

# Φτιάξτε επιχείρηση κόντρα στην κρίση

Οι νεοσύστατες εταιρίες startups δίνουν την ευκαιρία σε νέους επιχειρηματίες να υλοποιήσουν τις ιδέες τους

**Σ**ε μια εποχή που πολλοί αναρωτιούνται πώς η ελληνική οικονομία θα καταφέρει να βγει από την ύφεση και να αποφυγεί την περαιτέρω αύξηση της ανεργίας, ένας ολοκληρωμένος νέος κλάδος επιχειρήσεων πραγματοποιεί εντυπωσιακή πρόοδο και φαίνεται να βάζει τα γυαλιά σε όσους πιστεύουν ότι το μέλλον της ελληνικής οικονομίας είναι αποκλειστικά στο... χωράφι.

Πρόκειται για τα λεγόμενα startups, δηλαδή επιχειρήσεις κατά κανόνα νεοσύστατες, οι

οποίες έχουν ως στόχο να βρουν μέσα σε εύλογο χρονικό διάστημα ένα επιχειρηματικό μοντέλο πάνω στο οποίο θα μπορέσουν να αναπτυχθούν.

Οι εταιρίες αυτές οι οποίες κατά κανόνα «πειραματίζονται» σε διάφορους τομείς, με έμφαση στο χώρο της τεχνολογίας, αποτελούνται κυρίως από μικρές ομάδες 2-3 ατόμων στην αρχή, αριθμός που μπορεί να αυξηθεί

κατά πολύ στη συνέχεια αν τα πράγματα εξελιχθούν ευνοϊκά.

Όσο για το απαιτούμενο κεφάλαιο, σε πολλές περιπτώσεις δεν χρειάζεται ούτε ένα ευρώ!

Όταν το ταλέντο, οι ιδέες και οι γνώσεις περισσεύουν, στις περισσότερες περιπτώσεις θα βρεθούν οι κατάλληλοι επενδυτές, Έλληνες και μη, οι οποίοι είναι διατεθειμένοι να επενδύσουν από μερικές χιλιάδες ως και... εκατομμύρια ευρώ προκειμένου μια ιδέα να υλοποιηθεί κατά το βέλτιστο τρόπο και να γίνει κερδοφόρα. ■

**ΚΩΣΤΑΣ ΒΟΥΚΟΛΑΣ**  
kvooukolas@e-typos.com



## «Μακρύς και δύσκολος ο δρόμος για την καταξίωση»

**H OCTANE** Σύμβουλοι Επιχειρήσεων ([www.octane.gr](http://www.octane.gr)) έχει υποστηρίξει μια σειρά από startups και entrepreneurs στην οργάνωση του επιχειρηματικού τους μοντέλου και την εύρεση χρηματοδότησης. Σύμφωνα με τον **Γιάννη Σπυρόπουλο**, ιδρυτή και διευθύνοντα εταίρο της Octane, τα περισσότερα επενδυτικά funds επικεντρώνονται σε startups του τεχνολογικού κλάδου, καθώς επιδεικνύουν υψηλούς ρυθμούς ανάπτυξης αλλά και γιατί τα αρχικά απαιτούμενα κεφάλαια για την εμπορευματοποίηση της ιδέας είναι συνήθως περιορισμένα. Από την πλευρά του, ο **Ιάσων Μπλιώνης**, σύμβουλος και υπεύθυνος για τις υπηρεσίες startup της Octane, προσθέτει 4 παράγοντες που εξετάζουν τα επενδυτικά σχήματα για να κρίνουν την ελκυστικότητα της επένδυσης.

- **Υψηλοί ρυθμοί** ανάπτυξης και προοπτικές του τομέα ενασχόλησης του startup.
  - **Καινοτόμος** και δημιουργική ιδέα στην αγορά.
  - **Κατάρτιση** και συμπληρωματικές δεξιότητες ιδρυτικής ομάδας καθώς και διάθεση των μελών να δεσμευτούν στην ανάπτυξη της εταιρίας.
  - **Επεκτασιμότητα** της ιδέας σε νέες γεωγραφικές και δημογραφικές αγορές.
- Με τη σειρά του ο **Γιάννης Παπαδόπουλος**, πρόεδρος της Hellenic Venture Capital Association και διευθύνων σύμβουλος της Attica Ventures, επισημαίνει πως ο δρόμος προς την επιχειρηματική επιτυχία είναι μακρύς και δύσκολος. Στη διαδρομή θα αλλάξουν πιθανά οι στόχοι, η στρατηγική, και θα χρειαστούν πιθανότατα και πρόσθετα κεφάλαια. ■



Από αριστερά, Γιάννης Σπυρόπουλος, Ιάσων Μπλιώνης, Γιάννης Παπαδόπουλος.

## ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΠΟΥ ΚΑΤΑΦΕΡΑΝ

### MOOSEND

#### Προστασία για το μήνυμά σας

**Ο ΓΙΑΝΝΗΣ ΨΑΡΡΑΣ** και ο **Πάνα Μελισσαρόπουλος**, ιδρυτές της ηλεκτρονικής πλατφόρμας moosend ([www.moosend.com](http://www.moosend.com)), εγγυώνται ότι το newsletter που θα στείλετε για την προώθηση της επιχειρηματικής σας δραστηριότητας δεν θα καταλήξει στον φάκελο των spam. Ουσιαστικά το moosend είναι ο τρόπος για να μπορείτε να σταλεί μία διαφημιστική καμπάνια σε χιλιάδες παραλήπτες, ενώ με την πρώτη αποστολή newsletter η λίστα θα καθαριστεί και θα μείνουν μόνο οι ενεργοί παραλήπτες. Επιπλέον, οι χρήστες μπορούν



Οι ιδρυτές της πλατφόρμας moosend Γ. Ψαρράς και Π. Μελισσαρόπουλος.

να αξιολογούν, από τα πρώτα κιόλας λεπτά, την καμπάνια τους βλέποντας αναλυτικά reports και στατιστικά, αποκτώντας ανταγωνιστικό πλεονέκτημα στο Email Marketing. ■

### LOCISH

#### Πληροφορίες για τους τουρίστες

**ΤΟ LOCISH** είναι μια διεθνής υπηρεσία που φέρνει σε επαφή τους ταξιδιώτες με τους ντόπιους μιας περιοχής. Ο **Γρηγόρης Ζωντανός** και ο **Αλέξης Χριστοδούλου**, δημιουργοί του Locish, χρειάστηκαν να πουλήσουν στο eBay τα περισσότερα πράγματά τους ώστε να υποστη-



Οι δημιουργοί του Locish Γρηγόρης Ζωντανός και Αλέξης Χριστοδούλου.

ρίξουν την ιδέα τους. Το project «τρέχει» εδώ και 5 μήνες και αριθμεί περισσότερους από 1.500 «locals», οι οποίοι συμβουλεύουν τους χρήστες της εφαρμογής για τις κορυφαίες τοποθεσίες της Αθήνας. Μέχρι στιγμής το εγχείρημα έχει χρηματοδοτηθεί με 60.000 ευρώ. ■

### RADIOJAR

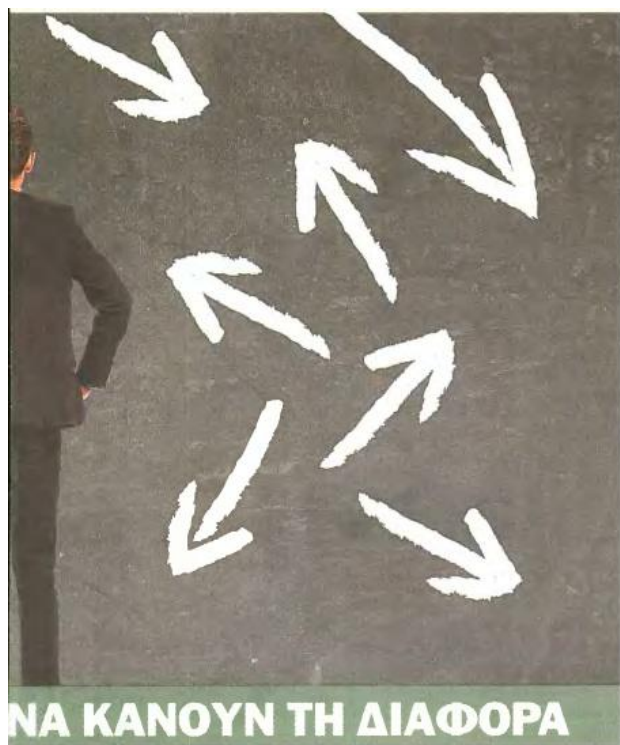
#### Ραδιοφωνικοί παραγωγοί οι χρήστες

**ΤΟ RADIOJAR** δίνει τη δυνατότητα στους χρήστες να κάνουν broadcast και να γίνουν οι ίδιοι ραδιοφωνικοί παραγωγοί, με εύκολο και γρήγορο τρόπο. «Από την αρχή ξέραμε ότι για την ανταγωνιστικότητα του προϊόντος μας στο εξωτερικό, θα χρειαστεί να έχουμε ισχυρούς συμμάχους. Πρόσφατα ολοκληρώσαμε έναν πρώτο κύκλο χρηματοδότησης ύψους 330.000 ευρώ με το PJ Tech Catalyst Fund, η οποία θα μας βοηθήσει να ανοίξουμε τα φτερά μας, προσφέροντάς μας ταυτόχρονα σημαντική στήριξη στην προσπάθειά μας», σημειώνει ο 38χρονος ιδρυτής του Radiojar **Στάθης Κουτσογεώργος**. ■



Ο ιδρυτής του Radiojar Στάθης Κουτσογεώργος.





ΝΑ ΚΑΝΟΥΝ ΤΗ ΔΙΑΦΟΡΑ

DOPIOS

Ενώνει ντόπιους με ταξιδιώτες

«**ΣΚΟΠΟΣ** μας είναι να ενώσουμε τους ταξιδιώτες με τους ντόπιους της πόλης ώστε να προσφέρουμε τη μέγιστη δυνατή εμπειρία» αναφέρει ο **Αλέξανδρος Τρίμης**, μέλος της ομάδας που ανέπτυξε το Dorios. Την ομάδα συμπληρώνουν οι **Νίκος Σαριλάκης** και **Μανώλης Κουενλάκης**, καθώς επίσης και ο Ινδός προγραμματιστής **Αναντ Χένρι**. «Στο [dorios.com](http://dorios.com), οι ντόπιοι μοιράζονται με τους του-

ρίστες τα μυστικά της πόλης τους, αλλά μπορούν να κερδίσουν και χρήματα προσφέροντας μοναδικές εμπειρίες και συμβουλές», εξηγεί ο κ. Τρίμης. Προς το παρόν το project αφορά τις πόλεις της Αθήνας και του Σαν Φρανσίσκο, ενώ σύντομα θα προστεθούν Λονδίνο και Κωνσταντινούπολη. ■



Ο Αλέξανδρος Τρίμης, μέλος της ομάδας που ανέπτυξε το Dorios.

INCREDIBLUE

Στόχος οι... θαλασσόηχοι

**ΤΟ INCREDIBLUE** είναι ένα ελληνικό startup, το οποίο έχει ήδη χρηματοδοτηθεί με 100.000 ευρώ και έχει ως στόχο τους... θαλασσόηχους, καθώς θέλει να εξαλείψει τα ταξίδια με σκάφη που επιβαρύνουν τους επιβάτες με αδικαιολόγητο κόστος. Φέρνει όσους έχουν στην ιδιοκτησία τους βάρκες ή σκάφη σε άμεση επαφή με τους υποψήφιους καπετάνιους ή επιβάτες ώστε να βρουν μαζί διαθεσιμότητα, κόστος και προορισμούς που



Οι δημιουργοί του Incridibleblue: Θεωδωρής Ορφανίδης, Αντώνης Φιοράκης και Γεώργιος Γάτος.

συμφέρουν. Ο **Γεώργιος Γάτος** (business developer), ένας εκ των ιδρυτών του incredibleblue, αναφέρει ότι αυτή τη στιγμή, 3 μήνες μετά το «άνοιγμα» για το κοινό, η εταιρία διαθέτει περισσότερα από 250 σκάφη σε 37 τοποθεσίες 8 χωρών, ενώ μέχρι τον Μάιο θα έχει φτάσει περίπου τα 400. Την ιδρυτική ομάδα του incredibleblue συμπληρώνουν οι **Αντώνης Φιοράκης** (CEO) και **Θεωδωρής Ορφανίδης** (IT manager). ■

Η επιτυχία σε πέντε βήματα

Βήμα 1

Seed Capital – Angel

Με τον όρο Seed Capital (Σπόρος Κεφαλαίου) ή Angel (Άγγελος Επενδυτής) εννοούμε το αρχικό στάδιο χρηματοδότησης ενός έργου κατά το οποίο η startup επιχείρηση θα πρέπει να πείσει τον υποψήφιο επενδυτή γιατί μια ιδέα - προϊόν αξίζει. Ο επενδυτής θα εξετάσει το τεχνικά και οικονομικά εφικτό της ιδέας, ενώ πιθανώς να ζητήσει κάποιο λειτουργικό πρωτότυπο της ιδέας. Σε αυτό το στάδιο το ποσοστό αποτυχίας πλησιάζει το 66%.

Βήμα 2

Venture Capital - 1ο στάδιο

Αν η ιδέα περάσει το πρώτο στάδιο και έχει τα προσόντα για περαιτέρω διερεύνηση, εισέρχεται στο βήμα αναζήτησης Venture Capital. Εδώ τα επενδύσιμα χρηματικά ποσά είναι μεγαλύτερα αλλά και τα χρονοδιαγράμματα σφιχτότερα, ενώ ο εν δυνάμει επενδυτής θα είναι και μέτοχος της επιχείρησης. Ένα επιχειρηματικό σχέδιο υποβάλλεται από την επιχείρηση στην εταιρία Venture Capital, ενώ διαμορφώνεται και η ομάδα ατόμων που θα «τρέξει» το εγχείρημα. Σε αυτό το στάδιο, ο κίνδυνος αποτυχίας μειώνεται κοντά στο 50%, διότι το έργο γίνεται ολοένα και σαφέστερο.

Βήμα 3

Venture Capital – 2ο στάδιο

Σε αυτό το στάδιο, η ιδέα έχει μετατραπεί σε ένα προϊόν, παράγεται κανονικά, πωλείται και προωθείται. Είναι η πρώτη συνάντηση με την πραγματική αγορά. Γίνεται προσπάθεια να ελαχιστοποιηθούν οι απώλειες, προκειμένου να επιτευχθεί το νεκρό σημείο, δηλαδή τα όποια έσοδα να φτάνουν τα αρχικά έξοδα του όλου έργου. Η πιθανότητα αποτυχίας έχει μειωθεί πλέον στο 33%.

Βήμα 4

Venture Capital – 3ο στάδιο

Αν όλα έχουν πάει καλά μέχρι εδώ, ξεκινάει το στάδιο της επέκτασης, όπου γίνονται προσπάθειες ώστε το έργο να διασφαλιστεί ώστε το μέγεθος αγοράς του. Η πιθανότητα αποτυχίας του έργου έχει μειωθεί πλέον στο 20%.

Βήμα 5

Venture Capital – 4ο στάδιο

Ο κύριος στόχος αυτού του σταδίου είναι να επιτευχθεί ένας τρόπος εξόδου για τους επενδυτές και η επιχείρηση να εισαχθεί σε κάποιο χρηματιστήριο ώστε να συνεχιστεί η χρηματοδότησή της. ■

12 ΛΟΓΟΙ ΑΠΟΤΥΧΙΑΣ

- 1 Είσοδος στο χώρο για λάθος λόγους
- 2 «Συμβουλές» από οικογένεια και φίλους
- 3 Ατυχείς συγκυρίες
- 4 Κακή εκτίμηση του χρόνου
- 5 Οικονομειακές πιέσεις για χρήμα και χρόνο
- 6 Υπερβολική υπερηφάνεια
- 7 Αγνοία της αγοράς
- 8 Υπερβολική «αγάπη» για το εγχείρημα
- 9 Μειωμένη ικανότητα διαχείρισης των οικονομικών
- 10 Ελλειψη σαφών στόχων
- 11 Υπερβολικά μεγάλα κεφάλαια
- 12 Υπερβολική αισιοδοξία - απαισιοδοξία

Ελληνικά fundings για startups

OPENFUND

**ΘΕΩΡΟΥΜΕΝΟ** ως ένας από τους καλύτερους βοηθούς για startups στην Ευρώπη, το Openfund έχει χρηματοδοτήσει μερικά από τα γνωστότερα ελληνικά startups με ποσά που ξεκινούν από 50.000 ευρώ και πλησιάζουν ακόμα και το ένα εκατομμύριο ευρώ. Πριν από λίγες εβδομάδες ολοκληρώθηκε και η 6η κατά σειρά πρόσκληση ενδιαφέροντος για νέα startups, με τις συμμετοχές να είναι πολυάριθμες, ενώ παρατηρήθηκε πως αυξήθηκε σημαντικά το ποσοστό αιτήσεων από ελληνικές startups, το οποίο και έφθανε το 56% μέχρι πρότινος. Ωστόσο, αυτό άλλαξε σε σημαντικό βαθμό στην τελευταία πρόσκληση φτάνοντας το 80%, καθώς το Openfund είχε ανακοινώσει πως θα επενδύσει μόνο σε ελληνικές εταιρίες ή ιδρυτές startups πρόθυμους να μετεγκατασταθούν στην Ελλάδα. ■

ZEROFUND

**ΕΧΟΝΤΑΣ** δημιουργήσει τη δική της startup εταιρία, η οποία είναι πλέον κερδοφόρα και αναπτύσσεται ταχύτατα, μια ομάδα Ελλήνων αποφάσισε να βοηθήσει με τον τρόπο της την ελληνική startup κοινότητα. Συγκεκριμένα, δημιούργησε το Zerofund, ένα ταμείο που θα χρηματοδοτήσει τα σχέδια των νέων επιχειρήσεων και θα τις βοηθήσει να αναπτυχθούν, με πρώτο στόχο να δώσει σε μία ελληνική startup την ευκαιρία να διευρύνει τους ορίζοντές της και την εμβέλεια της δράσης της με ένα ποσό που φτάνει τις 50.000 ευρώ. Αρχικά συμμετοχή στο διαγωνισμό δήλωσαν δώδεκα υποσχόμενα startups, πέντε από τα οποία προχώρησαν στην επόμενη φάση, η οποία πρόκειται να ολοκληρωθεί μέσα στον Απρίλιο. ■

ΕΠΙΒΙΩΣΗ STARTUP ΑΝΑ ΚΛΑΔΟ

Κλάδος	Ποσοστό λειτουργίας μετά από 4 χρόνια
Ασφάλειες – Ακίνητα	58%
Εκπαίδευση – Υγεία	56%
Γεωργία	56%
Υπηρεσίες	55%
Χονδρική Πώληση	54%
Μεταλλουργία	51%
Βιομηχανίες	49%
Κατασκευές	47%
Λιανική πώληση	47%
Μεταφορές – Επικοινωνίες	45%
Τεχνολογία	37%