκτός από τις διαφοροποιήσεις στις δομές τις οικονομικές και στο επιχειρηματικό περιβάλλον, η Ευρώπη στο σύνολό της θα αδυνατούσε να εκμεταλλευτεί τις αρνητικές εκφάνσεις της οικονομικής ύφεσης και της αυξανόμενης ανεργίας ενθαρρύνοντας την επιχειρηματικότητα.

Σχέδιο Δράσης για την Επιχειρηματικότητα 2020

Το σχέδιο δράσης για την επιχειρηματικότητα 2020 είναι μια ολοκληρωμένη στρατηγική που αναπτύχθηκε από την Ευρωπαϊκή Ένωση για την προώθηση της επιχειρηματικότητας και την υποστήριξη της ανάπτυξης των μικρομεσαίων επιχειρήσεων (ΜΜΕ) στην περιοχή. Το σχέδιο έχει σχεδιαστεί για να αντιμετωπίσει τις προκλήσεις που αντιμετωπίζουν οι επιχειρηματίες και οι ΜΜΕ και να δημιουργήσει ένα ευνοϊκό επιχειρηματικό περιβάλλον που ενθαρρύνει την καινοτομία, τις επενδύσεις και την ανάπτυξη.

Το Σχέδιο Δράσης για την Επιχειρηματικότητα 2020 έχει τέσσερις κύριους στόχους:

Προωθήστε την επιχειρηματικότητα και κάντε την πιο ελκυστική

Βελτίωση της πρόσβασης στη χρηματοδότηση για επιχειρηματίες και ΜΜΕ

Δημιουργήστε ένα υποστηρικτικό επιχειρηματικό περιβάλλον που προωθεί την καινοτομία και την ανάπτυξη

Ενίσχυση της διεθνούς ανταγωνιστικότητας των ευρωπαϊκών ΜΜΕ

Για την επίτευξη αυτών των στόχων, το σχέδιο περιλαμβάνει μια σειρά μέτρων και πρωτοβουλιών, όπως:

Εκπαίδευση και Κατάρτιση: Το σχέδιο στοχεύει στην ενίσχυση της επιχειρηματικής κουλτούρας και νοοτροπίας από νεαρή ηλικία, ενσωματώνοντας την εκπαίδευση για την επιχειρηματικότητα στα σχολικά προγράμματα. Επιπλέον, προωθεί τη δια βίου μάθηση για τους επιχειρηματίες και ενθαρρύνει την ανάπτυξη νέων προγραμμάτων κατάρτισης για τις ΜΜΕ.

Πρόσβαση στη χρηματοδότηση: Το σχέδιο επικεντρώνεται στη βελτίωση της πρόσβασης στη χρηματοδότηση για τις ΜΜΕ, ιδίως εκείνες που βρίσκονται στα αρχικά στάδια ανάπτυξης, με την ενίσχυση των ευκαιριών δημόσιας και ιδιωτικής χρηματοδότησης, την ανάπτυξη των αγορών επιχειρηματικών κεφαλαίων και τη μείωση των ρυθμιστικών φραγμών. Η Ευρωπαϊκή Ένωση προσφέρει πολλά προγράμματα και χρηματοδοτικά μέσα, όπως το Ευρωπαϊκό Ταμείο Επενδύσεων, το COSME και το Ευρωπαϊκό Ταμείο Στρατηγικών Επενδύσεων για να παρέχει στις ΜΜΕ επιλογές χρηματοδότησης.

Ρυθμιστικό περιβάλλον: Το σχέδιο στοχεύει επίσης στη δημιουργία ενός υποστηρικτικού επιχειρηματικού περιβάλλοντος που μειώνει τους ρυθμιστικούς φραγμούς, απλοποιεί τις διοικητικές διαδικασίες και διευκολύνει το διασυνοριακό εμπόριο για τις ΜΜΕ. Η ΕΕ προωθεί ένα καλύτερο ρυθμιστικό πλαίσιο για τις ΜΜΕ μειώνοντας τον διοικητικό φόρτο, προωθώντας την τυποποίηση και την εναρμόνιση των κανονισμών και αναπτύσσοντας υπηρεσίες ηλεκτρονικής διακυβέρνησης.

Καινοτομία και Ανάπτυξη: Το σχέδιο αναγνωρίζει τη σημασία της καινοτομίας για την ανάπτυξη και την ανταγωνιστικότητα των ΜΜΕ και ενθαρρύνει την ανάπτυξη οικοσυστημάτων καινοτομίας, προγραμμάτων έρευνας και ανάπτυξης και την ανταλλαγή βέλτιστων πρακτικών. Η ΕΕ υποστηρίζει τις καινοτόμες ΜΜΕ μέσω

πρωτοβουλιών όπως το Ευρωπαϊκό Συμβούλιο Καινοτομίας, το οποίο παρέχει χρηματοδότηση και υποστήριξη για καινοτόμες εταιρείες.

Διεθνοποίηση: Το σχέδιο στοχεύει επίσης να ενισχύσει τη διεθνή ανταγωνιστικότητα των ευρωπαϊκών ΜΜΕ προωθώντας τη συμμετοχή τους σε παγκόσμιες αλυσίδες αξίας, διευκολύνοντας την πρόσβαση σε ξένες αγορές και υποστηρίζοντας τις προσπάθειές τους να προσαρμοστούν στα διεθνή πρότυπα και κανονισμούς.

Συνολικά, το σχέδιο δράσης για την επιχειρηματικότητα 2020 παρέχει ένα πλαίσιο για την προώθηση της επιχειρηματικότητας και την υποστήριξη της ανάπτυξης των ΜΜΕ στην Ευρωπαϊκή Ένωση. Το σχέδιο αναγνωρίζει τις προκλήσεις που αντιμετωπίζουν οι επιχειρηματίες και οι ΜΜΕ και στοχεύει στη δημιουργία ενός ευνοϊκού επιχειρηματικού περιβάλλοντος που προωθεί την καινοτομία, τις επενδύσεις και την ανάπτυξη. Με την προώθηση της εκπαίδευσης και της κατάρτισης, τη βελτίωση της πρόσβασης στη χρηματοδότηση, τη δημιουργία ενός υποστηρικτικού ρυθμιστικού περιβάλλοντος, την προώθηση της καινοτομίας και της ανάπτυξης και την ενίσχυση της διεθνούς ανταγωνιστικότητας, το σχέδιο στοχεύει να διασφαλίσει ότι οι ευρωπαϊκές ΜΜΕ μπορούν να ανταγωνιστούν και να ευδοκιμήσουν στην παγκόσμια οικονομία.

Μέθοδοι

Οι νεοφυείς επιχειρήσεις χρειάζονται προώθηση για να φτάσουν στην αγορά-στόχο τους, να δημιουργήσουν δυνητικούς πελάτες και να αυξήσουν τις πωλήσεις. Στον σημερινό ανταγωνιστικό επιχειρηματικό κόσμο, υπάρχουν πολυάριθμες μέθοδοι που μπορούν να χρησιμοποιήσουν οι νεοφυείς επιχειρήσεις για να προωθήσουν την επιχείρησή τους, που κυμαίνονται από παραδοσιακές μεθόδους έως στρατηγικές ψηφιακών και κοινωνικών μέσων. Σε αυτό το άρθρο, θα συζητήσουμε διάφορες μεθόδους προώθησης επιχειρήσεων εκκίνησης που μπορούν να βοηθήσουν τις νεοφυείς επιχειρήσεις να εμπορεύονται αποτελεσματικά τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες τους.

Δικτύωση

Η δικτύωση είναι μια από τις πιο σημαντικές μεθόδους προώθησης για νεοφυείς επιχειρήσεις. Η δικτύωση περιλαμβάνει συνάντηση και οικοδόμηση σχέσεων με πιθανούς πελάτες, επενδυτές, συνεργάτες και άλλους ιδιοκτήτες επιχειρήσεων στον ίδιο κλάδο. Η δικτύωση μπορεί να γίνει μέσω της συμμετοχής σε εκδηλώσεις του κλάδου, συνέδρια, εμπορικές εκθέσεις και συναντήσεις. Οι νεοσύστατες εταιρείες μπορούν επίσης να δικτυωθούν στο διαδίκτυο μέσω πλατφορμών κοινωνικών μέσων όπως το LinkedIn.

Social Media Marketing

Τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης είναι ένα ισχυρό εργαλείο για την προώθηση startup. Το μάρκετινγκ μέσω κοινωνικής δικτύωσης περιλαμβάνει τη χρήση πλατφορμών κοινωνικών μέσων όπως το Facebook, το Instagram, το Twitter και το LinkedIn για να προσεγγίσετε πιθανούς πελάτες και να προωθήσετε την επιχείρησή σας. Οι νεοσύστατες εταιρείες μπορούν να χρησιμοποιήσουν τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης για να δημιουργήσουν ελκυστικό περιεχόμενο, να προβάλουν στοχευμένες διαφημίσεις και να αλληλεπιδράσουν με το κοινό τους. Το μάρκετινγκ μέσω κοινωνικής δικτύωσης μπορεί να είναι ένας οικονομικά αποδοτικός τρόπος για να προσεγγίσετε ένα μεγάλο κοινό και να αυξήσετε την αναγνωρισιμότητα της επωνυμίας.

Content Marketing

Το μάρκετινγκ περιεχομένου περιλαμβάνει τη δημιουργία και την κοινή χρήση πολύτιμου, σχετικού και συνεπούς περιεχομένου για την προσέλκυση και τη διατήρηση

ενός σαφώς καθορισμένου κοινού. Οι νεοφυείς επιχειρήσεις μπορούν να χρησιμοποιήσουν το μάρκετινγκ περιεχομένου για να καθιερωθούν ως ειδικοί στον κλάδο τους, να δημιουργήσουν δυνητικούς πελάτες και να αυξήσουν την επισκεψιμότητα του ιστότοπου. Το μάρκετινγκ περιεχομένου μπορεί να περιλαμβάνει αναρτήσεις ιστολογίου, infographics, βίντεο και άλλες μορφές περιεχομένου που παρέχουν αξία στο κοινό-στόχο.

Βελτιστοποίηση μηχανών αναζήτησης (SEO)

Η βελτιστοποίηση μηχανών αναζήτησης είναι η διαδικασία βελτιστοποίησης ενός ιστότοπου ώστε να κατατάσσεται υψηλότερα στις σελίδες αποτελεσμάτων μηχανών αναζήτησης. Οι νεοσύστατες εταιρείες μπορούν να χρησιμοποιήσουν το SEO για να βελτιώσουν την προβολή τους στο διαδίκτυο και να προσελκύσουν οργανική επισκεψιμότητα στον ιστότοπό τους. Το SEO περιλαμβάνει τη βελτιστοποίηση του περιεχομένου του ιστότοπου, τη χρήση σχετικών λέξεων-κλειδιών και τη δημιουργία συνδέσμων επιστροφής υψηλής ποιότητας. Το αποτελεσματικό SEO μπορεί να οδηγήσει σε αυξημένη επισκεψιμότητα ιστότοπου και υψηλότερες ταξινομήσεις στις μηχανές αναζήτησης, οδηγώντας σε αυξημένη αναγνωρισιμότητα και πωλήσεις της επωνυμίας.

Διαφήμιση πληρωμής ανά κλικ (PPC).

Η διαφήμιση πληρωμής ανά κλικ περιλαμβάνει την τοποθέτηση διαφημίσεων σε μηχανές αναζήτησης ή πλατφόρμες μέσων κοινωνικής δικτύωσης και την πληρωμή για κάθε κλικ. Οι νεοφυείς επιχειρήσεις μπορούν να χρησιμοποιήσουν τη διαφήμιση PPC για να στοχεύσουν συγκεκριμένες λέξεις-κλειδιά και κοινό και να οδηγήσουν την επισκεψιμότητα στον ιστότοπό τους. Η διαφήμιση της ΔΕΗ μπορεί να είναι ένας οικονομικά αποδοτικός τρόπος για τη δημιουργία δυνητικών πελατών και την αύξηση των πωλήσεων, αλλά απαιτεί προσεκτική παρακολούθηση και βελτιστοποίηση για να διασφαλιστεί η θετική απόδοση της επένδυσης.

Email Marketing

Το μάρκετινγκ ηλεκτρονικού ταχυδρομείου περιλαμβάνει την αποστολή διαφημιστικών μηνυμάτων ηλεκτρονικού ταχυδρομείου σε μια λίστα συνδρομητών. Οι νεοφυείς επιχειρήσεις μπορούν να χρησιμοποιήσουν το email marketing για να οικοδομήσουν σχέσεις με πιθανούς πελάτες, να προωθήσουν νέα προϊόντα ή υπηρεσίες και να

οδηγήσουν την επισκεψιμότητα στον ιστότοπό τους. Το μάρκετινγκ μέσω email μπορεί να είναι ένας οικονομικά αποδοτικός τρόπος για να προσεγγίσετε ένα μεγάλο κοινό και να δημιουργήσετε δυνητικούς πελάτες, αλλά απαιτεί μια καλά σχεδιασμένη καμπάνια email και μια στοχευμένη λίστα συνδρομητών.

Influencer Marketing

Το Influencer Marketing περιλαμβάνει τη συνεργασία με παράγοντες επιρροής στον κλάδο σας για την προώθηση της επιχείρησής σας. Οι νεοσύστατες επιχειρήσεις μπορούν να χρησιμοποιήσουν το μάρκετινγκ επιρροής για να προσεγγίσουν ένα μεγάλο κοινό και να δημιουργήσουν θόρυβο γύρω από τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες τους. Το Influencer Marketing μπορεί να είναι αποτελεσματικό, αλλά απαιτεί προσεκτική επιλογή των κατάλληλων influencers και διαπραγμάτευση των σωστών όρων.

Marketing παραπομπής

Το μάρκετινγκ παραπομπής περιλαμβάνει την ενθάρρυνση των υπαρχόντων πελατών να παραπέμπουν νέους πελάτες στην επιχείρησή σας. Οι νεοφυείς επιχειρήσεις μπορούν να χρησιμοποιήσουν το μάρκετινγκ παραπομπής για να αυξήσουν την αφοσίωση των πελατών και να δημιουργήσουν νέους πελάτες. Το μάρκετινγκ παραπομπής μπορεί να περιλαμβάνει την προσφορά εκπτώσεων ή άλλων κινήτρων σε υπάρχοντες πελάτες που παραπέμπουν νέους πελάτες ή τη δημιουργία ενός προγράμματος παραπομπής που ανταμείβει τόσο τον παραπέμποντα όσο και τον νέο πελάτη.

Δημόσιες Σχέσεις (PR)

Οι δημόσιες σχέσεις περιλαμβάνουν τη διαχείριση της εικόνας και της φήμης της εταιρείας σας μέσω των σχέσεων με τα μέσα ενημέρωσης, της προσέγγισης της κοινότητας και άλλων στρατηγικών επικοινωνίας. Οι νεοφυείς επιχειρήσεις μπορούν να χρησιμοποιήσουν τις δημόσιες σχέσεις για να δημιουργήσουν θετική κάλυψη από τα μέσα ενημέρωσης, να δημιουργήσουν σχέσεις με την κοινότητα και να αυξήσουν την αναγνωρισιμότητα της επωνυμίας. Το PR μπορεί να είναι ένας οικονομικά αποδοτικός τρόπος για την προώθηση της επιχείρησής σας, αλλά απαιτεί προσεκτικό σχεδιασμό και εκτέλεση

Συνεργασία με άλλες επιχειρήσεις ή οργανισμούς: Η συνεργασία με άλλες επιχειρήσεις ή οργανισμούς μπορεί να βοηθήσει μια startup να αποκτήσει μεγαλύτερη έκθεση και

αξιοπιστία. Για παράδειγμα, μια startup γυμναστικής θα μπορούσε να συνεργαστεί με ένα τοπικό γυμναστήριο ή ένα κατάστημα υγιεινής διατροφής για να προσφέρει κοινές προσφορές ή εκδηλώσεις.

Φιλοξενία εκδηλώσεων και εργαστηρίων: Η φιλοξενία εκδηλώσεων και εργαστηρίων που σχετίζονται με τον κλάδο της startup μπορεί να βοηθήσει στην προσέλκυση πιθανών πελατών και στη δημιουργία μιας κοινότητας γύρω από το εμπορικό σήμα. Για παράδειγμα, μια startup μόδας θα μπορούσε να φιλοξενήσει μια επίδειξη μόδας ή ένα εργαστήριο styling για να παρουσιάσει τα προϊόντα της και να συνδεθεί με πιθανούς πελάτες.

Μάρκετινγκ μέσω κοινωνικής δικτύωσης: Πλατφόρμες μέσω κοινωνικής δικτύωσης όπως το Facebook, το Instagram και το Twitter προσφέρουν έναν αποτελεσματικό και οικονομικά αποδοτικό τρόπο για τις νεοφυείς επιχειρήσεις να προωθήσουν την επωνυμία τους και να προσεγγίσουν ένα μεγάλο κοινό. Η συνεχής δημοσίευση ελκυστικού περιεχομένου, η προβολή στοχευμένων διαφημίσεων και η χρήση του μάρκετινγκ επηρεασμού μπορούν όλα να βοηθήσουν μια startup να αποκτήσει έλξη στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης.

Μάρκετινγκ περιεχομένου: Η δημιουργία πολύτιμου και ενημερωτικού περιεχομένου μέσω αναρτήσεων ιστολογίου, βίντεο και podcast μπορεί να βοηθήσει μια startup να καθιερωθεί ως ηγέτης σκέψης στον κλάδο της και να προσελκύσει πιθανούς πελάτες. Μοιράζοντας τη γνώση και την τεχνογνωσία τους, οι νεοφυείς επιχειρήσεις μπορούν να οικοδομήσουν εμπιστοσύνη και αξιοπιστία με το κοινό τους.

Προγράμματα παραπομπής: Η ενθάρρυνση των σημερινών πελατών να παραπέμψουν τους φίλους και την οικογένειά τους στην εκκίνηση μπορεί να βοηθήσει στη δημιουργία νέων δυνητικών πελατών και στην αύξηση των πωλήσεων. Η προσφορά κινήτρων όπως εκπτώσεις ή δωρεάν προϊόντα για παραπομπές μπορεί να βοηθήσει τους πελάτες να μοιράζονται την επωνυμία με το δίκτυό τους.

Συνολικά, υπάρχουν πολλές αποτελεσματικές μέθοδοι για την προώθηση μιας startup επιχείρησης. Κατανοώντας το κοινό-στόχο τους και χρησιμοποιώντας ένα μείγμα στρατηγικών μάρκετινγκ, οι νεοσύστατες επιχειρήσεις μπορούν να δημιουργήσουν αναγνωρισιμότητα της επωνυμίας τους, να προσελκύσουν πελάτες και τελικά να οδηγήσουν στην ανάπτυξη και την επιτυχία.

3. Περιγραφή οικοσυστήματος επιχειρηματικής εκκίνησης

Το οικοσύστημα startup είναι ένα δίκτυο ατόμων, οργανισμών και πόρων που υποστηρίζουν τη δημιουργία και την ανάπτυξη νέων επιχειρήσεων. Αυτό το οικοσύστημα παρέχει στους επιχειρηματίες τα εργαλεία και τους πόρους που χρειάζονται για να ξεκινήσουν, να αναπτυχθούν και να διατηρήσουν τις επιχειρήσεις τους.

Το οικοσύστημα startup αποτελείται από διάφορους παίκτες, καθένας από τους οποίους διαδραματίζει κρίσιμο ρόλο στην υποστήριξη των επιχειρηματιών. Αυτοί οι παίκτες περιλαμβάνουν τους ίδιους τους επιχειρηματίες, επενδυτές, επιταχυντές, θερμοκοιτίδες, πανεπιστήμια, κρατικούς φορείς και παρόχους υπηρεσιών.

Οι επιχειρηματίες είναι η κινητήρια δύναμη πίσω από το οικοσύστημα των startup. Έρχονται με καινοτόμες ιδέες και είναι πρόθυμοι να πάρουν ρίσκα για να πραγματοποιήσουν αυτές τις ιδέες. Οι επιχειρηματίες αναζητούν συνεχώς ευκαιρίες για συνεργασία με άλλους στο οικοσύστημα, συμπεριλαμβανομένων των επενδυτών, των παρόχων υπηρεσιών και άλλων επιχειρηματιών.

Οι επενδυτές είναι ένας άλλος σημαντικός παράγοντας στο οικοσύστημα των startup. Παρέχουν χρηματοδότηση σε επιχειρηματίες με αντάλλαγμα ένα μερίδιο μετοχικού κεφαλαίου στην εταιρεία. Οι επενδυτές μπορεί να είναι ιδιώτες ή θεσμικοί επενδυτές, όπως εταιρείες επιχειρηματικών κεφαλαίων, επενδυτές άγγελοι ή πλατφόρμες crowdfunding.

Οι επιταχυντές και οι θερμοκοιτίδες είναι οργανισμοί που παρέχουν πόρους και υποστήριξη σε νεοφυείς επιχειρήσεις. Οι επιταχυντές προσφέρουν συνήθως ένα πρόγραμμα ορισμένου χρόνου που παρέχει στις νεοφυείς επιχειρήσεις καθοδήγηση, πόρους και συνδέσεις με αντάλλαγμα το ίδιο κεφάλαιο στην εταιρεία. Οι θερμοκοιτίδες, από την άλλη πλευρά, προσφέρουν μακροπρόθεσμη υποστήριξη σε νεοφυείς επιχειρήσεις, παρέχοντας πόρους όπως χώρο γραφείου, πρόσβαση σε μέντορες και άλλες υπηρεσίες υποστήριξης.

Τα πανεπιστήμια διαδραματίζουν επίσης κρίσιμο ρόλο στο οικοσύστημα των startup. Παρέχουν στους επιχειρηματίες πρόσβαση σε έρευνα, ταλέντο και πόρους. Πολλά πανεπιστήμια έχουν προγράμματα επιχειρηματικότητας που παρέχουν ευκαιρίες εκπαίδευσης, καθοδήγησης και δικτύωσης σε φοιτητές και αποφοίτους.

Οι κρατικοί φορείς διαδραματίζουν επίσης κρίσιμο ρόλο στην υποστήριξη του οικοσυστήματος των startup. Παρέχουν χρηματοδότηση, φορολογικά κίνητρα και άλλους πόρους για την ενθάρρυνση της επιχειρηματικότητας και της οικονομικής ανάπτυξης. Επιπλέον, οι κυβερνητικές υπηρεσίες συχνά συνεργάζονται με άλλους παίκτες του οικοσυστήματος για να παρέχουν υποστήριξη στους επιχειρηματίες.

Τέλος, οι πάροχοι υπηρεσιών όπως οι δικηγόροι, οι λογιστές και τα γραφεία μάρκετινγκ είναι ζωτικής σημασίας για την επιτυχία των νεοφυών επιχειρήσεων. Αυτοί οι πάροχοι υπηρεσιών μπορούν να βοηθήσουν τις νεοφυείς επιχειρήσεις να περιηγηθούν σε νομικά και ρυθμιστικά ζητήματα, να διαχειριστούν τα οικονομικά και να προωθήσουν τα προϊόντα και τις υπηρεσίες τους.

Συνολικά, το οικοσύστημα startup είναι ένα πολύπλοκο και διασυνδεδεμένο δίκτυο παικτών που παρέχει στους επιχειρηματίες τους πόρους και την υποστήριξη που χρειάζονται για να πετύχουν. Κάθε παίκτης έχει έναν μοναδικό ρόλο να παίξει και η συνεργασία και η συνεργασία μεταξύ των παικτών είναι απαραίτητη για την αποτελεσματική λειτουργία του οικοσυστήματος.

Δομικά στοιχεία υλικού (tangible) οικοσυστήματος startups

Τα δομικά στοιχεία των startups υλικών οικοσυστημάτων μπορούν να κατηγοριοποιηθούν ευρέως σε τέσσερις κατηγορίες: άνθρωποι, πόροι, διαδικασίες και υποδομές. Κάθε μία από αυτές τις κατηγορίες περιέχει πολλά στοιχεία που είναι κρίσιμα για την επιτυχία μιας εκκίνησης υλικών οικοσυστημάτων.

Άνθρωποι:

Το στοιχείο των ανθρώπων περιλαμβάνει τους ιδρυτές, τους υπαλλήλους, τους επενδυτές και τους ενδιαφερόμενους φορείς της startup του υλικού οικοσυστήματος. Αυτό το στοιχείο είναι κρίσιμο γιατί θέτει τα θεμέλια για την κουλτούρα, τις αξίες και

το όραμα της εταιρείας. Τα παρακάτω είναι μερικά από τα βασικά στοιχεία του στοιχείου άνθρωποι:

Ιδρυτές: Οι ιδρυτές είναι τα άτομα που ξεκινούν την ιδέα και δημιουργούν την εταιρεία. Είναι υπεύθυνοι για τη συνολική κατεύθυνση και στρατηγική της εταιρείας.

Εργαζόμενοι: Οι εργαζόμενοι είναι η ομάδα που εκτελεί το όραμα των ιδρυτών. Είναι υπεύθυνοι για τις καθημερινές λειτουργίες και τη διαχείριση της εταιρείας.

Επενδυτές: Οι επενδυτές παρέχουν χρηματοδότηση και υποστήριξη στην startup. Μπορεί να είναι άτομα, εταιρείες επιχειρηματικού κεφαλαίου ή άλλοι θεσμικοί επενδυτές.

Stakeholders: Οι ενδιαφερόμενοι είναι άτομα ή ομάδες που ενδιαφέρονται για την επιτυχία της startup. Αυτό μπορεί να περιλαμβάνει πελάτες, προμηθευτές και συνεργάτες.

Πόροι:

Το στοιχείο των πόρων περιλαμβάνει τους οικονομικούς, πνευματικούς και φυσικούς πόρους που απαιτούνται για την έναρξη και την ανάπτυξη της εκκίνησης του υλικού οικοσυστήματος. Τα ακόλουθα είναι μερικά από τα βασικά στοιχεία του στοιχείου πόρων:

Χρηματοοικονομικοί πόροι: Οι χρηματοοικονομικοί πόροι περιλαμβάνουν χρηματοδότηση από επενδυτές, έσοδα που παράγονται από πωλήσεις και άλλες πηγές κεφαλαίου.

Πνευματικοί πόροι: Οι πνευματικοί πόροι περιλαμβάνουν διπλώματα ευρεσιτεχνίας, εμπορικά σήματα, πνευματικά δικαιώματα και άλλες μορφές πνευματικής ιδιοκτησίας που κατέχει η εταιρεία.

Φυσικοί πόροι: Οι φυσικοί πόροι περιλαμβάνουν τις εγκαταστάσεις, τον εξοπλισμό και άλλα υλικά περιουσιακά στοιχεία της εταιρείας.

Διαδικασίες:

Το στοιχείο των διαδικασιών περιλαμβάνει τα συστήματα, τις διαδικασίες και τις ροές εργασίας που χρησιμοποιεί η εταιρεία για να δημιουργήσει αξία και να επιτύχει τους στόχους της. Τα ακόλουθα είναι μερικά από τα βασικά στοιχεία του στοιχείου διεργασιών:

Διαδικασίες ανάπτυξης προϊόντων: Οι διαδικασίες ανάπτυξης προϊόντων περιλαμβάνουν τα βήματα που κάνει η εταιρεία για να σχεδιάσει, να αναπτύξει και να λανσάρει νέα προϊόντα.

Διαδικασίες πωλήσεων και μάρκετινγκ: Οι διαδικασίες πωλήσεων και μάρκετινγκ περιλαμβάνουν τα βήματα που κάνει η εταιρεία για τον εντοπισμό, τη στόχευση και την απόκτηση πελατών.

Λειτουργικές διαδικασίες: Οι διαδικασίες λειτουργίας περιλαμβάνουν τα βήματα που κάνει η εταιρεία για την κατασκευή, τη διανομή και την παράδοση των προϊόντων της.

Υποδομή:

Το στοιχείο υποδομής περιλαμβάνει τα φυσικά και εικονικά περιουσιακά στοιχεία που χρησιμοποιεί η εταιρεία για να λειτουργήσει και να αναπτυχθεί. Τα ακόλουθα είναι μερικά από τα βασικά στοιχεία του στοιχείου υποδομής:

Φυσική υποδομή: Η φυσική υποδομή περιλαμβάνει τις εγκαταστάσεις, τον εξοπλισμό και άλλα υλικά περιουσιακά στοιχεία της εταιρείας.

Ψηφιακή υποδομή: Η ψηφιακή υποδομή περιλαμβάνει τον ιστότοπο της εταιρείας, το ηλεκτρονικό κατάστημα και άλλα ψηφιακά στοιχεία.

Υποδομή εφοδιαστικής αλυσίδας: Η υποδομή της αλυσίδας εφοδιασμού περιλαμβάνει τις σχέσεις της εταιρείας με προμηθευτές, κατασκευαστές και διανομείς.

Συμπερασματικά, τα δομικά στοιχεία των startups υλικών οικοσυστημάτων είναι κρίσιμα για την επιτυχία της εταιρείας. Αυτά τα στοιχεία πρέπει να εξεταστούν προσεκτικά και να διαχειριστούν ώστε να διασφαλιστεί ότι η εταιρεία μπορεί να λειτουργήσει αποτελεσματικά και να επιτύχει τους στόχους της.

Άυλα δομικά στοιχεία οικοσυστήματος νεοφυών επιχειρήσεων

Τα άυλα δομικά στοιχεία του οικοσυστήματος των startups αναφέρονται στους ήπιους παράγοντες που είναι απαραίτητοι για τη δημιουργία ενός υποστηρικτικού περιβάλλοντος για τις νεοφυείς επιχειρήσεις. Αυτά τα δομικά στοιχεία είναι άυλα επειδή είναι δύσκολο να ποσοτικοποιηθούν και να μετρηθούν, αλλά παρόλα αυτά είναι κρίσιμα για την επιτυχία των startups. Τα παρακάτω είναι μερικά από τα βασικά άυλα δομικά στοιχεία του οικοσυστήματος των startups:

Πολιτισμός:

Η κουλτούρα μιας startup αναφέρεται στις κοινές αξίες, στάσεις και πεποιθήσεις των ιδρυτών και των εργαζομένων. Μια ισχυρή κουλτούρα μπορεί να βοηθήσει στην προσέλκυση και διατήρηση ταλαντούχων εργαζομένων, στην προώθηση της καινοτομίας και στη δημιουργία μιας αίσθησης κοινότητας εντός του οργανισμού.

Εμπιστοσύνη:

Η εμπιστοσύνη είναι ζωτικής σημασίας στο οικοσύστημα των startup, ιδιαίτερα όταν πρόκειται για σχέσεις με επενδυτές, συνεργάτες και πελάτες. Οι νεοφυείς επιχειρήσεις πρέπει να οικοδομήσουν εμπιστοσύνη εκπληρώνοντας τις υποσχέσεις τους, με διαφάνεια σχετικά με τις δραστηριότητές τους και επιδεικνύοντας ηθική συμπεριφορά.

Δίκτυο:

Οι νεοφυείς επιχειρήσεις πρέπει να δημιουργήσουν ένα δίκτυο συνδέσεων με άλλους παίκτες στο οικοσύστημα, συμπεριλαμβανομένων επενδυτών, συνεργατών, πελατών και άλλων startups. Αυτό το δίκτυο μπορεί να προσφέρει πολύτιμους πόρους και υποστήριξη στην εκκίνηση, συμπεριλαμβανομένων χρηματοδότησης, καθοδήγησης και επιχειρηματικών ευκαιριών.

Φήμη:

Η φήμη είναι κρίσιμη για την επιτυχία των startups. Μια θετική φήμη μπορεί να βοηθήσει στην προσέλκυση πελατών, επενδυτών και συνεργατών, ενώ μια αρνητική φήμη μπορεί να δυσκολέψει την προσέλκυση υποστήριξης και την ανάπτυξη της επιχείρησης.

Ελαστικότητα:

Οι νεοφυείς επιχειρήσεις πρέπει να είναι ανθεκτικές απέναντι στις προκλήσεις και τις αποτυχίες. Ανθεκτικότητα σημαίνει να μπορείς να προσαρμόζεσαι στις μεταβαλλόμενες συνθήκες, να μαθαίνεις από τις αποτυχίες και να επιμένεις μπροστά στα εμπόδια.

Όραμα:

Ένα σαφές και συναρπαστικό όραμα είναι απαραίτητο για τις νεοφυείς επιχειρήσεις. Το όραμα παρέχει μια αίσθηση σκοπού και κατεύθυνσης για τον οργανισμό και βοηθά στην προσέλκυση εργαζομένων και επενδυτών που μοιράζονται τους ίδιους στόχους και αξίες.

Ηγεσία:

Η ισχυρή ηγεσία είναι κρίσιμη για την επιτυχία των startups. Οι ηγέτες πρέπει να είναι σε θέση να εμπνέουν και να παρακινούν τους υπαλλήλους, να λαμβάνουν δύσκολες αποφάσεις και να διαχειρίζονται αποτελεσματικά τους πόρους.

Συμπερασματικά, τα άυλα δομικά στοιχεία του οικοσυστήματος των startups είναι κρίσιμα για την επιτυχία της επιχείρησης. Αυτά τα δομικά στοιχεία πρέπει να καλλιεργηθούν προσεκτικά και να καταφέρουν να δημιουργήσουν ένα υποστηρικτικό περιβάλλον για να ευδοκιμήσουν οι νεοφυείς επιχειρήσεις. Εστιάζοντας σε αυτούς τους άυλους παράγοντες, οι νεοφυείς επιχειρήσεις μπορούν να οικοδομήσουν μια ισχυρή βάση για ανάπτυξη και επιτυχία.

Διαφορές του οικοσυστήματος των startups σε Ηνωμένες Πολιτείες και Ευρώπη

Ενώ το οικοσύστημα startup στις Ηνωμένες Πολιτείες και την Ευρώπη μοιράζεται πολλές ομοιότητες, υπάρχουν επίσης ορισμένες αξιοσημείωτες διαφορές. Ακολουθούν μερικές από τις βασικές διαφορές στο οικοσύστημα startup στις Ηνωμένες Πολιτείες και την Ευρώπη:

Πρόσβαση στο κεφάλαιο:

Η πρόσβαση στο κεφάλαιο είναι γενικά ευκολότερη στις Ηνωμένες Πολιτείες παρά στην Ευρώπη. Υπάρχει μια πιο ανεπτυγμένη βιομηχανία επιχειρηματικών κεφαλαίων στις ΗΠΑ, η οποία παρέχει στις νεοφυείς επιχειρήσεις μια μεγαλύτερη δεξαμενή επιλογών χρηματοδότησης. Επιπλέον, οι επενδυτές στις ΗΠΑ είναι πιο πρόθυμοι να αναλάβουν ρίσκο, κάτι που μπορεί να ωφελήσει τις νεοφυείς επιχειρήσεις.

Ρυθμιστικό περιβάλλον:

Το ρυθμιστικό περιβάλλον στις Ηνωμένες Πολιτείες θεωρείται γενικά πιο φιλικό προς τις νεοφυείς επιχειρήσεις από ό,τι στην Ευρώπη. Στις ΗΠΑ, υπάρχουν λιγότερα εμπόδια εισόδου για νεοφυείς επιχειρήσεις και οι κανονισμοί είναι συχνά πιο ευνοϊκοί για τις νέες επιχειρήσεις. Στην Ευρώπη, οι νεοφυείς επιχειρήσεις ενδέχεται να αντιμετωπίσουν μεγαλύτερα ρυθμιστικά εμπόδια, γεγονός που μπορεί να καταστήσει πιο δύσκολη την έναρξη και την ανάπτυξη μιας επιχείρησης.

Εταιρική κουλτούρα:

Η εταιρική κουλτούρα στις ΗΠΑ θεωρείται γενικά πιο επιχειρηματική από ό,τι στην Ευρώπη. Υπάρχει μεγαλύτερη έμφαση στην ανάληψη κινδύνων, την καινοτομία και την αναστάτωση στις ΗΠΑ, γεγονός που μπορεί να δημιουργήσει ένα πιο υποστηρικτικό περιβάλλον για τις νεοφυείς επιχειρήσεις. Στην Ευρώπη, μπορεί να δοθεί μεγαλύτερη έμφαση στη σταθερότητα και στα παραδοσιακά επιχειρηματικά μοντέλα.

Δεξαμενή ταλέντων:

Η δεξαμενή ταλέντων για νεοφυείς επιχειρήσεις είναι γενικά μεγαλύτερη στις Ηνωμένες Πολιτείες από ό,τι στην Ευρώπη. Οι ΗΠΑ προσελκύουν σημαντικό αριθμό ταλαντούχων ατόμων από όλο τον κόσμο, τα οποία μπορούν να δημιουργήσουν ένα πιο διαφοροποιημένο και ειδικευμένο εργατικό δυναμικό για νεοφυείς επιχειρήσεις. Επιπλέον, οι ΗΠΑ διαθέτουν μεγαλύτερο αριθμό πανεπιστημίων και ερευνητικών ιδρυμάτων, τα οποία μπορούν να παρέχουν στις νεοφυείς επιχειρήσεις πρόσβαση σε έρευνα και τεχνολογία αιχμής.

Το μέγεθος της αγοράς:

Το μέγεθος της αγοράς στις Ηνωμένες Πολιτείες είναι γενικά μεγαλύτερο από ό,τι στην Ευρώπη. Αυτό μπορεί να δημιουργήσει μεγαλύτερες ευκαιρίες για τις νεοφυείς επιχειρήσεις να κλιμακώσουν τις επιχειρήσεις τους και να προσεγγίσουν μια μεγαλύτερη πελατειακή βάση. Ωστόσο, σε ορισμένες ευρωπαϊκές χώρες, ενδέχεται να υπάρχουν πιο ομοιογενείς αγορές, γεγονός που μπορεί να διευκολύνει τις νεοφυείς επιχειρήσεις να δοκιμάσουν και να λανσάρουν προϊόντα.

Κυβερνητική υποστήριξη:

Στην Ευρώπη, υπάρχει γενικά μεγαλύτερη κρατική υποστήριξη για νεοφυείς επιχειρήσεις από ό,τι στις ΗΠΑ. Οι ευρωπαϊκές κυβερνήσεις συχνά παρέχουν χρηματοδότηση και άλλους πόρους για να βοηθήσουν τις νεοφυείς επιχειρήσεις να ξεκινήσουν και να αναπτύξουν τις επιχειρήσεις τους. Επιπλέον, συχνά υπάρχουν φορολογικά κίνητρα και άλλες πολιτικές που έχουν σχεδιαστεί για να υποστηρίξουν την επιχειρηματικότητα.

Κυβερνητική υποστήριξη:

Στην Ευρώπη, υπάρχει γενικά μεγαλύτερη κρατική υποστήριξη για νεοφυείς επιχειρήσεις από ό,τι στις ΗΠΑ. Οι ευρωπαϊκές κυβερνήσεις συχνά παρέχουν χρηματοδότηση και άλλους πόρους για να βοηθήσουν τις νεοφυείς επιχειρήσεις να ξεκινήσουν και να αναπτύξουν τις επιχειρήσεις τους. Επιπλέον, συχνά υπάρχουν φορολογικά κίνητρα και άλλες πολιτικές που έχουν σχεδιαστεί για να υποστηρίξουν την επιχειρηματικότητα.

Συμπερασματικά, ενώ το οικοσύστημα startup στις Ηνωμένες Πολιτείες και την Ευρώπη μοιράζεται πολλές ομοιότητες, υπάρχουν επίσης ορισμένες σημαντικές διαφορές. Κατανοώντας αυτές τις διαφορές, οι νεοφυείς επιχειρήσεις μπορούν να λάβουν τεκμηριωμένες αποφάσεις σχετικά με το πού να ξεκινήσουν και να αναπτύξουν τις επιχειρήσεις τους και πώς να πλοηγηθούν στις μοναδικές προκλήσεις και ευκαιρίες κάθε αγοράς.

Εταιρική κουλτούρα:

Η εταιρική κουλτούρα στις ΗΠΑ είναι συχνά πιο επιχειρηματική και καινοτόμος σε σύγκριση με την Ευρώπη. Οι αμερικανικές εταιρείες τείνουν να δίνουν προτεραιότητα στην ανάληψη κινδύνων, στην καινοτομία και στη δημιουργικότητα. Αντίθετα, οι ευρωπαϊκές εταιρείες τείνουν να είναι πιο συντηρητικές και να αποστρέφονται τους κινδύνους, με μεγαλύτερη εστίαση στη σταθερότητα και τον μακροπρόθεσμο σχεδιασμό.

νοοτροπία επενδυτών:

Οι επενδυτές στις ΗΠΑ τείνουν να έχουν μια πιο αισιόδοξη και εστιασμένη στην ανάπτυξη νοοτροπία και είναι συχνά πιο πρόθυμοι να επενδύσουν σε startups σε πρώιμο στάδιο. Αντίθετα, οι Ευρωπαίοι επενδυτές τείνουν να είναι πιο συντηρητικοί και να αποστρέφονται τον κίνδυνο και μπορεί να προτιμούν να επενδύουν σε πιο καθιερωμένες εταιρείες με αποδεδειγμένο ιστορικό.

Γεωγραφική Ποικιλότητα:

Το οικοσύστημα startup στις ΗΠΑ είναι γεωγραφικά πιο διαφοροποιημένο, με μεγάλους κόμβους startup που βρίσκονται στη Silicon Valley, τη Νέα Υόρκη, τη Βοστώνη και

άλλες πόλεις σε ολόκληρη τη χώρα. Αντίθετα, το οικοσύστημα startup στην Ευρώπη είναι πιο συγκεντρωμένο, με μεγάλους κόμβους στο Λονδίνο, το Βερολίνο, το Παρίσι και μερικές άλλες πόλεις.

Πολιτισμικές διαφορές:

Τέλος, οι πολιτισμικές διαφορές μεταξύ των ΗΠΑ και της Ευρώπης μπορούν να επηρεάσουν το οικοσύστημα των startup. Για παράδειγμα, μπορεί να υπάρχουν διαφορές στα στυλ επικοινωνίας, τις προσδοκίες ισορροπίας μεταξύ επαγγελματικής και προσωπικής ζωής και στάσεις απέναντι στην ανάληψη κινδύνων και στην αποτυχία.

Συμπερασματικά, ενώ το οικοσύστημα startup στις Ηνωμένες Πολιτείες και την Ευρώπη μοιράζεται πολλές ομοιότητες, υπάρχουν επίσης ορισμένες σημαντικές διαφορές. Κατανοώντας αυτές τις διαφορές, οι νεοφυείς επιχειρήσεις μπορούν να λάβουν τεκμηριωμένες αποφάσεις σχετικά με το πού να ξεκινήσουν και να αναπτύξουν τις επιχειρήσεις τους και πώς να πλοηγηθούν στις μοναδικές προκλήσεις και ευκαιρίες κάθε αγοράς.

Αντιμετώπιση κινδύνου και αποτυχίας

Η αντιμετώπιση του κινδύνου και της αποτυχίας είναι ένα αναπόφευκτο μέρος της λειτουργίας μιας startup. Ενώ κάθε επιχειρηματίας ελπίζει ότι η επιχείρησή του θα είναι επιτυχημένη, η πραγματικότητα είναι ότι πολλές νεοφυείς επιχειρήσεις αποτυγχάνουν. Ακολουθούν ορισμένες στρατηγικές για την αντιμετώπιση του κινδύνου και της αποτυχίας στον κόσμο των startup:

Αγκαλιάστε τον κίνδυνο:

Πρώτα και κύρια, οι επιχειρηματίες πρέπει να αγκαλιάσουν τον κίνδυνο. Η έναρξη μιας επιχείρησης είναι εγγενώς επικίνδυνη και οι πιο επιτυχημένοι επιχειρηματίες είναι εκείνοι που νιώθουν άνετα να ρισκάρουν και να προσαρμοστούν στην αλλαγή. Αντί να αποφύγετε τον κίνδυνο, αγκαλιάστε τον και αναπτύξτε μια νοοτροπία που σας επιτρέπει να αναλαμβάνετε υπολογισμένους κινδύνους και να λαμβάνετε τεκμηριωμένες αποφάσεις.

Σχέδιο για αποτυχία:

Αν και κανείς δεν θέλει να αποτύχει, είναι σημαντικό να το προγραμματίζετε. Θέστε ρεαλιστικούς στόχους και ορόσημα για την επιχείρησή σας και να είστε προετοιμασμένοι να κινηθείτε αν τα πράγματα δεν πάνε όπως τα σχεδιάζετε. Έχετε σε εφαρμογή σχέδια έκτακτης ανάγκης για διαφορετικά σενάρια και ετοιμαστείτε να προσαρμόσετε τη στρατηγική σας με βάση τα σχόλια και τις συνθήκες της αγοράς.

Μάθετε από την αποτυχία:

Η αποτυχία μπορεί να είναι μια πολύτιμη εμπειρία μάθησης και πολλοί επιτυχημένοι επιχειρηματίες έχουν πάρει πολύτιμα μαθήματα από τις αποτυχίες τους. Αντί να βλέπετε την αποτυχία ως οπισθοδρόμηση, δείτε την ως ευκαιρία για μάθηση και ανάπτυξη. Αναλύστε τι πήγε στραβά και χρησιμοποιήστε αυτές τις γνώσεις για να βελτιώσετε τη στρατηγική και την προσέγγισή σας προς τα εμπρός.

Δημιουργήστε ένα δίκτυο υποστήριξης:

Η λειτουργία μιας startup μπορεί να είναι απομονωτική και αγχωτική, επομένως είναι σημαντικό να οικοδομήσουμε ένα δίκτυο υποστήριξης από άλλους επιχειρηματίες, μέντορες και συμβούλους που μπορούν να παρέχουν καθοδήγηση και υποστήριξη. Η συμμετοχή σε έναν επιταχυντή εκκίνησης ή σε θερμοκοιτίδα μπορεί να είναι ένας πολύ καλός τρόπος για να συνδεθείτε με άλλους επιχειρηματίες και να αποκτήσετε πρόσβαση σε πόρους και υποστήριξη.

Να προσέχεις τον εαυτό σου:

Τέλος, είναι σημαντικό να φροντίζετε τον εαυτό σας ως επιχειρηματία. Η λειτουργία μιας startup μπορεί να είναι πολύπλοκη, αλλά είναι σημαντικό να κάνετε διαλείμματα, να δώσετε προτεραιότητα στην αυτοφροντίδα και να διατηρήσετε μια υγιή ισορροπία μεταξύ επαγγελματικής και προσωπικής ζωής. Αυτό θα σας βοηθήσει να παραμείνετε παρακινημένοι, συγκεντρωμένοι και ανθεκτικοί απέναντι σε προκλήσεις και αποτυχίες.

Συμπερασματικά, η αντιμετώπιση του κινδύνου και της αποτυχίας είναι ένα αναπόφευκτο μέρος της λειτουργίας μιας startup. Αγκαλιάζοντας τον κίνδυνο, προγραμματίζοντας την αποτυχία, μαθαίνοντας από τα λάθη σας, χτίζοντας ένα δίκτυο υποστήριξης και φροντίζοντας τον εαυτό σας, μπορείτε να πλοηγηθείτε στις προκλήσεις της επιχειρηματικότητας και να αυξήσετε τις πιθανότητές σας για επιτυχία.

4. Επώαση & Επιτάχυνση Νεοφυούς Επιχειρηματικότητας

Η επώαση και η επιτάχυνση είναι δύο μέθοδοι που χρησιμοποιούνται εδώ και χρόνια για να υποστηρίξουν τους νέους επιχειρηματίες στο ταξίδι τους προς την οικοδόμηση επιτυχημένων επιχειρήσεων. Αυτές οι δύο μέθοδοι παρέχουν τους απαραίτητους πόρους και καθοδήγηση για να βοηθήσουν τους επιχειρηματίες να μετατρέψουν τις ιδέες τους σε κερδοφόρες επιχειρήσεις. Σε αυτό το κείμενο, θα διερευνήσουμε τις διαφορές μεταξύ της επώασης και της επιτάχυνσης και πώς μπορούν να ωφελήσουν τους νέους επιχειρηματίες.

Επώαση

Η επώαση είναι μια μέθοδος υποστήριξης νέων επιχειρηματιών παρέχοντάς τους πόρους και καθοδήγηση που θα τους βοηθήσουν να μετατρέψουν τις ιδέες τους σε κερδοφόρες επιχειρήσεις. Οι θερμοκοιτίδες παρέχουν συνήθως χώρους γραφείων, υποδομές και υπηρεσίες καθοδήγησης σε νεοφυείς επιχειρήσεις. Τα προγράμματα επώασης μπορούν να εκτελεστούν από πανεπιστήμια, κρατικούς φορείς ή ιδιωτικούς οργανισμούς.

Τα προγράμματα επώασης συνήθως διαρκούν αρκετούς μήνες ή και χρόνια. Κατά τη διάρκεια αυτής της περιόδου, οι νεοφυείς επιχειρήσεις λαμβάνουν υποστήριξη με τη μορφή επιχειρηματικού σχεδιασμού, μάρκετινγκ, οικονομικής διαχείρισης και ανάπτυξης προϊόντων. Οι θερμοκοιτίδες παρέχουν επίσης πρόσβαση σε δίκτυα μεντόρων, επενδυτών και άλλων επιχειρηματιών. Αυτά τα δίκτυα μπορούν να βοηθήσουν τις νεοφυείς επιχειρήσεις να αποκτήσουν πρόσβαση σε χρηματοδότηση, να βρουν νέους πελάτες και να αποκτήσουν πολύτιμη ανατροφοδότηση για τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες τους.

Οι θερμοκοιτίδες είναι ιδιαίτερα χρήσιμες για νέους επιχειρηματίες που μόλις ξεκινούν και έχουν περιορισμένη εμπειρία στις επιχειρήσεις. Παρέχοντας ένα υποστηρικτικό περιβάλλον και πρόσβαση σε πόρους, οι θερμοκοιτίδες μπορούν να βοηθήσουν τους νέους επιχειρηματίες να ξεπεράσουν κοινές προκλήσεις και να αυξήσουν τις πιθανότητες επιτυχίας τους.

Επιτάχυνση

Η Acceleration είναι μια μέθοδος υποστήριξης νέων επιχειρηματιών παρέχοντάς τους πόρους και καθοδήγηση που θα τους βοηθήσουν να αναπτύξουν τις επιχειρήσεις τους γρήγορα. Οι επιταχυντές συνήθως παρέχουν χρηματοδότηση, καθοδήγηση και πρόσβαση σε δίκτυα επενδυτών και άλλων επιχειρηματιών. Τα προγράμματα επιτάχυνσης διευθύνονται συχνά από ιδιωτικούς οργανισμούς που επενδύουν σε νεοφυείς επιχειρήσεις με αντάλλαγμα μετοχικό κεφάλαιο.

Τα προγράμματα επιτάχυνσης είναι συνήθως μικρότερα από τα προγράμματα επώασης, και διαρκούν από αρκετές εβδομάδες έως μερικούς μήνες. Κατά τη διάρκεια αυτής της περιόδου, οι νεοφυείς επιχειρήσεις λαμβάνουν εντατική καθοδήγηση και καθοδήγηση για να τις βοηθήσουν να βελτιώσουν τα επιχειρηματικά τους μοντέλα, να αναπτύξουν στρατηγικές μάρκετινγκ και να συγκεντρώσουν χρηματοδότηση. Οι επιταχυντές παρέχουν επίσης στις νεοφυείς επιχειρήσεις πρόσβαση σε δίκτυα επενδυτών που μπορούν να τους παρέχουν το κεφάλαιο που χρειάζονται για να αναπτύξουν τις επιχειρήσεις τους.

Οι επιταχυντές είναι ιδιαίτερα χρήσιμοι για νέους επιχειρηματίες που έχουν ήδη ξεκινήσει τις επιχειρήσεις τους και θέλουν να τους πάνε στο επόμενο επίπεδο. Παρέχοντας πρόσβαση σε χρηματοδότηση και καθοδήγηση, οι επιταχυντές μπορούν να βοηθήσουν τις νεοφυείς επιχειρήσεις να κλιμακώσουν τις επιχειρήσεις τους γρήγορα και αποτελεσματικά.

Τόσο τα προγράμματα επώασης όσο και τα προγράμματα επιτάχυνσης αποτελούν πολύτιμους πόρους για τους νέους επιχειρηματίες. Τα προγράμματα επώασης παρέχουν στις νεοφυείς επιχειρήσεις τους πόρους και την καθοδήγηση που χρειάζονται για να μετατρέψουν τις ιδέες τους σε επιτυχημένες επιχειρήσεις, ενώ τα προγράμματα επιτάχυνσης παρέχουν στις νεοφυείς επιχειρήσεις τους πόρους που χρειάζονται για να κλιμακώσουν τις επιχειρήσεις τους γρήγορα.

Είτε μόλις ξεκινάτε είτε θέλετε να αναπτύξετε την υπάρχουσα επιχείρησή σας, υπάρχει ένα πρόγραμμα επώασης ή επιτάχυνσης εκεί έξω που μπορεί να σας βοηθήσει να

επιτύχετε τους στόχους σας. Αξιοποιώντας αυτά τα προγράμματα, μπορείτε να αποκτήσετε τις γνώσεις, τις δεξιότητες και τους πόρους που χρειάζεστε για να δημιουργήσετε μια επιτυχημένη και κερδοφόρα επιχείρηση.

Εκτός από τα οφέλη που αναφέρθηκαν παραπάνω, τα προγράμματα επώασης και επιτάχυνσης μπορούν επίσης να προσφέρουν στους νέους επιχειρηματίες μια σειρά από άλλα πλεονεκτήματα.

Παραδείγματα

Για παράδειγμα:

Πρόσβαση σε μέντορες και ειδικούς: Οι θερμοκοιτίδες και οι επιταχυντές παρέχουν συχνά πρόσβαση σε έμπειρους μέντορες και ειδικούς σε διάφορους τομείς. Αυτά τα άτομα μπορούν να παρέχουν ανεκτίμητη καθοδήγηση και συμβουλές σε νέους επιχειρηματίες, βοηθώντας τους να αποφεύγουν κοινές παγίδες και να λαμβάνουν τεκμηριωμένες αποφάσεις.

Ευκαιρίες δικτύωσης: Τα προγράμματα επώασης και επιτάχυνσης προσφέρουν στους νέους επιχειρηματίες την ευκαιρία να συνδεθούν με άλλα άτομα με ομοίδιατες, καθώς και με επενδυτές, πελάτες και άλλους ενδιαφερόμενους φορείς. Αυτό μπορεί να βοηθήσει τους νέους επιχειρηματίες να δημιουργήσουν σχέσεις που μπορούν να συμβάλουν στην ανάπτυξη και την επιτυχία των επιχειρήσεών τους.

Αυξημένη αξιοπιστία: Η συμμετοχή σε ένα πρόγραμμα επώασης ή επιτάχυνσης μπορεί επίσης να αυξήσει την αξιοπιστία της επιχείρησης ενός νέου επιχειρηματία. Αυτό είναι ιδιαίτερα σημαντικό κατά την αναζήτηση χρηματοδότησης ή την προσέλκυση νέων πελατών, καθώς αποδεικνύει ότι η επιχείρηση έχει ελεγχθεί και υποστηρίζεται από έμπειρους επαγγελματίες.

Έκθεση σε νέες ιδέες και τάσεις: Οι θερμοκοιτίδες και οι επιταχυντές μπορούν επίσης να προσφέρουν στους νέους επιχειρηματίες έκθεση σε νέες ιδέες και τάσεις στους αντίστοιχους κλάδους τους. Αυτό μπορεί να βοηθήσει τους επιχειρηματίες να παραμείνουν μπροστά από την καμπύλη και να εντοπίσουν νέες ευκαιρίες για ανάπτυξη και καινοτομία.

Πρόσβαση στη χρηματοδότηση: Τέλος, ένα από τα σημαντικότερα οφέλη των προγραμμάτων επώασης και επιτάχυνσης είναι η πρόσβαση στη χρηματοδότηση που παρέχουν. Μέσω αυτών των προγραμμάτων, οι νέοι επιχειρηματίες μπορούν να συνδεθούν με επενδυτές που ενδιαφέρονται να στηρίξουν τις επιχειρήσεις τους και να παρέχουν το κεφάλαιο που απαιτείται για την ανάπτυξη και την επέκταση.

Συνολικά, τα προγράμματα επώασης και επιτάχυνσης προσφέρουν μια σειρά από οφέλη στους νέους επιχειρηματίες, όπως πρόσβαση σε πόρους, καθοδήγηση, ευκαιρίες δικτύωσης, αυξημένη αξιοπιστία, έκθεση σε νέες ιδέες και τάσεις και πρόσβαση σε χρηματοδότηση. Αξιοποιώντας αυτά τα προγράμματα, οι νέοι επιχειρηματίες μπορούν να αυξήσουν τις πιθανότητες επιτυχίας τους και να επιτύχουν τους στόχους τους πιο γρήγορα από ό,τι θα μπορούσαν από μόνοι τους.

Στάδια Επιχειρηματικής Επώασης

Η επώαση επιχειρήσεων είναι μια διαδικασία που παρέχει στους επιχειρηματίες τους πόρους και την υποστήριξη που χρειάζονται για να αναπτύξουν τις επιχειρήσεις τους από τα πρώτα στάδια μέχρι την ωριμότητα. Τα προγράμματα επώασης μπορούν να προσαρμοστούν για να ταιριάζουν στις συγκεκριμένες ανάγκες διαφορετικών τύπων επιχειρήσεων, αλλά τα περισσότερα προγράμματα συνήθως ακολουθούν μια σειρά από στάδια στα οποία πρέπει να προχωρήσουν οι νεοφυείς επιχειρήσεις για να επιτύχουν. Ακολουθούν τα τυπικά στάδια της επώασης της επιχείρησης:

Στάδιο προ επώασης: Αυτό είναι το πρώτο στάδιο της διαδικασίας επώασης, όπου οι επιχειρηματίες έρχονται με μια ιδέα για την επιχείρησή τους και αρχίζουν να διερευνούν τη σκοπιμότητά της. Σε αυτό το στάδιο, οι επιχειρηματίες μπορούν να διεξάγουν έρευνα αγοράς, να δημιουργήσουν ένα επιχειρηματικό σχέδιο και να εντοπίσουν πιθανές πηγές χρηματοδότησης.

Στάδιο επώασης: Μόλις οι επιχειρηματίες αναπτύξουν τις επιχειρηματικές ιδέες και τα σχέδιά τους, μπορούν να προχωρήσουν στο στάδιο της επώασης. Αυτό το στάδιο συνήθως διαρκεί από αρκετούς μήνες έως μερικά χρόνια, κατά τη διάρκεια των οποίων οι επιχειρηματίες λαμβάνουν υποστήριξη και πόρους για να τους βοηθήσουν να χτίσουν

τις επιχειρήσεις τους. Αυτή η υποστήριξη μπορεί να περιλαμβάνει χώρους γραφείων, υποδομές, καθοδήγηση, πρόσβαση σε χρηματοδότηση και ευκαιρίες δικτύωσης.

Στάδιο μετά την επώαση: Μόλις οι νεοφυείς επιχειρήσεις ολοκληρώσουν επιτυχώς το στάδιο της επώασης, μπορούν να προχωρήσουν στο στάδιο μετά την επώαση. Σε αυτό το στάδιο, οι startups αναμένεται να λειτουργήσουν ανεξάρτητα και να αναπτύξουν τις επιχειρήσεις τους. Αυτό το στάδιο μπορεί να διαρκέσει αρκετά χρόνια και μπορεί να περιλαμβάνει πρόσθετους γύρους χρηματοδότησης, επέκταση της αγοράς και στρατηγικές συνεργασίες.

Αποφοίτηση: Το τελικό στάδιο της επώασης επιχειρήσεων είναι η αποφοίτηση, όπου οι νεοφυείς επιχειρήσεις εγκαταλείπουν το πρόγραμμα θερμοκοιτίδας και γίνονται πλήρως ανεξάρτητες επιχειρήσεις. Η αποφοίτηση σηματοδοτεί ένα σημαντικό ορόσημο για τις νεοφυείς επιχειρήσεις, καθώς έχουν αποδείξει τη βιωσιμότητά τους και είναι έτοιμες να βγουν στην αγορά μόνες τους.

Αξίζει να σημειωθεί ότι τα στάδια της επώασης επιχειρήσεων μπορεί να ποικίλλουν ανάλογα με το συγκεκριμένο πρόγραμμα επώασης και τις ανάγκες των εμπλεκόμενων νεοφυών επιχειρήσεων. Ορισμένα προγράμματα μπορεί να έχουν πρόσθετα στάδια ή να συνδυάζουν πολλαπλά στάδια, ενώ άλλα μπορεί να παρακάμψουν ορισμένα στάδια εντελώς. Ωστόσο, η γενική ιδέα πίσω από την επώαση επιχειρήσεων είναι να παρέχουμε στις νεοσύστατες επιχειρήσεις τους πόρους και την υποστήριξη που χρειάζονται για να δημιουργήσουν επιτυχημένες επιχειρήσεις και τα στάδια που περιγράφονται παραπάνω αποσκοπούν στη διευκόλυνση αυτής της διαδικασίας.

Οι θερμοκοιτίδες επιχειρήσεων παρέχουν υποστήριξη σε νεοφυείς επιχειρήσεις στα αρχικά τους στάδια, προτού έχουν ένα σταθερό επιχειρηματικό σχέδιο, μια ομάδα ή χρηματοδότηση. Αυτά τα προεκκολαπτήρια επικεντρώνονται στην παροχή υπηρεσιών και υποστήριξης κατά την περίοδο σχεδιασμού νέων startups, με στόχο τη μείωση των ποσοστών αποτυχίας. Η υποστήριξή τους περιορίζεται σε νέες επιχειρηματικές ιδέες και όχι σε υπάρχουσες επιχειρήσεις. Οι στρατηγικές που εφαρμόζονται από τα εκκολαπτήρια είναι πολύτιμες για τη μείωση των αποτυχιών για τους νέους επιχειρηματίες και τα μέλη του προεκκολαπτηρίου.

Από την άλλη πλευρά, οι θερμοκοιτίδες επιχειρήσεων παρέχουν υποστήριξη και καθοδήγηση σε νεοφυείς επιχειρήσεις που βρίσκονται σε πρώιμο στάδιο ανάπτυξης, συνήθως δεν διαθέτουν τη χρηματοδότηση και τις εγκαταστάσεις για να αναπτυχθούν. Εκτός από τη στέγαση νεοφυών επιχειρήσεων για όσο διάστημα χρειάζονται, οι θερμοκοιτίδες προσφέρουν διάφορες υπηρεσίες, όπως εργαστήρια, ομιλίες και καθοδήγηση για να βοηθήσουν τις νεοφυείς επιχειρήσεις να αναπτύξουν τις ιδέες τους. Οι θερμοκοιτίδες παρέχουν επίσης πρόσβαση σε εμπειρογνώμονες του κλάδου και δυνητικούς χρηματοδότες, κάτι που μπορεί να είναι ζωτικής σημασίας για τις νεοφυείς επιχειρήσεις να αποκτήσουν γνώσεις, επαφές και χρηματοδότηση. Χωρίς τη βοήθεια θερμοκοιτίδων, οι startups συχνά αποτυγχάνουν λόγω της νεαρής ηλικίας και της απειρίας των ιδρυτών τους που δεν είναι ακόμη προετοιμασμένοι να ανταποκριθούν στις απαιτήσεις της αγοράς.

Οι θερμοκοιτίδες δεν επικεντρώνονται σε συγκεκριμένους τομείς της αγοράς, επιτρέποντας στις νεοφυείς επιχειρήσεις να αναπτύξουν τις ιδέες ή τα προϊόντα τους και να μάθουν πώς να τις πωλούν σωστά σε επενδυτές. Ένα από τα πιο σημαντικά πράγματα που παρέχουν οι θερμοκοιτίδες είναι η ανάπτυξη ομαδικού πνεύματος μεταξύ των νέων επιχειρηματιών, το οποίο ενθαρρύνει την ανταλλαγή απόψεων και τη γνωριμία με καταρτισμένους επαγγελματίες που ενδέχεται να συνεργαστούν στο μέλλον.

Για να αποκτήσουν εισδοχή σε θερμοκοιτίδα, οι νέες επιχειρήσεις πρέπει να εξασφαλίσουν έγκριση από διάφορες οντότητες, συμπεριλαμβανομένων αποκεντρωμένων επιχειρήσεων εκτός τεχνολογικών πάρκων, τοπικών διαμεσολαβητών που συνδέουν παραγωγούς και καταναλωτές και νεοφυείς επιχειρήσεις από το τοπικό οικοσύστημα. Επιπλέον, μπορούν επίσης να συμμετάσχουν ερευνητές, startups, spin-off από ερευνητικά και εκπαιδευτικά κέντρα, καθώς και υφιστάμενες μικρομεσαίες επιχειρήσεις (ΜΜΕ) που επιδιώκουν να αναπτύξουν νέα προϊόντα ή υπηρεσίες μέσω εσωτερικών συνεργασιών που παρέχονται από τη θερμοκοιτίδα.

Στην Ελλάδα, η ίδρυση θερμοκοιτίδων κατέστη δυνατή μέσω του προγράμματος «Ελεύθος», το οποίο χρηματοδοτείται από το κράτος και ευρωπαϊκές πηγές. Αυτές οι

θερμοκοιτίδες ιδρύονται αποκλειστικά από ελληνικές εταιρείες επιχειρηματικού κεφαλαίου, επενδυτικές υπηρεσίες, επιχειρηματικούς συμβούλους ή ιδιώτες επενδυτές.

Αρκετές θερμοκοιτίδες που λειτουργούν επί του παρόντος στην Ελλάδα περιλαμβάνουν:

- Athens Center of Entrepreneurship and Innovation: Βρίσκεται στην Αθήνα.
- iQbility Incubator: Με έδρα τη Θεσσαλονίκη.
- Aephoria.net: Βρίσκεται στην Αθήνα.
- StartTech Ventures: Λειτουργεί στην Αθήνα.
- Corallia: Βρέθηκε στην Αθήνα.
- Venture Garden: Παρών τόσο στην Αθήνα όσο και στη Θεσσαλονίκη.

Επιταχυντές (Accelerators)

Οι επιταχυντές επικεντρώνονται στην παροχή γνώσης και βοήθειας σε νεοφυείς επιχειρήσεις για να τις συνδέσουν με την αγορά, αντί να παρέχουν φυσική στέγαση. Σε αντίθεση με τις θερμοκοιτίδες, οι οποίες αναλαμβάνουν επιχειρήσεις στα αρχικά στάδια ανάπτυξης, οι επιταχυντές στοχεύουν να βοηθήσουν τις νεοφυείς επιχειρήσεις να αποκτήσουν τις απαραίτητες γνώσεις σε σύντομο χρονικό διάστημα, κάτι που στο παρελθόν μπορεί να χρειαζόταν χρόνια. Το πιο σημαντικό πλεονέκτημα των επιταχυντών είναι η πρόσβαση σε καταρτισμένους μέντορες, οι οποίοι είναι συχνά επιτυχημένα στελέχη, επενδυτές και καθηγητές, μεταξύ άλλων. Αυτοί οι μέντορες βοηθούν τις νεοφυείς επιχειρήσεις να αναπτύξουν και να βελτιώσουν τις ιδέες τους, να βελτιώσουν τα επιχειρηματικά τους σχέδια και να παρέχουν καθοδήγηση σχετικά με τον τρόπο προσέγγισης της αγοράς.

Ένα από τα σημαντικά γεγονότα στους επιταχυντές είναι το πρόγραμμα «demo day», όπου οι νεοφυείς επιχειρήσεις παρουσιάζουν τις ιδέες, τα σχέδια και την πρόοδό τους σε σύντομο χρονικό διάστημα σε ένα ποικίλο κοινό που αποτελείται από επενδυτές, στελέχη και δημοσιογράφους. Επιτυχημένα προγράμματα όπως το Airbnb και το Dropbox έλαβαν υποστήριξη από επιταχυντές στην αρχή του ταξιδιού τους.

Όσον αφορά τους επιταχυντές, η κύρια εστίασή τους είναι η παροχή γνώσης και υποστήριξης σε εταιρείες που δεν απαιτούν απαραίτητα φυσικό χώρο, αλλά μάλλον

βοήθεια για τη σύνδεση με την αγορά. Στο παρελθόν, θα χρειάζονταν χρόνια για να αποκτήσουν οι νεοφυείς επιχειρήσεις τις απαραίτητες γνώσεις, αλλά τώρα οι επιταχυντές μπορούν να το παρέχουν σε λίγες εβδομάδες ή μήνες.

Η πιο πολύτιμη πτυχή των επιταχυντών είναι η ευκαιρία δικτύωσης με έμπειρους μέντορες, συμπεριλαμβανομένων στελεχών εταιρειών, επιτυχημένων startups, επενδυτών και καθηγητών. Οι επιταχυντές συχνά ολοκληρώνουν με μια «ημέρα επίδειξης» όπου οι νεοφυείς επιχειρήσεις μπορούν να παρουσιάσουν τις ιδέες, την πρόοδο και τα επιχειρηματικά τους σχέδια σε ένα κοινό επενδυτών, στελεχών και δημοσιογράφων. Σημαντικές εταιρείες όπως η Airbnb και το Dropbox έχουν λάβει υποστήριξη από επιταχυντές κατά τα αρχικά τους στάδια.

Κάποιοι από τους επιταχυντές που εν λειτουργία στην Ελλάδα και είναι:

- Metavallon : Θερμοκοιτίδα & Επιταχυντής στην Αθήνα
- Enter-Grow-Go : Θερμοκοιτίδα & Επιταχυντής στην Αθήνα
- Innovathens : Επιταχυντής στην Αθήνα
- Foundation : Συνδυασμός Θερμοκοιτίδας & Επιταχυντή & Co-Working στην Αθήνα
- StageOne : Επιταχυντής στην Αθήνα

Τεχνολογικά Επιστημονικά Πάρκα

Τα Τεχνολογικά Επιστημονικά Πάρκα (TSP) είναι εξειδικευμένοι τομείς που έχουν σχεδιαστεί για να τονώσουν την τεχνολογική καινοτομία και την επιχειρηματικότητα που βασίζεται στη γνώση. Αποτελούν μια μορφή επώασης επιχειρήσεων, αλλά με έμφαση σε εταιρείες προσανατολισμένες στην τεχνολογία. Τα TSP προσφέρουν έναν φυσικό χώρο όπου οι επιχειρηματίες, οι ερευνητές και οι εταιρείες που βασίζονται στην τεχνολογία μπορούν να έχουν πρόσβαση σε εξειδικευμένες εγκαταστάσεις, πόρους και υπηρεσίες υποστήριξης για να τους βοηθήσουν να αναπτύξουν τις ιδέες τους και να εμπορευματοποιήσουν τις καινοτομίες τους.

Τα TSP ιδρύονται συχνά από κυβερνήσεις ή ακαδημαϊκά ιδρύματα με σκοπό την προώθηση της περιφερειακής ανάπτυξης και την παροχή υποστήριξης σε βιομηχανίες που βασίζονται στην τεχνολογία. Συνήθως παρέχουν υπηρεσίες όπως πρόσβαση σε εγκαταστάσεις έρευνας και ανάπτυξης, υπηρεσίες μεταφοράς τεχνολογίας, ευκαιρίες δικτύωσης, προγράμματα επώασης και επιτάχυνσης επιχειρήσεων, καθώς και προγράμματα κατάρτισης και εκπαίδευσης.

Τα TSP μπορούν να έχουν σημαντικό αντίκτυπο στις τοπικές και εθνικές οικονομίες, καθώς συμβάλλουν στη δημιουργία θέσεων εργασίας υψηλής ειδίκευσης, στην προσέλκυση επενδύσεων και στην προώθηση της καινοτομίας. Μερικά γνωστά παραδείγματα TSP περιλαμβάνουν το Silicon Valley στην Καλιφόρνια των ΗΠΑ και το Zhongguancun στο Πεκίνο της Κίνας.

Ενδεικτικά η Κρήτη, η Πάτρα καθώς και η Θεσσαλονίκη έχουν δημιουργήσει Ινστιτούτα Τεχνολογίας και Έρευνας και η ολοκλήρωση των Τεχνολογικών Πάρκων να γίνεται με την δημιουργία του Πάρκου του ΕΜΠ στο Λαύριο, το Τεχνολογικό Πάρκο Θεσσαλίας και το Επιστημονικό και Τεχνολογικό Πάρκο Ηπείρου στα Ιωάννινα καθώς και με τις θερμοκοιτίδες επιχειρήσεων του Δημόκριτου.

Συνεργατικοί χώροι

Οι χώροι συνεργασίας είναι κοινόχρηστοι χώροι εργασίας όπου άτομα από διαφορετικές εταιρείες ή επαγγέλματα μπορούν να εργαστούν στην ίδια περιοχή, μοιράζοντας εγκαταστάσεις και πόρους όπως γραφεία, αίθουσες συσκέψεων και άλλες ανέσεις γραφείου. Συχνά χρησιμοποιούνται από ελεύθερους επαγγελματίες, επιχειρηματίες και νεοφυείς επιχειρήσεις που δεν μπορούν να αντέξουν οικονομικά έναν παραδοσιακό χώρο γραφείου αλλά εξακολουθούν να χρειάζονται ένα επαγγελματικό περιβάλλον για να εργαστούν. Οι χώροι συνεργασίας μπορεί επίσης να προσφέρουν ευκαιρίες δικτύωσης, εργαστήρια και κοινωνικές εκδηλώσεις για τα μέλη τους. Έχουν γίνει όλο και πιο δημοφιλείς τα τελευταία χρόνια, ειδικά με την άνοδο της εξ αποστάσεως εργασίας και την οικονομία των συναυλιών.

Ελληνικές εταιρείες startup

Τα τελευταία έξι χρόνια, η Ελλάδα γνώρισε ένα μη βιώσιμο μοντέλο ανάπτυξης με σημαντική οικονομική κατάρρευση, με αποτέλεσμα την απότομη μείωση του ΑΕΠ, τον

υψηλό λόγο χρέους προς το ΑΕΠ και τα υψηλά ποσοστά ανεργίας, ιδιαίτερα στους νέους. Για να ανακάμψει και να επιτύχει υψηλούς ρυθμούς ανάπτυξης, η Ελλάδα χρειάζεται να αγκαλιάσει νέα μοντέλα επιχειρηματικότητας που μπορούν να δημιουργήσουν νέες θέσεις εργασίας και να τονώσουν την οικονομική ανάπτυξη. Οι startup εταιρείες στην Ελλάδα προσφέρουν καινοτόμα και ταχεία αναπτυξιακά χαρακτηριστικά που μπορούν να συμβάλουν σημαντικά στην οικονομία. Τα τελευταία χρόνια, το ελληνικό οικοσύστημα startup έχει ενισχυθεί με τη δημιουργία διαφόρων μηχανισμών επώασης επιχειρήσεων, επιταχυντών και χώρων συνεργασίας. Επιπλέον, έχουν πραγματοποιηθεί πολυάριθμοι διαγωνισμοί επιχειρηματικότητας και καινοτομίας, ενώ το επενδυτικό ενδιαφέρον για τις ελληνικές startups έχει επίσης αυξηθεί σημαντικά. Το 2013, εταιρείες επιχειρηματικού κεφαλαίου επένδυσαν 50 εκατομμύρια δολάρια σε ελληνικές νεοφυείς επιχειρήσεις, όπως αναφέρει το Fortune Greece. Ένα άλλο παράδειγμα επιτυχίας είναι η BugSense, μια ελληνική startup που εξαγοράστηκε από την αμερικανική πολυεθνική Splunk για ένα άγνωστο ποσό, αν και η χρηματιστηριακή αξία της Splunk είχε αναφερθεί ότι ήταν 6,15 δισεκατομμύρια δολάρια εκείνη την εποχή. Η Ελλάδα έχει αυτή τη στιγμή πάνω από 130 ενεργές startup εταιρείες. Είναι ενδιαφέρον ότι πολλές από αυτές τις νεοφυείς επιχειρήσεις δεν εμπλέκονται σε εφαρμογές υψηλής τεχνολογίας, κάτι που είναι το τυπικό επίκεντρο των startups παγκοσμίως. Αντίθετα, επικεντρώνονται στην προώθηση των παραδοσιακών ελληνικών προϊόντων διατροφής, της ελληνικής κουλτούρας και ιστορίας και του τουρισμού, που αποτελούν τομείς της ελληνικής οικονομίας με ανταγωνιστικό πλεονέκτημα λόγω της μοναδικότητάς τους.

5. Το Οικοσύστημα των Startups στην Ελλάδα

Δομικά στοιχεία του υλικού οικοσυστήματος των startups στην Ελλάδα

Το οικοσύστημα των startups στην Ελλάδα εξακολουθεί να αναπτύσσεται, αλλά υπάρχουν αρκετά βασικά δομικά στοιχεία που αναδεικνύονται. Εδώ είναι μερικά από τα πιο σημαντικά:

Χώροι Συνεργασίας:

Οι χώροι συνεργασίας γίνονται όλο και πιο δημοφιλείς μεταξύ των startups στην Ελλάδα. Αυτοί οι χώροι παρέχουν πρόσβαση σε κοινόχρηστο εξοπλισμό και πόρους, καθώς και ευκαιρίες για συνεργασία και δικτύωση.

Θερμοκοιτίδες και Επιταχυντές:

Υπάρχουν αρκετές θερμοκοιτίδες και επιταχυντές στην Ελλάδα που επικεντρώνονται ειδικά σε startups υλικού. Αυτά τα προγράμματα παρέχουν καθοδήγηση, χρηματοδότηση και πρόσβαση σε πόρους και δίκτυα για να βοηθήσουν τις νεοφυείς επιχειρήσεις να αναπτύξουν και να κλιμακώσουν τις επιχειρήσεις τους.

Εγκαταστάσεις παραγωγής:

Η Ελλάδα διαθέτει μια σειρά από εγκαταστάσεις παραγωγής που είναι διαθέσιμες σε startups υλικού. Αυτές οι εγκαταστάσεις παρέχουν πρόσβαση σε μηχανήματα και εξοπλισμό παραγωγής, καθώς και τεχνογνωσία στον τομέα της κατασκευής και της μηχανικής.

Ιδρύματα Έρευνας και Ανάπτυξης:

Η Ελλάδα φιλοξενεί πολλά ιδρύματα έρευνας και ανάπτυξης που επικεντρώνονται στην ανάπτυξη υλικού. Αυτά τα ιδρύματα παρέχουν πρόσβαση σε εξειδικευμένη γνώση και τεχνογνωσία, καθώς και ευκαιρίες για συνεργασία και χρηματοδότηση.

Πηγές χρηματοδότησης:

Η πρόσβαση στη χρηματοδότηση είναι μια βασική πρόκληση για startups στην Ελλάδα. Ωστόσο, υπάρχουν πολλές διαθέσιμες πηγές χρηματοδότησης, συμπεριλαμβανομένων κρατικών επιχορηγήσεων, επιχειρηματικών κεφαλαίων και πλατφορμών crowdfunding.

Δίκτυα βιομηχανίας:

Τα βιομηχανικά δίκτυα και ενώσεις διαδραματίζουν σημαντικό ρόλο στο οικοσύστημα υλικού στην Ελλάδα. Αυτά τα δίκτυα παρέχουν πρόσβαση σε τεχνογνωσία του κλάδου, ευκαιρίες δικτύωσης και πόρους, όπως κοινόχρηστο εξοπλισμό και εγκαταστάσεις παραγωγής.

Ρυθμιστικό περιβάλλον:

Το ρυθμιστικό περιβάλλον στην Ελλάδα μπορεί να είναι προκλητικό για startups, ιδιαίτερα όσον αφορά την πιστοποίηση προϊόντων και την προστασία της πνευματικής ιδιοκτησίας. Ωστόσο, υπάρχουν διαθέσιμοι πόροι για να βοηθήσουν τις νεοφυείς επιχειρήσεις να αντιμετωπίσουν αυτές τις προκλήσεις, όπως νομικές υπηρεσίες και ρυθμιστικούς εμπειρογνώμονες.

Συνολικά, ενώ το οικοσύστημα των startups στην Ελλάδα εξακολουθεί να αναπτύσσεται, υπάρχουν αρκετά βασικά δομικά στοιχεία που αναδύονται για να υποστηρίξουν και να καλλιεργήσουν αυτόν τον αναπτυσσόμενο κλάδο.

Κατάσταση οικοσυστήματος startup στην Ελλάδα

Το οικοσύστημα startup στην Ελλάδα αναπτύσσεται σταθερά τα τελευταία χρόνια, με μια σειρά από πολλά υποσχόμενες startups να εμφανίζονται σε τομείς που κυμαίνονται από το fintech και το ηλεκτρονικό εμπόριο μέχρι τον τουρισμό και την agtech. Ακολουθούν ορισμένα βασικά χαρακτηριστικά του οικοσυστήματος startup στην Ελλάδα:

Κυβερνητική υποστήριξη:

Η ελληνική κυβέρνηση υποστηρίζει ενεργά την ανάπτυξη του οικοσυστήματος startup, με μια σειρά από πρωτοβουλίες που στοχεύουν στην προώθηση της επιχειρηματικότητας και της καινοτομίας. Αυτά περιλαμβάνουν φορολογικά κίνητρα, προγράμματα χρηματοδότησης και συνεργασίες με πανεπιστήμια και ερευνητικά ιδρύματα.

Growing Talent Pool:

Η Ελλάδα διαθέτει εργατικό δυναμικό υψηλής μόρφωσης, με μια σειρά από κορυφαία πανεπιστήμια και ερευνητικά ιδρύματα. Τα τελευταία χρόνια, αυξάνεται ο αριθμός Ελλήνων επιχειρηματιών και επαγγελματιών που επιστρέφουν στη χώρα μετά από εργασία στο εξωτερικό, φέρνοντας μαζί τους πολύτιμες δεξιότητες και εμπειρία.

Κόμβοι εκκίνησης:

Η Αθήνα είναι ο κύριος κόμβος του οικοσυστήματος startup στην Ελλάδα, με έναν αυξανόμενο αριθμό συνεργατικών χώρων, επιταχυντών και θερμοκοιτίδων. Άλλες πόλεις, όπως η Θεσσαλονίκη, η Πάτρα και το Ηράκλειο, αναπτύσσουν επίσης τα δικά τους οικοσυστήματα startup.

Ενδιαφέρον επενδυτών:

Υπάρχει αυξανόμενο ενδιαφέρον τόσο από εγχώριους όσο και από διεθνείς επενδυτές για ελληνικές startups. Εταιρείες επιχειρηματικού κεφαλαίου όπως η Marathon Venture Capital, η Metavallon και η VentureFriends έχουν επενδύσει σε μια σειρά υποσχόμενων startups, ενώ διεθνείς επενδυτές όπως η Accel και η Balderton Capital έχουν επίσης δείξει ενδιαφέρον για την ελληνική αγορά.

Εστίαση στη βιωσιμότητα:

Πολλές ελληνικές startups επικεντρώνονται στη βιωσιμότητα και τον κοινωνικό αντίκτυπο, αντανακλώντας μια αυξανόμενη τάση προς πιο υπεύθυνες και ηθικές επιχειρηματικές πρακτικές. Αυτό είναι ιδιαίτερα εμφανές σε τομείς όπως η agtech, όπου οι νεοφυείς επιχειρήσεις αναπτύσσουν λύσεις για την αντιμετώπιση περιβαλλοντικών και κοινωνικών προκλήσεων.

Προκλήσεις:

Παρά την πρόοδο που έχει σημειωθεί τα τελευταία χρόνια, το οικοσύστημα startup στην Ελλάδα εξακολουθεί να αντιμετωπίζει μια σειρά από προκλήσεις. Αυτά περιλαμβάνουν την έλλειψη πρόσβασης σε χρηματοδότηση για startups σε πρώιμο στάδιο, γραφειοκρατικά εμπόδια και διαρροή εγκεφάλων ταλαντούχων επαγγελματιών που εγκαταλείπουν τη χώρα.

Συνολικά, το οικοσύστημα startup στην Ελλάδα βρίσκεται ακόμα στα αρχικά του στάδια, αλλά έχει δείξει πολλά υποσχόμενα σημάδια ανάπτυξης και ανάπτυξης. Με συνεχή υποστήριξη από την κυβέρνηση, τους επενδυτές και την ευρύτερη επιχειρηματική κοινότητα, το ελληνικό οικοσύστημα startup έχει τη δυνατότητα να γίνει σημαντικός παίκτης στο ευρωπαϊκό τοπίο των startup.

Η επιχειρηματική αρχικών σταδίων και η νεανική επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα

Η επιχειρηματικότητα πρώιμου σταδίου και η νεανική επιχειρηματικότητα αναφέρονται στην ανάπτυξη νέων επιχειρήσεων από άτομα που βρίσκονται συνήθως στα αρχικά στάδια της σταδιοδρομίας τους ή στην αρχή του επιχειρηματικού τους ταξιδιού. Ενώ αυτοί οι όροι χρησιμοποιούνται συχνά εναλλακτικά, μπορούν επίσης να αναφέρονται σε ξεχωριστές ομάδες επιχειρηματιών.

Η επιχειρηματικότητα πρώιμου σταδίου αναφέρεται γενικά σε άτομα που βρίσκονται στα αρχικά στάδια ανάπτυξης μιας επιχείρησης, συχνά προτού εξασφαλίσουν σημαντική χρηματοδότηση ή λανσάρουν ένα προϊόν ή μια υπηρεσία. Αυτά τα άτομα συνήθως επικεντρώνονται στην ανάπτυξη της επιχειρηματικής τους ιδέας, στη δοκιμή της αγοράς και στη δημιουργία μιας ομάδας. Οι επιχειρηματίες πρώιμου σταδίου μπορούν επίσης να συμμετέχουν σε προγράμματα εκκολαπτηρίων ή επιταχυντών, τα οποία παρέχουν καθοδήγηση, πόρους και χρηματοδότηση για να βοηθήσουν τις νεοφυείς επιχειρήσεις να ξεκινήσουν.

Η νεανική επιχειρηματικότητα, από την άλλη πλευρά, αναφέρεται σε επιχειρηματίες που είναι συνήθως κάτω των 35 ετών. Αυτά τα άτομα είναι συχνά πρόσφατοι πτυχιούχοι ή επαγγελματίες που θέλουν να ξεκινήσουν τη δική τους επιχείρηση. Οι νέοι επιχειρηματίες μπορεί να αντιμετωπίσουν μοναδικές προκλήσεις, όπως έλλειψη εμπειρίας, περιορισμένη πρόσβαση στη χρηματοδότηση και ανάγκη να εξισορροπήσουν τις επιχειρηματικές τους επιδιώξεις με άλλες ευθύνες, όπως το χρέος των φοιτητών ή τις οικογενειακές υποχρεώσεις.

Στην Ελλάδα, τόσο η πρόιμη όσο και η νεανική επιχειρηματικότητα θεωρούνται βασικοί μοχλοί οικονομικής ανάπτυξης και δημιουργίας θέσεων εργασίας. Η ελληνική κυβέρνηση έχει εφαρμόσει μια σειρά από πολιτικές και πρωτοβουλίες για την υποστήριξη αυτών των ομάδων επιχειρηματιών, συμπεριλαμβανομένων χρηματοδοτικών προγραμμάτων, φορολογικών κινήτρων και συνεργασιών με πανεπιστήμια και ερευνητικά ιδρύματα.

Υπάρχει επίσης ένας αριθμός οργανισμών και πόρων που είναι διαθέσιμοι για την υποστήριξη νέων επιχειρηματιών σε πρώιμο στάδιο και νέους στην Ελλάδα, όπως θερμοκοιτίδες, επιταχυντές, χώροι συνεργασίας και εκδηλώσεις δικτύωσης. Αυτοί οι πόροι μπορούν να παρέχουν πολύτιμη καθοδήγηση, χρηματοδότηση και πρόσβαση σε δίκτυα και πόρους που μπορούν να βοηθήσουν τους επιχειρηματίες να πετύχουν.

Συνολικά, η πρόιμη και νεανική επιχειρηματικότητα θεωρούνται σημαντικά στοιχεία του ελληνικού οικοσυστήματος startup και οι προσπάθειες υποστήριξης και ενίσχυσης αυτών των ομάδων επιχειρηματιών είναι πιθανό να συνεχιστούν τα επόμενα χρόνια.

6. Στατιστικά Στοιχεία Νεοφυών Επιχειρήσεων στην Ελλάδα

Νεοφυής επιχειρηματικότητα και Ελληνική πραγματικότητα

Η εμφάνιση επιχειρηματικών φαινομένων και η υποστήριξη που έχουν λάβει τα τελευταία χρόνια φαίνεται να αποφέρουν σημαντικά αποτελέσματα. Παρά τα λάθη που έγιναν στην πορεία, το ανεπτυγμένο οικοσύστημα δείχνει σημάδια ωριμότητας και γίνονται αξιόλογες ενέργειες και προσπάθειες, μαζί με καθοριστικές εξελίξεις που ενισχύουν την αισιοδοξία (Καλαβρός, 2017).

Στη χώρα μας, το φαινόμενο αυτό άρχισε να εμφανίζεται μεταξύ 2012 και 2014 και θεωρήθηκε κρίσιμος πυλώνας για την ανάκτηση της ανάπτυξης, εν μέρει ενδεχομένως ως απάντηση στην παγκόσμια οικονομική ύφεση. Ενώ η παγκόσμια εμπειρία και στις δύο πλευρές του Ατλαντικού έχει δείξει ότι η καινοτομία που φέρνουν αυτές οι εταιρείες είναι πολύτιμο στοιχείο για όλες τις οικονομίες, καθώς επιταχύνει και διαχειρίζεται τον ρυθμό ανάπτυξης μιας χώρας (Λαμπρόπουλος, 2016), ορισμένοι μπορεί να το εκλάβουν ως υπερβολικό φαινόμενο.

Ενδεικτικό παράδειγμα των υπερβολών που παρατηρήθηκαν στα πρώτα στάδια αυτού του κινήματος στη χώρα μας είναι το γεγονός ότι, το 2014, για κάθε πέντε τέτοιες επιχειρήσεις, υπήρχε μια εκδήλωση ή οργάνωση υποστήριξης αφιερωμένη σε νέους επιχειρηματίες. Μεταξύ όσων εμπλέκονται σε αυτό το οικοσύστημα στη χώρα μας, το Foundation θεωρείται ένας ιδιαίτερα σημαντικός θεσμός που συμβάλλει σημαντικά στην ανάπτυξη αυτών των επιχειρήσεων και των σύγχρονων καινοτόμων πρακτικών στο σύνολό τους (Tsamis et al., 2015).

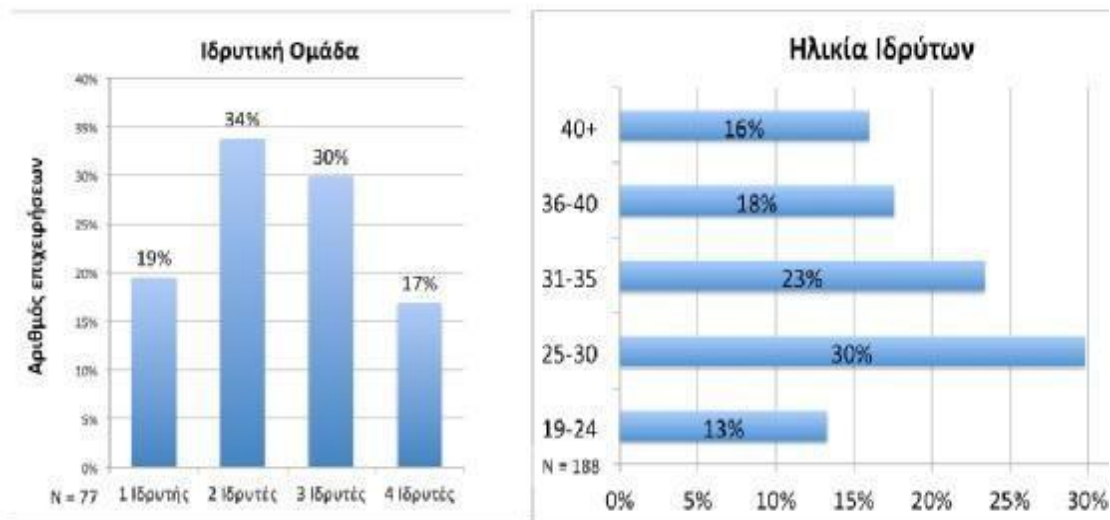
Μέσα σε αυτό το περιβάλλον, τα τελευταία χρόνια έχει αναδυθεί ένα οικοσύστημα, το οποίο αποτελείται από σχεδόν 350 εταιρείες γνωστές ως startups. Αν και ο αριθμός αυτός είναι σχετικά μικρός και πρέπει να αυξηθεί, είναι κρίσιμο για τη χώρα μας να επικεντρωθεί περισσότερο σε τομείς εμπειρογνωμοσύνης. Είναι σημαντικό να τονιστεί ότι το κλειδί για την ίδρυση και την καλλιέργεια τέτοιων επιχειρήσεων βρίσκεται στη

συγκέντρωση μιας ισχυρής ομάδας στελεχών που αλληλοσυμπληρώνονται (Καλαβρός, 2017).

Τα τελευταία χρόνια, η ίδρυση διαφόρων υποστηρικτικών δομών διευκόλυνε την προώθηση της ανάπτυξης ενεργών ομάδων σε σύγκριση με τα προηγούμενα χρόνια. Το φαινόμενο αυτό είναι ιδιαίτερα εμφανές σε μεγάλες πόλεις όπως η Αττική, αλλά σημαντικό ενδιαφέρον και δραστηριότητα υπάρχει και σε άλλες πόλεις όπως η Πάτρα και ο Βόλος (Τσεκερής, 2013).

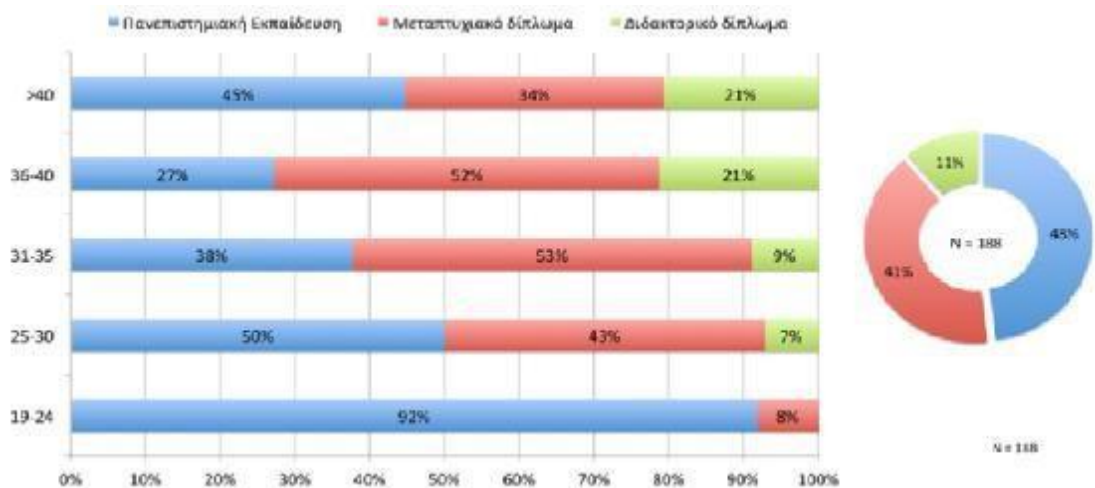
Για παράδειγμα, κέντρα συνεργασίας όπως το The Cube και το Orange Grove παρέχουν στις εταιρείες χώρο εργασίας και ευκαιρίες συνεργασίας με άλλες εταιρείες παρόμοιας φύσης, ενισχύοντας έτσι κρίσιμες συνεργασίες για το μέλλον. Επιπλέον, έχει προκύψει ένα δίκτυο κέντρων επώασης και επιτάχυνσης, συμπεριλαμβανομένων αξιοσημείωτων παραδειγμάτων όπως το Found.ation, το Egg της Eurobank και το Befinnovative της Εθνικής Τράπεζας της Ελλάδος. Αυτά τα κέντρα διαδραματίζουν ζωτικό ρόλο στην παροχή βοήθειας σε νέες επιχειρήσεις αυτού του είδους στην ανάπτυξη των ιδεών τους και στην εφαρμογή καινοτόμων προϊόντων και υπηρεσιών (Γενική Γραμματεία Έρευνας και Τεχνολογίας, 2013).

Ταυτόχρονα, η χώρα μας φιλοξενεί διάφορους διαγωνισμούς καινοτομίας και σημαντικές εκδηλώσεις όπως hackathons, με στόχο την ανάδειξη νέων και καινοτόμων ομάδων. Ενώ πολλά από αυτά τα κέντρα επικεντρώθηκαν αρχικά στον τομέα των τεχνολογικών λύσεων, το τοπίο υφίσταται μια μεταμορφωτική αλλαγή καθώς οι υποσχόμενες ιδέες από διαφορετικούς τομείς κερδίζουν αναγνώριση. Αυτή η στροφή δίνει ιδιαίτερη έμφαση σε τομείς όπως ο τουρισμός (ΚΕΠΕ, 2014).



Διάγραμμα 1: Ιδρυτές νεοφυών επιχειρήσεων στην Ελλάδα (Λαμπρόπουλος, 2016)

Συνολικά, είναι εύκολο να καταλάβει κανείς ότι το φαινόμενο αυτό προσελκύει πολλούς νέους που επιθυμούν να αναπτύξουν τις δικές τους επιχειρήσεις στη χώρα μας. Μεγάλος αριθμός επιχειρήσεων αυτού του τύπου έχει εμφανιστεί τα τελευταία χρόνια, τις περισσότερες φορές με κύριο μέλημα τη δημιουργία καινοτόμων εφαρμογών. Γιατί όλο και περισσότεροι νέοι επιλέγουν αυτή τη μορφή επιχειρηματικότητας; (Μπαλμπουζης, 2015).



Διάγραμμα 2: Μορφωτικό επίπεδο ιδρυτών νεοφυών επιχειρήσεων στην Ελλάδα (Λαμπρόπουλος, 2016)

Πράγματι, η ταχεία πρόοδος του διαδικτύου και της τεχνολογίας έχει διευκολύνει σημαντικά τέτοιες επιχειρηματικές προσπάθειες. Ωστόσο, είναι σημαντικό να αναγνωρίσουμε ότι οι απλές τεχνολογικές εξελίξεις δεν αρκούν. Οι επιχειρήσεις απαιτούν κεφάλαια, πόρους, συνεργασίες και, πάνω απ' όλα, καινοτόμες ιδέες, με ένα καλοφτιαγμένο επιχειρηματικό σχέδιο να παίζει καθοριστικό ρόλο. Σημειωτέον, αρκετές επιχειρήσεις που έχουν εγκατασταθεί στη χώρα μας έχουν επεκταθεί σε άλλα έθνη και

έχουν προσελκύσει με επιτυχία διεθνή επενδυτικά κεφάλαια (Kollmann and Stockmann, 2016).

Ένα χαρακτηριστικό παράδειγμα που απεικονίζει αυτή τη μορφή επιχειρηματικότητας στη χώρα μας είναι το Workable, ένα λογισμικό διαχείρισης και αναγνώρισης ταλέντων που αναπτύχθηκε το 2012. Από την ίδρυσή του, το Workable έχει ξεπεράσει τα εθνικά σύνορα και πλέον προσφέρει τις υπηρεσίες του σε παγκόσμια κλίμακα (Μπαλμπούζης, 2015). Η εταιρεία εξασφάλισε αρχικά 600.000 ευρώ χρηματοδότηση μέσω Openfund και ιδιωτών επενδυτών, με την Openfund να είναι μια εξέχουσα οντότητα επιχειρηματικών κεφαλαίων στη χώρα μας που χρησιμοποιείται συνήθως από πολλές εταιρείες. Μέσα σε λιγότερο από τέσσερα χρόνια, η Workable συγκέντρωσε με επιτυχία πάνω από 31 εκατομμύρια ευρώ (Διαμαντόπουλος, 2016).

Ένα άλλο εξίσου σημαντικό και χαρακτηριστικό success story στη χώρα μας είναι το Taxibeat, το οποίο έχει σημειώσει αξιοσημείωτο ρυθμό ανάπτυξης 180% τα τελευταία χρόνια. Αυτή η εφαρμογή παίζει καθοριστικό ρόλο στη βελτίωση της καθημερινότητας πολλών ατόμων που κατοικούν στην Αθήνα και βασίζονται στα ταξί για τις μεταφορικές τους ανάγκες (Πόγκας, 2017).

Πίνακας 1 Ελληνικές νεοφυείς επιχειρήσεις που προσέλκυσαν επενδυτές από το εξωτερικό Πηγή : Μπαλμπούζης, 2015

| Εξαγορές Start ups | | |
|---|--|--|
| <ol style="list-style-type: none">1.Workable2.Persado3.Avocarrot4.Hellasdirect5.Transifex6.Hotelbrain7.Tripsta8.Blueground9.Forky10.Project agora by TDG | <p>Εταιρία</p> <ol style="list-style-type: none">1.BugSense2.Avocarrot3.E-food.gr | <p>Αγοραστής</p> <ol style="list-style-type: none">1.Splunk2.Glispa Global Group3.Delivery Hero |

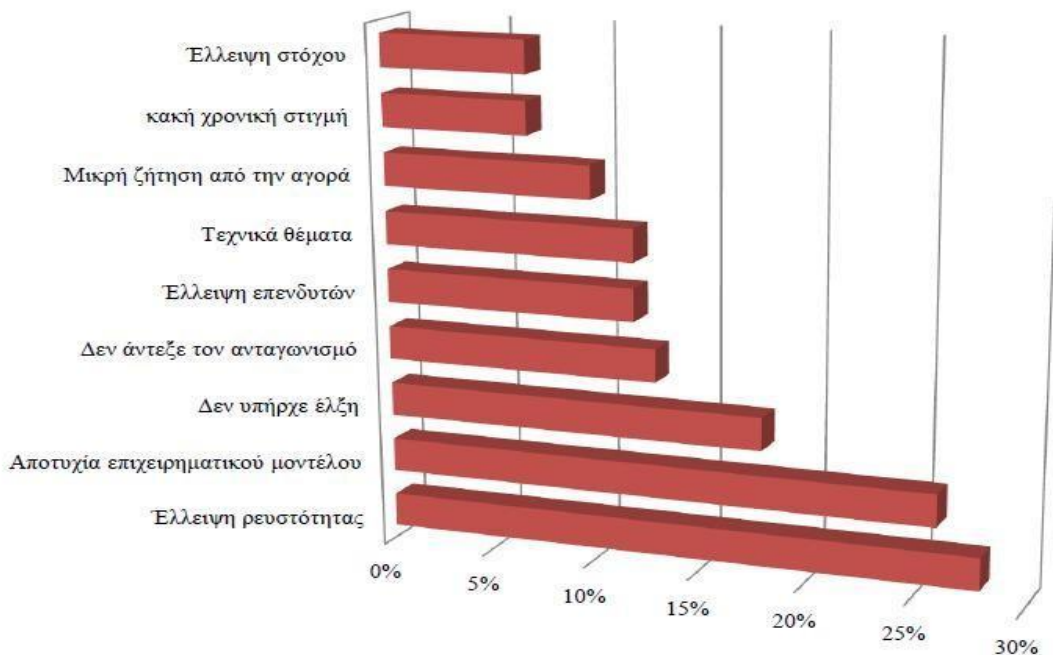
Η εφαρμογή επιτρέπει στους χρήστες να καθορίσουν τις επιθυμητές τοποθεσίες παραλαβής και αποβίβασης, καθώς και να προσαρμόσουν τις προτιμήσεις τους επιλέγοντας αξιολογήσεις οδηγών, τύπους οχημάτων και πρόσθετες υπηρεσίες όπως

δωρεάν Wi-Fi. Αυτή η εφαρμογή έχει επεκτείνει τις δραστηριότητές της στη Λίμα, την πρωτεύουσα του Περού, όπου γνώρισε τον αξιοσημείωτο ρυθμό ανάπτυξης που αναφέρθηκε προηγουμένως. Επί του παρόντος, το δίκτυο περιλαμβάνει 15.000 οδηγούς σε αυτές τις δύο πόλεις (General Secretariat of Industry, 2016).

Ωστόσο, είναι σημαντικό να αναγνωρίσουμε ότι παράλληλα με αυτές τις επιτυχημένες επιχειρήσεις που έχουν επιτύχει διεθνή επέκταση, υπάρχουν και εγχειρήματα που αντιμετώπισαν προκλήσεις και γνώρισαν περιορισμένη επιτυχία. Πίσω από τη λαμπερή πρόσοψη των ακμάζων επιχειρήσεων, ο κόσμος αυτού του συγκεκριμένου τύπου επιχειρηματικότητας είναι αναμφισβήτητα απαιτητικός, που συχνά χαρακτηρίζεται από άγχος, πίεση και κριτική λήψη αποφάσεων (Γενική Γραμματεία Έρευνας και Τεχνολογίας, 2013).

Τα ποσοστά επιτυχίας και βιωσιμότητας κατά το πρώτο έτος λειτουργίας είναι πολύ χαμηλά, ακόμη και για τις επιχειρήσεις με τεράστια χρηματοδότηση. Μελέτες δείχνουν ότι το 70% αυτών των τύπων τεχνολογικών εταιρειών κλείνουν κατά τον πρώτο χρόνο λειτουργίας τους, ενώ το ποσοστό αποτυχίας σε πολύ πιο πρώιμο στάδιο φτάνει το 97%. Η ίδια μελέτη δείχνει ότι μόνο το 6% των εν λόγω εταιρειών που δραστηριοποιούνται στο Ισραήλ είναι σε θέση να διαφοροποιηθούν επιτυχώς και να αποφέρουν χρήματα, φυσικά στους ιδρυτές και τους επενδυτές (Γενική Γραμματεία Βιομηχανίας, 2016).

Στους επιταχυντές και τις θερμοκοιτίδες, το ποσοστό επιτυχίας είναι φυσικά υψηλότερο, καθώς γίνεται καλύτερη επιλογή και διαχείριση της ομάδας, αλλά εξακολουθεί να μην υπερβαίνει το 20-30%. Ο κύριος λόγος για την αποτυχία αυτών των εγχειρημάτων είναι η ύπαρξη αγοράς για το προϊόν ή την υπηρεσία τους. Μια βιώσιμη ιδέα μπορεί να είναι καινοτόμος, αλλά αν η αγορά δεν τη θέλει, είναι πιθανό να αποτύχει. Ένας εξίσου σημαντικός λόγος είναι οι διαταραχές στη χρηματοδότηση (Καραμπίνης, 2017).



Διάγραμμα 3: Οι 10 κυριότεροι λόγοι αποτυχίας των startup επιχειρήσεων (Πλεμμένος και Θεοδοωράκακου, 2017)



Διάγραμμα 4 : Αστάθεια στο Ελληνικό περιβάλλον για τις νεοφυείς επιχειρήσεις (Λαμπρόπουλος, 2016)

Το ελληνικό νεοφυή οικοσύστημα προσελκύει κεφάλαια παρά την κρίση

Παρά τη δύσκολη οικονομική κατάσταση στην οποία έχει περιέλθει η χώρα μας τα τελευταία χρόνια, διεκδικούν σημαντικές ευκαιρίες χρηματοδότησης και τα καταφέρνουν. Πράγματι, υπάρχουν ορισμένα ισχυρά παραδείγματα διεθνώς, όπως η Persado και η Taxisbeat. Η ιδιαίτερη αυτή κατάσταση εξηγείται από διάφορες μελέτες που πραγματοποιήθηκαν τα τελευταία χρόνια. (Kollmann and Stockmann, 2016).

Πίνακας 2 Οι δέκα πιο χρηματοδοτούμενες ελληνικές νεοφυείς επιχειρήσεις Πηγή : Kalavros, 2017

| | Company | Total Funding (in millions) |
|----|---------------------------|-----------------------------|
| 1 | Persado | €83.46 |
| 2 | Workable | €30 |
| 3 | Hellas Direct | undisclosed |
| 4 | Metamaterial Technologies | €16.26 |
| 5 | Book 'n' Bloom | €12.55 |
| 6 | Resin.io | €10.78 |
| 7 | Blueground | €6.94 |
| 8 | Taxibeat (Beat) | €5.49 |
| 9 | Transifex | €5.47 |
| 10 | Intale | >€5 |

Κατά την εξέταση του οικοσυστήματος, προκύπτουν αξιοσημείωτες γνώσεις. Σύμφωνα με το European Startup Monitor, που διεξήγαγε την έρευνα, περίπου το 57% των ιδρυτών στη σκηνή των startup της χώρας μας εμπίπτουν στην ηλικιακή ομάδα 25-34, ενώ το 40% ανήκει στην ηλικιακή κατηγορία 45-54. Αξιοσημείωτο είναι ότι η χώρα μας είναι η μόνη στην έκθεση χωρίς εγγεγραμμένους ιδρυτές στην ηλικιακή ομάδα 55+ (Πλεμμένος και Θεοδωρακάκου, 2017).

Η μέση ηλικία των ιδρυτών σε αυτόν τον τομέα είναι τα 31,7 έτη, δηλαδή σχεδόν δύο χρόνια υψηλότερη από τον μέσο όρο της ΕΕ των 29,9 ετών. Αυτές οι ίδιες οι νεοφυείς επιχειρήσεις είναι σχετικά νέες, με μέση ηλικία τα 1,3 έτη, σε σύγκριση με τον μέσο όρο της ΕΕ που είναι 2,4 έτη. Αντίθετα, αυτές οι startups παρουσιάζουν τον χαμηλότερο ρυθμό ανάπτυξης στη χώρα μας, στο 8,6%, σε αντίθεση με τον μέσο όρο της ΕΕ που είναι 23,7% (Kollmann and Stockmann, 2016).

Επιπλέον, άλλες μελέτες δείχνουν ότι η ΕΕ έχει το υψηλότερο ποσοστό ιδρυτών που ιδρύουν νεοφυείς επιχειρήσεις στη χώρα διαμονής τους, αντιπροσωπεύοντας σχεδόν το 80% των περιπτώσεων. Ωστόσο, η χώρα μας αποκλίνει από αυτή την τάση, καθώς το 75% των ιδρυτών προέρχονται από άλλα κράτη μέλη της Ε.Ε. Επιπλέον, το 45,8% του

συνόλου των ιδρυτών είχε προηγούμενη εμπειρία στην έναρξη μιας ή περισσότερων επιχειρηματικών εγχειρημάτων, ενώ στη χώρα μας το ποσοστό αυτό διαμορφώθηκε μόλις στο 13,3% (Kollmann and Stockmann, 2016).

Σε διαφορετική περίπτωση, είναι αξιοσημείωτο ότι το ποσοστό των γυναικών ιδρυτών σε αυτές τις επιχειρήσεις ανέρχεται στο 28,4%, ξεπερνώντας τον μέσο όρο της ΕΕ που είναι 14,8%. Μάλιστα, η χώρα μας κατέχει τη δεύτερη θέση ως προς αυτό, μετά το Ηνωμένο Βασίλειο. Ωστόσο, είναι λυπηρό να αναφέρουμε ότι η χώρα μας είναι ένα από τα τρία κράτη μέλη της ΕΕ όπου οι ιδρυτές εκφράζουν τη χαμηλότερη ικανοποίηση από τη ζωή τους, μαζί με το Ηνωμένο Βασίλειο και την Ιταλία (Γενική Γραμματεία Βιομηχανίας, 2016).

Όσον αφορά τη γεωγραφική κατανομή, ενώ ορισμένες από αυτές τις νεοφυείς επιχειρήσεις δραστηριοποιούνται σε περιφερειακές ελληνικές πόλεις όπως η Πάτρα και το Ηράκλειο, η πλειοψηφία προέρχεται από την Αθήνα. Εδώ βρίσκονται επίσης τα περισσότερα από τα κέντρα συνεργασίας, θερμοκοιτίδες και επιταχυντές που αναφέρονται στην προηγούμενη ενότητα αυτού του εγγράφου (βλ. Διαμαντόπουλος, 2016).

Ωστόσο, η έρευνα δείχνει ότι η Αθήνα κατατάσσεται στην 56η θέση σε 60 πόλεις, σημειώνοντας κακή βαθμολογία όσον αφορά τις ψηφιακές υποδομές, την επιχειρηματική νοοτροπία και το περιβάλλον αγοράς (Πόγκας, 2017). Όσον αφορά την πρόσβαση στη χρηματοδότηση, η Αθήνα κατέχει την 53η θέση, ενώ αξίζει να σημειωθεί ότι κατατάσσεται τελευταία, στην 60η θέση, όσον αφορά τη χρηματοδότηση σε αρχικό στάδιο (Καλαβρός, 2017).

Από την άλλη πλευρά, όσον αφορά τη χρηματοδότηση, θα πρέπει να σημειωθεί ότι η πλειονότητα αυτού του είδους των εταιρειών στη χώρα μας (42,3%) χρηματοδοτείται από τις αποταμιεύσεις του ιδρυτή, καταλαμβάνοντας τη δεύτερη θέση στον τομέα αυτό μετά το Ηνωμένο Βασίλειο. Αξίζει επίσης να σημειωθεί ότι μόνο το 36% των εταιρειών αυτού του τύπου στη χώρα μας έχουν αντλήσει εξωτερικά κεφάλαια (κυρίως μεταξύ 25.000 και 50.000 ευρώ).

Σύμφωνα με άλλη μελέτη, οι περισσότερες εταιρείες αυτού του τύπου στη χώρα μας δραστηριοποιούνται στον τομέα της βιομηχανικής τεχνολογίας, κυρίως στον κλάδο του υλικού (με ποσοστό σχεδόν 17%). Από την άλλη πλευρά, πάνω από το 50% των εταιρειών μας αναπτύσσουν τις πρώτες ύλες τους στην εγχώρια αγορά (52,8%), σχεδόν το 32% στην ΕΕ και σχεδόν το 15% σε παγκόσμιο επίπεδο (DG Industry, 2016).

Όσον αφορά την απασχόληση, οι εταιρείες της ΕΕ ξεκινούν κατά μέσο όρο με 12 εργαζόμενους (συμπεριλαμβανομένου του ιδρυτή), ενώ στη χώρα μας ο αριθμός αυτός είναι πολύ χαμηλότερος, με μόλις 5,5 εργαζόμενους.

Επιπλέον, οι εταιρείες αυτού του τύπου στη χώρα μας σχεδιάζουν να προσλάβουν 2,6 υπαλλήλους κατά τη διάρκεια του έτους, ενώ στην ΕΕ ο αριθμός αυτός φτάνει κατά μέσο όρο τους 5,8 υπαλλήλους.

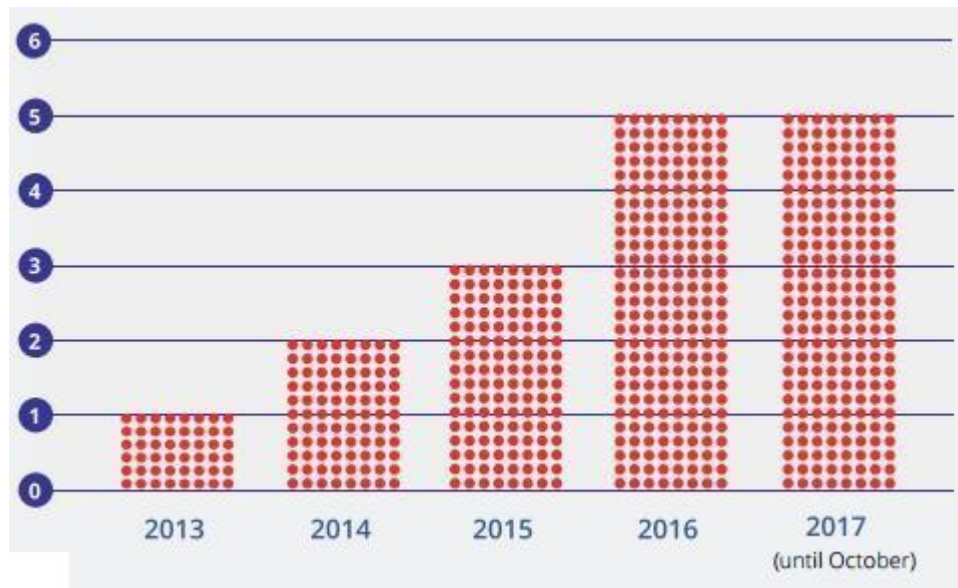
Πίνακας 3 Συνολική βαθμολόγηση πόλεων σε χαρτογράφηση νεοφυούς επιχειρηματικότητας σε Ευρωπαϊκό επίπεδο

| City | # Votes | Rank in our survey | Rank difference from "expectation" |
|------------|---------|--------------------|------------------------------------|
| Berlin | 351 | 1 | +2 |
| London | 347 | 2 | -1 |
| Amsterdam | 241 | 3 | +1 |
| Barcelona | 162 | 4 | +1 |
| Lisbon | 110 | 5 | +20 |
| Dublin | 104 | 6 | +1 |
| Stockholm | 99 | 7 | +4 |
| Munich | 92 | 8 | +4 |
| Copenhagen | 83 | 9 | +1 |
| Vienna | 77 | 10 | +3 |
| Zurich | 70 | 11 | +6 |
| Tallinn | 67 | 12 | +17 |
| Paris | 64 | 13 | -11 |
| Hamburg | 55 | 14 | +5 |
| Warsaw | 54 | 15 | +11 |
| Prague | 49 | 16 | +8 |
| Madrid | 45 | 17 | -11 |
| Budapest | 41 | 18 | 0 |
| Luxembourg | 40 | 19 | -3 |
| Helsinki | 39 | 20 | 0 |
| Malta | 36 | 21 | +6 |
| Riga | 32 | 22 | +8 |
| Oslo | 25 | 23 | 0 |
| Rome | 22 | 24 | -10 |
| Milan | 21 | 25 | -16 |
| Manchester | 17 | 26 | -18 |
| Bucharest | 15 | 27 | 0 |
| Glasgow | 14 | 28 | -6 |
| Birmingham | 11 | 29 | -14 |
| Athens | 9 | 30 | -8 |

Πίνακας 4 Πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα ευρωπαϊκής νεοφυούς επιχειρηματικότητας ανάλογα με την πόλη

| City | Internet | +/- | High-Tech | +/- | Talent | +/- | Capital | +/- | Burn rate | +/- | Ecosystem | +/- |
|------------|----------|-----|-----------|-----|--------|-----|---------|-----|-----------|-----|-----------|-----|
| Amsterdam | 10.8% | 0 | 9.3% | 0 | 10.0% | 0 | 10.4% | 0 | 10.1% | 0 | 9.6% | 0 |
| Athens | 0.3% | 0 | 0.5% | +3 | 0.4% | +1 | 0.5% | +4 | 0.5% | +2 | 0.4% | +2 |
| Barcelona | 8.0% | 0 | 4.5% | -3 | 6.7% | 0 | 6.7% | 0 | 7.9% | 0 | 7.3% | 0 |
| Berlin | 15.3% | 0 | 14.8% | 0 | 14.6% | 0 | 14.0% | -1 | 14.9% | 0 | 14.9% | 0 |
| Birmingham | 0.6% | +1 | 0.5% | +2 | 0.5% | +1 | 0.5% | +3 | 0.7% | +3 | 0.4% | 0 |
| Bucharest | 0.6% | 0 | 0.5% | +1 | 0.7% | +1 | 0.5% | +2 | 0.5% | 0 | 0.6% | +1 |
| Budapest | 2.0% | +1 | 1.5% | -1 | 1.7% | -1 | 2.2% | +3 | 1.8% | +1 | 1.7% | -1 |
| Copenhagen | 3.0% | 0 | 3.5% | -1 | 3.7% | 0 | 3.7% | +1 | 3.3% | +2 | 3.7% | 0 |
| Dublin | 4.3% | 0 | 4.2% | -2 | 4.1% | -1 | 4.4% | 0 | 3.9% | 0 | 4.3% | 0 |
| Glasgow | 0.6% | +2 | 0.5% | 0 | 0.4% | -3 | 0.8% | -3 | 0.4% | -3 | 0.3% | -3 |
| Hamburg | 2.1% | -2 | 2.7% | +1 | 2.4% | +1 | 2.1% | -2 | 1.8% | -3 | 2.5% | +1 |
| Helsinki | 1.5% | +1 | 1.5% | +1 | 1.6% | 0 | 1.7% | +1 | 1.5% | 0 | 1.7% | +3 |
| Lisbon | 5.1% | 0 | 3.5% | -3 | 5.2% | 0 | 3.7% | -4 | 6.6% | 0 | 5.5% | 0 |
| London | 15.1% | 0 | 14.2% | 0 | 14.4% | 0 | 14.8% | +1 | 14.3% | 0 | 14.4% | 0 |
| Luxembourg | 1.3% | -1 | 2.2% | +3 | 2.0% | -1 | 1.8% | +2 | 1.6% | 0 | 1.5% | -1 |
| Madrid | 1.3% | -5 | 3.0% | +5 | 2.0% | 0 | 1.7% | -3 | 1.9% | +1 | 2.0% | +1 |
| Malta | 1.7% | +3 | 0.7% | -4 | 1.8% | +3 | 1.8% | +4 | 1.3% | -1 | 1.5% | +1 |
| Manchester | 0.6% | +1 | 0.7% | +1 | 0.8% | 0 | 0.5% | 0 | 0.6% | -1 | 0.7% | 0 |
| Milan | 0.6% | 0 | 0.9% | +2 | 0.9% | 0 | 0.7% | 0 | 0.8% | 0 | 1.0% | +2 |
| Munich | 3.6% | +1 | 4.9% | +3 | 3.8% | 0 | 4.7% | +3 | 3.3% | +1 | 4.0% | 0 |
| Oslo | 1.1% | 0 | 1.3% | +2 | 1.1% | 0 | 1.1% | 0 | 1.0% | -1 | 1.0% | 0 |
| Paris | 2.6% | +2 | 2.7% | 0 | 2.5% | +1 | 2.9% | +1 | 2.1% | -1 | 2.3% | -2 |
| Prague | 2.4% | +3 | 1.9% | -2 | 2.0% | 0 | 1.5% | -5 | 2.0% | +1 | 1.7% | -1 |
| Riga | 1.4% | +2 | 1.2% | 0 | 1.3% | 0 | 1.3% | 0 | 1.5% | +2 | 1.2% | 0 |
| Rome | 0.7% | 0 | 0.9% | +1 | 1.1% | +1 | 1.0% | 0 | 1.1% | +1 | 0.9% | -1 |
| Stockholm | 3.4% | -1 | 4.7% | +1 | 4.3% | +1 | 4.2% | 0 | 3.3% | 0 | 4.2% | 0 |
| Tallinn | 2.9% | +2 | 1.2% | -4 | 1.4% | -1 | 2.5% | -1 | 3.1% | +2 | 2.8% | +1 |
| Vienna | 2.5% | -2 | 3.8% | +1 | 3.3% | 0 | 3.0% | -1 | 3.1% | 0 | 2.9% | 0 |
| Warsaw | 2.2% | 0 | 2.3% | 0 | 2.1% | 0 | 2.4% | +1 | 2.5% | +3 | 2.5% | +1 |
| Zurich | 2.2% | -3 | 4.9% | +7 | 2.7% | 0 | 3.3% | +1 | 2.5% | -2 | 2.8% | -1 |

Μια συλλογική μελέτη που διεξήχθη από το Foundation και το EIT DIGITAL αποκάλυψε ότι κατά την περίοδο 2013 έως 2016, χορηγήθηκαν περίπου 55 εκατομμύρια ευρώ μέσω τεσσάρων χρηματοδοτικών προγραμμάτων στο πλαίσιο της πρωτοβουλίας Jeremie του Ευρωπαϊκού Ταμείου Επενδύσεων. Σε αυτό το διάστημα περισσότερες από 60 εταιρείες στη χώρα μας έλαβαν συνολική επένδυση 72 εκατ. ευρώ. Αυτή η εισροή χρηματοδότησης έχει δώσει ουσιαστική ώθηση τόσο στις νέες νεοφυείς επιχειρήσεις όσο και στην ανάπτυξη των υφιστάμενων επιχειρήσεων, ιδίως από το 2013, συμβάλλοντας στην πρόοδο και την ανάπτυξή τους



Διάγραμμα 5 : Έξοδοι εκκίνησης στην Ελλάδα ανά έτος (Kalavros, 2017)

Παράλληλα όμως, σύμφωνα με την ίδια μελέτη, η πρώτη έξοδος των επιχειρήσεων αυτών στη χώρα μας εντοπίζεται από το 2014 και έκτοτε έχει ανοδική πορεία: από το 2018 θα διατεθούν στην αγορά της χώρας μας 260 εκατ. ευρώ (200 εκατ. ευρώ από εθνικούς και διεθνείς πόρους και 60 εκατ. ευρώ από το Ευρωπαϊκό Ταμείο Επενδύσεων), τα οποία θα δώσουν πρόσθετη ώθηση στην εκκολαπτόμενη επιχειρηματικότητα στη χώρα μας, ως αποτέλεσμα της λειτουργίας μιας νέας επενδυτικής πλατφόρμας, του Ταμείου Επιχειρηματικών Κεφαλαίων.

Πίνακας 5 Οι δέκα μεγαλύτερες ελληνικές έξοδοι εκκίνησης Πηγή : Kalavros, 2017

| | Company | Exit deal (millions) | Exit year | Age of startup at the time of the exit |
|----|-------------------|----------------------|-----------|--|
| 1 | Taxibeat | €40.48* | 2017 | 6yo |
| 2 | Innoetics | €* | 2017 | 11yo |
| 3 | Avocarrot | €17.85 | 2016 | 4yo |
| 4 | E-food | €* | 2014 | 3yo |
| 5 | Crypteia Networks | €* | 2014 | 3yo |
| 6 | Quizdom | €* | 2017 | 3yo |
| 7 | Antcor | €8.5* | 2014 | 10yo |
| 8 | AbZorba Games | €* | 2015 | 4yo |
| 9 | BugSense | €6.74* | 2013 | 2yo |
| 10 | ClickDelivery | €* | 2015 | 6yo |

Αναφορά σε μερικές σημαντικές ελληνικές startup επιχειρήσεις

Η Antcor ξεκίνησε τις δραστηριότητές της στην Πάτρα το 2004 προτού μετεγκατασταθεί στην Αθήνα δύο χρόνια αργότερα. Η εταιρεία ειδικεύεται στην ανάπτυξη μικροεπεξεργαστών και λογισμικού για ασύρματα δίκτυα Wi-Fi. Έχει εξασφαλίσει χρηματοδότηση άνω του 1 εκατ. ευρώ από την Attica Ventures στην Ελλάδα και επιπλέον 1,5 εκατ. ευρώ από την CEVA, εταιρεία εισηγμένη στο NASDAQ. Η Antcor έχει αναδειχθεί ως μία από τις μεγαλύτερες και πολλά υποσχόμενες startups του κλάδου, συμφωνώντας τελικά να εξαγοραστεί από την SIX u-blix, μια ελβετική εταιρεία εισηγμένη στο χρηματιστήριο, για ένα εκπληκτικό ποσό που ξεπερνά τα 600 εκατομμύρια ευρώ (Διαμαντόπουλος, 2016).

Μια άλλη αξιοσημείωτη εταιρεία σε αυτή τη σφαίρα είναι η Crypteia Networks, που ιδρύθηκε το 2012 και εδρεύει στο Περιστέρι. Η κύρια εστίαση της εταιρείας έγκειται στην ανάπτυξη επιχειρηματικών λύσεων ασφάλειας υπολογιστών cloud που στοχεύουν στον εντοπισμό και την προστασία έναντι κινδύνων όπως η κλοπή δεδομένων και οι επιθέσεις στον κυβερνοχώρο (Chekeris, 2013).

Στο πλαίσιο της σύγχρονης ψηφιακής οικονομίας, αυτός ο τομέας έχει σημαντική σημασία τόσο από άποψη μεγέθους όσο και από άποψη αξίας. Οι συγκεκριμένες επιχειρηματικές προσπάθειες της χώρας μας έχουν τραβήξει με επιτυχία την προσοχή της PCCW, μιας κορυφαίας εταιρείας τηλεπικοινωνιών με έδρα το Χονγκ Κονγκ με παγκόσμια παρουσία. Η εταιρεία έχει από τότε απορροφηθεί από την PCCW, έχοντας συγκεντρώσει περισσότερους από 150 πελάτες σε ολόκληρο το Ηνωμένο Βασίλειο, τη Γερμανία και άλλες τοποθεσίες πριν από την εξαγορά (Kollmann and Stockmann, 2016).

Η Workable διαδραμάτισε σημαντικό ρόλο στην προσέλκυση σημαντικών παγκόσμιων επενδυτών το 2014 και συγκέντρωσε με επιτυχία 1,5 εκατομμύρια δολάρια, με την GreyLock Partners II να παίζει βασικό ρόλο και να συμμετέχει ενεργά στη διαδικασία συγκέντρωσης κεφαλαίων. Την ίδια χρονιά, αυτή η εταιρεία δημιούργησε μια συνεργασία με την πλατφόρμα Facebook για να προσφέρει υπηρεσίες σε νεοφυείς επιχειρήσεις και αναδυόμενους προγραμματιστές τεχνολογίας. Η Workable έλαβε επίσης τα πρώτα βήματα για την καθιέρωση διεθνούς παρουσίας στις Ηνωμένες Πολιτείες ανοίγοντας εμπορικά γραφεία και επεκτείνοντας τις δραστηριότητές της. Παράλληλα με την έδρα της στην Αθήνα, η εταιρεία διαθέτει πλέον γραφεία και στο Λονδίνο (Γενική Γραμματεία Βιομηχανίας, 2016).

Ένα άλλο αξιοσημείωτο παράδειγμα είναι το Travelplanet24, το οποίο πέτυχε τον μεγαλύτερο γύρο γενικής χρηματοδότησης για παρόμοια επιχείρηση στη χώρα το 2014. Η εταιρεία εξασφάλισε σημαντικές επενδύσεις από το ταμείο JEREMIE, με το 70% της επένδυσης να συγχρηματοδοτείται από το κοινοτικό ίδρυμα για δύο χρόνια της λειτουργίας. Με ιστορία που χρονολογείται από το 2005, το Travelplanet24 θεωρείται επί του παρόντος περισσότερο ως μια μεγάλη επιχείρηση παρά ως startup. Μέχρι το 2016, η εταιρεία είχε πάνω από 170 υπαλλήλους, πραγματοποίησε 300 εκατομμύρια συναλλαγές και πραγματοποίησε καθαρό κύκλο εργασιών 17 εκατομμυρίων ευρώ. Σήμερα, βρίσκεται ανάμεσα στις 20 κορυφαίες εταιρείες ηλεκτρονικού εμπορίου της χώρας (Πλεμμένος και Θεοδωρακάκου, 2017).

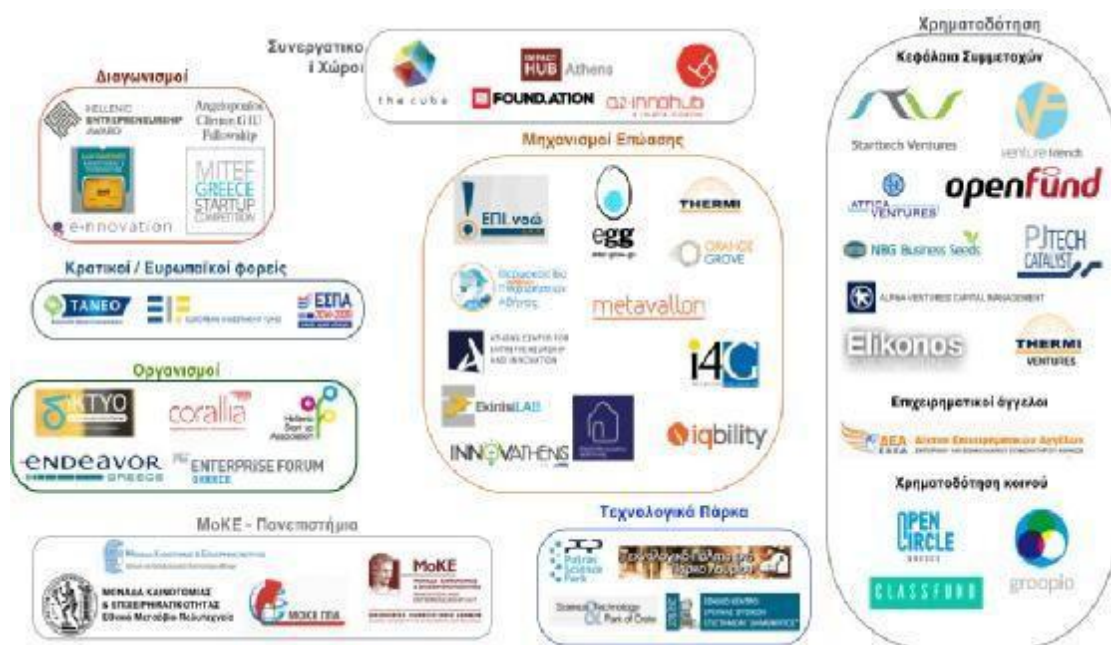
Δεν είναι λιγότερο σημαντική μεταξύ αυτού του είδους των εταιρειών η Transifex, μια εταιρεία τεχνολογίας που ξεκίνησε τις δραστηριότητές της στην Πάτρα το 2009 και μετακόμισε στην Αθήνα το 2014. Σήμερα δραστηριοποιείται στις ΗΠΑ. Η επιχείρηση ξεκίνησε ως έργο μετάφρασης της διανομής Fedora του λειτουργικού συστήματος Linux και πλέον έχει ως πελάτες μεγάλες διεθνείς εταιρείες- το 2012 έλαβε χρηματοδότηση

2,5 εκατ. δολαρίων από επενδυτές αγγέλους για την περαιτέρω ανάπτυξη της τεχνολογίας- το 2012 έλαβε 1,5 εκατ. δολάρια, περαιτέρω ανάπτυξη στην αγορά των ΗΠΑ (Διαμαντόπουλος, 2016).

Intale was founded in 2013 with an investment of 350,000 euros, with the main goal of promoting the eponymous POS management platform for small retailers and developing better options. At the end of the following year, the company received an additional investment of 400,000 euros and now manages more than 60 million transactions per year. The company has a direct collaboration with Piraeus Bank (Tsamis et al., 2015).

In 2013, Polfish raised €150,000 and also received €50,000 from private investors. However, the turning point came the following year, when a new unit was added to the business plan to make better use of the large amount of data being accumulated through the service. To support this new division, the business added new founders and also created its first commercial partnership in the US in 2014 (KEPE, 2014).

Taxi Beat played a key role, as already mentioned. During 2014, three years after its creation, it was still the most defining mobile app and the action that led to its development in Lima and Brazil. The following year, Uber appeared and decided to start cooperation with licensed taxi drivers in Athens, which led to competition with Taxisbeat (Karabinis, 2017)..



Εικόνα 2 : Οικοσύστημα νεοφυών επιχειρήσεων στην Ελλάδα (Λαμπρόπουλος, 2016)

Τέλος, υπάρχει το e-food, το οποίο θεωρείται η κυρίαρχη υπηρεσία παραγωγής ηλεκτρονικών τροφίμων στην αγορά μας. Η εταιρεία επεξεργάζεται καθημερινά

περισσότερες από 7.000 παραγγελίες, φτάνοντας σχεδόν τις 150.000 το μήνα (από 20.000 στο τέλος του 2012 και 70.000 στις αρχές του 2014) (Μπαλμπούζης, 2015).

Κατά τη διάρκεια του 2014, η ανάπτυξη της υπηρεσίας ενισχύθηκε περαιτέρω από την ανάπτυξη των κινητών καναλιών, με το 35% των παραγγελιών να προέρχεται από κινητά τηλέφωνα. Είναι σημαντικό να σημειωθεί ότι η ανάπτυξη αυτής της επιχείρησης πραγματοποιήθηκε χωρίς εξωτερική χρηματοδότηση από θεσμικά κεφάλαια, με εξαίρεση τα ίδια κεφάλαια του ιδρυτή και διάφορους μεμονωμένους ιδρυτές που συνέβαλαν καθοριστικά στην παροχή νέων κεφαλαίων κατά τη διάρκεια του 2014 (Γενική Γραμματεία Βιομηχανίας, 2016).

Το Ελληνικό ταλέντο

Ο συνδυασμός ευρημάτων από διάφορες μελέτες δείχνει ότι η χώρα μας διαθέτει μια σημαντική δεξαμενή αποφοίτων από επιχειρηματικές και τεχνικές σχολές. Σύμφωνα με στοιχεία του ΟΟΣΑ από το 2014, το 16,7% (πάνω από 11.000 άτομα) των αποφοίτων τριτοβάθμιας εκπαίδευσης, συμπεριλαμβανομένων προπτυχιακών, μεταπτυχιακών και διδακτορικών σπουδών, ήταν από σχολές διοίκησης επιχειρήσεων και διοίκησης. Επιπλέον, το 11,77% (περίπου 8.000 άτομα) αποφοίτησε από σχολές θετικών επιστημών, μαθηματικών και πληροφορικής. Επιπλέον, το 17,8% (περίπου 12.000 άτομα) ολοκλήρωσε τις σπουδές του σε σχολές μηχανικών, μεταποίησης και κατασκευών (Πόγας, 2017).

Παρόμοια στοιχεία παρέχει η Eurostat για το έτος 2013, όπου το 31% των αποφοίτων προέρχεται από σχολές κοινωνικών επιστημών, διοίκησης επιχειρήσεων και νομικής (το ποσοστό αυτό αυξήθηκε σε 32,44% το 2014). Επιπλέον, το 12,2% των αποφοίτων προέρχονταν από σχολές επιστημών, μαθηματικών και πληροφορικής, ενώ οι σχολές μηχανικών, μεταποίησης και κατασκευών αντιπροσώπευαν το 18,4%. Συγκριτικά, οι αντίστοιχοι μέσοι όροι της ΕΕ για το 2013 ήταν 34%, 10,5% και 14,6% αντίστοιχα. Συγκεκριμένα, η χώρα μας κατέλαβε την τρίτη θέση στην ΕΕ όσον αφορά την παραγωγή αποφοίτων από σχολές θετικών επιστημών, μαθηματικών και πληροφορικής, ακολουθώντας χώρες όπως το Ηνωμένο Βασίλειο και η Γερμανία (Tsamis et al.).

Επιπλέον, μια μελέτη αποκάλυψε ότι το 2015, η Αθήνα είχε την όγδοη υψηλότερη πυκνότητα προγραμματιστών στην ΕΕ, με 0,33%. Αυτός ο αριθμός ήταν στο ίδιο

επίπεδο με το Λονδίνο και ξεπέρασε άλλες μεγάλες πόλεις της ΕΕ όπως το Βερολίνο, η Μαδρίτη και η Λισαβόνα. Κατά τη διάρκεια αυτής της περιόδου, η χώρα μας έδωσε την ευκαιρία να εντοπιστούν οικονομικά και τεχνικά talenta σε σύγκριση με ανταγωνιστικά κράτη, καθώς είχαμε τον δεύτερο μεγαλύτερο αριθμό ατόμων που απασχολούνταν στον κλάδο. Ωστόσο, ο μέσος μισθός σε αυτόν τον τομέα ήταν 24.800 δολάρια, χαμηλότερος από χώρες όπως η Ιταλία και η Ισπανία, όπου ήταν 34.200 δολάρια.

Ενώ το οικοσύστημα startup στη χώρα μας μπορεί να μην ανταγωνίζεται ακόμη πόλεις όπως το Βερολίνο, το Λονδίνο, το Ελσίνκι ή η Μαδρίτη σε κλίμακα, υπάρχει συναίνεση μεταξύ των συμμετεχόντων ότι τα βασικά στοιχεία μπαίνουν σταδιακά στη θέση τους. Οι ιστορίες επιτυχίας, οι αποτυχίες, οι επιλογές χρηματοδότησης, η εμπάθυνση της γνώσης και οι εμπειρίες συμβάλλουν στην ανάπτυξη μιας ομάδας διεθνών εταιρειών που ενδέχεται να εδραιώσουν την παρουσία τους στη χώρα μας στο μέλλον (Pogas, 2017). Στόχος είναι να ενισχύσουν περαιτέρω τις γνώσεις και την εμπειρία τους και να δημιουργήσουν ένα υποστηρικτικό περιβάλλον για τις μελλοντικές διεθνείς εταιρείες που θα ξεκινήσουν τις δραστηριότητές τους εδώ (Pogas, 2017).

Για την επίτευξη σημαντικών βελτιώσεων στους προαναφερθέντες τομείς, καθοριστικής σημασίας θα είναι η ενεργός συμμετοχή των φορέων του Δημοσίου, οι στοχευμένες δράσεις εντός των υποστηρικτικών δομών και η συνεργασία πανεπιστημίων και άλλων φορέων της χώρας μας.

Η ενίσχυση του ρόλου των δημόσιων φορέων συνεπάγεται την ενεργό συμμετοχή τους σε βασικές πτυχές, όπως η ενσωμάτωση και η αξιολόγηση νεοφυών επιχειρήσεων μέσω ειδικών συμβούλων. Αυτό συνεπάγεται τον εντοπισμό γνήσιων νεοφυών επιχειρήσεων και την προσαρμογή της υποστήριξης ειδικά σε αυτές τις επιχειρήσεις και όχι στον κλάδο συνολικά. Περιλαμβάνει επίσης την εφαρμογή προγραμμάτων που διευκολύνουν την κλιμάκωση, την ανάπτυξη πιο αποτελεσματικών πρωτοβουλιών κουπονιών που στοχεύουν σε νεοφυείς επιχειρήσεις και την αξιολόγηση και την υποστήριξη δομών υποστήριξης μέσω τακτικής υποβολής εκθέσεων και βοήθειας.

Η βελτίωση των δομών υποστήριξης απαιτεί την προσαρμογή των υπηρεσιών στις συγκεκριμένες ανάγκες των επιχειρήσεων με την υιοθέτηση μοντέλων που χρησιμοποιούνται στις ανεπτυγμένες χώρες. Συνεπάγεται επίσης την παροχή

ολοκληρωμένων πληροφοριών σχετικά με τις διαθέσιμες υπηρεσίες. Επιπλέον, η συνεργασία μεταξύ των δομών υποστήριξης είναι ζωτικής σημασίας, η οποία περιλαμβάνει εξειδίκευση σε συγκεκριμένους τομείς και στάδια ανάπτυξης, αποτελεσματική επικοινωνία και συνεργασία μεταξύ διαφορετικών ομάδων και συμπληρωματικότητα μεταξύ διαφόρων οργανισμών υποστήριξης.

Επιπλέον, οι ενέργειες για την ενίσχυση των πανεπιστημίων περιλαμβάνουν τη διευκόλυνση της πρακτικής άσκησης σε αυτές τις επιχειρήσεις, την αναδιάρθρωση των μονάδων καινοτομίας και τη δημιουργία θερμοκοιτίδων επιχειρήσεων. Αυτό μπορεί να επιτευχθεί μέσω δραστηριοτήτων όπως διαγωνισμοί επιχειρηματικότητας και καινοτομίας, επιχειρηματικά παιχνίδια, συνεργασίες με υφιστάμενες θερμοκοιτίδες και επιταχυντές, μεταφορά γνώσης, κατοχύρωση διπλωμάτων ευρεσιτεχνίας, ίδρυση κέντρων απόκτησης και προώθηση συνεργασιών μεταξύ εταιρειών και πανεπιστημίων. Μπορούν να οργανωθούν κοινά σεμινάρια ως μέσο για την προώθηση αυτών των συνεργασιών.

7. Συμπεράσματα

Τα τελευταία χρόνια, η παγκόσμια οικονομία γνώρισε μια περίοδο χρηματοπιστωτικής αστάθειας και ύφεσης, με την κρίση χρέους της Ευρωπαϊκής Ένωσης να ασκεί σημαντικό αντίκτυπο στην Ελλάδα. Αυτή η κρίση αποκάλυψε τα ελαττώματα του αναπτυξιακού μοντέλου της Ελλάδας, καθιστώντας το μη βιώσιμο. Η επακόλουθη οικονομική κατάρρευση το 2009 ήταν άνευ προηγουμένου, που οδήγησε σε σημαντική μείωση του ΑΕΠ, σε τρομακτικό λόγο χρέους προς ΑΕΠ 177,1% και ανησυχητικά επίπεδα ανεργίας, ιδιαίτερα μεταξύ των ατόμων κάτω των 25 ετών. Ως αποτέλεσμα, η Ελλάδα αντιμετώπισε μια σοβαρή ανθρωπιστική κρίση, με ένα σημαντικό μέρος του πληθυσμού να ζει κάτω από το όριο της φτώχειας και να αντιμετωπίζει προκλήσεις όσον αφορά την πρόσβαση στην εκπαίδευση, την υγειονομική περίθαλψη και την ασφάλιση.

Για την αντιμετώπιση αυτής της κρίσης, η Ελλάδα απαιτεί υψηλούς ρυθμούς ανάπτυξης που δεν μπορούν να επιτευχθούν μέσω παραδοσιακών οικονομικών δραστηριοτήτων σε σύντομο χρονικό διάστημα. Οι νεοφυείς επιχειρήσεις, που χαρακτηρίζονται από την καινοτομία και την ταχεία ανάπτυξή τους, μπορούν να διαδραματίσουν καθοριστικό ρόλο στη δημιουργία νέων, υψηλής ποιότητας ευκαιριών απασχόλησης και να συμβάλουν στη συνολική ανάπτυξη της ελληνικής οικονομίας. Με την προώθηση των εξαγωγών και την αξιοποίηση του ανθρώπινου δυναμικού της χώρας, οι startup

εταιρείες έχουν τη δυνατότητα να τονώσουν την τόσο αναγκαία οικονομική ανάπτυξη στην Ελλάδα.

Η Ελλάδα διαθέτει επί του παρόντος μια ακμάζουσα σκηνή startup με περισσότερες από 130 ενεργές εταιρείες, και πολλές από αυτές ξεπερνούν την υψηλή τεχνολογία και τις εφαρμογές. Αυτές οι νεοφυείς επιχειρήσεις επιχειρούν σε τομείς της ελληνικής οικονομίας που διαθέτουν διακριτά ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα, όπως η προώθηση των παραδοσιακών ελληνικών προϊόντων διατροφής, η ελληνική κουλτούρα και ιστορία και ο τουρισμός. Η δημιουργία διαφόρων μηχανισμών επώασης επιχειρήσεων, συμπεριλαμβανομένων θερμοκοιτίδων, επιταχυντών και χώρων συνεργασίας, παράλληλα με τους διαγωνισμούς επιχειρηματικότητας και καινοτομίας, έχει ενισχύσει σημαντικά το οικοσύστημα των startup στην Ελλάδα. Επιπλέον, έχει σημειωθεί αξιοσημείωτη αύξηση του επενδυτικού ενδιαφέροντος που απευθύνεται σε ελληνικές νεοφυείς επιχειρήσεις.

Ενώ το οικοσύστημα startup της Ελλάδας βρίσκεται ακόμη στα στάδια της γέννησής του και μπορεί να φαίνεται σχετικά μέτριο σε σύγκριση με άλλα έθνη, διαθέτει τεράστιες δυνατότητες ανάπτυξης και καινοτομίας. Για να εκμεταλλευτεί αυτό το δυναμικό, είναι ζωτικής σημασίας για την ελληνική κυβέρνηση να συνεργαστεί με τον ιδιωτικό τομέα για την παροχή ενισχυμένης υποστήριξης στο οικοσύστημα των startup. Με την προώθηση ενός περιβάλλοντος που ευνοεί την επιχειρηματικότητα και την καινοτομία, η Ελλάδα μπορεί να ανοίξει το δρόμο για βιώσιμη οικονομική ανάπτυξη και ανάπτυξη.

Προτάσεις για βελτίωση του οικοσυστήματος

Στόχος της παρούσας εργασίας είναι η διερεύνηση της ανάπτυξης και του οικοσυστήματος των startup επιχειρήσεων στην Ελλάδα κατά την πρόσφατη οικονομική κρίση. Μέσα από αυτή την έρευνα μπορούν να προταθούν προτάσεις για την ενίσχυση και την ενίσχυση του υπάρχοντος περιβάλλοντος, που αντιμετωπίζουν τις προκλήσεις που αντιμετωπίζουν οι startups στην Ελλάδα και συμβάλλοντας τελικά στην ανάπτυξη της ελληνικής οικονομίας. Με βάση τα ευρήματα και τα συμπεράσματα της έρευνας, προτείνονται οι ακόλουθες συστάσεις:

- Είναι απαραίτητο να ενισχυθεί και να αναπτυχθεί περαιτέρω το ελληνικό οικοσύστημα startup μέσω της συνεργασίας μεταξύ των κρατικών φορέων και της ελληνικής επιχειρηματικής κοινότητας.
- Η ενισχυμένη χρηματοδότηση εκκίνησης θα πρέπει να διευκολυνθεί με την αύξηση της διαθεσιμότητας δημόσιων και ιδιωτικών πηγών χρηματοδότησης και τη βελτίωση της διάδοσης των σχετικών πληροφοριών εντός του οικοσυστήματος.
- Οι κυβερνητικές πολιτικές πρέπει να μεταρρυθμιστούν ώστε να εξορθολογιστούν οι γραφειοκρατικές διαδικασίες και να διευκολυνθεί η ίδρυση νέων επιχειρήσεων.
- Το κυβερνητικό σύστημα μηχανογράφησης θα πρέπει να βελτιωθεί και οι διαδικτυακές υπηρεσίες θα πρέπει να διατίθενται όπου είναι εφικτό.
- Η εφαρμογή ενός απλού και σταθερού φορολογικού και νομικού συστήματος θα διευκόλυνε τον στρατηγικό σχεδιασμό για τις νεοφυείς επιχειρήσεις.
- Θα πρέπει να ληφθούν μέτρα για τη μείωση της φορολογίας και την παροχή κινήτρων για την πρόσληψη εργαζομένων κατά τα πρώτα χρόνια λειτουργίας.
- Θα μπορούσε να εξεταστεί το ενδεχόμενο μείωσης των ασφαλιστικών εισφορών κατά τα αρχικά έτη λειτουργίας ή έως ότου η εταιρεία επιτύχει ικανοποιητικά κέρδη (υπόδειγμα pay as you gain).
- Η ενθάρρυνση ευέλικτων ρυθμίσεων εργασίας θα ήταν επωφελής για τις νεοφυείς επιχειρήσεις.
- Θα πρέπει να παρέχονται κυβερνητικά κίνητρα για την τόνωση των εξαγωγικών δραστηριοτήτων μεταξύ των νεοφυών επιχειρήσεων.
- Τα πανεπιστήμια και οι νεοσύστατες επιχειρήσεις θα πρέπει να ενισχύσουν τη συνεργασία τους προσφέροντας συμβουλευτική υποστήριξη και πόρους, όπως η συμμετοχή των φοιτητών σε πρακτικές ασκήσεις, η έρευνα οικοσυστήματος και η πρόσβαση σε τεχνολογικό εξοπλισμό.
- Τα ελληνικά χρηματοπιστωτικά ιδρύματα θα πρέπει να εργαστούν για τη σταθεροποίηση και την αύξηση της ρευστότητάς τους.
- Θα πρέπει να εφαρμοστούν κυβερνητικά κίνητρα για τη διατήρηση ατόμων υψηλής μόρφωσης και εξειδίκευσης στη χώρα και την πρόληψη της διαρροής εγκεφάλων σε ξένα έθνη.

Επιπλέον, δεδομένης της ανάδειξης των startups ως νέου επιχειρηματικού μοντέλου στην Ελλάδα, συνιστάται η διεξαγωγή μελλοντικής έρευνας για την ολοκληρωμένη αξιολόγηση της προόδου και της συμβολής τους στην ελληνική οικονομία. Αυτή η έρευνα θα πρέπει να περιλαμβάνει την παρακολούθηση της ανάπτυξης των startups και του οικοσυστήματος τους στην Ελλάδα, καθώς και την αξιολόγηση της επιτυχίας αυτού του νέου επιχειρηματικού μοντέλου.

Επιπλέον, ενώ η εργασία εξέτασε το ελληνικό οικοσύστημα startup στο σύνολό της, η διεξαγωγή περαιτέρω έρευνας για κάθε στοιχείο του οικοσυστήματος ξεχωριστά θα ήταν επωφελής. Αυτή η προσέγγιση θα επέτρεπε μια πιο ολοκληρωμένη διερεύνηση των σχέσεων και των αλληλεπιδράσεων μεταξύ των startup εταιρειών και των διαφόρων στοιχείων του οικοσυστήματος τους στην Ελλάδα. Με την αξιολόγηση της αποτελεσματικότητας κάθε δομικού στοιχείου ανεξάρτητα και την αξιολόγηση του συλλογικού τους αντίκτυπου στην ελληνική startup σκηνή, μπορεί να επιτευχθεί μια πιο λεπτή κατανόηση.

BIBΛIOΓΡΑΦΙΑ

- Åstebro T., & Bernhard t I.(2003). Startup financing, owner characteristics and survival.*Journal of Economics and Business*, 55, 303–319.
- Berger A., Cowan A., & Frame S. (2011). The Surprising Use of Credit Scoring in Small Business Lending by Community Banks and the Attendant Effects on Credit Availability, Risk, and Profitability. *Journal of Financial Services Research*, 39(1-2), 1-17.
- Boeker, W. (1988). Organizational origins: Entrepreneurial and environmental imprinting of the time of founding. *Ecological models of organizations*, 33-51.
- Boeker, W., &Wiltbank, R. (2005). New venture evolution and managerial capabilities. *Organization Science*, 16(2), 123-133.
- Brown M., Degryse H., Hoewer D., &Penas M. (2012).*How Do Banks Screen Innovative Firms? Evidence from startupPanel Data*. ZEW - Centre for European Economic Research, Discussion Paper No. 12-032.
- Bruton, G. D., &Rubanik, Y. (2002).Resources of the firm, Russian hightechnology startups, and firm growth.*Journal of Business Venturing*, 17(6), 553-576.
- Carpenter R.E., & Petersen B.C. (2002). Capital market imperfections, high-tech investment, and new equity financing. *Economic Journal*, 112(477), F54-F72.
- Cassar G. (2004). The financing of business startups.*Journal of Business Venturing*, 19(2), 261–283.
- Christiansen J. (2009) *Copying Y Combinator, A framework for developing Seed Accelerator Programmes*. MBA Dissertation, Judge Business School & Jesus College, University of Cambridge.
- Colombo, M. G., &Piva, E. (2008). Strengths and weaknesses of academic startups: a conceptual model. *Engineering Management, IEEE Transactions on*, 55(1), 37-49.
- Cvijanović V., Marović M., &Sruck, B. (2008).*Financiranje malih srednjih poduzeća*.Binoza Press.

- Danchev, S., Tsakanikas, A., & Ventouris, N. (2011). Cloud Computing: A Driver for Greek Economy Competitiveness, (November).
- Davila, A., Foster, G., & Gupta, M. (2003). Venture capital financing and the growth of startup firms. *Journal of business venturing*, 18(6), 689-708.
- Davis, G. F., & Cobb, J. A. (2010). Resource dependence theory: Past and future. *Research in the Sociology of Organizations*, 28(1), 21-42.
- Deakins, D. & Whittam, G. (2000): Business Start-Up: theory, practice and policy. In Enterprise and Small Business Principles, Practice and Policy, eds. S. Carter & D. Jones-Evans, 115-131. UK: Prentice-Hall.
- Dean, J. W., & Bowen, D. E. (1994). Management theory and total quality: improving research and practice through theory development. *Academy of management review*, 19(3), 392-418.
- Ebben, J., & Johnson, A. (2006). Bootstrapping in small firms: An empirical analysis of change over time. *Journal of Business Venturing*, 21(6), 851-865.
- European Commission, Innovation Union Scoreboard 2015: Executive Summary.
- European Commission, Memo: Proposal for a Directive on single-member private limited liability companies – frequently asked questions“ MEMO/14/274, Brussels (9 April 2014)
- EY – Ernst&Young, 2015a, StartupBarom [eter Deutschland](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-Start-up-Barometer-2015/$File/EY-Start-up-Barometer2015.pdf), [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-Start-up-Barometer-2015/\\$File/EY-Start-up-Barometer2015.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-Start-up-Barometer-2015/$File/EY-Start-up-Barometer2015.pdf) [9.11.2015]
- Εθνικό Στρατηγικό Πλαίσιο Αναφοράς 2007 – 2013 (<https://2007-2013.espa.gr>)
Εταιρικό Σύμφωνο για το Πλαίσιο Ανάπτυξης 2014 – 2020 (<https://www.espa.gr>)
- Επιχειρησιακό Πρόγραμμα Ανταγωνιστικότητα, Επιχειρηματικότητα, Καινοτομία 2014-2020. (<https://www.espa.gr/>) Freear J., & Sohl, Wetzels W. (1995). Angels: Personal Investors in the Venture Capital Market, *Entrepreneurship and Regional Development*, 7, 85-94.
- Freear, J., Sohl, J. E., & Wetzels, W. (2002). Angles on angels: financing technology-based ventures- a historical perspective. *Venture Capital: An International Journal of Entrepreneurial Finance*, 4(4), 275-287.

- Hannan, M. T., & Freeman, J. (1977). The population ecology of organizations. *American journal of sociology*, 929-964.
- Hellman T., & Puri M. (2000). The interaction between product market and financing strategy: the role of venture capital, *Review of Financial Studies*, 13(4), 959-984.
- Hofstede, G. (1999). Problems remain, but theories will change: The universal and the specific in 21st-century global management. *Organizational Dynamics*, 28(1), 34-44.
- Ίδρυμα Οικονομικών & Βιομηχανικών Ερευνών (IOBE). (2015). Ioannides S., Giotopoulos I., *Entrepreneurship in Greece 2013-14: The Dynamics of Youth Entrepreneurship*, Αθήνα.
- Lim, S. S., Platts, K., & Minshall, T. (2008). An exploratory study on manufacturing strategy formulation in start-up companies.
- Manchanda, K., & Muralidharan, P. (2014, January). Crowdfunding: a new paradigm in start-up financing. In *Global Conference on Business & Finance Proceedings* (Vol. 9, No. 1, pp. 369-374) Institute for Business & Finance Research.
- Marmer, M., Hermann B.L., & Berman R. (2011). *Startup Genome Report 01, A new framework for understanding why startups succeed*. Maurya, A. (2012). *Running Lean: Iterate from Plan A to a Plan That Works*.
- Miles, R. E., & Rosenberg, H. R. (1983). The human resources approach to management: Second-generation issues. *Organizational Dynamics*, 10(3), 26-41.
- Παπαδασκαλόπουλος Δ. Α., Χριστοφάκης Σ. Μ. (2016). *Περιφερειακός Προγραμματισμός και Αναπτυξιακός Σχεδιασμός*, Παπαζήσης: Αθήνα.
- Pettigrew, A. M., Thomas, H., & Whittington, R. (Eds.). (2001). *Handbook of strategy and management*. Sage publication: USA.
- Plunkett Research Ltd: “Apparel, Textiles, Clothing & Fashions Industry Market Research”, Business, Industry & Company Market Research, 2014. (online)
- Ritchie, J., & Richardson, S. (2000). Smaller business governance: exploring accountability and enterprise from the margins. *Management Accounting Research*, 11(4), 451-474.

- Salamzadeh, A. (2014). Youth Entrepreneurship in Developing Countries: Do Young People Know Their Potentials?, Proceedings of the *International Conference on Youth and Our Cultural Heritage*, May 15-18, Samsun, Turkey.
- Salamzadeh, A. (2015 α). Innovation Accelerators: Emergence of Startup Companies in Iran. In *60th Annual ICSB World Conference June.UAE* (pp. 6-9).
- Samuelsson, M., &Davidsson, P. (2009). Does venture opportunity variation matter? Investigating systematic process differences between innovative and imitative new ventures.*Small Business Economics*, 33(2), 229-255.
- Serarols C. (2008). The process ofbusiness start-ups in the internet: a multiple case study, *International Journal of Technology Management*, 43 (1-3), 142-159.
- Shepherd, D. A., Douglas, E. J., &Shanley, M. (2000). New venture survival: Ignorance, external shocks, and risk reduction strategies. *Journal of Business Venturing*, 15(5), 393-410.
- Tosi, H. L., & Slocum, J. W. (1984). Contingency theory: Some suggested directions. *Journal of Management*, 10(1), 9-26.