



**Α.Ε.Ι. ΠΕΙΡΑΙΑ Τ.Τ.**

**ΑΝΩΤΑΤΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΙΔΡΥΜΑ ΠΕΙΡΑΙΑ  
ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟΥ ΤΟΜΕΑ**

**ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ**  
**ΝΕΑΝΙΚΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ**  
**ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ START-UP**  
**YOUNG ENTREPRENEURSHIP IN GREECE**  
**BUSINESSES START-UP**



**ΕΠΩΝΥΜΟ : ΚΑΛΛΗΣ**

**ΟΝΟΜΑ : ΙΩΑΝΝΗΣ**

**Α.Μ. : 14657**

**ΕΠΙΒΛΕΠΩΝ ΚΑΘΗΓΗΤΡΙΑ : ΕΛΕΝΗ ΙΜΠΡΙΞΗ**

**ΑΘΗΝΑ , ΙΟΥΝΙΟΣ 2017**

# ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....	3
1 ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ ΚΑΙ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ.....	4
1.1 Ορισμός επιχειρηματικότητας.....	4
1.2 Κίνητρα που ωθούν στην επιχειρηματικότητα.....	4
1.3 Ορισμοί και είδη καινοτομίας.....	5
1.4 Η έννοια της νεοφυούς επιχείρησης (START UP).....	6
1.5 Έναρξη και χρηματοδότηση μιας start-up.....	8
2 Άνοιγμα και κλείσιμο της επιχείρησης.....	14
2.1 Πως μπορεί κανείς να ξεκινήσει μια start-up επιχείρηση.....	14
2.2 Νομική μορφή και ασφάλιση.....	15
2.3 Κλείσιμο της επιχείρησης και οικονομικές υποχρεώσεις.....	16
3 ERGON.....	18
3.1 Γνωριμία με τους εμπνευστές της ERGON .....	18
3.2 Η ιστορία της ERGON.....	19
3.3 Τα προϊόντα της ERGON.....	19
3.4 Τα καταστήματα της ERGON.....	20
3.5 Προμηθευτές και Συνεργάτες της ERGON.....	21
3.6 Προσωπικά σχόλια και απόψεις.....	22
4 SIMPLEAPSS.....	23
4.1 Οι συνιδρυτές της SIMPLEAPSS και η αρχική ιδέα.....	23
4.2 Η χρήση της εφαρμογής .....	24
4.3 Το κοινό στο οποίο απευθύνεται.....	26
4.4 Διακρίσεις και διαγωνισμοί.....	27
4.5 Προσωπικά σχόλια και απόψεις.....	27
5.1 Η ιστορία της ‘FORKY’ και οι ιδρυτές της.....	29
5.2 Γενικά στοιχεία της εταιρίας.....	30
5.3 Τρόπος λειτουργίας της εταιρείας.....	31
5.4 Προσωπικά σχόλια και απόψεις.....	32
ΕΠΙΛΟΓΟΣ.....	34
ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ.....	35
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ.....	36

# **ΕΙΣΑΓΩΓΗ**

Η επιχειρηματικότητα και η καινοτομία είναι δυο πολυπολιτισμικές έννοιες που συνδέονται άμεσα μεταξύ τους και συγχρόνως διαφέρουν. Βιώνουμε μια εποχή όπου οι κοινωνικές ,όσο και οικονομικές αλλαγές , συμβαίνουν με ταχύτητα γεωμετρικής προόδου,λόγω της οικονομικής ύφεσης και αστάθειας που επικρατεί σε παγκόσμιο επίπεδο και ειδικότερα στη χώρα μας. Μέσα λοιπόν σε αυτό το κλίμα του άγχους και της συνεχούς σύγχυσης,η σύνδεση της επιχειρηματικότητας και της καινοτομίας μπορεί να συμβάλλει στη βιωσιμότητα και την ανάπτυξη των επιχειρήσεων . Για να πετύχει ένα επιχειρηματικό εγχείρημα θα πρέπει η δημιουργικότητα και η καινοτομία να αποτελούν το βασικό πυλώνα της επιχείρησης. Η ηλικία αποτελεί ένα βασικό παράγοντα ,όσον αφορά τα επίπεδα ρίσκου που ένα νέο επιχειρηματικό άνοιγμα μπορεί να έχει. Κατά γενική ομολογία ,η απώλειες μιας αποτυχίας είναι λιγότερες στις ηλικίες μεταξύ είκοσι και τριάντα. Ακόμα και μετά από μια μεγάλη αποτυχία ένας άνθρωπος στην ηλικία των τριάντα είναι ευκολότερο να ορθοποδήσει οικονομικά και ψυχολογικά. Η πτυχιακή εργασία αυτή, λοιπόν, με θέμα << **ΝΕΑΝΙΚΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ, ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ START-UP**>> έχει ως σκοπό την ανάλυση και την διερεύνηση της επιχειρηματικότητας στην Ελλάδα και ιδιαίτερα της νεανικής, μέσα από ιδέες νέων επιχειρηματιών που κατάφεραν να αναδειχτούν μέσα από την οικονομική κρίση που επικρατεί στην Ελλάδα, με τις πρωτότυπες ιδέες τους.

# ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1

## ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ ΚΑΙ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ

### 1.1 Ορισμός επιχειρηματικότητας

Ως επιχειρηματικότητα (entrepreneurship) νοείται κατά κύριο λόγο η νοοτροπία, που καθορίζει το σύνολο των δραστηριοτήτων ενός ατόμου ή μίας οργανωμένης ομάδας ατόμων, η οποία σχετίζεται με την αναγνώριση των υφιστάμενων ευκαιριών για ανάληψη πρωτοβουλιών, καθώς και με την προσπάθεια μετατροπής των πρωτοβουλιών αυτών σε αποτέλεσμα έτσι ώστε από αυτή τη διαδικασία να προκύψει οικονομικό όφελος. Απαραίτητα στοιχεία που συνδυάζονται με την επιχειρηματικότητα είναι η ανάληψη πρωτοβουλίας, η καινοτομία, η ηγεσία, και η διαχείριση, που υποβοηθούν την είσοδο μίας νέας επιχείρησης στην αγορά ή τη βελτίωση της θέσης μίας ήδη υπάρχουσας επιχείρησης. Η επιχειρηματικότητα συνεπώς αφορά στα άτομα, τις επιλογές τους και τις ενέργειες στις οποίες προβαίνουν κατά την εκκίνηση, εξαγορά ή λειτουργία μιας επιχείρησης ή κατά τη διαδικασία λήψης στρατηγικών αποφάσεων μιας επιχείρησης.

### 1.2 Κίνητρα που ωθούν στην επιχειρηματικότητα

Τα άτομα ωθούνται στην επιχειρηματική δραστηριότητα από κάποια κίνητρα. Τα κυριότερα είναι τα εξής :

- *Το κέρδος:*

Η οικονομική ανταμοιβή είναι από τα σπουδαιότερα κίνητρα, ίσως το σπουδαιότερο. Οι επιχειρηματίες προσδοκούν μια απόδοση της επένδυσης, η οποία, όχι μόνο θα τους αποζημιώσει για το χρόνο και τα χρήματα που έχουν επενδύσει, αλλά θα τους ανταμείψει ικανοποιητικά για τους κινδύνους και τις πρωτοβουλίες που αναλαμβάνουν στην επιχειρηματική τους δραστηριότητα.

- *Η ανεξαρτησία:*

Η ελευθερία για ανεξάρτητη εργασία είναι μια άλλη ανταμοιβή-και κίνητρο οπωσδήποτε- της επιχειρηματικότητας. Είναι πολύ συνηθισμένη η φράση «θέλω να

είμαι αφεντικό του εαυτού μου» ή «δε θέλω να έχω κανένα πάνω από το κεφάλι μου».

- *Η προσωπική και επαγγελματική καταξίωση:*

Η ανάπτυξη μιας επιχείρησης στηρίζεται, εκτός των άλλων, και στην πρόθεση του επιχειρηματία για ανάδειξη των προσωπικών ικανοτήτων-δεξιοτήτων του. Για να γίνει κάποιος πετυχημένος επιχειρηματίας χρειάζεται να μπορεί ν' αντεπεξέρχεται με το ρίσκο, την αβεβαιότητα, το στρες, να χειρίζεται επαρκώς τις πολυποίκιλες διαπροσωπικές σχέσεις και να διοικεί την επιχείρηση με περιορισμένους πόρους. Πολλοί γίνονται επιχειρηματίες για να βιώσουν αυτό το αίσθημα προσωπικής καταξίωσης και ολοκλήρωσης, που απορρέει από τη δημιουργία μιας ολοκληρωμένης και παραγωγικής οντότητας, όπως είναι μια σωστή επιχείρηση.

- *Μια εναλλακτική επιλογή απέναντι σε μια μη ικανοποιητική εργασία:*

Πολλοί επιχειρηματίες ήταν στο παρελθόν στελέχη ή εργαζόμενοι γενικότερα σε άλλες επιχειρήσεις. Ενώ δεν υπήρχε κίνδυνος απόλυσής τους, κάποια στιγμή διαπίστωσαν ότι η δουλειά τους δεν τους ικανοποιούσε πλέον. Άλλοι αντιλήφθηκαν ότι οι πιθανότητες εξέλιξής τους ήταν περιορισμένες και αυτό προφανώς δεν ήταν καθόλου επαρκές γι' αυτούς. Υπάρχει όμως και μια άλλη κατηγορία, αυτών που είχαν ξεκινήσει την επιχείρησή τους ως δεύτερη δουλειά και όταν διαπίστωσαν ότι πηγαίνει πολύ καλά, εγκατέλειψαν τη μισθωτή εργασία τους και ασχολήθηκαν αποκλειστικά με τη δική τους επιχείρηση.

- *Η υπάρχουσα οικογενειακή επιχείρηση αποτελεί ένα εξίσου ικανό κίνητρο για την ανάπτυξη της επιχειρηματικότητας:*

Είναι συνηθισμένο φαινόμενο κυρίως αγόρια, παιδιά επιχειρηματιών να αναλαμβάνουν και να συνεχίζουν ή να επεκτείνουν την οικογενειακή επιχείρηση. Είναι σημαντικό όμως για τον μέλλοντα επιχειρηματία να ωθείται από προσωπική επιθυμία σε επιχειρηματική δραστηριότητα και όχι να του επιβάλλεται η επαγγελματική αυτή επιλογή άμεσα ή έμμεσα είτε από την οικογένεια είτε από τα χρηματοδοτικά πακέτα είτε τέλος από άλλους εξωτερικούς παράγοντες .

### **1.3 Ορισμοί και είδη καινοτομίας**

Η καινοτομία είναι έννοια που αφορά στους νέους συνδυασμούς (new combinations) όπως χαρακτηριστικά αναφέρει ο Schumpeter. Πιο συγκεκριμένα, ο Schumpeter (1934) ορίζει την καινοτομία ως “νέος συνδυασμός νέας ή υπάρχουσας γνώσης, πόρων, εξοπλισμού κ.λ.π.” με αποκλειστικό σκοπό την εμπορική του αξιοποίηση. Η

θεώρηση αυτή του Schumpeter συμφωνεί με την παλαιότερη (γύρω στο 1800) του Jean-Baptiste Say ο οποίος όρισε τον επιχειρηματία ως το άτομο που αναδιοργανώνει (αλλάζει) τους παραγωγικούς πόρους από μια χαμηλή παραγωγική χρήση σε μια υψηλότερη. Οι νέοι αυτοί συνδυασμοί μπορούν να αφορούν σε προϊόντα, υπηρεσίες ή διαδικασίες παραγωγής οπότε έχουμε και τα τρία αντίστοιχα είδη καινοτομίας .

Προκειμένου η καινοτομία να μπορεί να αποτυπωθεί σε κάθε τοπική οικονομία, ο ΟΟΣΑ (Οργανισμός Οικονομικής Συνεργασίας και Ανάπτυξης) έχει ορίσει τα επόμενα τέσσερα είδη καινοτομίας (OECD 2005):

- καινοτομία προϊόντος:

όπου ένα νέο (ή σημαντικά αναβαθμισμένο) προϊόν το οποίο είναι τεχνολογικά διαφορετικό από τα υπάρχοντα εισέρχεται στην αγορά. Η κατασκευή του προϊόντος αυτού μπορεί να στηρίζεται σε νέα γνώση ή σε νέο συνδυασμό υπάρχοντων τεχνολογιών (αντίστοιχα για υπηρεσίες) καινοτομία διαδικασίας, όπου μια νέα (ή σημαντικά αναβαθμισμένη) διαδικασία παραγωγής ή διανομής ενός προϊόντος χρησιμοποιείται εμπορικά. Τα προϊόντα αυτά είτε δεν θα μπορούσαν να παραχθούν ή να διανεμηθούν με τις προηγούμενες διαδικασίες παραγωγής, είτε η παραγωγή και η διανομή τους θα ήταν περιορισμένη (ανεπαρκής για την αγορά).

- εμπορική καινοτομία:

(marketing innovation) όπου εφαρμόζεται μια νέα (ή σημαντικά αναβαθμισμένη) μέθοδος μάρκετινγκ από μια επιχείρηση. Η νέα αυτή μέθοδος μπορεί να αναπτυχθεί από την εταιρεία ή να υιοθετηθεί από άλλες και αφορά στο σχεδιασμό του προϊόντος, στη συσκευασία του, στην αποθήκευση και στη διανομή του, στη διαφήμισή του και στην τιμολόγησή του.

- οργανωτική καινοτομία :

(organizational innovation) όπου μια επιχείρηση εφαρμόζει μια νέα (ή σημαντικά αναβαθμισμένη) μέθοδο οργάνωσης της εμπορικής της πρακτικής, της εργασίας και των αρμοδιοτήτων στο εσωτερικό της, όπως και στις σχέσεις της με εξωτερικούς οργανισμούς ή επιχειρήσεις. Βασική προϋπόθεση είναι η νέα μέθοδος οργάνωσης να μην είναι περιστασιακή, αλλά να εντάσσεται στη στρατηγική της επιχείρησης .

## 1.4 Η έννοια της νεοφυούς επιχείρησης (START UP)

Ο πρώτος ορισμός ανήκει στον Steve Blank, σε όσο το δυνατόν πιο πιστή μετάφραση:

*“Μια start-up είναι ένας προσωρινός οργανισμός που σχηματίστηκε για να αναζητήσει ένα επαναλήψιμο και επεκτάσιμο μοντέλο επιχειρείν”.*

### **Συγκεκριμένα:**

Έχουμε κάτι προσωρινό. Μέση διάρκεια “ζωής” μιας νεοφυούς επιχείρησης είναι ο ένας χρόνος. Σε δύο χρόνια το πολύ πρέπει να έχει εξελιχθεί σε μια κανονική/τυπική επιχείρηση. Για το τι σημαίνει “κανονική” ακολουθεί επεξήγηση. Η έννοια της επανάληψης έχει να κάνει με το ότι το προϊόν ή η υπηρεσία που θα δημιουργηθεί θα μπορεί να χρησιμοποιηθεί από τους πελάτες της εταιρίας χωρίς μετατροπές. Δίνεται έμφαση στο ότι το κοινό για αυτό το προϊόν ή την υπηρεσία πρέπει να είναι μεγάλο. Ένας άλλος ορισμός προέρχεται από τον Paul Graham, ο οποίος μεταξύ άλλων είναι ο δημιουργός του πρώτου “startup incubator“, έπειτα από την επίσης πρώτη μεγάλη πώληση hi-tech εταιρίας στην Yahoo, για 150 εκ. Δολάρια.

Ο οργανισμός μικρής κλίμακας επιχειρήσεων των Η.Π.Α. (SBA)<sup>2</sup> ορίζει ως startup μια επιχείρηση, συνήθως τεχνολογική, με δυναμική υψηλής ανάπτυξης.

Η κυβέρνηση της Ινδίας, όπου γίνονται έντονες προσπάθειες για την ανάπτυξη των startup επιχειρήσεων, το 2015 δημιούργησε μητρώο start-up με κριτήρια ένταξης λιγότερα από 5 έτη λειτουργίας, τα έσοδα της να είναι κάτω από 5 εκατομμύρια δολάρια στα έτη λειτουργίας και το αντικείμενο που εμπεριέχει καινοτομία με στόχο την ανάπτυξη και την εμπορευματοποίηση προϊόντων και υπηρεσιών που στηρίζονται στην τεχνολογία ή την πνευματική ιδιοκτησία. Σε αυτό το σημείο, έχει ενδιαφέρον να παρουσιαστούν κάποιες προσεγγίσεις από ιδρυτές/ συνιδρυτές τέτοιων επιχειρήσεων σχετικά με το τι θεωρούν ως start-up όπως η Adora Cheung, ιδρύτρια της start-up εταιρίας H omejoy, η οποία χαρακτήρισε την start-up επιχειρηματικότητα ως μια κατάσταση του νου στην οποία οι άνθρωποι παραιτούνται από την σταθερότητα με αντάλλαγμα την προοπτική τεράστιας ανάπτυξης και τον ενθουσιασμό να παίρνουν αποφάσεις με άμεσο αντίκτυπο. Ή όπως ο Neil Blumenthal συνιδρυτής της start-up επιχείρησης Warby Parker ο οποίος χαρακτήρισε ως start-up επιχείρησή μια επιχείρησή η οποία εργάζεται για την επίλυση ενός προβλήματος του οποίου η λύση δεν είναι προφανές και το ποσοστό επιτυχίας δεν είναι μεγάλο.



## 1.5 Έναρξη και χρηματοδότηση μιας start-up

Για την έναρξη ενός start up, απαραίτητη προϋπόθεση είναι η εύρεση χρηματοδότησης. Για την εύρεση της ,είναι σημαντικό να διεξαχθεί μια έρευνα όπου θα τεκμηριώνει και θα αναπτύσσει αναλυτικότερα την ιδέα και το επιχειρηματικό μοντέλο , καθώς και θα αποτιμήσει το επιχειρηματικό δυναμικό. Με αυτό το τρόπο ο υποψήφιος επιχειρηματίας, προσπαθεί να πείσει τους πιθανούς επενδυτές ότι η ιδέα του είναι ελκυστική και θα αποβεί κερδοφόρα.

Τρόποι χρηματοδότησης επιχειρήσεων :

### **Bootstrap:**

Η ακριβής μετάφραση του όρου στα ελληνικά είναι <<κάνω κάτι μόνος ,χωρίς τη βοήθεια κάποιου άλλου >>. Εν ολίγοις αν ο νέος επιχειρηματίας έχει την οικονομική δυνατότητα να είναι ο ίδιος επενδυτής της επιχείρησής του. Αυτός ο τρόπος χρηματοδότησης φέρει και θετικά αλλά και αρνητικά στοιχεία. Ο επιχειρηματίας δεν σπαταλάει χρόνο αναζητώντας επενδυτές και αντίθετα αξιοποιεί το χρόνο για να αναπτύξει περισσότερα δεδομένα και να αποκτήσει το πολυπόθητο customer traction που θα του επιτρέψει να αναζητήσει κεφάλαια από επενδυτές με καλύτερους όρους στο μέλλον. Επιπροσθέτως έχει αποδειχθεί ότι επιχειρηματίες που χρηματοδοτούν το εγχείρημα τους με δικά τους κεφάλαια εμφανίζουν μεγαλύτερο βαθμό υπευθυνότητας , αφοσίωσης και προσήλωσης. Το bootstrapping, ωστόσο, μπορεί να οδηγήσει στην ανάπτυξη μιας όχι και τόσο καλοσχεδιασμένης αρχικής έκδοσης του προϊόντος που θα έχει σοβαρές επιπτώσεις στη δυνατότητα του επιχειρηματία να πείσει τους επενδυτές και να χρηματοδοτηθεί από αυτούς. Υπάρχει δηλαδή μία διαδικασία ανάληψης ρίσκων. Ο αυτοχρηματοδοτούμενος επιχειρηματίας κάνει συχνά το λάθος να προσλαμβάνει άτομα που του έρχονται φθηνότερα αλλά δεν παράγουν το καλύτερο αποτέλεσμα. Η διόρθωση σφαλμάτων στο μέλλον είναι πιθανό να κοστίζει πολύ περισσότερο σε χρήμα και χρόνο.

### **Οικογενειακό και φιλικό περιβάλλον**

Η χρηματοδότηση από την οικογένεια και τους φίλους είναι ένα ιδιαίτερα σύνηθες φαινόμενο στην Ελλάδα λόγω της στάσης ζωής και της κουλτούρας των Ελλήνων. Το βασικό πλεονέκτημα της χρηματοδότησης αυτής είναι η ευκολία. Οι άνθρωποι αυτοί θα πιστέψουν τον νέο επιχειρηματία χωρίς να μπει σε διαδικασία πειθούς και θα τον αφήσουν να προχωρήσει χωρίς παρεμβάσεις και δισταγμούς. Επιπρόσθετα, οι



επενδυτές θέλουν να δουν πρώτα τους άλλους να τον πιστεύουν πριν να τον πιστέψουν εκείνοι.

Από την άλλη, η κατάσταση γίνεται περίπλοκη όταν το οικονομικό κομμάτι και οι διαπροσωπικές σχέσεις συνδέονται. Η πιθανότητα της αποτυχίας μπορεί να έχει σοβαρό αντίκτυπο στην σχέση μεταξύ επιχειρηματία και οικογένειας ή φίλων, δημιουργώντας ρήξη ανάμεσα τους.

### **Seed Capital**

Seed Capital ή Κεφάλαιο Σποράς, είναι μικρή χρηματοδότηση για έναρξη επιχείρησης που δίνεται συνήθως σε ειδικές κατηγορίες πληθυσμού, όπως οι νέοι ή οι άνεργοι. Τα κύρια χαρακτηριστικά των δράσεων αυτών είναι ότι το κεφάλαιο είναι αρκετά μικρό (15 έως 50 χιλιάδες ευρώ), προκαταβάλλεται, και προορίζεται να καλύψει τα λειτουργικά έξοδα του πρώτου έτους λειτουργίας της εταιρείας, ώστε να υπάρξει χρόνος για την επιχειρηματική ανάπτυξη της ιδέας. Ενδεικτικά, υπάρχουν δράσεις τόσο του Δημοσίου (πρόγραμμα NEE του ΟΑΕΔ) όσο και του ιδιωτικού τομέα

για διάφορους τομείς της οικονομίας (παραδοσιακά προϊόντα, πληροφορική, κ.α.).

Η διαδικασία είναι αρκετά απλή, και η υποβολή μπορεί να γίνει από οποιονδήποτε ενδιαφερόμενο. Ωστόσο, οι δράσεις αυτές δεν είναι ανοικτές καθ' όλη τη διάρκεια του έτους, ενώ όσον αφορά τα δημόσια προγράμματα (ΟΑΕΔ), υπάρχουν και μερικά προαπαιτούμενα όπως σεμινάρια και κάρτα ανεργίας.

### **Venture Capital**

Πρόκειται χωρίς αμφιβολία για τον πιο δημοφιλή και εντυπωσιακό τρόπο χρηματοδότησης. Τα κεφάλαια επιχειρηματικών συμμετοχών ή καινοτόμα κεφάλαια , venture capital , παρέχονται από ένα επαγγελματικά οργανωμένο κεφάλαιο επενδυτών που πραγματοποιούν επενδύσεις υψηλού ρίσκου σε νέες νεοφυείς επιχειρήσεις κυρίως στο χώρο της τεχνολογίας. Οι VCs είναι σταθερά προσηλωμένοι στο να κάνουν την επιχείρησή στην οποία επενδύουν όσο το δυνατό πιο κερδοφόρα και επιτυχημένη. Θα συμμετέχουν στο Διοικητικό συμβούλιο με άτομα ικανά και θα παρέχουν καθοδήγηση, πρόσβαση σε ειδικούς και προώθηση στα media. Φέρουν εμπειρία, ξέρουν να διαπραγματεύονται και γνωρίζουν καλύτερα τη συνταγή της επιτυχίας, τις παγίδες και τις απαιτήσεις τις αγοράς. Είναι δύσκολο να τους πείσει κανείς, αλλά αν το καταφέρει θα έχει πρόσβαση σε μια απέραντη δεξαμενή κεφαλαίων. Οι VCs θα επενδύσουν πολλά χρήματα αλλά σε καμία περίπτωση εύκολα χρήματα. Οι επενδύσεις γι' αυτούς είναι επιχείρηση. Θα υπολογίσουν τα πάντα αναλυτικά, θα επιβάλλουν κανόνες και ένα αυστηρό

χρονοδιάγραμμα μέσα στο οποίο η εταιρεία του ενδιαφερόμενου θα πρέπει να τους αποφέρει το επιθυμητό κέρδος για την επένδυση που έκαναν.

### **Επιχειρηματικοί Άγγελοι:**

Οι επιχειρηματικοί άγγελοι (ΕΑ) είναι ιδιώτες επενδυτές που ενδιαφέρονται να επενδύσουν με ίδια κεφάλαια σε μια εταιρεία με αντάλλαγμα εταιρικό μερίδιο ή μετοχές. Αποτελεί συχνά την πρώτη «έξωθεν» χρηματοδότηση μιας εταιρείας. Οι ΕΑ είναι συνήθως και οι ίδιοι επιχειρηματίες και επενδύουν ατομικά ή σαν μέλη ενός angel fund.

Οι επιχειρηματικοί άγγελοι θα σας χρηματοδοτήσουν στα πρώτα σας στάδια αναλαμβάνοντας ρίσκο που οι Venture Capitalists δε θα έπαιρναν ποτέ. Πιστεύουν περισσότερο στην ιδέα και στην ομάδα και λιγότερο σε αριθμούς και μετρήσεις. Θα σας χρηματοδοτήσουν γρηγορότερα σε σχέση με χρηματοπιστωτικούς οργανισμούς και VCs και χωρίς προσωπικές εγγυήσεις. Λόγω της μακράς επιχειρηματικής τους πορείας θα συνεισφέρουν στο εγχείρημα με τεχνογνωσία, εμπειρία αλλά και το πολύ καλό δίκτυο επαφών που διαθέτουν και θα χρησιμοποιήσουν για την προώθηση του εγχειρήματος σας.

Αυτή η μορφή χρηματοδότησης προϋποθέτει ότι θα δείξετε εμπιστοσύνη, θα μοιραστείτε την ιδέα σας με αυτούς σε πρώιμο στάδιο και θα τους παραχωρήσετε εταιρικό μερίδιο ή μετοχές. Έχετε υπόψη ότι οι ΕΑ θα εμπλακούν ενεργά στη διοίκηση της εταιρείας σε βαθμό που θα είστε σαν συνέταιροι. Η αναζήτηση χρηματοδότησης από ΕΑ δεν είναι εύκολη υπόθεση. Θα τους συναντήσετε μέσω συστάσεων και κοινωνικών επαφών και σε σχετικά events.

### **Τράπεζες**

Οι τράπεζες είναι η παραδοσιακή πηγή χρηματοδότησης για υφιστάμενες επιχειρήσεις. Όταν οι τράπεζες δανείζουν νέες επιχειρήσεις, οι δανειολήπτες υποχρεώνονται στο να παρέχουν σημαντικές εγγυήσεις, όπως την ίδια την ακίνητη τους περιουσία. Επίσης, οι τράπεζες μπορεί να περιορίσουν τη χρηματοδότηση, εντός συγκεκριμένων ορίων (πχ δάνειο για κεφάλαιο κίνησης, έως 100 χιλ. ευρώ). Επίσης, οι τράπεζες θα θελήσουν να κατανοήσουν τη δουλειά, και συνήθως ζητούν να δουν το επιχειρηματικό σχέδιο. Καθώς μια αίτηση για τραπεζική χρηματοδότηση θα μελετηθεί από πολλά κλιμάκια που το κάθε ένα θα ελέγχει διαφορετικά θέματα, είναι

ιδιαίτερα σημαντικό το επιχειρηματικό σχέδιο να είναι όσο το δυνατόν πληρέστερο, ώστε να αποφευχθούν οι όποιες καθυστερήσεις.

Επίσης, οι τράπεζες σήμερα είναι σε πολύ δύσκολη κατάσταση. Καθώς έχουν πολλά δάνεια που δεν αποπληρώνονται, αυτό τις κάνει ιδιαίτερα προσεκτικές, και σίγουρα θα χρειαστεί και πειθώ για να δοθεί ένα δάνειο. Επίσης, δύσκολα θα εγκριθεί και ένα νέο δάνειο. Οι τράπεζες από εδώ και πέρα θα εστιάζουν ολοένα και περισσότερο στην ποιότητα του χαρτοφυλακίου τους, με κύριο μέλημα τους την αποπληρωμή του δανείου.

Γενικά μιλώντας, ο τραπεζίτης είναι σαν συνεταίρος. Πρέπει να τον κάνεις να πιστέψει σε εσένα και το προϊόν σου. Πρέπει να τον εμπνεύσεις.

Θα πρέπει να τους κρατάμε ενήμερους για τις εξελίξεις και τις αποφάσεις μας, και να τους προειδοποιούμε εγκαίρως αν χρειαζόμαστε υποστήριξη. Οι τράπεζες βγάζουν λεφτά μόνο δανείζοντας, και θέλουν να πετύχεις ώστε να συνεχίσουν να σε δανείζουν. Τέλος, δεν πρέπει να πέσουμε στην παγίδα ότι η τράπεζα θα είναι η λύση στα προβλήματα μας. Αν τους μιλήσουμε αρκετά έγκαιρα μπορεί να βρεθεί μια συνεργατική λύση, αλλά η τελική ευθύνη είναι πάντα δική μας.

## **ΕΣΠΑ**

Το ΕΣΠΑ είναι το ελληνικό πρόγραμμα που διοχετεύει στην Ελλάδα τα κονδύλια της Ευρωπαϊκής Ένωσης που προορίζονται για εξομάλυνση των ανισοτήτων μεταξύ των περιφερειών της Ε.Ε. Στα πλαίσια του ΕΣΠΑ, η εκάστοτε κυβέρνηση διαμοιράζει χρηματοδοτήσεις στοχευμένες στην Εμπορία, Μεταποίηση ή Πρωτογενή παραγωγή (αλιεία, γεωργία κλπ). Οι υποβολές διεξάγονται σε χρονικά περιορισμένες περιόδους υποβολών, που προαναγγέλλονται από τα εκάστοτε αρμόδια Υπουργεία. Η αξιολόγηση των προτάσεων γίνεται μαζικά, δημοσιεύονται τα αποτελέσματα και στη συνέχεια δίνεται διορία ενός έως τριών ετών για την υλοποίηση τους. Η χρηματοδότηση είναι ένα ποσοστό της επένδυσης ή φοροαπαλλαγές (συνήθως κατά 40-60%), με προαπαιτούμενο τα εξοφλημένα παραστατικά των δαπανών, τα οποία εξετάζονται με επιτόπιους ελέγχους.

Το μεγάλο πλεονέκτημα του ΕΣΠΑ είναι η διαθεσιμότητα του, αλλά καθώς η χρηματοδότηση έπεται των δαπανών, δεν είναι ιδιαίτερα χρήσιμο για νέες επιχειρήσεις. Ωστόσο, είναι μια ιδιαίτερα ελκυστική επιλογή για να συνδυαστεί με έναν ή περισσότερους από τους λοιπούς τρόπους χρηματοδότησης (τράπεζα, venture capital κ.α.). Καθώς η διαδικασία είναι ιδιαίτερα γραφειοκρατική, είναι θεμιτό η όλη υπόθεση να ανατεθεί σε ειδικευμένα γραφεία συμβούλων, ώστε η όλη επένδυση να ολοκληρωθεί απρόσκοπτα.

Νέες εταιρείες προσαρμόζονται στις ανάγκες των ανθρώπων και κάνουν τη ζωή μας πιο εύκολη, μεγάλες επιχειρήσεις μπορούν να ιδρυθούν ανά πάσα ώρα και στιγμή, ακόμη κι εάν δεν έχουν δεχθεί μεγάλες χρηματοδοτήσεις.

Και μπορεί να βρισκόμαστε στις αρχές του 2017, όμως υπάρχουν ήδη ορισμένες start-up εταιρείες, οι οποίες ήδη τράβηξαν τα βλέμματα πολλών. Παρακάτω σας παρουσιάζουμε τις καλύτερες από αυτές που ξεχώρισαν μέχρι σήμερα. Παρακάτω λοιπόν θα αναφέρουμε και θα αναλύσουμε μερικές από τις start-up επιχειρήσεις που ξεχώρισαν μέχρι σήμερα στην Ελλάδα.

## **Crowdfunding**

Σε ελληνική απόδοση είναι η «χρηματοδότηση από το πλήθος» ή «διαδικτυακή μικροχρηματοδότηση». Νέος και ανερχόμενος τρόπος χρηματοδότησης εταιρειών που χρησιμοποιούν online πλατφόρμες για να υποβάλλουν το αίτημα για crowdfunding και να συλλέξουν κεφάλαια. Ο δημιουργός της καμπάνιας παρουσιάζει την ιδέα του απευθείας στο κοινό, καθορίζει πακέτα χρηματοδότησης τα οποία μπορεί να κυμαίνονται από λιγιστά έως χιλιάδες δολάρια και προσφέρει αντίστοιχα προνόμια «perks» ως κίνητρα για το κοινό. Δημοφιλείς πλατφόρμες είναι το Kickstarter και Indiegogo.

Βασικό πλεονέκτημα του κλασικού crowdfunding είναι ότι εκείνοι που θα επενδύσουν δεν αποκτούν μερίδιο ή μετοχές στην εταιρεία και ο επιχειρηματίας διατηρεί τον απόλυτο έλεγχο. Μια επιτυχημένη καμπάνια crowdfunding είναι δελεαστική για τους EA και τους VCs, αφού δείχνει ζήτηση στην αγορά, κι επιτρέπει ταυτόχρονα στον επιχειρηματία να βγάλει χρήσιμα συμπεράσματα για το προϊόν ή την υπηρεσία του κατά τη διάρκειά της.

Αυτός ο τρόπος χρηματοδότησης συνιστάται στα ξεκινήματα της εταιρείας. Ο επιχειρηματίας μπορεί να αποσπάσει κεφάλαια βραχυπρόθεσμα, αλλά δε θα μπορεί να χρηματοδοτήσει τα επόμενα στάδια με crowdfunding. Μια δουλεμένη ιδέα, μια οργανωμένη καμπάνια, καλή παρουσίαση σε σωστά επιλεγμένη πλατφόρμα και έξυπνη χρήση των social media μπορούν να φέρουν εντυπωσιακά αποτελέσματα.

Τελευταία, την εμφάνισή του έχει κάνει ένα νέο είδος crowdfunding το λεγόμενο «equity funding» που αναμένεται να αλλάξει τα δεδομένα στο επενδυτικό τοπίο. Με το equity crowdfunding οι εταιρείες θα συγκεντρώνουν κεφάλαια μέσω online πλατφόρμας με αντάλλαγμα εταιρικό μερίδιο ή μετοχές. Ήδη στις Η.Π.Α.

πραγματοποιούνται οι απαραίτητες νομοθετικές ζυμώσεις ώστε επενδυτής στο equity crowdfunding να μπορεί να είναι ο μέσος πολίτης και όχι αποκλειστικά διαπιστευμένος επενδυτής (accredited investor), όπως απαιτείται μέχρι τώρα λόγω εταιρικού μεριδίου/μετοχών.

Το επενδυτικό περιβάλλον παρέχει ολοένα και περισσότερους τρόπους χρηματοδότησης κι ευνοεί την είσοδο νέων και μικρών επιχειρήσεων. Καλό θα είναι ο επιχειρηματίας να κάνει σωστή έρευνα προκειμένου να δει ποιοι τρόποι του ταιριάζουν, να μην εστιάσει μόνο σε έναν ή δύο και να μη διστάσει να χρησιμοποιήσει περισσότερους τρόπους ταυτόχρονα. Δεν πρέπει να ξεχνάει ότι η φαντασία και η ευστροφία απαιτούνται τόσο στο δημιουργικό όσο και στο επιχειρηματικό κομμάτι προκειμένου να πετύχει.



# ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2

## ΑΝΟΙΓΜΑ ΚΑΙ ΚΛΕΙΣΙΜΟ ΜΙΑΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

### 2.1 Πως μπορεί κανείς να ξεκινήσει μια start-up επιχείρηση

Ολοένα και περισσότεροι νέοι κάνουν στροφή προς την καινοτομία δημιουργώντας το δικό τους start up. Την εξέλιξη μάλιστα των νεοφυών επιχειρήσεων έρχεται να επιβεβαιώσει η New York Time με πρόσφατο δημοσίευμα της με τίτλο <<Η ύφεση δημιουργεί ένα κύμα από ελληνικές νεοφυείς επιχειρήσεις>>,δίνοντας ωστόσο παραδείγματα μόνο από επιτυχημένες προσπάθειες. Βλέποντας την επιτυχία που σημειώνεται στο συγκεκριμένο τομέα, αυξάνεται συνεχώς ο αριθμός αυτών που μπαίνουν στον πειρασμό να ξεκινήσουν το δικό τους start-up. Τα λάθη όμως στο ξεκίνημα και στη μη σωστή διαχείριση μπορεί να αποβούν μοιραία.

Αρχικά, χρειάζεται μια ιδέα, προκειμένου να ανθίσει μια καινούρια επιχείρηση. Μια ιδέα που θα καλύψει τμήματα της αγοράς εργασίας που πιθανόν να έχουν κενά. Καλό θα είναι όμως να πραγματοποιηθεί και μια έρευνα αγοράς προκειμένου να δούμε εάν η ιδέα αυτή έχει ανταγωνισμό, εάν είναι ξεπερασμένη για τα σημερινά δεδομένα ή ακόμα και εάν είναι πολύ μπροστά για την εποχή της. Στη συνέχεια



χρειάζεται αυτή η ιδέα να εξελιχθεί, με πολύ ψάξιμο και βελτιώσεις, ή ακόμα και διάφορες πατέντες, προκειμένου να φτάσει σε μία ολοκληρωμένη εικόνα της μελλοντικής μας επιχείρησης. Πολύ χρήσιμη είναι και μια λειτουργία του google, στο ειδικό κομμάτι, που λέγεται google patents. Αυτό, χρειάζεται για δυο λόγους. Ο πρώτος, είναι για να γίνει διασταύρωση αν η ιδέα του νέου επιχειρηματία είναι πάνω σε κάτι που ήδη υπάρχει και είναι κατοχυρωμένο. Ο δεύτερος, για να δει ο νέος επιχειρηματίας, αν η ιδέα του είναι μοναδική. (Κάτι που θεωρητικά, ξέρει, από το πρώτο βήμα της διαδικασίας). Όταν δει, πως έχει πιθανότητες να είναι μοναδικός, τότε μπορεί να κατοχυρώσει πλέον την ιδέα του, στο [US patents office](#). Πρόκειται για μια ηλεκτρονική "πύλη", μέσω της οποίας μπορεί οποιοσδήποτε απ' όλον τον πλανήτη, με 70 δολάρια, να κάνει ένα Provisional-Patent (πρόχειρη/προσωρινή αίτηση πατέντας), όπως κάνουν οι φοιτητές στο Στάνφορντ όταν έχουν ένα project να δείξουν σε επενδυτές. Αυτό θα τον κατοχυρώσει για ένα χρόνο και βοηθάει στο αν του κλέψουν την ιδέα και εφόσον αυτή κατοχυρωθεί κάποια στιγμή, να μπορέσει να αμυνθεί.

Σημαντικό ρόλο στην επιχείρηση φυσικά κατέχουν τα άτομα που την απαρτίζουν. Επιχείρηση δεν φτιάχνει κανείς, μέχρι την ημέρα, που είναι έτοιμος να πουλήσει, ή μέχρι την ημέρα, που αρχίζει να έχει τα πρώτα μεγάλα έξοδα. Γι αυτό είναι απαραίτητο να χτιστεί ένα γερό νομικό πλαίσιο προκειμένου να υπάρξει συνεργασία στην «ομάδα» της επιχείρησης. Οι ιδέες γεννιούνται από ένα μυαλό, αλλά για να μεγαλώσουν χρειάζονται περισσότερα. Εδώ δεν χωρούν εγωισμός, περηφάνια και ιδιοτέλεια. Αν ένας άλλος επιχειρηματίας έχει καλύτερη ιδέα από την ιδέα του ενδιαφερόμενου, πρέπει να προσπαθήσει να συνεργαστεί μαζί του, ώστε να έχουν και οι δύο όφελος. Επίσης, μπορεί να συζητήσει με άλλους επιχειρηματίες, να μάθει από τις επιτυχίες αλλά και από τα λάθη τους, γιατί και τα λάθη είναι γνώση. Φτάνει λοιπόν στο σημείο που παράγει το ελάχιστο βιώσιμο προϊόν ή MVP. Επιπλέον, πρέπει να βρει χρηματοδότηση. Έχει την αίτηση για προσωρινή πατέντα {Provisional Patent (αν η ιδέα του είναι μοναδική)}, έχει κτίσει την ομάδα του και τώρα πρέπει να ετοιμάσει μια σύντομη παρουσίαση μαζί με την ομάδα του (πρέπει να κάνει αναζήτηση στο google την φράση, και θα βρει αρκετές οδηγίες, του πως γίνεται).

Είναι χρήσιμο να φτιάξει και μια πρόβλεψη εσόδων/εξόδων (Financial Plan) δυο – τριών ετών. Όταν τα έχει όλα αυτά έτοιμα, αρχίζει και κυνηγά την χρηματοδότηση. Θα έχει ένα παράθυρο ευκαιρίας, να μιλάει ελεύθερα σε όλους για την ιδέα του, χωρίς να χρειαστεί άλλα χρήματα για την κανονική πατέντα, περίπου οκτώ μηνών. Ίσως να είναι χρήσιμο, να έχει έτοιμο το οικονομικό πλάνο, πριν καταθέσει την αίτηση για την προσωρινή πατέντα για να μεγιστοποιήσει τον χρόνο που θα έχει, για να βρει χρηματοδότηση, ενώ θα καλύπτεται, από την προστασία της αίτησης της πατέντας. Πρέπει να προσέξει να μην αναφέρει σε κανένα επενδυτή, κάτι για την πατέντα σε αυτό το σημείο, να κάνει μόλις πάρει την χρηματοδότηση στα χέρια του,

γιατί στην πραγματικότητα, μέχρι να του απονεύσουν την πατέντα, δεν έχει κάτι στα χέρια του, εκτός από μια προτεραιότητα στην ιδιοκτησία της ιδέας, αν αυτή αποδειχτεί, από τους εξεταστές του USPTO, πράγματι μοναδική στον κόσμο.

## 2.2 Νομική μορφή και ασφάλιση

Η εταιρία, που ενδείκνυται να κάνει αυτή τη στιγμή στην Ελλάδα, είναι η ΙΚΕ, η Ιδιωτική Κεφαλαιουχική Εταιρία, στην οποία μπορείς να έχει έστω και ένα ευρώ κεφάλαιο και στην οποία μπορεί να είναι ένας μέτοχος, ασφαλισμένος στον ΕΦΚΑ ( πρώην ΟΑΕΕ). Πρέπει να φροντίσει, οι υπόλοιποι να μην έχουν ασφαλιστικές εισφορές, γιατί αυτό θα βαραίνει όλο το εγχείρημα και θα δημιουργεί και προβλήματα σε περίπτωση αποτυχίας αργότερα. Στην ΙΚΕ, οι μέτοχοι, μπορούν να εισφέρουν και σε είδος, όπως υπηρεσίες ή τεχνογνωσία. Την ΙΚΕ λένε πως μπορεί να την ξεκινήσει κανείς με ένα ευρώ. Αυτό είναι λάθος. Θα πρέπει να βάλει ένα μικρό κεφάλαιο, 5-6000 ευρώ για να μπορέσει να καλύψει τα πρώτα έξοδα της επιχείρησης, γιατί μετά, θα πρέπει να κάνει αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου και αυτό κοστίζει.

Γενικώς είναι λάθος να ξοδεύει ο επιχειρηματίας, σε οτιδήποτε εκτός από το προϊόν του, πριν έχει πωλήσεις και κάποια αρχικά κέρδη. Μπορεί να πάει σε ειδικούς χώρους, οι οποίοι μισθώνονται, για να μπορεί να ελέγχει αυτό το κόστος. Το μυστικό, είναι να έχει χαμηλό κόστος, σε ότι και αν κάνει. Καμία εταιρία δεν έκλεισε ποτέ, γιατί δεν είχε ωραία γραφεία. Όλες κλείνουν, από έλλειψη κεφαλαίου κίνησης. Επίσης, καλό θα είναι να αποφύγει την πρόσληψη υπάλληλων με ΙΚΑ, όσο αυτό είναι δυνατόν, γιατί σε περίπτωση αποτυχίας, θα έχει υψηλό κόστος κλεισίματος της εταιρίας. Καλό θα ήταν να χρησιμοποιεί προγράμματα με δωρεάν ασφάλιση προσωπικού (π.χ. μέσω ΟΑΕΔ ή ΕΣΠΑ) όσο μπορεί με καλές συμβάσεις εργασίας, ώστε να μην έχει ΙΚΑ, ακόμα και αν χρειαστεί να πληρώσει κάτι παραπάνω. Πρέπει να μάθει πως λειτουργεί η εταιρία του, το κανονιστικό πλαίσιο και οι υποχρεώσεις της επιχείρησης, απέναντι στις αρχές. Δεν χρειάζεται να αφήνει τον λογιστή να τα χειρίζεται όλα αυτά, χωρίς να ελέγχει τι κάνει. Καλό θα ήταν τον τρίτο μήνα, να μάθει αναλυτικά τα κόστη της εταιρίας του και να ελέγξει αν συμβαδίζουν με το οικονομικό πλάνο του, έτσι ώστε να προβεί στις όποιες διορθώσεις αν χρειάζεται. Καλό είναι, η ανάπτυξη προϊόντων και οι πωλήσεις με το μάρκετινγκ, αλλά πρέπει να κάνει και όλα τα άλλα σωστά, για να μπορέσει να πετύχει. Εννοείται πως υπάρχει και η περίπτωση της αποτυχίας και πρέπει ο νέος επιχειρηματίας να την έχει υπ' όψιν του.

## 2.3 Κλείσιμο της επιχείρησης και οικονομικές υποχρεώσεις

Αν ο νέος επιχειρηματίας είναι και διαχειριστής της εταιρίας, δηλαδή CEO ή Πρόεδρος, τότε όλα βαρύνουν τον ίδιο, προσωπικά. Που σημαίνει, ότι σε περίπτωση αποτυχίας, θα πρέπει να έχει ένα κεφάλαιο στην άκρη -5000-10000 ευρώ- για να κλείσει την επιχείρηση. (Να κλείσει όλες τις υποχρεώσεις που έχεις). Εδώ χρήσιμο είναι, να ξέρει, πως είναι προς το συμφέρον του, να αποτύχει γρήγορα, σε λιγότερο από 1,5 χρόνο με ενεργή εταιρία, για να είναι περιορισμένο το κόστος της αποτυχίας. Τα χρήματα που θα χρειαστούν, έχουν να κάνουν με το θεσμικό σύστημα της χώρας που είναι εγκατεστημένος. Στην Ελλάδα, αυτό το ποσό για να κλείσει μια επιχείρηση, που λειτουργεί για 2 χρόνια, μπορεί να φτάσει, πάνω από 30.000 ευρώ.

Ποιο είναι το κόστος για να κλείσει μια επιχείρηση; Αναλόγως τον χρονικό διάστημα που είναι εν λειτουργία και το μέγεθος της. Το κόστος αποτελείται από τα επιδόματα απόλυσης των υπάλληλων, τις τελευταίες χρωστούμενες ασφαλιστικές εισφορές ΙΚΑ-ΟΑΕΕ, τον τελευταίο φόρο μισθωτών, το ΦΠΑ που πιθανόν οφείλει, τα πρόστιμα ΚΒΣ-ΚΦΑΣ που ίσως προκύψουν από τον φορολογικό έλεγχο των βιβλίων, τις ρήτρες συμβολαίου μίσθωσης του χώρου, την κάλυψη επιταγών που δεν έχουν πληρωθεί, τα δάνεια, και τα χρωστούμενα σε μισθούς. Όλα εκτός, της ρήτρας του συμβολαίου μίσθωσης και των δανείων, επισείουν ποινές φυλάκισης, σε περίπτωση που δεν καλυφτούν σε μέγιστο χρόνο 6 μηνών, από το κλείσιμο της επιχείρησης. Και πάνω σε όλα αυτά, θα πρέπει επιπλέον να υπολογιστούν και τα νομικά-φοροτεχνικά έξοδα, για το κλείσιμο. Αν δεν υπάρχουν τα χρήματα για όλα αυτά, τότε θα πρέπει να υπάρχουν τα χρήματα, για τα νομικά έξοδα, για τα τουλάχιστον 10 δικαστήρια που θα ακολουθήσουν, όπως και τα χρήματα για την εξαγορά των ετών φυλάκισης που θα επιδικαστούν. Έτσι υπολογίζει, αν μια χώρα είναι φιλική για start-up. Στην Ελλάδα, για μια επιχείρηση 3 χρόνων με 4-5 υπάλληλους, το κόστος αυτό μπορεί να είναι ακόμα και 30-40.000 ευρώ. Στην Αγγλία το κόστος είναι μηδενικό, γιατί αρκεί μια ειλικρινή πτώχευση, αν έχει εξανεμιστεί το μετοχικό κεφάλαιο της εταιρίας και όλα διαγράφονται. Στην Ελλάδα ακόμα και με πτώχευση δεν διαγράφονται και επιπλέον, τα χρέη προς το δημόσιο, ακολουθούν τον διαχειριστή της εταιρίας για όλη του την ζωή. Σημειωτέον πως και η πτώχευση με άρθρο 99 χρειάζεται ένα ποσό της τάξης των 8-10.000 ευρώ, για νομικά έξοδα!



## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3

### <<ERGON>>

#### 3.1 Γνωριμία με τους εμπνευστές της ERGON

Όταν ξεκίνησα την μελέτη και την αναζήτηση νεοφυών επιχειρήσεων για την πτυχιακή αυτή, έβλεπα και άκουγα παντού για τα δύο αδέρφια από τη Θεσσαλονίκη τον Θωμά και τον Γιώργο Δουζή, οι οποίοι πήραν την απόφαση να ρισκάρουν και να τολμήσουν να υλοποιήσουν την ιδέα τους εν μια νυκτί. Πριν μελετήσουμε την ίδρυση και την πορεία της εταιρείας ας γνωρίσουμε τους δημιουργούς της:

Ο Θωμάς Δουζής γεννήθηκε στη Θεσσαλονίκη το 1983. Σπούδασε στο τμήμα της Εφαρμοσμένης Πληροφορικής του Πανεπιστημίου Μακεδονίας με κατεύθυνση στο online branding. Μετά το Πανεπιστήμιο τον κέρδισε η αγάπη του για το branding και το graphic design όπου σε συνδυασμό με την οικογενειακή παράδοση στα ελληνικά τρόφιμα τον οδήγησαν στη δημιουργία των εταιριών Διάυλος και Έργον μαζί με τον αδερφό του Γιώργο, ο οποίος τελείωσε το Μαθηματικό. Εξάγουν ήδη τα προϊόντα τους σε ευρωπαϊκές χώρες ενώ σχεδιάζουν να προσθέσουν νέα καταστήματα στην αλυσίδα των μεζεδοπαντοπωλείων και εστιατορίων τους. Πέρα από τον επιχειρηματικό τομέα θα βρείτε ότι ένα από τα αγαπημένα του ενδιαφέροντα είναι η ιστιοπλοΐα στην

οποία έχει διακριθεί αρκετές φορές εθνικά και ευρωπαϊκά.



### 3.2 Η ιστορία της ERGON.



Ήταν το 2008, τη χρονιά που η κρίση άρχισε να πρωτοεμφανίζεται στην Ελλάδα, όταν ο Θωμάς και ο Γιώργος Δούζης, έχοντας αμφότεροι ολοκληρώσει τις σπουδές τους, στην Εφαρμοσμένη Πληροφορική ο πρώτος και στα Μαθηματικά ο δεύτερος, δεν θα αργήσουν να αντιληφθούν ότι δεν θα έβρισκαν ποτέ την «καλοπληρωμένη δουλειά σε πολυεθνική εταιρεία» που είχαν ονειρευτεί.

Ο παππούς τους είχε αλλαντοζυθοπωλείο στη Θεσσαλονίκη, ο πατέρας τους, Θοδωρής, εργάστηκε επί χρόνια ως στέλεχος πολυεθνικής εταιρείας τροφίμων, πριν ανοίξει τη δική του εταιρεία διανομής με προϊόντα Ελλήνων παραγωγών .

Η ιδέα ξεκίνησε το 2004. Το ξεκίνημα μιας οικογενειακής επιχείρησης από τη Θεσσαλονίκη (με παράδοση τριών γενεών στο χώρο των τροφίμων) με αντικείμενο την προώθηση μοναδικών ελληνικών προϊόντων ήταν η αρχή. Η ενασχόληση με έναν μεγάλο αριθμό παραγωγών και συλλεκτών από όλη την Ελλάδα έφερε την ανάγκη για τη δημιουργία ενός νέου brand που θα μπορούσε



να εγγυηθεί ενιαία και σταθερή ποιότητα σε μία διευρυμένη γκάμα προϊόντων. Η συνεχώς αναπτυσσόμενη τάση της εξωστρέφειας της ελληνικής γαστρονομίας και η ενασχόληση όλο και μεγαλύτερης μερίδας του πληθυσμού με ελληνικά τοπικά προϊόντα ήταν σύμμαχοι.

### 3.3 Τα προϊόντα της ERGON.

Το 2007 δημιουργήθηκε το πρώτο προϊόν (μέλι) με όνομα Μέλισσας Έργον. Ένα χρόνο αργότερα, δημιουργήθηκε μία νέα σειρά προϊόντων με βάση το Π.Ο.Π. Κολυμβάρι Χανίων Κρήτης με το όνομα Ελιάς Έργον και αναπτύχθηκε περαιτέρω η σειρά Μέλισσας Έργον.

Τον Αύγουστο του 2008 και σε συνεργασία με τον Αγροτικό συνεταιρισμό παραγωγών φασολιών Πρεσπών «Ο Πελεκάνος» δημιουργήθηκε η σειρά Γης Έργον ενώ ταυτόχρονα ξεκίνησε και μία ολοκληρωμένη πρόταση παραδοσιακών ζυμαρικών και δημητριακών με πρόβειο γάλα από τους Σοφάδες Καρδίτσας με την επωνυμία Σίτου Έργον.

Το Σεπτέμβριο του 2009 προστίθενται στη γκάμα Γης Έργον τα άγρια βασιλομανίταρα και η άγρια τρούφα από την Πίνδο. Τον Ιανουάριο του 2010 λανσαρίστηκε η νέα κατηγορία προϊόντων με θαλασσινά αλείμματα και ο περιβόητος τόνος Αλονήσσου με επωνυμία Θάλασσας Έργον.

Επίσης η επιχείρησή προσφέρει στους πελάτες της προϊόντα σε συνδυασμό, όπως το αλείμμα μπακαλιάρου με σκορδαλιά, η ταραμοσαλάτα με τέσσερις φορές μεγαλύτερη περιεκτικότητα σε αυγά βακαλάου, η άγρια ελληνική μαύρη τρούφα από την Πίνδο σε εξαιρετικό παρθένο ελαιόλαδο, η παραδοσιακή μουστάρδα Θεσσαλονίκης με μέλι και παρθένο ελαιόλαδο, οι γίγαντες ελέφαντες Πρεσπών και οι πιπεριές Φλωρίνης. Πλέον η Ergon έχει καταφέρει να παράγει 1500 διαφορετικά προϊόντα σε συνεργασία με 150 διαφορετικούς παραγωγούς, όλα από την Ελλάδα.

### 3.4 Τα καταστήματα της ERGON.





Τον Φεβρουάριο του 2011 δημιουργήθηκε το πρώτο κατάστημα ΕΡΓΟΝ – Ελληνικό Παντοπωλείο στο κέντρο της Θεσσαλονίκης (Τσιμισκή με Γρηγορίου Παλαμά) με σκοπό την ανάπτυξη του δικτύου retail της εταιρείας και την ολοκληρωμένη προώθηση των προϊόντων ΕΡΓΟΝ.

Τον Ιούνιο του 2011 άνοιξε το πρώτο μεζεδοπαντοπωλείο ΕΡΓΟΝ στη μαρίνα του Sani Resort στην Κασσάνδρα Χαλκιδικής. Εκτός από το παντοπωλείο, στον ίδιο χώρο λειτουργεί και ως κλασσικό ελληνικό μεζεδοπωλείο, προσφέροντας ένα μενού με γεύση Ελλάδας δια χειρός του γνωστού σεφ Δημήτρη Σκαρμούτσου.

Τα ανοίγματα στο εξωτερικό δεν άργησαν να έρθουν αφού τον Αύγουστο του 2015 τα αδέρφια θα συνεχίσουν την εξέλιξη της επιχείρησής τους, προσθέτοντας δυο ακόμη καταστήματα στην ήπειρο της Αμερικής και συγκεκριμένα στο Μαϊάμι και στο Γουέστον της Φλόριντα, τα οποία έχουν αναλάβει να τα λειτουργούν δυο συμπατριώτες μας, ο Κώστας Γρηγορίου και ο Νίκος Θεοδώρου.

Τελευταίο επίτευγμά τους η ΕΡΓΟΝ Agora, που βρίσκεται στον αριθμό 42 της Παύλου Μελά, σε έναν ιστορικό χώρο για τη Θεσσαλονίκη, εκεί όπου κάποτε στεγαζόταν ο κινηματογράφος Ριβολί κι έπειτα το περιβόητο κλαμπ Loft και το κέντρο διασκέδασης Zaira. Στα 1.000 τετραγωνικά του απλώνεται ένας γαστρονομικός πολύχωρος, με ιχθυοπωλείο, κρεοπωλείο, μανάβικο, παντοπωλείο, φούρνο, καφέ όπου μπορεί να καθίσει για πρωινό και να απολαύσει αρτοποιήματα, κρουασάν, κέικ και πίτες σε συνδυασμό με τις μαρμελάδες και τα μέλια της εταιρείας. Επίσης το μαγαζί περιέχει κι έναν εξώστη που θα φιλοξενεί εκδηλώσεις, σεμινάρια μαγειρικής και οινογνωσίας. Τέλος από το συγκεκριμένο μαγαζί προμηθεύεται τις πρώτες ύλες το εστιατόριο.

### **3.5 Προμηθευτές και Συνεργάτες της ΕΡΓΟΝ.**

Τα αδέρφια Δουζή, όπως αναφέραμε παραπάνω, μετά από συνεχή αναζήτηση και δοκιμή ελληνικών προϊόντων από όλη την Ελλάδα διαφόρων παραγωγών, έφτασαν στο σημείο να συνεργάζονται με 150 παραγωγούς και να παράγουν 1500 διαφορετικά ελληνικά προϊόντα.

Εκτός από τους παραγωγούς, η Εργον απασχολεί 120 εργαζόμενους στην επιχείρηση της καθώς και στα 10 καταστήματα της στην Ελλάδα (Αθήνα, Θεσσαλονίκη, Χαλκιδική, Πάρο, Σκιάθο, Ρόδο, Λευκάδα) αλλά και στο εξωτερικό (Λονδίνο, Βρυξέλλες, Μαϊάμι, Φλόριντα) και παρέχει τα προϊόντα της σε 300 διαφορετικά σημεία πώλησης. Ωστόσο η επιχείρηση παραμένει σε κλειστό οικογενειακό κύκλο αφού ο Θωδωρής Δουζής και ο Ευριπίδης Χρυσοβιτσάνος, φίλος του Θωμά από τον στρατό, έχουν αναλάβει τις

προμήθειες και τα logistics. Η μητέρα των δύο αδελφών, Σοφία, βρίσκεται στο λογιστήριο. Ο Γιώργος είναι υπεύθυνος της λειτουργίας των καταστημάτων και ο Θωμάς «τρέχει» το κομμάτι του franchise. Άλλος ένας φίλος τους, ο Νίκος Γκέρος, έχει μπει στη μετοχική σύνθεση, έχοντας στην ευθύνη του τις εξαγωγές. Τέλος η Ergon συνεργάστηκε με τον Δημήτρη Σκαρμούτσο για την δημιουργία των μεζεδοπωλείων τόσο στον σχεδιασμό και την διακόσμηση όσο και στην δημιουργία του καταλόγου τους που είναι με συνταγές από τα προϊόντα της Ergon.



### **3.6 Προσωπικά σχόλια και απόψεις.**

Όπως είδαμε τα αδέρφια Δουζή επέλεξαν να ασχοληθούν με την παράδοση και να ακολουθήσουν τον δρόμο του πατέρας τους προσαρμόζοντας τις ανάγκες της σύγχρονης εποχής μέσα από τους τομείς που επέλεξαν να σπουδάσουν αρχικά, έχοντας σαν θεμέλια τις γνώσεις του Θωμά πάνω στο branding και την εμπειρία της οικογένειας τους στον επαγγελματικό τομέα του φαγητού. Επέλεξαν λοιπόν να συνδυάσουν την παράδοση της χώρας τους και της οικογένειας τους, στα σημερινά δεδομένα μέσα από το μάρκετινγκ και την έρευνα αγοράς. Είναι πολύ σημαντικό για τον σύγχρονο Έλληνα να μπορέσει να συνδυάσει την παράδοση με την καινοτομία στην κατάσταση που βρίσκεται σήμερα η χώρα μας αφού βιώνει εκτός από οικονομική κρίση και ανθρωπιστική κρίση στον πολιτισμό της. Έτσι τα αδέρφια Δουζή εκτός από την προσωπική τους καταξίωση και εξέλιξη, πιστεύω ότι κατάφεραν να αναδείξουν παγκοσμίως για ακόμη μια φορά τις δυνατότητες που έχουν οι Έλληνες καθώς και την παράδοση και τον πολιτισμό μας, πράγμα το οποίο μπορεί κανείς να διαπιστώσει σύμφωνα με το άρθρο της Καθημερινής << Το Λονδίνο τρώει ελληνικά>> - << Η μόδα της ελληνικής κουζίνας στην Αγγλία >>. Σύμφωνα

με το άρθρο αυτό οι νέοι επιχειρηματίες ( μέσα σε αυτούς και τα αδέρφια Δουζή ) στην Αγγλία έχουν καταφέρει να δημιουργήσουν μια ισχυρή αγορά ελληνικών προϊόντων που φέρνει τους κατοίκους της Αγγλίας σε επαφή με την Ελλάδα και την κουζίνα της. Άλλο ένα θετικό στοιχείο είναι ότι η “κακή” εικόνα που είχε σχηματιστεί λόγω της οικονομικής κρίσης της χώρας μας στην Αγγλία, σύμφωνα με το άρθρο της Καθημερινής << Στην Αγγλία το κράτος είναι δίπλα σου >>, έχει αρχίσει να ξεπερνιέται αφού νέοι Έλληνες επιχειρηματίες έχουν αποδείξει ότι είναι φερέγγυοι.

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4

### << SIMPLEAPSS >>

#### 4.1 Οι συνιδρυτές της SIMPLEAPSS και η αρχική ιδέα



Η SimpleApps είναι μία tech startup εταιρία, ιδρύθηκε το 2013. Η εταιρία αποτελείται από δυο συνιδρυτές, την Μάγκυ Κόντου (23 ετών) και τον Λεωνίδα Κανελλόπουλο (28). Και οι δύο είναι κάτοχοι BSc in Computer Science και MSc in Mobile Computing από το Πανεπιστήμιο του Hertfordshire, UK. Στην εταιρία η Μάγκυ εργάζεται ως System Analyst και UI/UX Designer. Ο Λεωνίδας, ο οποίος και ασχολείται με το development από το 2008 είναι ο κύριος κατασκευαστής της εταιρίας. Η εταιρία τους αποτελείται από πέντε επιπλέον άτομα, με διαφορετικές

ικανότητες, σε διαφορετικούς κλάδους της τεχνολογίας, που συνθέτουν μία δυνατή ομάδα.

Η εταιρία αναπτύσσει λύσεις σχεδιασμού και υλοποίησης ιστοσελίδων, εφαρμογών κινητής τηλεφωνίας, διαδικτυακής διαφήμισης και προώθησης. Το tourismart αποτελεί βασική υπηρεσία της εταιρίας και έχει διακριθεί σε πολλούς διαγωνισμούς καινοτομίας και νεανικής επιχειρηματικότητας. Πρόκειται για μία υπηρεσία κινητής τηλεφωνίας που βοηθά τους ιδιοκτήτες ξενοδοχείων να προσφέρουν τις υπηρεσίες τους στο smartphone του πελάτη και να τις διαχειριστούν μέσω tablet. Η ιδέα πίσω από το tourismart προέκυψε από τους σήμερα συνιδρυτές της εταιρίας, τη Μάγκυ Κοντού και τον Λεωνίδα Κανελλόπουλο, κατά τη διάρκεια των καλοκαιρινών τους διακοπών και ενώ διαμένανε σε γνωστό ξενοδοχείο της περιοχής. Ένα βράδυ αποφασίσανε να παραγγείλουν φαγητό στο δωμάτιο του ξενοδοχείου. Έπειτα από πολλά τηλεφωνήματα στη reception για να ζητήσουν τον κατάλογο, να μάθουνε ποιά πιάτα είναι διαθέσιμα εκείνη την ώρα και πόσο χρόνο θα περιμένουνε, καταφέρανε να παραγγείλουνε. Η τηλεφωνική ταλαιπωρία και η κακή εσωτερική επικοινωνία εντός του ξενοδοχείου είχε σαν αποτέλεσμα η παραγγελία τους να φτάσει με μεγάλη καθυστέρηση, περίπου μίας ώρας. Εκείνη τη στιγμή σκεφτήκαν πόσο πιο εύκολο θα ήταν αν είχανε πρόσβαση στις υπηρεσίες του ξενοδοχείου από το smartphone τους, ενημερωνόντουσαν για αυτές κατάλληλα και μπορούσανε να αποστείλουμε το αίτημά τους, αποφεύγοντας την αναμονή στα τηλέφωνα. Σε συνδυασμό με τις σπουδές τους στην Πληροφορική και την παράλληλη εμπειρία του Λεωνίδα στη διαχείριση εξ' αποστάσεως του οικογενειακού ξεώνα έξω από την Σπάρτη, δεν άργησε να εμφανιστεί η πρώτη έκδοση του tourismart.

## 4.2 Η χρήση της εφαρμογής

Μόλις ο επισκέπτης φτάσει στο ξενοδοχείο, κατεβάζει το mobile app στο smartphone του και αποκτά πρόσβαση στις παρεχόμενες υπηρεσίες, όπως υπηρεσίες δωματίου, κρατήσεις και παραγγελίες στο εστιατόριο, το μπαρ ή την πισίνα, ιστορικό εξόδων, προσωπικές προσφορές και πλήθος άλλων δυνατοτήτων. Ο ξενοδόχος κατεβάζει το management mobile app στο tablet του, λαμβάνει και διαχειρίζεται σε πραγματικό χρόνο τα αιτήματα των πελατών, παράλληλα με τις κρατήσεις δωματίων, το πελατολόγιο και τη διαχείριση βασικών εσόδων και εξόδων. Επιπλέον, έχει πρόσβαση σε guest's insights (επιλογές πελατών), τα οποία ανανεώνονται συνεχώς

όσο ο πελάτης κάνει χρήση των υπηρεσιών από το smartphone. Το tablet μπορεί να βρίσκεται σε διαφορετικά σημεία, για παράδειγμα στη reception ή το εστιατόριο, ενώ ο ξενοδόχος έχει πρόσβαση στην επιχείρησή του ακόμα και από την άνεση του καναπέ του. Το touris mart είναι ένα καθημερινό επιχειρηματικό εργαλείο εξέλιξης βασισμένο στις ανάγκες των πελατών, μία μοναδική ξενοδοχειακή διαδραστική εμπειρία.

Η εφαρμογή παρέχει μια ευκολία στο προσωπικό του ξενοδοχείου, αφού με την χρήση της έχει πρόσβαση σε :

### **Real-time επικοινωνία με τους επισκέπτες του**

Άμεση και σε πραγματικό χρόνο επικοινωνία μεταξύ των επισκεπτών και του προσωπικού του ξενοδοχείου. Η εφαρμογή προσφέρει άμεση και σε πραγματικό χρόνο πρόσβαση στις παρεχόμενες υπηρεσίες οποιαδήποτε στιγμή, ενώ το προσωπικό του ξενοδοχείου έρχεται σε επαφή μαζί τους και διαχειρίζεται τα αιτήματά τους με ακρίβεια και αποτελεσματικότητα. Έτσι, μπορεί π.χ. ένας επισκέπτης να κάνει κράτηση στο εστιατόριο, ή στο spa του ξενοδοχείου, ή σε κάποια αθλητική δραστηριότητα εντός των χώρων του εύκολα και άμεσα.

#### **•Σύστημα διαχείρισης αιτημάτων**

Επιτρέπει τη λήψη και διαχείριση αιτημάτων προς το ξενοδοχείο. Το ξενοδοχείο μπορεί να λαμβάνει τα αιτήματα, τις παραγγελίες και τις κρατήσεις των επισκεπτών του, να παρακολουθεί εσωτερικές διαδικασίες, να επικοινωνεί με τους επισκέπτες, να ενημερώνεται για τις τελευταίες αλλαγές και να αποκτά πρόσβαση σε στατιστικά για τις υπηρεσίες του. Και όλα αυτά μέσα από ένα σημείο: το tablet.

#### **•Προφίλ επισκεπτών**

Καθώς οι επισκέπτες κάνουν χρήση της εφαρμογής, το προσωπικό του ξενοδοχείου αποκτά πρόσβαση σε στοιχεία αναφορικά με τις επιθυμίες τους, τις υπηρεσίες που χρησιμοποιούν, τις στιγμές που προβαίνουν σε αγορές προσφορών, αλλά και τον τρόπο που ξοδεύουν τα χρήματά τους κατά τη διάρκεια διαμονής τους.

#### **•Reputation Management**

Εδώ η εφαρμογή παρακολουθεί τις εντυπώσεις των επισκεπτών και λαμβάνει κριτικές κατά τη διάρκεια της διαμονής τους. Με αυτόν τον τρόπο μπορεί το ξενοδοχείο να διαχειριστεί εγκαίρως δυσάρεστες καταστάσεις, να αυξήσει τον δείκτη ικανοποίησης και να λάβει θετικά σχόλια για τις παρεχόμενες υπηρεσίες του.

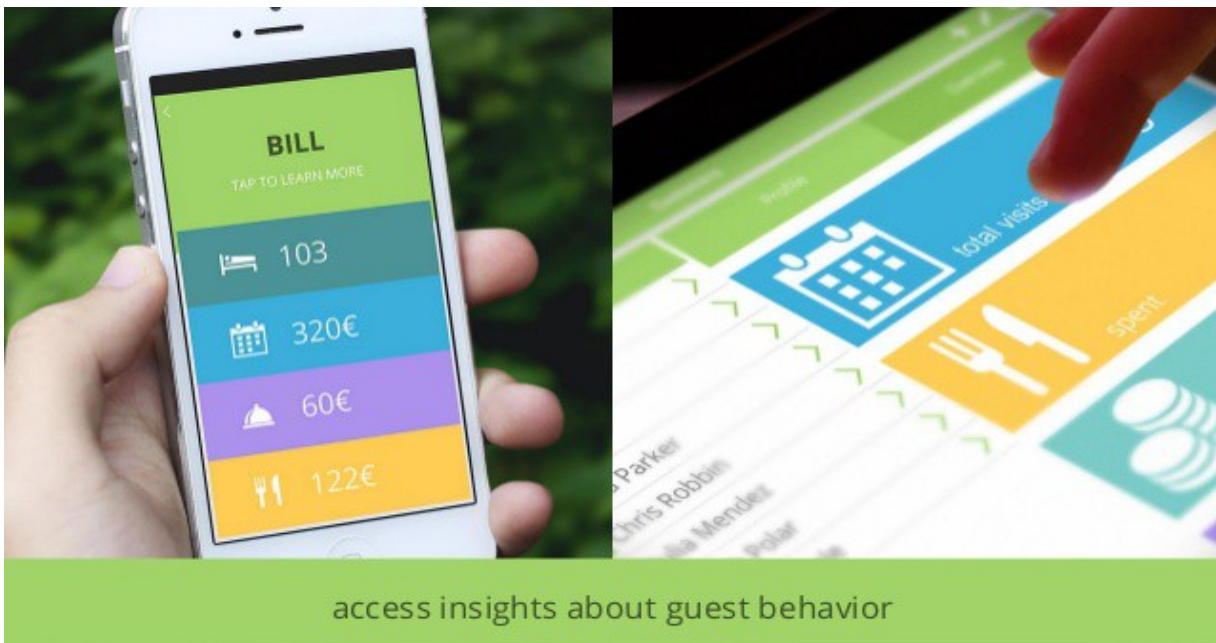


#### •Αποστολή Ειδοποιήσεων

Το προσωπικό του ξενοδοχείου έχει τη δυνατότητα να προγραμματίσει και να στείλει μηνύματα στα smartphone και smartwatch των επισκεπτών αναφορικά με εκπτώσεις, νέα και δραστηριότητες που μπορούν να αξιοποιήσουν εντός του ξενοδοχείου. Με την εγκατάσταση beacon μπορούν να σταλούν αυτόματα μηνύματα με βάση την ακριβή θέση του επισκέπτη στο χώρο.

#### •Τροποποίηση εικαστικού

Μπορεί να επιλεγεί είτε ο προ-εγκατεστημένος σχεδιασμός της εφαρμογής, είτε η δυνατότητα αλλαγής του αναφορικά με τα χρώματα και τις εικόνες, ώστε να ταιριάζει με την ταυτότητα του ξενοδοχείου. Πρόκειται για απλή, κομψή και εύχρηστη αισθητική, με περιεχόμενο που εντυπωσιάζει.



### 4.3 Το κοινό στο οποίο απευθύνεται

Η δωρεάν lite version του tourismart χρησιμοποιείται καθημερινά από περισσότερα από 150 ξενοδοχεία σε 30 χώρες. Αποτελεί ένα mobile app που βοηθά τα μικρά ξενοδοχεία και τους ξενώνες να διαχειριστούν καθημερινές διαδικασίες οργάνωσης, όπως το πελατολόγιο, οι κρατήσεις και τα έσοδα τους. Είναι ήδη διαθέσιμη για Android και iOS tablets. Η full version, που περιλαμβάνει ένα mobile app για τον



πελάτη του ξενοδοχείου και ένα για τον ίδιο τον ξενοδόχο είναι ήδη διαθέσιμη ως closed beta σε 30 ξενοδοχεία στην Ελλάδα.

Πρόκειται για μία υπηρεσία με παγκόσμια εμβέλεια, που για τους πρώτους μήνες ξεκινά με αφετηρία την Ελλάδα. Παγκοσμίως υπάρχουν περισσότερα από 350 χιλιάδες ξενοδοχεία 3 έως 5 αστέρων τα οποία προσφέρουν πλήθος υπηρεσιών στους επισκέπτες τους, αλλά η χρήση αυτών είναι περιορισμένη, ενώ το κόστος συντήρησης των εγκαταστάσεων είναι μεγάλο. Οι περισσότερες επιχειρήσεις εστιάζουν στο να προσελκύσουν νέους επισκέπτες. Ελάχιστοι είναι αυτοί που προσδίδουν βαρύτητα στο engagement, δηλαδή στο πως θα παρέχουν υψηλή ποιότητα υπηρεσιών, που παράλληλα θα φέρει επιπλέον έσοδα στην επιχείρηση. Μέχρι πρότινος ήταν μία διαδικασία που ακολουθούσαν μόνο οι μεγάλες ξενοδοχειακές αλυσίδες με τακτικούς επισκέπτες, που επιλέγουν συγκεκριμένα ξενοδοχεία για τη διαμονή τους, κυρίως λόγω επαγγελματικών ταξιδιών. Το tourismlive στοχεύει να εντάξει τη λογική του engagement μέσα στις καθημερινές λειτουργίες ενός ξενοδοχείου, να βοηθήσει τους ξενοδόχους να μάθουν τον επισκέπτη τους, να τον φέρει στο επίκεντρο των παρεχόμενων υπηρεσιών και να τον προκαλέσει να τις χρησιμοποιήσει.

#### **4.4 Διακρίσεις και διαγωνισμοί**

Το tourismlive παρουσιάστηκε ως φοιτητική ιδέα από τον Λεωνίδα και την Μάγκυ και διακρίθηκε σε περισσότερους από τέσσερις διαγωνισμούς νεανικής επιχειρηματικότητας και καινοτομίας, όπως το Crazy Business Ideas, το Startup Live Athens, το Appawards κ.α. Η διάκριση της ομάδας τους στο πρόγραμμα egg, ένα πρόγραμμα υποστήριξης νεανικής επιχειρηματικότητας της Eurobank σε συνεργασία με το Corallia, ήταν καθοριστική. Καθώς μία η ιδέα σε λίγους μήνες μετουσιώθηκε σε επιχείρηση. Τα workshops βοήθησαν ώστε όλη η ομάδα σταδιακά να ενστερνιστεί την νοοτροπία της επιχειρηματικότητας, να συνεργαστεί αποτελεσματικότερα με άτομα από διαφορετικούς κλάδους πάνω στο ίδιο σχέδιο και να οργανωθεί εσωτερικά. Οι παρεχόμενες υπηρεσίες, οι μέντορες όσο και άνθρωποι πίσω από το πρόγραμμα τους καθοδήγησαν, έφεραν νέες ιδέες, ευκαιρίες για δικτύωση, προσωπικές και ποικίλες εμπειρίες. Η φιλοξενία όμως ομάδων από διαφορετικούς κλάδους ήταν η μεγαλύτερη θετική επιρροή. Παράλληλα, η εταιρία τους είναι μέλος του Corallia gi-Cluster. Η σταδιακή ωριμότητα του startup οικοσυστήματος, των

εταιριών που το απαρτίζουν και των φορέων που το υποστηρίζουν αποτέλεσαν μοναδική ευκαιρία ώστε να εξελιχθούν.

#### **4.5 Προσωπικά σχόλια και απόψεις**

Το ξεκίνημα της simpleapps μέσα από την ιδέα του Λεωνίδα Κανελλόπουλου και της Μάγκυ Κοντού όταν μείνανε δυσαρεστημένοι από την εξυπηρέτηση ενός ξενοδοχείου όπου διέμεναν στις διακοπές τους, μας δείχνει πως μπορεί κανείς να εμπνευστεί μια ιδέα ως πελάτης ενός καταστήματος ή μιας επιχείρησης σύμφωνα με την εξυπηρέτηση του. Βέβαια η αξιοποίηση της ιδέας χρειάζεται πολλές φορές την απαραίτητη γνώση όπως είδαμε από τους ιδρυτές της simpleapps οι οποίοι έχουν σπουδάσει την πληροφορική και την τεχνολογία.

Παρά το ότι σπούδασαν στο εξωτερικό( Ηνωμένο Βασίλειο), αποφάσισαν να εργαστούν και να υλοποιήσουν την ιδέα τους στην Ελλάδα, κίνηση πολύ θετική για την χώρα μας αφού μας δείχνουν ότι υπάρχουν ακόμα δυνατότητες στην Ελλάδα αρκεί κανείς να προσπαθεί να αξιοποιήσει μια σκέψη και να μην τα παρατάει έχοντας στο μυαλό του ότι η Ελλάδα είναι σε πολύ δύσκολη οικονομική κατάσταση και δεν έχει μέλλον. Έτσι και αλλιώς οι περισσότεροι νέοι επιχειρηματίες ειδικά των startup επιχειρήσεων όπως του Λεωνίδα και της Μάγκυ έχουν αναδειχτεί μέσα από μια “έξυπνη” ιδέα μέσα στην οικονομική κρίση.

Τέλος, είναι πολύ σημαντικό να γίνεται μια έρευνα στην “αγορά” πριν από κάθε προσπάθεια ώστε να γίνει μια αρχική εκτίμηση της επιτυχίας. Όπως δήλωσε η Μάγκυ στην συνέντευξη της στην ιστοσελίδα startup.gr, η αρχική τους μελέτη τους έδειξε ότι το ενενήντα τοις εκατό των πελατών των τεσσάρων αστέρων και των πέντε αστέρων ξενοδοχείων έχουν στην κατοχή τους ένα κινητό τηλέφωνο νέας γενιάς, ενώ τον σαράντα πέντε τοις εκατό από αυτούς περισσότερες από τρεις, ποσοστό που αναδεικνύει την εξοικείωση τους με την χρήση εφαρμογών μέσω του κινητού τηλεφώνου τους. Έτσι έχουν καταφέρει να αυξήσουν μέχρι στιγμής, σε συγκεκριμένα ξενοδοχεία, τις πωλήσεις μέσω της υπηρεσίας του room service είκοσι τρία τοις εκατό, ποσοστό που μας δείχνει ότι με την χρήση της εφαρμογής η επιχείρησή αυξάνει τα έσοδα της και διευκολύνει της καθημερινές ενέργειες διαχείρισης της.



## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5

### <<FORKY>>

#### 5.1 Η ιστορία της ‘FORKY’ και οι ιδρυτές της.

Ο Μιχάλης Γκόντας και ο Πέτρος Πιτσιλής είναι 29 χρονών, παιδικοί φίλοι, λάτρεις του καλού φαγητού και της τεχνολογίας. Αυτό ήταν και το κίνητρο τους για να φτιάξουν μία εταιρεία στην πολλά υποσχόμενη, διεθνώς, αγορά του food tech, η οποία συνδυάζει το φαγητό με την τεχνολογία, άλλα στη χώρα μας βρίσκεται ακόμη σχετικά πίσω.

Αρχικά οι δυο φίλοι δημιούργησαν το Cookisto, μια πλατφόρμα συνεργατικής κατανάλωσης, μέσα από την οποία μπορούσε ο πελάτης να βρει ή να μοιραστεί σπιτικό φαγητό με άτομα της περιοχής του. Παρ’ όλη την μεγάλη απήχηση σε Αθήνα και Λονδίνο, έφθασε η στιγμή που ο Μιχάλης και ο Πέτρος συνειδητοποίησαν πως η υπηρεσία δεν ικανοποιούσε την βασική ανάγκη του καταναλωτή, καθώς η όλη διαδικασία παραγγελίας είχε πολλά χρονικά εμπόδια με αποτέλεσμα να μην μπορεί ο πελάτης να έχει το φαγητό τη στιγμή που πραγματικά το θέλει. Όμως δεν σταμάτησαν εκεί και πριν από δύο χρόνια, λοιπόν, οι δύο φίλοι δημιούργησαν το Forky όπου ανάλαβαν όλο το κομμάτι της παραγωγής, της διάθεσης και της

παράδοσης του φαγητού, στο οποίο λίγο αργότερα προστέθηκαν δύο διάσημες υπογραφές, αυτές του γνωστού σεφ Χριστόφορου Πέσκια και του Στέλιου Παρλιάρου, και ήδη έχουν καταφέρει να συγκεντρώσουν κεφάλαια από επενδυτές ύψους 2,8 εκατομμυρίων ευρώ. Πρόσφατα το Forky, που αυτοσυστήνεται ως «μία εταιρεία η οποία παρέχει καθημερινά ισορροπημένη και νόστιμη μεσογειακή διατροφή, μέσω παράδοσης γευμάτων σε 15 λεπτά κατά μέσο όρο, καλύπτοντας, επί του παρόντος, περιοχές εντός της Αττικής μεσημέρι και βράδυ», εντάχθηκε στο δίκτυο της Endeavor, του γνωστού διεθνούς μη κερδοσκοπικού οργανισμού στήριξης της επιχειρηματικότητας. Η ιδέα προέκυψε ως απάντηση σε ένα καθημερινό πρόβλημα. Ανθυγιεινό γρήγορο φαγητό (πίτσα, σουβλάκι, burger κ.τ.λ.) ή πιο ακριβές επιλογές από εστιατόρια από την άλλη;

Ο κ. Γκόντας είναι κάτοχος μεταπτυχιακού στην επιχειρηματικότητα από το Babson College στη Βοστώνη και πτυχίου στην Οργάνωση και Διοίκηση από το Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών. Ο δε Πέτρος Πιτσιλής κατέχει μεταπτυχιακό στη Διοίκηση από το EMLYON και πτυχίο στα Οικονομικά από το Sorbonne Universite στο Παρίσι. Οι δυο τους έκαναν το πρώτο βήμα στην αγορά του food tech μετά τις σπουδές τους, δημιουργώντας μία εταιρεία που μετ εξέλιξαν στη συνέχεια στο Forky, το οποίο πρωτολειτούργησε προς το τέλος του 2014.



## 5.2 Γενικά στοιχεία της εταιρίας

Η έδρα και τα κεντρικά γραφεία της εταιρίας βρίσκονται στην περιοχή της Ακρόπολης, από τα οποία γίνεται το κεντρικό management. Όσον αφορά το προσωπικό, αυτή την στιγμή, το Forky απασχολεί συνολικά περίπου 60 άτομα, αριθμός που αναμένεται να αυξηθεί καθώς η εταιρία αναπτύσσεται περαιτέρω, μια ομάδα η οποία αποτελείται από ταλαντούχους σεφ με προϋπηρεσία σε ιδιαίτερα γνωστά εστιατόρια της Αθήνας (π.χ. Astir Palace, Τζίτζικας και Μέρμηγκας, Balthazar κ.ά.), έμπειρους προγραμματιστές και γρήγορους διανομείς. Επίσης όπως αναφέραμε παραπάνω η εταιρεία συνεργάζεται με τον γνωστό σεφ Χριστόφορο Πεσκιά ο οποίος έχει αναλάβει το κυρίως μενού, καθώς και τον Στέλιο Παρλιάρα με του οποίου την βοήθεια έχει προστεθεί στο μενού και επιδόρπιο.

Στον οικονομικό τομέα η επιχείρησή έχει καταφέρει να την χρηματοδοτήσουν μεγάλοι όμιλοι όπως ο Openfund JEREMIE II από την Ελλάδα και του βρετανικού επενδυτικού ταμείου Blue Wire Capital, με χρηματοδοτήσεις ύψους 800.000 ευρώ.

## 5.3 Τρόπος λειτουργίας της εταιρείας

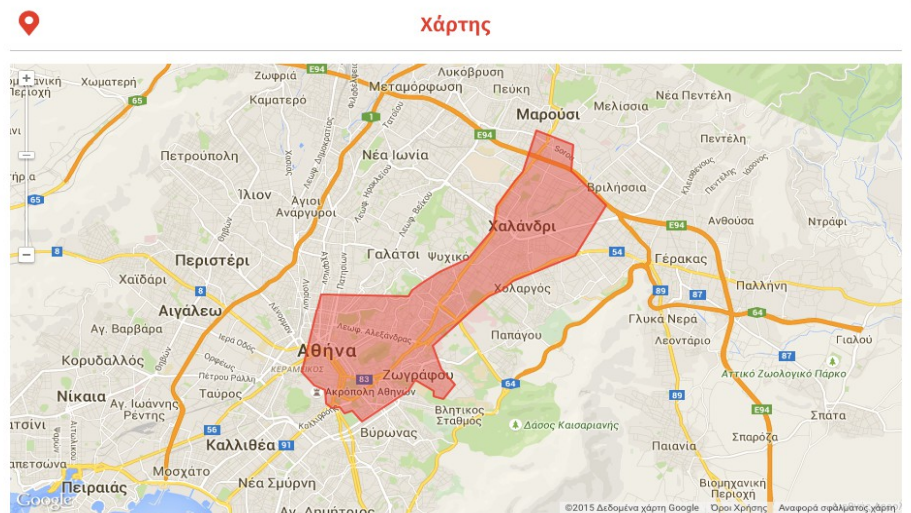
Το Forky προσφέρει ποιοτικό φαγητό σε προσιτές τιμές, το οποίο παραγγέλνεις σε μόλις 3 κλικ μέσω της ιστοσελίδας [www.forky.gr](http://www.forky.gr) ή της εφαρμογής για κινητές συσκευές, και μπορείς να το απολαύσεις σε λίγα λεπτά. Είναι μια υπηρεσία που δίνει έμφαση στα φρέσκα υλικά και τα δημιουργικά πιάτα και μπορείς να τη χρησιμοποιείς καθημερινά είτε βρίσκεσαι στο χώρο εργασίας είτε δεν είσαι διαθέσιμος να αφιερώσεις χρόνο στην κουζίνα σου και αναζητάς μια ισορροπημένη διατροφική επιλογή. Την επιμέλεια του μενού έχει ο Χριστόφορος Πέσκιας ενώ τα γλυκά δημιουργεί ο Στέλιος Παρλιάρος.

Στο ερώτημα ως προς το τι διαφοροποιεί το Forky από ένα τυπικό κατάστημα διανομής φαγητού στη συνείδηση του πελάτη, ο κ. Γκόντας ανέφερε πως αν και έχουν δημιουργηθεί δυνατά brands στον κλάδο της μαζικής εστίασης γρήγορου φαγητού, δεν υπάρχει κάποιος που να έχει εδραιωθεί στην αγορά του μαγειρευτού φαγητού. Το Forky διαφέρει από τον ανταγωνισμό κυρίως σε δύο σημεία: το πρώτο είναι τα ίδια του τα πιάτα. Ακολουθεί μια στρατηγική μοντέρνας ελληνικής κουζίνας, η οποία όμως συνοδεύεται συνήθως από μια πινελιά εστιατορίου δίνοντας μεγάλη έμφαση στα φρέσκα υλικά και τα δημιουργικά πιάτα. Το δεύτερο είναι η πολύ



γρήγορη παράδοση, την οποία επιτυγχάνει εφαρμόζοντας τελευταία τεχνολογία σε όλες τις πτυχές της υπηρεσίας. Μέσα σε λίγα δευτερόλεπτα ο πελάτης έχει αποφασίσει τι θέλει μέσα από τρεις επιλογές που εναλλάσσονται καθημερινά και μπορεί να στείλει την παραγγελία του μέσω της ιστοσελίδας ή της εφαρμογής σε τρεις κινήσεις. Δεν χάνει πια χρόνο ψάχνοντας σε καταλόγους τους οποίους μπορεί να ξεφυλλίζει για 10 λεπτά και ακόμα να μην είναι σίγουρος για το τι θα ήθελε. Η γρήγορη απόφαση σε συνδυασμό με την άμεση παραγγελία σε 3 κλικ και τη γρήγορη παράδοση κάνουν την όλη εμπειρία πολύ πιο ευχάριστη σε σχέση με ένα συμβατικό εστιατόριο που κάνει παραδόσεις, και αυτό κάνει γνωστή την εταιρεία μέσα από την ίδια την εμπειρία του πελάτη, από στόμα σε στόμα. Το ωράριο που σερβίρει είναι από Δευτέρα μέχρι και Παρασκευή από τις 12.00 έως τις 17.00 και από τις 19.00 έως τις 23.00.

Με δεδομένο ότι η εταιρεία θέλει να παραδίδει τα γεύματα στον πελάτη κατά μέσο όρο σε 15 λεπτά, προς το παρόν καλύπτει το κέντρο της Αθήνας και προς τα βόρεια τις περιοχές Ψυχικό, Χολαργό, Χαλάνδρι, Αγία Παρασκευή και Μαρούσι. Προς τα νότια καλύπτει Καλλιθέα, Νέα Σμύρνη, Μοσχάτο και Πειραιά.



## 5.4 Προσωπικά σχόλια και απόψεις

Κατά αρχάς θα ήθελα να επισημάνω το πόσο δύσκολο είναι για έναν επιχειρηματία να δεχτεί την αποτυχία του και να καταφέρει να βρει μια λύση ώστε να ορθοποδήσει, να εξελιχθεί και να καταφέρει να αναδειχτεί. Όπως είδαμε λοιπόν οι δυο αδελφικοί φίλοι, ο Μιχάλης Γκόντας και ο Πέτρος Πιτσιλής, κατάφεραν να διαπιστώσουν και να αποδειχθούν ότι η αρχική τους επιχείρησή (Cookisto) δεν επέφερε πια το επιθυμητό αποτέλεσμα ούτε είχε προοπτικές για ανάκαμψη και εξέλιξη. Έτσι μέσα



από την αποτυχία τους κατάφεραν να δημιουργήσουν μια καινούρια ιδέα (Forky), να την υλοποιήσουν και να τους αποφέρει το αποτέλεσμα που εξαρχής ήθελαν.

Σε δεύτερη φάση θα ήθελα να αναφέρω κατά την γνώμη μου τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα της επιχείρησής. Τα πλεονεκτήματα είναι αυτά που έχουν ήδη αναφερθεί στην εργασία, δηλαδή φρέσκο και υγιεινό φαγητό, γρήγορη παράδοση και εύκολο τρόπο παραγωγής. Από την άλλη τα μειονεκτήματα που πιστεύω πως υπάρχουν είναι η γκάμα προϊόντων που παρέχει στους πελάτες είναι πολύ μικρή και οι περιοχές που εξυπηρετεί λίγες αφού έχει το μονοπώλιο στον κλάδο αυτό.

Επίσης είναι πολύ θετικό νέοι επιχειρηματίες να μην τα παρατάνε και να προσπαθούν συνεχώς. Αυτό μας έδειξε ο Μιχάλης Γκόντας μέσα από την συνέντευξη του στο Fortune αφού δήλωσε χαρακτηριστικά: « Η κρίση έχει βοηθήσει τις start-ups, περισσότερο στην αλλαγή νοοτροπίας και κουλτούρας. Επίσης το κόστος ευκαιρίας είναι χαμηλό. Δεν χρειάζονται πολλά χρήματα στην αρχή, οπότε δεν είναι δύσκολο να πει κανείς πως θα δουλέψει 9-10 μήνες πάνω στην ιδέα του για να δει που αυτή θα οδηγήσει. Ειδικά τα εξαγωγικά startups έχουν ένα μεγάλο πλεονέκτημα, δεδομένου πως έχουν πρόσβαση σε ένα δυνατό ανθρώπινο δυναμικό σε χαμηλό κόστος συγκριτικά με τους μισθούς του εξωτερικού, ενώ το προϊόν τους είναι ανταγωνιστικό>>».

Ο ίδιος επισημαίνει πως αυτό που χρειάζεται είναι χρόνος. Δεν είναι οι επενδυτές που λείπουν αφού θα μπορούσε κάποιος να πει πως ούτε οι start-ups είναι τόσες πολλές, στο οποίο και θα συμφωνήσω αφού οι περισσότεροι νέοι έχουν κλίση σε επιχειρήσεις που ήδη υπάρχουν στην αγορά με αποτέλεσμα να υπάρχει μεγάλος ανταγωνισμός, χαμηλό ποσοστό επιτυχίας και κανείς επενδυτής να μην επενδύει σε αυτές.

Τέλος, ο επιχειρηματίας δεν πρέπει να επαναπαύεται τότε και να ερευνά τις ανάγκες των πελατών του καθώς και εντοπίζει προβλήματα που τυχόν υπάρχουν και να βρίσκει λύσεις ώστε να τα επιλύει και να κρατάει τους πελάτες του ευχαριστημένους. Πράγμα το οποίο και είδαμε μέσω των νέων επιλογών που προστέθηκαν στην ιστοσελίδα της Forky όπου λόγω της καθυστέρησης που υπήρχε σε ώρες αιχμής πρόσθεσαν την εφαρμογή να μπορείς να επιλέγεις την ώρα την οποία θα ήθελες να έρθει η παραγγελία σου. Για παράδειγμα μπορεί κανείς να παραγγείλει από τις δώδεκα το πρωί για να έρθει η παραγγελία του στις τρεις με τρεις και είκοσι το μεσημέρι. Επίσης άλλη μια έξυπνη επιλογή για τους πελάτες που προστέθηκε είναι η ομαδική παραγγελία. Όπως αναφέρεται στην ιστοσελίδα της Forky( [forky.gr](http://forky.gr)) από μελέτες έχει παρατηρηθεί η αύξηση της παραγωγικότητας και της αποδοτικότητας στους εργαζομένους όταν γευματίζουν μαζί. Για αυτό τον λόγο

δημιουργήθηκε η νέα επιλογή της ομαδικής παραγγελίας όπου οι εργαζόμενοι μιας επιχείρησής μπορούν να προ παραγγέλνουν το μεσημεριανό τους γεύμα την ώρα που τους βολεύει και να έχουν έκπτωση στο γεύμα τους αναλόγως με την ποσότητα της παραγγελίας.

## **ΕΠΙΛΟΓΟΣ**

Φτάνοντας στο τέλος της εργασίας αυτής θα ήθελα να εκφράσω την άποψη μου για το επιχειρείν, η οποία είναι ότι αποτελεί ρίσκο άλλοτε μεγαλύτερο και άλλοτε πιο μικρό και ιδιαίτερα για τους νέους οι οποίοι δεν έχουν συνήθως την απαραίτητη εμπειρία για να μπουν στον κλάδο τον επιχειρήσεων. Παρ' όλα αυτά όπως είδαμε οι νέοι παίρνουν το ρίσκο για να πραγματοποιήσουν το όνειρο τους να κάνουν ένα ξεκίνημα με μια δική τους ιδέα και να εξελιχθούν. Επίσης είδαμε νέους (FORKEY) να έχουν το θάρρος να ορθοποδήσουν μετά από μια αποτυχία το οποίο είναι πολύ ενθαρρυντικό τόσο για τους υπόλοιπους νέους που θέλουν να κάνουν και αυτοί το δικό τους ξεκίνημα, όσο και για τους υπόλοιπους πολίτες αυτής της χώρας που παίρνουν ελπίδες για το μέλλον της Ελλάδας παρ' όλη την "άσχημη" κατάσταση που επικρατεί στην χώρα αυτή την στιγμή. Είναι μεγάλη υπόθεση οι νέοι μιας χώρας να αξιοποιούν τις ιδέες τους δημιουργώντας νέες επιχειρήσεις, αναπτύσσοντας την αγορά εργασίας της χώρας καθώς και την οικονομία της. Τέλος, κατά την άποψη μου πρέπει η χώρα να παρέχει επιδοτήσεις στους νέους επιχειρηματίες όσο μπορεί περισσότερο γιατί αυτοί θα μπορέσουν να αναπτύξουν περαιτέρω την οικονομία και την παραγωγή της διότι δεν συμβιβάζονται με την ήδη υπάρχουσα κατάσταση αλλά αναπτύσσουν συνεχώς καινούργιες επιχειρηματικές ιδέες. Οι νέοι επιχειρηματίες από την μεριά τους θα πρέπει να μην επαναπαύονται ποτέ και να ερευνούν συνεχώς την αγορά, τις απαιτήσεις της αγοράς, καθώς και τις απαιτήσεις των πελατών που συνεχώς αυξάνονται.

## **ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ**

Σε αυτό το σημείο θα ήθελα να ευχαριστήσω όλους όσους με βοήθησαν για την εύρεση πληροφοριών και την συμβολή τους στην πραγματοποίηση της εργασίας αυτής.

Αρχικά θα ήθελα να ευχαριστήσω την επιβλέποντα καθηγητριά μου κυρία Ελένη Ιμπριζή για την ανάθεση του θέματος αυτού που είναι σημαντικό και δύσκολο με την κατάσταση που επικρατεί στην Ελλάδα καθώς και για την κατανόηση της στο πιεστικό πρόγραμμα μου.

Επίσης θα ήθελα να ευχαριστήσω την επόπτη του φορέα απασχόλησης μου, Αμαλία Κυριακάκη, για την υποστήριξη της και την παροχή των γνώσεων της, καθώς και την συνάδελφο και φίλη Αρετή Γκάζικα για την βοήθεια της στην αναζήτηση και σύσταση της εργασίας αυτής.



## **ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ**

- [www.stories.mysecretathens.gr](http://www.stories.mysecretathens.gr)
- [www.fortunegreece.com](http://www.fortunegreece.com)
- Η ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΗ
- [www.newsonly.gr](http://www.newsonly.gr)
- [www.startup.gr](http://www.startup.gr)
- [www.forky.gr](http://www.forky.gr)

Οι πληροφορίες για την πτυχιακή αυτή, αν εξαιρέσουμε την εφημερίδα η <<ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΗ>>, έχουν αντληθεί μέσα από το διαδίκτυο τον πιο εύκολο και γρήγορο τρόπο ενημέρωσης στις μέρες μας.









