



ΕΘΝΙΚΟ ΜΕΤΣΟΒΙΟ ΠΟΛΥΤΕΧΝΕΙΟ

ΣΧΟΛΗ ΗΛΕΚΤΡΟΛΟΓΩΝ ΜΗΧΑΝΙΚΩΝ

ΚΑΙ ΜΗΧΑΝΙΚΩΝ ΥΠΟΛΟΓΙΣΤΩΝ

ΤΟΜΕΑΣ ΗΛΕΚΤΡΙΚΩΝ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΩΝ ΔΙΑΤΑΞΕΩΝ ΚΑΙ
ΣΥΣΤΗΜΑΤΩΝ ΑΠΟΦΑΣΕΩΝ

Ανάπτυξη και Δυναμική του Ελληνικού Οικοσυστήματος
Νεοφυών Επιχειρήσεων: Μια Πολυδιάστατη Ανάλυση όλων
των εμπλεκόμενων μερών στο Ελληνικό Οικοσύστημα
Νεοφυών Επιχειρήσεων και η υλοποίηση της Διασύνδεσής
τους μέσω της καινοτόμου πλατφόρμας CoFounderBay

ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

Ιωάννης Ν. Δεπάστας

Επιβλέπων : Χρυσόστομος (Χάρης) Δούκας
Καθηγητής Ε.Μ.Π.

Αθήνα, Οκτώβριος 2024



ΕΘΝΙΚΟ ΜΕΤΣΟΒΙΟ ΠΟΛΥΤΕΧΝΕΙΟ

ΣΧΟΛΗ ΗΛΕΚΤΡΟΛΟΓΩΝ ΜΗΧΑΝΙΚΩΝ

ΚΑΙ ΜΗΧΑΝΙΚΩΝ ΥΠΟΛΟΓΙΣΤΩΝ

ΤΟΜΕΑΣ ΗΛΕΚΤΡΙΚΩΝ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΩΝ ΔΙΑΤΑΞΕΩΝ ΚΑΙ
ΣΥΣΤΗΜΑΤΩΝ ΑΠΟΦΑΣΕΩΝ

Ανάπτυξη και Δυναμική του Ελληνικού Οικοσυστήματος
Νεοφυών Επιχειρήσεων: Μια Πολυδιάστατη Ανάλυση όλων
των εμπλεκόμενων μερών στο Ελληνικό Οικοσύστημα
Νεοφυών Επιχειρήσεων και η υλοποίηση της Διασύνδεσής
τους μέσω της καινοτόμου πλατφόρμας CoFounderBay

ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

Ιωάννης Ν. Δεπάστας

Επιβλέπων : Χρυσόστομος (Χάρης) Δούκας
Καθηγητής Ε.Μ.Π.

Εγκρίθηκε από την τριμελή εξεταστική επιτροπή την 15^η Οκτωβρίου 2024

.....
Ιωάννης Ψαρράς
Καθηγητής Ε.Μ.Π.

.....
Δημήτριος Ασκούνης
Καθηγητής Ε.Μ.Π.

.....
Γρηγόρης Μέντζας
Καθηγητής Ε.Μ.Π.

Αθήνα, Οκτώβριος 2024

.....
Ιωάννης Ν. Δεπάστας

Διπλωματούχος Ηλεκτρολόγος Μηχανικός και Μηχανικός Υπολογιστών Ε.Μ.Π.

Copyright © Ιωάννης Ν. Δεπάστας, 2024 Με επιφύλαξη παντός δικαιώματος. All rights reserved. Απαγορεύεται η αντιγραφή, αποθήκευση και διανομή της παρούσας εργασίας, εξ ολοκλήρου ή τμήματος αυτής, για εμπορικό σκοπό. Επιτρέπεται η ανατύπωση, αποθήκευση και διανομή για σκοπό μη κερδοσκοπικό, εκπαιδευτικής ή ερευνητικής φύσης, υπό την προϋπόθεση να αναφέρεται η πηγή προέλευσης και να διατηρείται το παρόν μήνυμα. Ερωτήματα που αφορούν τη χρήση της εργασίας για κερδοσκοπικό σκοπό πρέπει να απευθύνονται προς τον συγγραφέα. Οι απόψεις και τα συμπεράσματα που περιέχονται σε αυτό το έγγραφο εκφράζουν τον συγγραφέα και δεν πρέπει να ερμηνευθεί ότι αντιπροσωπεύουν τις επίσημες θέσεις του Εθνικού Μετσόβιου Πολυτεχνείου.

Περίληψη

Κατά την περίοδο 2012-2014 , λίγα μόλις χρόνια μετά την οικονομική κρίση, αρχίζει να παρατηρείται μια έντονη ανάδυση των νεοφυών επιχειρήσεων στην Ελλάδα. Στα χρόνια που ακολουθούν, η ανάπτυξη είναι ραγδαία και η χρηματοδότηση ολοένα και υψηλότερη. Το οικοσύστημα των νεοφυών επιχειρήσεων αρχίζει σιγά-σιγά να ωριμάζει, εμφανίζοντας σημάδια εξωστρέφειας και εκκωφαντικά exits (εξαγορές) και valuations (χρηματικές αποτιμήσεις) με τους ελληνικούς «μονόκερους» (unicorns) να κάνουν την εμφάνισή τους.

Ταυτόχρονα όμως, η έλλειψη ταλέντων κυρίως λόγω του Brain Drain γίνεται εμφανής όπως και η δυσκολία χρηματοδότησης από τα παραδοσιακά τραπεζικά ιδρύματα αλλά και η απουσία διάδρασης και διασύνδεσης μεταξύ των εμπλεκόμενων μερών του startup οικοσυστήματος. Το τελευταίο αυτό πρόβλημα έρχεται να λύσει η δημιουργία μιας ολοκληρωμένης πλατφόρμας, που συνδέει ιδρυτές, επενδυτές και επαγγελματίες (δικηγόροι, λογιστές, μέντορες, σύμβουλοι, κ.α.), ενώ ταυτόχρονα παρέχει όλα εκείνα τα εργαλεία που είναι απαραίτητα για την ανάπτυξη μιας startup και την καθοδήγηση των ιδρυτών της μέσα στο οικοσύστημα.

Η ενδελεχής ανάλυση της αγοράς και του ανταγωνισμού και η εκ των έσω εμπειρία του τοπίου των startup στην Ελλάδα από τον γράφοντα, ενισχύουν την πεποίθηση ότι η πλατφόρμα, CoFounderBay, μπορεί να διαδραματίσει καθοριστικό ρόλο, δίνοντας την ώθηση που λείπει από το ελληνικό startup οικοσύστημα ώστε αυτό να αποτελέσει ένα ανταγωνιστικό και καθόλα ολοκληρωμένο οικοσύστημα διεθνώς.

Λέξεις Κλειδιά: Νεοφυής επιχείρηση, Ελληνικό Οικοσύστημα Νεοφυών Επιχειρήσεων, Ταίριασμα Ταλέντων, Επενδυτές, Επενδυτές «Άγγελοι», Επιχειρηματικά Κεφάλαια, Εξαγορά, Αποτίμηση, Μονόκερος, Ιδρυτές, Ταίριασμα Συνιδρυτών, Επιταχυντές, Θερμοκοιτίδες, Πανεπιστήμια, Επιχειρηματικότητα, Ψηφιακή Πλατφόρμα Διασύνδεσης, Κατακερματισμός Οικοσυστήματος, Δικτύωση

Abstract

During the period 2012-2014, on the aftermath of the Greek economic crisis, a notable wave of Greek startups began to emerge. Over the ensuing years, the growth has been rapid and the funding has kept increasing. The ecosystem has been gradually maturing, demonstrating an international orientation and even presenting noteworthy exits and valuations while Greek "unicorns" are now making their appearance.

At the same time, the lack of talent, mainly due to the Brain Drain, is becoming apparent; as is the difficulty of funding from traditional banking institutions and the lack of interconnection between the parties involved in the startup ecosystem. The latter problem is sought to be solved by creating an integrated platform that connects founders, investors and professionals (lawyers, accountants, mentors, advisors, etc.). This platform provides the tools necessary for startup development and helps founders to navigate through the ecosystem.

The thorough analysis of the market, competition and the first-hand experience the author gained by being part of the Greek startup landscape, reinforce the belief that the platform, CoFounderBay, can play a key role in strengthening the Greek startup ecosystem. Ultimately, the platform can provide the missing impetus for the Greek startup ecosystem to boost its competitiveness and its level of international integration

KeyWords: Startup, Greek Startup Ecosystem, Talent Matching, Innovation Ecosystems, Entrepreneurial Networking, Investors, Venture Capital, Angel Investor, Exit, Valuation, Unicorn, Founders, Co-Founder Matching, Accelerators, Incubators, Universities, Entrepreneurship, Digital Networking Platform, Ecosystem Fragmentation, Networking

Ευχαριστίες

Η παρούσα διπλωματική εργασία εκπονήθηκε στη Σχολή Ηλεκτρολόγων Μηχανικών και Μηχανικών Υπολογιστών του Εθνικού Μετσόβιου Πολυτεχνείου, της μονάδας Συστημάτων Υποστήριξης Αποφάσεων, που υπάγεται στον Τομέα Ηλεκτρικών Βιομηχανικών Διατάξεων και Συστημάτων Αποφάσεων. Η εκκίνηση της διπλωματικής εργασίας τοποθετείται χρονικά τον Ιανουάριο του 2023 και η περάτωσή της τον Οκτώβριο του 2024. Επομένως, σε ένα πεδίο όπως αυτό της νεοφυούς επιχειρηματικότητας, καθημερινά μεταβαλλόμενο, είναι δεδομένη η ύπαρξη ανανεωμένων πληροφοριών και δεδομένων αποκλίνοντα λίγο ή πολύ από τα γραγόμενα, αναλόγως της χρονολογίας ανάγνωσης της παρούσης Διπλωματικής Εργασίας από τον εκάστοτε αναγνώστη.

Στο σημείο όμως αυτό, θα ήθελα να ευχαριστήσω θερμά την κ. Ιωάννα Μακαρούνη, μέλος του Μόνιμου Εργαστηριακού Προσωπικού (ΕΔΙΠ) του Ε.Μ.Π. που συμφώνησε από την πρώτη κιόλας στιγμή και με μεγάλη χαρά να συνεργαστούμε πάνω σε ένα θέμα κάπως πιο πρωτότυπο από τα καθιερωμένα. Την ευχαριστώ απεριόριστα για την άψογη συνεργασία και την αμέριστη καθοδήγηση καθόλη τη διάρκεια εκπόνησης της διπλωματικής εργασίας. Ευχαριστώ επίσης τον κ. Ιωάννη Ψαρρά για την επικοινωνία και την συμβολή του και τον κ. Χάρη Δούκα για την προθυμία του να αναλάβει ως επιβλέπωντας καθηγητής στην παρούσα διπλωματική και τη στήριξη που μου παρείχε, κάτι το οποίο είχε πράξει και παλαιότερα αφού με είχε εμπιστευτεί για τη θέση του βοηθού στο μάθημα «Παίγνια Αποφάσεων» του 9^{ου} εξαμήνου της σχολής.

Ακόμη, θα ήθελα να ευχαριστήσω τη φυσική μου οικογένεια, όπως και την κατ' επιλογήν ,φίλους και συνοδοιπόρους σε αυτή τη ζωή, για τις στιγμές που ζήσαμε (και θα ζήσουμε) και με διαμόρφωσαν όλα αυτά τα χρόνια της ακαδημαϊκής μου πορείας στον άνθρωπο που είμαι σήμερα.

Όταν ένα κεφάλαιο κλείνει, ένα νέο λαμπρότερο ανοίγει. Εις νέες περιπέτειες λοιπόν...

Πίνακας Περιεχομένων

1. Νεοσύστατες Επιχειρήσεις: Ιστορία & Τρέχουσα Κατάσταση.....	10
1.1 Ορισμός Startup.....	10
1.2 Χαρακτηριστικά των Startup και Startupper.....	11
1.3 Τύποι Startup.....	12
1.4 Επισκόπηση του Ελληνικού Startup Οικοσυστήματος.....	13
1.5 Η Εξέλιξη του Ελληνικού Οικοσυστήματος Startup και τα Βασικά Ορόσημα αυτής..	19
1.6 Επισκόπηση της Τρέχουσας Κατάστασης του Ελληνικού Οικοσυστήματος Startup..	20
1.7 Μέγεθος και Εμβέλεια του Ελληνικού Οικοσυστήματος Startup.....	21
1.8 Βασικοί Παίκτες στο Ελληνικό Οικοσύστημα Startup.....	21
2. Θεσμικό πλαίσιο και εμπλεκόμενα μέρη του Ελληνικού Startup Οικοσυστήματος.....	24
2.1 Κυβερνητικές Πολιτικές για την Υποστήριξη των Startups στην Ελλάδα	24
2.2 Θερμοκοιτίδες, Επιταχυντές, Πανεπιστήμια, Ερευνητικά Ιδρύματα, Τεχνολογικά Πάρκα και Κοινόχρηστοι χώροι που υποστηρίζουν τις ελληνικές Startup.....	27
3. Το Τοπίο Χρηματοδότησης και Εξόδου για τις Νεοφυείς Επιχειρήσεις στην Ελλάδα	36
3.1 Χρηματοδότηση	36
3.1.1 Επισκόπηση των Τρόπων Χρηματοδότησης των Startups (VCs, Angel Investors, Crowdfunding, Κρατικά Κεφάλαια, κ.α.).....	36
3.1.2 Μελέτη περίπτωσης για την Ελλάδα	39
3.2 Ευκαιρίες Εξόδου για τις ελληνικές Startup.....	42
4. Ιστορίες επιτυχημένων Startup στην Ελλάδα – 3 Success Stories.....	46
4.1 Blueground.....	46
4.1.1 Γρήγορη Επισκόπηση	46
4.1.2 Ανταγωνιστικό Πλεονέκτημα – Unique Selling Point.....	47
4.1.3 Χρηματοδότηση	48
4.1.4 Σημαντικά Ορόσημα.....	49
4.1.5 Προκλήσεις.....	50
4.2 Peoplecert.....	50
4.2.1 Γρήγορη Επισκόπηση	50
4.2.2 Ανταγωνιστικό Πλεονέκτημα – Unique Selling Point.....	51
4.2.3 Χρηματοδότηση	52
4.2.4 Σημαντικά Ορόσημα.....	52
4.2.5 Προκλήσεις.....	52

4.3 Viva.....	53
4.3.1 Γρήγορη Επισκόπηση	53
4.3.2 Ανταγωνιστικό Πλεονέκτημα - Unique Selling Point	54
4.3.3 Χρηματοδότηση	54
4.3.4 Σημαντικά Ορόσημα.....	54
4.3.5 Προκλήσεις.....	54
5. Προκλήσεις για το Ελληνικό Startup Οικοσύστημα.....	56
5.1 Επισκόπηση των Προκλήσεων που αντιμετωπίζουν οι Ελληνικές Startups.....	56
5.2 Πρόσβαση στη Χρηματοδότηση.....	56
5.3 Ρυθμιστικό Περιβάλλον.....	57
5.4 Απόκτηση και Διατήρηση Ταλέντων.....	60
5.5 Ανάπτυξη Δικτύων Διάδρασης και Συνεργασίας	62
6. Η λύση που έρχεται να δώσει το CoFounderBay.....	65
6.1 Το Πρόβλημα και η Λύση	65
6.2 Πώς ξεκίνησε το CoFounderBay και γιατί;	65
6.3 Business Model Canvas (BMC).....	68
6.4 Τιμολόγηση (Pricing Model)	72
6.5 Έρευνα Αγοράς (Market Research) – Ανάλυση TAM, SAM, SOM	77
6.6 Οικονομική Ανάλυση (Financial Analysis) & Χρονοδιάγραμμα (Timeline)	82
6.7 Ανάλυση του Ανταγωνισμού και Ανταγωνιστικό Πλεονέκτημα	88
6.7.1. CofoundersLab.....	88
6.7.2 Linkedin	89
6.7.3 Founderio	90
6.7.4 FoundersList	92
6.7.5 Founders-Nation.....	93
6.7.6 StartHawk	94
6.7.7 CoffeeSpace.....	95
6.7.8 Y Combinator (YC)	97
6.8 Παρουσίαση MVP - Ενδοσκόπηση του Τρόπου Λειτουργίας της Πλατφόρμας	99
7. Συμπεράσματα και Προοπτικές για την Πλατφόρμα.....	128
8. Το Γλωσσάρι των Νεοφυών Επιχειρήσεων	131
9. Βιβλιογραφία.....	145

*Καθότι η ορολογία είναι κυρίως στα αγγλικά, καταβλήθηκε σημαντική προσπάθεια, για λόγους πληρότητας, να μεταφραστούν όλοι οι όροι. Ζητείται η κατανόηση από τον αναγνώστη ως προς το συγκεκριμένο κομμάτι, λαμβάνοντας υπόψιν ότι έγινε το καλύτερο δυνατό.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1

1. Νεοσύστατες Επιχειρήσεις: Ιστορία & Τρέχουσα Κατάσταση

1.1 Ορισμός Startup

Οι **Νεοφυείς Επιχειρήσεις**, ευρύτερα γνωστές και ως “**Startups**”, συνιστούν έναν ιδιαίτερα δυναμικό τομέα της επιχειρηματικότητας. Η εννοιολογική προσέγγιση μιας startup επιχείρησης ποικίλλει ανά μελετητές, καθώς αρχικά προσέγγιζε ένα γενικότερο πλαίσιο, προσδιορίζοντας κάθε είδος επιχείρησης που βρισκόταν στα αρχικά στάδια ίδρυσης και ανάπτυξής της. Στη συνέχεια, η σημασιολογική προσέγγιση του όρου, διαμορφώθηκε πιο συγκεκριμένα για να περιγράψει τις επιχειρήσεις που χαρακτηρίζονται από τα στοιχεία της τεχνολογικής υποδομής, της δυναμικής παρουσίας και των φιλόδοξων τρόπων ανάπτυξής τους εντός ενός ανταγωνιστικού περιβάλλοντος όπου καταφέρνουν να ξεχωρίζουν μέσω της ταχείας εξέλιξής τους. Βασισμένοι σε αυτά τα τρία στοιχεία [1], εκπρόσωποι του “startup επιχειρείν”, που έχουν μελετήσει την έννοια και τη φύση του, προσεγγίζουν από διαφορετικές οπτικές γωνίες την ορολογία αυτή.

Ξεκινώντας, ο **Steve Blank** [2], ένας από τους κυρίαρχους εκπροσώπους στη μελέτη του πεδίου της Startup επιχειρηματικότητας, εστίασε στην αναγκαιότητα ύπαρξης επιχειρηματικού μοντέλου, βιώσιμου και διερευνητικού. Εδώ η startup χαρακτηρίζεται ως μια επιχείρηση που διακατέχεται από στοιχεία προσωρινότητας που έχει σχεδιαστεί με σκοπό την αναζήτηση ενός εξελισσόμενου επιχειρηματικού μοντέλου που συνοδεύεται από φιλόδοξους στόχους, πειραματικές διαδικασίες με σκοπό την επιτυχία και τον επαναπροσδιορισμό των επιχειρηματικών αποφάσεων, όλα αυτά σε ένα πλαίσιο υποστήριξης από παράγοντες εξωτερικής χρηματοδότησης ώστε να υφίστανται προοπτικές εξέλιξης.

Ο **Eric Ries** [3], προσεγγίζει την έννοια της νεοσύστατης επιχείρησης μέσα από τη δημιουργία προϊόντων ή υπηρεσιών, σε ένα περιβάλλον αβεβαιότητας, με συνθήκες υψηλού κινδύνου, όπου η αποτυχία είναι πιο πιθανή από την επιτυχία, και όπου τα στοιχεία της ανθεκτικότητας, της έρευνας και του πειραματισμού, είναι αναγκαία για την επιβίωση της startup.

Από την άλλη, ο **Clayton Christensen** [4], εισάγει δύο νέα χαρακτηριστικά, που προσδιορίζουν μια startup, την καινοτομία και την ανατρεπτικότητα, μέσω των οποίων αυτή έχει τη δυνατότητα να αλλάζει τους κανόνες και τα υπάρχοντα πρότυπα στην αγορά και στον ανταγωνισμό.

Ο **Aswath Damodaran**, στο έργο του «Valuing Young, Start-Up and Growth Companies» [5], ορίζει τις νεοφυείς επιχειρήσεις ως εταιρείες που βρίσκονται στα αρχικά στάδια ανάπτυξης, που συχνά χαρακτηρίζονται από υψηλή αβεβαιότητα και κίνδυνο. Τονίζει ότι οι νεοφυείς επιχειρήσεις εστιάζουν συνήθως σε καινοτόμα προϊόντα ή υπηρεσίες και στοχεύουν στη

γρήγορη ανάπτυξη, χαρακτηριστικό που προσελκύει επενδυτές παρά τους εγγενείς κινδύνους.

Από την άλλη, οργανισμοί και θεσμοί, οριοθετούν την έννοια, δίνοντας έμφαση εκτός του νεαρού της ηλικίας τους και του μεγέθους της επιχείρησης και στη βιομηχανία που εκπροσωπούν, εστιάζοντας στα χαρακτηριστικά καινοτομίας που πρέπει να έχουν, της διεύρυνσης του μοντέλου και της διαρκούς αναζήτησης μέσα σε ένα περιβάλλον αβεβαιότητας.

Πιο συγκεκριμένα, ο οργανισμός **Startup Commons** [6], ορίζει ως Startup, μια επιχειρηματική ομάδα που προσπαθεί να αναπτύξει καινοτομίες με στόχο την επικύρωση και την καταγραφή της αξίας αυτών, ενώ παράλληλα στοχεύει και στη γρήγορη ανάπτυξή της.

Ακολουθώντας, ο οργανισμός **Forbes** [7], αναφέρει ως νεοφυείς, τις επιχειρήσεις που θέλουν να πετύχουν τομές σε διάφορους κλάδους της αγοράς, και όλα αυτά με μαζικό τρόπο και κλιμακώνοντας. Χαρακτηριστικά αναφέρει ότι οι ιδρυτές νεοφυών επιχειρήσεων φιλοδοξούν να δώσουν στην κοινωνία κάτι που χρειάζεται, αλλά δεν έχει δημιουργηθεί μέχρι σήμερα, δημιουργώντας εντυπωσιακές αποτιμήσεις για την εταιρεία, οδηγώντας σε αρχική δημόσια προσφορά (IPO) ή αλλιώς εισαγωγή στο χρηματιστήριο και αστρονομικές αποδόσεις επί της αρχικής επένδυσης.

Τέλος, σύμφωνα με το **Cambridge Dictionary** [8] ως Startup, νοείται μια μικρή επιχείρηση που μόλις ξεκίνησε να έχει δραστηριότητα, ενώ η **Investopedia** [9] την ορίζει ως μια επιχείρηση ευρισκόμενη στα αρχικά στάδια λειτουργίας της, που ιδρύεται από έναν ή περισσότερους επιχειρηματίες που θέλουν να αναπτύξουν ένα προϊόν ή μια υπηρεσία για την οποία πιστεύουν ότι υπάρχει ζήτηση. Γενικά ξεκινούν έχοντας υψηλά κόστη και περιορισμένα έσοδα, συνήθως χωρίς ένα πλήρως ανεπτυγμένο επιχειρηματικό μοντέλο και, το πιο σημαντικό, δίχως επαρκή κεφάλαια για να προχωρήσουν στην επόμενη φάση των εργασιών, με τις περισσότερες από αυτές αρχικά να αυτοχρηματοδοτούνται από τους ιδρυτές τους. [10]

1.2 Χαρακτηριστικά των Startup και Startupper

Οποιονδήποτε ορισμό από τους ανωτέρω κι αν υιοθετήσουμε, το μοντέλο μιας startup διαφέρει σημαντικά από αυτό μιας παραδοσιακής επιχείρησης. Αρχικά, είναι συνηθέστερο οι ιδρυτές τους να επενδύουν σημαντικά κεφάλαια σε αυτές μόνο αφότου έχουν τους πρώτους πελάτες. Είναι σχεδιασμένες για να αναπτύσσονται γρήγορα και συχνά συνδέονται με την τεχνολογία, επιτρέποντάς τους τη διείσδυση σε μια μεγάλη αγορά χωρίς περιορισμούς [11]. Συνολικά, διαφέρουν από τις παραδοσιακές επιχειρήσεις ως προς τη φύση, τον τρόπο εργασίας και τις πρακτικές τους, ενώ παραμένουν ευέλικτες και δυναμικές, προσπαθώντας συνεχώς να καινοτομούν και να εξελίσσονται.

Η διαφορά τους επομένως, αφορά τη φύση του επιχειρηματικού μοντέλου και το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα που τις ξεχωρίζει. Βασίζονται στην δημιουργικότητα και την εύρεση καινοτόμων ιδεών που θα προσδώσουν ανατρεπτικές λύσεις σε προβλήματα της

αγοράς, των καταναλωτών και της καθημερινότητας, ή στην εύρεση νέων δυνατοτήτων, όπου σε συνδυασμό με την τεχνολογική εξάρτηση θα τις καταστήσουν μοναδικές.

Οι νεοφυείς επιχειρήσεις ξεκινούν με τον εντοπισμό ενός πολύ συγκεκριμένου προβλήματος και την ανάπτυξη ενός Ελάχιστου Βιώσιμου Προϊόντος (**Minimum Viable Product - MVP**) ώστε να αποδείξουν το λόγο ύπαρξής τους στην αγορά και κατ' επέκτασιν τη βιωσιμότητα του προϊόντος ή της υπηρεσίας τους [12]. Η ταχεία ανάπτυξη μιας startup βασίζεται στη διαρκή αναζήτηση, τον πειραματισμό και την εκτέλεση νέων ιδεών, με σκοπό την βελτιστοποίηση του επιχειρηματικού μοντέλου.

Η ένταξη του τεχνολογικού στοιχείου, είτε ως βασικού πυρήνα, είτε ως βοηθητικού εργαλείου, ή ως ενδιάμεσου παράγοντα, παίζει καθοριστικό ρόλο για την εξέλιξη μιας νεοσύστατης επιχείρησης σε επίπεδο αύξησης της ζήτησης και διαρκούς απόκτησης πελατολογίου. Η δυνατότητα διεύρυνσης και επεκτασιμότητας είναι στοιχεία που χαρακτηρίζουν μια νεοσύστατη επιχείρηση και μάλιστα χωρίς αναλογική αύξηση στο κόστος.

Ταυτόχρονα, η επένδυση σε νέα talέντα με δημιουργικότητα, «δίψα» για αλλαγή και καινοτομία είναι ένα ακόμη χαρακτηριστικό των startups. Η ένδεια οικονομικών και άλλων πόρων για την ανάπτυξη του επιχειρηματικού μοντέλου είναι αρκετά πιθανή, ωθώντας τους ιδρυτές σε αναζήτηση εξωτερικών πόρων χρηματοδότησης, η οποία συνοδεύεται με υψηλά επίπεδα ρίσκου και αποτυχίας.

1.3 Τύποι Startup

Σύμφωνα με τον Steve Blank [13], οι startups διακρίνονται σε 6 τύπους, με βάση τη φύση τους, τα χαρακτηριστικά τους και τους στόχους τους:

1. **Lifestyle Startup:** Στις συγκεκριμένες επιχειρήσεις οι ιδρυτές, δίνουν έμφαση στην δημιουργία μιας μικρής μεν επιχείρησης που διαμορφώνει δε την κατάλληλη ισορροπία μεταξύ της επαγγελματικής και προσωπικής τους ζωής, την οποία έχουν συνήθως ως δεύτερη απασχόληση ή χόμπι.
2. **Small Business Startup:** Βασίζονται στη δημιουργία βιώσιμων και κερδοφόρων επιχειρήσεων που εξυπηρετούν μια τοπική αγορά, δίνοντας προτεραιότητα στη σταθερότητα έναντι της επεκτασιμότητας και συχνά βασίζονται σε προσωπικές αποταμιεύσεις, δάνεια ή οικογενειακή υποστήριξη για τη χρηματοδότηση.
3. **Scalable Business Startup:** Οι ιδρυτές αυτών έχουν φιλόδοξους στόχους, όπως τη δημιουργία μεγάλων, επεκτάσιμων επιχειρήσεων με παγκόσμιο αντίκτυπο και υψηλές οικονομικές αποδόσεις προσελκύοντας έτσι σημαντικούς επενδυτές.
4. **Buyable Startup:** Είναι η εταιρεία που ιδρύεται εξ αρχής με σκοπό να εξαγοραστεί από μια μεγαλύτερη εταιρεία. Αυτές οι νεοφυείς επιχειρήσεις είναι κοινές στους τομείς της τεχνολογίας και του λογισμικού. Στο διάστημα από την εκκίνηση ως την εξαγορά (λόγω του ραγδαίου scale) η startup βρίσκεται συχνά να είναι ζημιογόνος, παρότι ο τζίρος και η βάση των χρηστών αυξάνονται γεωμετρικά. Έτσι, η εξαγοράζουσα εταιρεία παρέχει την υποδομή και τους πόρους ώστε η startup να αναπτυχθεί περαιτέρω και να γίνει κερδοφόρα.

Από την πλευρά της αποκτά άμεσα πρόσβαση στην καινοτόμο τεχνολογία, την τεχνογνωσία, το δίκτυο και τη βάση χρηστών της startup, ενώ ταυτόχρονα «σκοτώνει» γρήγορα έναν εν δυνάμει μεγάλο μελλοντικό ανταγωνιστή της.

5. **Social Startup:** Εστιάζουν στην επίλυση κοινωνικών προβλημάτων και τη δημιουργία θετικού κοινωνικού αντικτύπου, δίνοντας προτεραιότητα στην κοινωνική αλλαγή έναντι των οικονομικών αποδόσεων. Μπορούν να δομηθούν ως μη κερδοσκοπικές, κερδοσκοπικές ή υβριδικές επιχειρήσεις και ιδρύονται από άτομα που έχουν πάθος να κάνουν τον κόσμο καλύτερο.
6. **Large Company Startup ή Offshoot Startups:** Αυτές οι επιχειρήσεις αποτελούν εγχειρήματα μεγάλων εταιρειών με στόχο την εξερεύνηση νέων αγορών, την καινοτομία και τη διαφοροποίηση της εταιρείας μέσω της διοχέτευσης νέων προϊόντων στις αγορές αυτές. Εστιάζουν στην ανάπτυξη νέων τεχνολογιών/προϊόντων που είναι εκτός της κύριας στόχευσης της μητρικής εταιρείας και σε νέους πελάτες που η μητρική εταιρεία είναι δύσκολο να προσεγγίσει. Επωφελούνται από τους πόρους και την υποστήριξη της μητρικής, ενώ παράλληλα, το ρίσκο αποτυχίας δεν επηρεάζει τις κύριες δραστηριότητες της τελευταίας, καθώς η λειτουργία της offshoot εταιρείας είναι ανεξάρτητη, προσδίδοντας της την απαιτούμενη ευελιξία. [14][15]

Εδώ αξίζει να αναφέρουμε και δύο κατηγορίες επιχειρήσεων που αν και δεν είναι όλες τους startup, εντούτοις διαθέτουν σημαντικές ομοιότητες ως προς το πνεύμα και τις φιλοδοξίες ανάπτυξης τους.

Οι δύο αυτές κατηγορίες είναι οι εξής [16][17][18]:

- **Spin-off**
Εδώ έχουμε την περίπτωση όπου η μητρική εταιρεία δημιουργεί μια νέα ανεξάρτητη εταιρεία, με τις μετοχές της νέας να διανέμονται στους μετόχους της μητρικής. Λειτουργεί ως ανεξάρτητη οντότητα με δική της διοικητική και επιχειρηματική στρατηγική, παρόλο που μπορεί να αξιοποιήσει πόρους και τεχνογνωσία της μητρικής εταιρείας.
- **Spin-out**
Είναι παρόμοιες με τις spin-off, αλλά αυτές προέρχονται από ερευνητικά ή ακαδημαϊκά ιδρύματα και δημιουργούνται προς εμπορευματοποίηση των ερευνητικών ευρημάτων και καινοτομιών. Φέρνουν επομένως νέες τεχνολογίες ή επιστημονικές ανακαλύψεις στην αγορά, λειτουργώντας ανεξάρτητα από το ίδρυμα εκ του οποίου προήλθαν, αν και ορισμένες φορές παρέχεται υποστήριξη ή συνεργάζονται.

1.4 Επισκόπηση του Ελληνικού Startup Οικοσυστήματος

Οι νεοφυείς επιχειρήσεις στην Ελλάδα, εμφανίζουν ραγδαία ανάπτυξη και ξεχωρίζουν για τον εξωστρεφή προσανατολισμό ενώ άρχισαν να αναδύονται εντονότερα στο ελληνικό

οικοσύστημα, μεταξύ των ετών 2012-2014, σε μια περίοδο όπου η οικονομική κρίση που είχε ήδη ξεκινήσει αναδείκνυε την επιχειρηματική αυτή τάση ως κινητήρια δύναμη για την ανάκαμψη της εθνικής οικονομίας [19]. Έτσι από τότε μέχρι σήμερα, μερικές από αυτές τις επιχειρήσεις αναπτύσσονται με γοργούς ρυθμούς και προβάλλουν τη δυναμική της νεοφυούς ελληνικής επιχειρηματικότητας σε διεθνές επίπεδο. Αρχικά ξεκίνησε να διαμορφώνεται ένα οικοσύστημα νεοφυών επιχειρήσεων, με τη δημιουργία ενός δυναμικού επιχειρηματικού πεδίου στην Αθήνα, ενώ στη συνέχεια αναπτύχθηκαν και άλλα οικοσυστήματα, όπως της Θεσσαλονίκης, της Πάτρας, και της Κρήτης. Συνολικά, το οικοσύστημα των νεοφυών επιχειρήσεων στην Ελλάδα αν και έχει ακόμα μεγάλα περιθώρια βελτίωσης, μπορεί να χαρακτηριστεί από ένα μέτριο προς υψηλό επίπεδο ωριμότητας, με τον συνολικό αριθμό των startup στην Ελλάδα να είναι γύρω στις 1.200 σύμφωνα με το μητρώο της Elevate Greece για το 2023 (ο αριθμός δεν είναι ακριβής, λόγω των κριτηρίων χαρακτηρισμού μια εταιρείας ως startup και της ύπαρξης ορισμένων μη εγγεγραμμένων στο μητρώο εταιρειών).

Παρά όμως την παρατηρούμενη βελτίωση του startup οικοσυστήματος, κάνοντας ένα “zoom-out” στο γενικότερο επιχειρηματικό-οικονομικό γίγνεσθαι της χώρας μας, το μέλλον δε φαίνεται ιδιαίτερος ευοίωνο αν δεν πραγματοποιηθούν άμεσα αλλαγές και τομές. Πιο συγκεκριμένα, και εξετάζοντας όλους τους διαθέσιμους δείκτες (Ορισμένοι είναι του 2020, παρόλα αυτά σκιαγραφούν τη γενική εικόνα της κατάστασης και συνδυαζόμενοι με άλλους επικαιροποιημένους στη λίστα, δίδουν τη συνολική εικόνα):

1. **World Bank’s Doing Business Index:** Αυτός ο δείκτης από την Παγκόσμια Τράπεζα αξιολογεί την ευκολία της επιχειρηματικής δραστηριότητας σε μια χώρα εξετάζοντας όλους εκείνους τους κανονισμούς που ενισχύουν ή περιορίζουν τη δραστηριότητα αυτή.

Καλύπτει τομείς όπως η έναρξη μιας επιχείρησης, η ενασχόληση με οικοδομικές άδειες, η απόκτηση ηλεκτρικής παροχής, η εγγραφή ιδιοκτησίας, η πιστοληπτική ικανότητα μιας επιχείρησης, θέματα πληρωμής φόρων, οι διασυνοριακές συναλλαγές, η εκτέλεση/φερεγγυότητα των υπογεγραμμένων συμβάσεων, η διαχείριση χρεοκοπιών, κ.α.

Εδώ σύμφωνα με τα τελευταία στοιχεία (2020) καθώς μετά το έτος αυτό σταμάτησαν να βγαίνουν reports, **η Ελλάδα κατατάσσεται στην 79^η θέση από τις 190 χώρες συνολικά.** [20]

2. **Global Competitiveness Index (GCI):** Δημοσιεύεται από το World Economic Forum (WEF) και αξιολογεί την ανταγωνιστικότητα των οικονομιών, παρέχοντας πληροφορίες για τους παράγοντες που οδηγούν στην παραγωγικότητα και την ευημερία. Περιλαμβάνει παράγοντες όπως οι θεσμοί, οι υποδομές, η μακροοικονομική σταθερότητα, η υγεία, η εκπαίδευση, η αποτελεσματικότητα της αγοράς εργασίας, το χρηματοπιστωτικό σύστημα, το μέγεθος της αγοράς και η ικανότητα καινοτομίας.

Κι εδώ τα τελευταία στοιχεία που έχουμε είναι από το 2020 **κατατάσσοντας όμως emphaticά την Ελλάδα στην τελευταία θέση από όλες τις χώρες που εξετάστηκαν στις παρακάτω κατηγορίες** [21]:

- Επικαιροποιημένα προγράμματα σπουδών στην εκπαίδευση & σημαντική επένδυση στις δεξιότητες των επαγγελματιών του μέλλοντος

- Εκτεταμένη φροντίδα ηλικιωμένων, παιδική φροντίδα και υποδομές στην υγειονομική περίθαλψη, προσβασιμότητα και καινοτομία προς όφελος των ανθρώπων και της οικονομίας
 - Κίνητρα για περεταίρω επενδύσεις στην έρευνα, καινοτομία και εφευρετικότητα που μπορεί να δημιουργήσει τις «αγορές του αύριο» (long term capital)
3. **World Competitiveness Ranking** : Δημοσιεύεται από το IMD Business School ευρισκόμενο στη Λωζάνη της Ελβετίας. Λαμβάνει υπόψιν τις οικονομικές επιδόσεις (με δείκτες όπως η αύξηση του ΑΕΠ, ο πληθωρισμός, τα ποσοστά ανεργίας και το εμπορικό ισοζύγιο), την κυβερνητική αποτελεσματικότητα (ποιότητα των κυβερνητικών πολιτικών, των δημόσιων οικονομικών, του θεσμικού πλαισίου και της επιχειρηματικής νομοθεσίας), την επιχειρηματική αποτελεσματικότητα (παραγωγικότητα, συνθήκες στην αγορά εργασίας, τα οικονομικά, τις πρακτικές μάνατζμεντ και το σύστημα αξιών), όπως και τις υποδομές (επιστημονικές, τεχνολογικές, στην υγεία και την εκπαίδευση, στις μεταφορές και την ενέργεια)
Εδώ η Ελλάδα κατατάσσεται στην 47^η θέση ανάμεσα σε 67 χώρες που αξιολογούνται.[22]
4. **Economic Freedom Index**: Συντάσσεται από το Heritage Foundation, και αξιολογεί την οικονομική ελευθερία των χωρών με βάση διάφορες πτυχές των οικονομικών πολιτικών και κατά πόσο αυτές αποδίδουν. Μετρά το κράτος δικαίου (ιδιοκτησιακά δικαιώματα, αποτελεσματικότητα δικαιοσύνης, κυβερνητική συνέπεια σε αρχές και αξίες), το μέγεθος της κυβέρνησης (κυβερνητικές δαπάνες, φορολογική επιβάρυνση, υγιής δημοσιονομική πολιτική), την αποτελεσματικότητα των κανονισμών και διατάξεων (ελευθερία στο «επιχειρείν», απελευθέρωση της εργασίας, νομισματική πολιτική) και ανοικτές αγορές (εμπορική ελευθερία, επενδυτική ελευθερία, οικονομική ελευθερία).
Σύμφωνα με την έκθεση του 2023 η Ελλάδα κατατάσσεται στην 113^η θέση εκ των συνολικά 184, κατατάσσοντάς την κοντά στην πορτοκαλί ζώνη με το status “Mostly Unfree” ή αλλιώς “κατά βάση ανελεύθερη αγορά” [23].
5. **Corruption Perceptions Index (CPI)**: Δημοσιεύεται από την Transparency International, και κατατάσσει τις χώρες με βάση τα επίπεδα διαφθοράς του δημοσίου τομέα. Βασίζεται σε αξιολογήσεις εμπειρογνομόνων και έρευνες επιχειρηματιών, αντανakλώντας το βαθμό διαφθοράς που υπάρχει στο δημόσιο τομέα. **Σε έκθεση του 2022, η χώρα μας βρίσκεται στη θέση 59 εκ των 180 χωρών που αξιολογούνται, χωρίς μάλιστα να εμφανίζει καμιά αξιοσημείωτη βελτίωση κατά την τελευταία δεκαετία** [24].
6. **Global Innovation Index (GII)**: Δημοσιεύεται από τον Παγκόσμιο Οργανισμό Πνευματικής Ιδιοκτησίας (WIPO) και κατατάσσει τις χώρες με βάση τις δυνατότητες και τα αποτελέσματά στην καινοτομία. Εξετάζει τα ιδρύματα, το ανθρώπινο δυναμικό, την έρευνα, τις υποδομές, το βαθμό πολυπλοκότητας της αγοράς, τη γνώση στην αγορά, τα τεχνολογικά αποτελέσματα και τη δημιουργικότητα.
Εδώ η Ελλάδα καταλαμβάνει την 44^η θέση εκ των 132 συνολικά.[25]

Τελικώς, παρά τη βελτίωση σε ορισμένους τομείς, η **παραγωγικότητα στην Ελλάδα παραμένει χαμηλή** σε σύγκριση με τα ευρωπαϊκά πρότυπα, και η **χρήση της τεχνολογίας από τον πληθυσμό είναι επίσης περιορισμένη**. Ταυτόχρονα, **συνεχίζει να υστερεί** σε σχέση με άλλες ευρωπαϊκές χώρες, ιδίως **όσον αφορά την Ψηφιακή Διακυβέρνηση και τις σύγχρονες μεθόδους παραγωγής και εργασίας**. Η Δημόσια Διοίκηση και η Πολιτική Σταθερότητα έχουν βελτιωθεί, αλλά **παραμένουν ζητήματα όπως η γραφειοκρατία και η έλλειψη συντονισμού**.

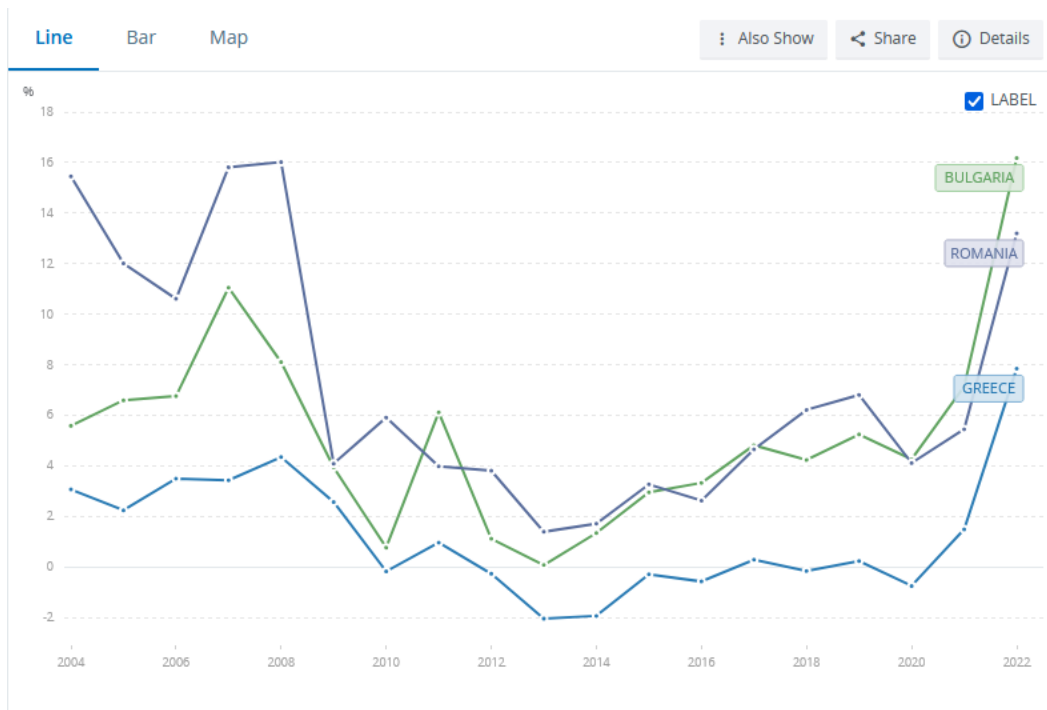
Αναλύοντας τώρα την κατάσταση μέσω του κυριότερου ίσως μακροοικονομικού μεγέθους που είναι το ΑΕΠ και συγκεκριμένα εξετάζοντας το ΑΕΠ τρεχουσών τιμών κατά την περίοδο 2015 – 2022 **[Πίνακας 1]** [26][27] παρατηρούμε ότι τόσο το συνολικό όσο και το κατά κεφαλήν ΑΕΠ βαίνουν συνεχώς αυξανόμενα (με εξαίρεση τη χρονιά του 2020) ενώ ταυτόχρονα το 2022 ξεκινά μια έκρηξη του πληθωρισμού που ναι μεν δικαιολογείται και από τα παγκόσμια δεδομένα αλλά όχι σε τέτοιο βαθμό.

Ταυτόχρονα, ουδεμία χρονιά υπήρξε με τιμές ΑΕΠ πάνω από αυτές προ κρίσης (2008 και 2009, όπου αυτό ήταν περί τα 235 δις Ευρώ), οπότε και φαίνεται ότι βρισκόμαστε «πίσω», με μια πορεία χειρότερη ακόμη και από αυτή χωρών όπως η Βουλγαρία που εμφανίζεται ουραγός στην Ευρωπαϊκή Ένωση σε μια σειρά από δείκτες ή η Ρουμανία η οποία μέχρι το 2015 υπολείπονταν της Ελλάδας βάσει ΑΕΠ. [Διάγραμμα 1 και 2] [28][29].

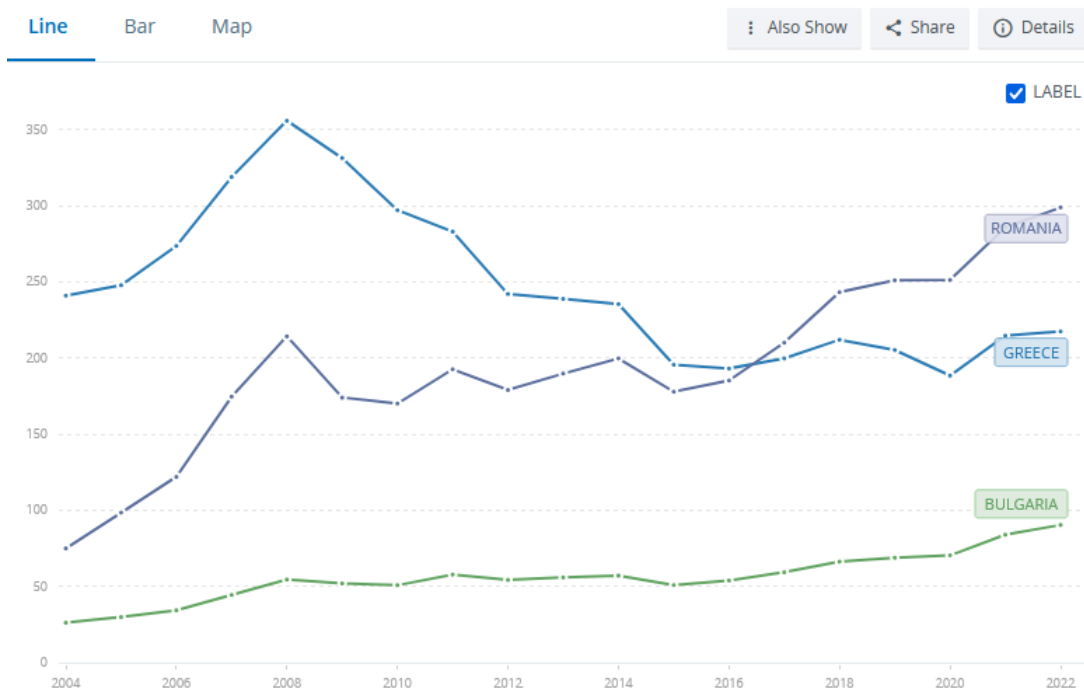
Να σημειώσουμε βέβαια εδώ ότι σαφέστατα οι χώρες αυτές (και κύρια η Ρουμανία) δημιουργώντας ένα φορολογικό και νομοθετικό σύστημα φιλικό στις επιχειρήσεις και ουδόλως δαιδαλώδες κατόρθωσαν να προσελκύσουν κεφάλαια από άλλες χώρες και ταυτόχρονα να καταστήσουν ασύμφορη τη φοροδιαφυγή. Με αυτόν τον τρόπο αμφότερες διπλασίασαν σχεδόν το ΑΕΠ τους σε μόλις μια 7ετία, από το 2015 ως το 2022 [Διάγραμμα 2] .

Πίνακας 1: ΑΕΠ και Πληθωρισμός 2015 – 2022

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
ΑΕΠ τρεχουσών τιμών (δις Ευρώ)	176,4	174,5	176,9	179,6	183,4	165,4	181,7	208,0
ΑΕΠ σταθερών τιμών (έτος βάσης: 2015, % μεταβολή)	0	-0,5	1,1	1,7	1,9	-9	8,4	5,9
Κατά κεφαλήν ΑΕΠ (σε Ευρώ)	16.101	15.958	16.544	17.590	17.044	15.722	17.978	18.458
Μεταβολή πληθωρισμού (έτος βάσης: 2015)	0	-0,6	0,3	-0,2	0,2	-0,9	1,3	8,1



Διάγραμμα 1: Inflation, GDP deflator (annual %) - Greece, Bulgaria, Romania



Διάγραμμα 2: GDP (current US\$) - Greece, Bulgaria, Romania

Ακολουθώντας, και παρατηρώντας τα στοιχεία του **Πίνακα 2**, γίνεται εμφανές ότι το δημόσιο χρέος αν και αυξάνεται σε απόλυτα νούμερα, εντούτοις μειώνεται ως ποσοστό του ΑΕΠ (Εδώ να σημειωθεί ότι το **ιδιωτικό χρέος** εμφανίζεται περί το **120% του ΑΕΠ** [30] κατά το τέλος του 2022) ενώ και η ανεργία μειώνεται σημαντικά.

Πίνακας 2 Χρέος-Απασχόληση-Ανεργία 2015 – 2022

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Δημόσιο Χρέος σε Δις Ευρώ	311,73	315,01	317,48	334,72	331,15	341,28	353,49	356,26
Δημόσιο Χρέος ως ποσοστό ΑΕΠ	176,7	180,5	179,5	186,4	180,6	206,3	194,6	171,3
Απασχολούμενοι (εκατομμύρια)	3,63	3,71	3,73	3,80	3,92	3,67	4,01	4,12
Ανεργία (%)	24,7	23,9	22,1	19,7	17,6	19,6	15,6	12,7

* Ελήφθη υπόψιν η ισοτιμία USD-EUR: 0,89032521

** Τα νούμερα που ανακοινώνει η ΕΛΣΤΑΤ διαφέρουν από έκθεση σε έκθεση ακόμη κι όταν αφορούν σε στοιχεία ετών που έχουν παρέλθει αρκετό καιρό, αλλάζοντας κατά καιρούς τις μεθοδολογίες υπολογισμού των δεικτών. Παρότι οι αποκλίσεις είναι μικρές, εντούτοις εγείρουν ερωτηματικά ως προς την αξιοπιστία των μετρούμενων μεγεθών

Με μια προσεκτικότερη όμως ματιά στην έκθεση της «ΕΡΓΑΝΗ» για το 2023 [31] παρατηρούμε κάποια πολύ σημαντικά στοιχεία. Μόλις το **10%** αμείβεται με μικτές απολαβές **2000€ και άνω**, και ταυτόχρονα το **53,7%** λαμβάνει μεικτές αποδοχές **κάτω των 1000€** δημιουργώντας μια πολυπληθή τάξη νεόπτωχων στην Ελλάδα. Ταυτόχρονα, πολύ λίγες μεγάλες επιχειρήσεις δραστηριοποιούνται εντός της επικράτειας (λαμβάνοντας υπόψιν το απασχολούμενο προσωπικό). Είναι χαρακτηριστικό ότι το **88%** των επιχειρήσεων διαθέτουν **ως 10 εργαζομένους** και το **10%** αυτών **11-50 εργαζομένους**, με τον κύριο όγκο επιχειρήσεων να είναι οι ατομικές. Αναλυτικότερα ο αριθμός των επιχειρήσεων ανά τύπο φαίνεται κατωτέρω:

Πίνακας 3: Πλήθος ανά είδος επιχείρησης

Είδος	Πλήθος
Ατομική Επιχείρηση	161.422
Ομόρρυθμος Εταιρεία (ΟΕ)	39.043
Ετερόρρυθμος Εταιρεία (ΕΕ)	22.637
Ανώνυμος Εταιρεία (ΑΕ) 19.695	19.695
Ιδιωτική Κεφαλαιουχική Εταιρεία (ΙΚΕ)	16.228
Ιδιωτική Κεφαλαιουχική Εταιρεία Μονοπρόσωπη (ΙΚΕ)	11.691
Εταιρεία Περιορισμένης Ευθύνης (ΙΚΕ)	5.140
Εταιρεία Περιορισμένης Ευθύνης Μονοπρόσωπη	3.341

1.5 Η Εξέλιξη του Ελληνικού Οικοσυστήματος Startup και τα Βασικά Ορόσημα αυτής.

Οι ελληνικές Startups μπορούν να παίξουν σημαντικό ρόλο στην οικονομική ανάκαμψη της χώρας προσελκύοντας ξένες επενδύσεις και εξειδικευμένο ανθρώπινο δυναμικό, είτε στα πλαίσια του “brain gain” είτε όχι, μετατρέποντας τα ελληνικά αστικά κέντρα σε κέντρα καινοτομίας. Η βελτίωση του ελληνικού startup οικοσυστήματος είναι εμφανής μετά την οικονομική κρίση, με την τελευταία Έκθεση του **Found.ation** και του **EIT Digital** [32] να αναδεικνύει το γεγονός ότι η χρηματοδότηση από επιχειρηματικά κεφάλαια εκτοξεύθηκε από ένα ποσό ούτε **€50 εκατομμυρίων** το **2018** σε **€670 εκατομμυρίων** το **2021** (εν συνεχεία μειώθηκε στα **€632 εκατομμύρια** το 2022 και **€485 εκατομμύρια** το 2023, πτώση όμως που ευθυγραμμίζεται με την ευρωπαϊκή τάση). Έτσι παρά τις όποιες οικονομικές αβεβαιότητες, το ενδιαφέρον για τις ελληνικές startups παραμένει υψηλό υποδηλώνοντας ότι αποτελούν μια ελκυστική αγορά.

Ταυτόχρονα πέραν των ξένων επενδύσεων, η Ελλάδα συνεχίζει να υποστηρίζει τις εταιρείες μέσω του Ταμείου Επιχειρηματικών Συμμετοχών (**EquiFund**), μια πλατφόρμα επενδύσεων που δημιουργήθηκε από το Υπουργείο Οικονομίας και Ανάπτυξης και το Ευρωπαϊκό Ταμείο Επενδύσεων, μέσω της οποίας θα διατεθούν ως και **€448 εκατομμύρια** σε ελληνικές επιχειρήσεις με κύρια στόχευση τις startups μέσω ενδιάμεσων ταμείων που διαχειρίζονται τους πόρους και αξιολογούν την πορεία των επιχειρήσεων [33]. Στο σχήμα συμμετέχουν διάφορα funds, όπως φαίνονται και στον παρακάτω πίνακα ανά κατηγορία [34]:

Πίνακας 4: Όλα τα funds που συμμετέχουν στο Equifund ανά κατηγορία

Κατηγορία	Funds
Innovation Window Funds	BigPi Ventures Metavallon fund Uni.Fund Velocity.Partners
Early Stage Window Funds	Marathon VC VentureFriends 400W
Growth Window Funds	Elikonos 2 EOS Capital Partners Synergia Hellenic Fund IV

Πίσω στο 2012 και έως το 2014, ξεκίνησαν να αναδύονται πολλές startups. Εν μέσω οικονομικής ύφεσης στη χώρα εμφανίστηκαν πολλές νέες επιχειρήσεις, με καινοτόμες ιδέες, δημιουργώντας νέες θέσεις εργασίας και αναπτυσσόμενες με γοργούς ρυθμούς. [35]

Από το 2014 και μετά, παρατηρήθηκε μια απότομη αύξηση στη δραστηριότητα των startup, με οργανώσεις και φορείς υποστήριξης τους. Παράλληλα, ιδρύθηκαν υποστηρικτικές δομές

όπως το **Found.ation**, το **The Cube** και το **Orange Grove**, παρέχοντας χώρο εργασίας και ευκαιρίες συνεργασίας, καθιστώντας την περίοδο αυτή καθοριστική για την ανάπτυξη του οικοσυστήματος. Κύριος κόμβος ανάπτυξης υπήρξε η Αθήνα και η Αττική εν γένει, ενώ Πάτρα και Βόλος εμφάνιζαν αξιοσημείωτη δραστηριότητα.

Τα βασικά ορόσημα στην ανάπτυξη του ελληνικού οικοσυστήματος των startup επιχειρήσεων, περιλαμβάνουν την κοινοτική στήριξη και τα δίκτυα, τη βελτίωση του νομοθετικού πλαισίου, τις επενδύσεις και τη χρηματοδότηση, καθώς και την εκπαίδευση και κατάρτιση των νέων επιχειρηματιών.

Ειδικότερα, σε ό,τι έχει να κάνει με την κοινοτική στήριξη και τα δίκτυα, ένα από τα σημαντικότερα ορόσημα ήταν η ανάπτυξη κοινοτικών δικτύων και η δημιουργία υποστηρικτικών οργανισμών και πρωτοβουλιών, παρέχοντας σημαντικούς πόρους, εκπαίδευση και στήριξη στις νεοφυείς επιχειρήσεις.

Παράλληλα, η βελτίωση του νομοθετικού πλαισίου για τις επιχειρήσεις και δει τις startup ήταν ένα σημαντικό ορόσημο, καθώς η δημιουργία ευνοϊκών όρων για την ίδρυση και λειτουργία των νεοφυών επιχειρήσεων βοήθησε στην ενίσχυση του οικοσυστήματος.

Η αύξηση του ενδιαφέροντος για τις ελληνικές startup από εγχώριους και διεθνείς επενδυτές αποτελεί ένα ακόμη ορόσημο, παρέχοντας τα απαραίτητα κεφάλαια για την ανάπτυξη και την επέκταση των επιχειρήσεων.

Επίσης, η ανάπτυξη εκπαιδευτικών προγραμμάτων και πρωτοβουλιών που στοχεύουν στην εκπαίδευση και κατάρτιση των νέων επιχειρηματιών, συμβάλλει στη μείωση των απωλειών και την αύξηση των επιτυχημένων επιχειρηματικών πρωτοβουλιών.

Συνδυαστικά, η προώθηση του ελληνικού οικοσυστήματος startup σε διεθνές επίπεδο, μέσω της συμμετοχής τους σε παγκόσμιες εκθέσεις και διαγωνισμούς, αποτελεί ένα ακόμα σημαντικό ορόσημο στην ανάπτυξή του, συμβάλλοντας στην αύξηση της ορατότητας των ελληνικών επιχειρήσεων στο διεθνές περιβάλλον και στη δημιουργία ευκαιριών για συνεργασίες και επενδύσεις.

1.6 Επισκόπηση της Τρέχουσας Κατάστασης του Ελληνικού Οικοσυστήματος Startup

Έχοντας καταφέρει να ενισχύσει τα επίπεδα καινοτομίας και επιχειρηματικότητας, η χώρα αποτελεί γόνιμο περιβάλλον για επενδύσεις, ενδυναμώνοντας την εξωστρέφεια της, ενώ ταυτόχρονα κοινότητες υποστήριξης, όπως τα πανεπιστήμια, ανεξάρτητοι φορείς και ιδιωτικοί επενδυτές, συμβάλλουν στη δημιουργία ενός υγιούς περιβάλλοντος για τις startup.

Ωστόσο, το ελληνικό οικοσύστημα καθ' όλη τη διάρκεια της ανάδυσης των startup, αντιμετωπίζει προκλήσεις, κυρίως λόγω της έλλειψης κεντρικής οργάνωσης και συντονισμού καθώς και της απουσίας μιας κοινής στρατηγικής που να ενώνει τις

προσπάθειες όλων των εμπλεκόμενων φορέων. Τα πανεπιστήμια δεν είναι πλήρως συνδεδεμένα με την αγορά και τις επιχειρήσεις, ενώ οι ιδιωτικοί επενδυτικοί φορείς λειτουργούν αυτόνομα, χωρίς να συντονίζονται με τους στόχους και τις δράσεις της κυβέρνησης.

Η ελληνική κυβέρνηση προωθεί μεταρρυθμίσεις και φορολογικά κίνητρα για την υποστήριξη των startup, με σκοπό τη δημιουργία ενός φιλικού περιβάλλοντος για την επιχειρηματικότητα [35][36]. Ωστόσο, ως κύριο πρόβλημα παραμένει η έλλειψη ενός κεντρικού φορέα υπεύθυνου για τη συνολική διαχείριση του ελληνικού οικοσυστήματος, η δημιουργία του οποίου θα μπορούσε να λύσει προβλήματα συντονισμού, να ενισχύσει τη χρηματοδότηση, και να προάγει τη συνεργασία. Ταυτόχρονα, η πλήρης αξιοποίηση του δυναμικού του οικοσυστήματος καθίσταται αναγκαία για την διαμόρφωση μιας ενιαίας στρατηγικής και συντονισμένης δράσης.

1.7 Μέγεθος και Εμβέλεια του Ελληνικού Οικοσυστήματος Startup

Το ελληνικό οικοσύστημα των νεοφυών επιχειρήσεων κατατάσσεται πλέον στη 19η θέση στη Δυτική Ευρώπη, έχοντας χάσει μία θέση. Παράλληλα, υποχώρησε τρεις θέσεις παγκοσμίως, καταλαμβάνοντας πλέον την **49η θέση**, με την Αθήνα και τη Θεσσαλονίκη να σημειώνουν πτώση στην κατάταξη των πόλεων, φτάνοντας την 120^η και την 470^η θέση αντίστοιχα. Ενδεικτικά, η Κύπρος έχει ήδη προσπεράσει και βρίσκεται στην **45η θέση** παγκοσμίως μετά από σημαντική άνοδο.

Παρότι η Αθήνα παραμένει το κέντρο του ελληνικού οικοσυστήματος των startup, παρατηρείται ότι η πρωτεύουσα χάνει έδαφος σε σχέση με την περιφερειακή ανταγωνιστικότητα. Η Ελλάδα διαθέτει εξαιρετικά εξειδικευμένο εργατικό δυναμικό με ισχυρή γνώση της αγγλικής γλώσσας και έναν πολλά υποσχόμενο τεχνολογικό τομέα, ωστόσο αντιμετωπίζει **προκλήσεις όπως η διατήρηση ταλέντων στη χώρα και η καλλιέργεια επιχειρηματικής νοοτροπίας μέσω της εκπαίδευσης.**

Η κυβέρνηση έχει αναλάβει σημαντικές πρωτοβουλίες για τη βελτίωση του επιχειρηματικού περιβάλλοντος, όπως το EquiFund που αναφέραμε προηγουμένως και τα Elevate Greece και Startup Greece, που στοχεύουν στη σύνδεση νεοφυών επιχειρήσεων και επενδυτών.

Παρά την πρόοδο όμως που σημειώνεται, η γραφειοκρατία και το **δαιδαλώδες φορολογικό και νομικό καθεστώς** εξακολουθούν να αποτελούν σημαντικά εμπόδια. Ωστόσο, οι πολιτικές βελτιώσεις και ο ψηφιακός μετασχηματισμός της χώρας δημιουργούν κάποιες ελπιδοφόρες προοπτικές για το μέλλον του ελληνικού startup οικοσυστήματος με δυνατότητες να αναδειχθεί ως σημαντικός περιφερειακός κόμβος στη Ν.Α. Ευρώπη [37].

1.8 Βασικοί Παίκτες στο Ελληνικό Οικοσύστημα Startup

Εντός του οικοσυστήματος, υπάρχουν διάφοροι παράγοντες που αλληλοεπιδρούν μεταξύ τους και συνεισφέρουν στην ταχεία εξέλιξη των νεοφυών επιχειρήσεων στο ελληνικό οικοσύστημα. Συγκεκριμένα, οι σημαντικότεροι εξ αυτών είναι:

- **Θερμοκοιτίδες (incubators)**
- **Επιταχυντές (accelerators)**
- **Χρηματοδότες:**
 - Venture Capitals (VC)
 - Επενδυτές «Άγγελοι» (Angel Investors)
 - Δίκτυο από Επενδυτές «Αγγέλους» (Angel Networks)
 - Κρατικά Κεφάλαια και Επιδοτήσεις
- **Ακαδημαϊκά Ιδρύματα**
- **Ερευνητικά Κέντρα**
- **Τεχνολογικά Πάρκα**
- **Κοινόχρηστοι Χώροι Εργασίας (Co-Working Spaces)**
- **Μη Κυβερνητικοί Οργανισμοί (Non-Governmental Organizations-NGOs)**
- **Μέντορες και Σύμβουλοι (Mentors and Advisors)**

Οι **θερμοκοιτίδες** και οι **επιταχυντές** αποτελούν σημαντικά στοιχεία του οικοσυστήματος των startup επιχειρήσεων, παρέχοντας την απαραίτητη υποστήριξη στις νεοσύστατες επιχειρήσεις κατά τα πρώιμα στάδια της ανάπτυξής τους. Και οι δύο αυτές ομάδες επικεντρώνονται στα αρχικά στάδια των startup, όπου οι επενδύσεις είναι περιορισμένες και ο κίνδυνος υψηλός.

Οι **θερμοκοιτίδες**, παρέχουν στέγαση και διοικητική υποστήριξη και επικεντρώνονται στην παροχή συμβουλών, στη συνεχή εκπαίδευση των startup μέσω σεμιναρίων και επαφής με επαγγελματίες, μέντορες, συμβούλους ή άλλους ιδρυτές startup.

Από την άλλη πλευρά, οι **επιταχυντές** παρέχουν το δίκτυο και την τεχνογνωσία που χρειάζεται μία νεοφυής επιχείρηση, εστιάζοντας στη σύνδεση με την αγορά και την προώθηση της επιχείρησης.

Οι **συνεργατικοί χώροι** είναι κοινόχρηστοι χώροι εργασίας που χρησιμοποιούνται από άτομα που ανήκουν σε διαφορετικές εταιρείες από διαφορετικούς επαγγελματικούς χώρους. Παρέχουν εγκαταστάσεις και πόρους όπως γραφεία και αίθουσες συσκέψεων, και είναι ιδανικοί για ελεύθερους επαγγελματίες, επιχειρηματίες και startups που χρειάζονται ένα επαγγελματικό περιβάλλον χωρίς το κόστος ενός παραδοσιακού γραφείου. Αυτοί οι χώροι προωθούν τη δικτύωση (μέσω δραστηριοτήτων που ενθαρρύνουν το χτίσιμο κοινότητας, την ανταλλαγή γνώσης και τη συνεργασία μεταξύ των επιχειρηματιών) ενώ παράλληλα προσφέρουν ένα εύρος υπηρεσιών όπως γραμματειακή, νομική και λογιστική υποστήριξη.

Η πρόσβαση σε επιχειρηματικά κεφάλαια είναι ζωτικής σημασίας για την επιτυχή ανάπτυξη των επιχειρήσεων, και τα **venture capitals (VCs)** αναδεικνύονται ως οι βασικοί παράγοντες σε αυτό το πεδίο, παρέχοντας χρηματοδότηση και επιχειρηματική εμπειρία, αποτελώντας

ένα κρίσιμο κομμάτι του οικοσυστήματος. Παρέχουν χρηματοδοτική στήριξη σε startup που θεωρούν ότι έχουν υψηλό δυναμικό ανάπτυξης, αλλά ταυτόχρονα φέρουν και υψηλό ρίσκο.

Άλλοι χρηματοδότες είναι οι **Επενδυτές «Άγγελοι» (Angel Investors)** ή τα **Δίκτυα από «Επενδυτές Αγγέλους» (Angel Networks)**, η **Συλλογική Χρηματοδότηση (Crowdfunding)**, τα **Κρατικά Κεφάλαια** και οι **Επιδότησεις**, τα **Εταιρικά Κεφάλαια Εκκίνησης (Corporate Seed Funds)**, η **Κοινότητα-Λέσχη Επενδυτών (Investor Clubs)**, κ.α.

Αναλυτικότερα όμως για όλους αυτούς τους τύπους χρηματοδότησης θα αναφερθούμε στο **κεφάλαιο 3.1**

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2

2. Θεσμικό πλαίσιο και εμπλεκόμενα μέρη του Ελληνικού Startup Οικοσυστήματος

2.1 Κυβερνητικές Πολιτικές για την Υποστήριξη των Startups στην Ελλάδα

Η ελληνική κυβέρνηση από το 2013 μέχρι σήμερα, έχει αναπτύξει σημαντικές πολιτικές υποστήριξης για τις startup επιχειρήσεις στη χώρα, μέσα από μια συνολική προσπάθεια ένταξής τους στο πλαίσιο του εθνικού αναπτυξιακού προγραμματισμού. Ειδικότερα, οι πολιτικές ένταξης αφορούν την ενσωμάτωση των κατευθυντήριων γραμμών των Κοινοτικών Πλαισίων Στήριξης της Ευρωπαϊκής Ένωσης [38][39] σε εθνικά επιχειρησιακά προγράμματα, με σκοπό την αύξηση της ανταγωνιστικότητας και τον εκσυγχρονισμό των ελληνικών επιχειρήσεων.

Ιδιαίτερα, στο πλαίσιο του προγράμματος ΕΣΠΑ για την περίοδο 2014 - 2020, είχε ληφθεί υπόψη η δρομολόγηση ειδικών δράσεων που ενισχύουν τη νεοφυή επιχειρηματικότητα σε συνδυασμό με προγράμματα που υποστηρίζονται από το ΕΣΠΑ [40], με σκοπό την αντιμετώπιση καίριων προκλήσεων της χώρας και την προώθηση των εθνικών της στόχων. Η προσφορά επιχορηγήσεων από το Υπουργείο Ανάπτυξης και Επενδύσεων μέσω του ΕΣΠΑ είναι ένα σημαντικό μέτρο που βοηθάει μέχρι σήμερα και με ανανεωμένα προγράμματα στην ενίσχυση των νεοφυών επιχειρήσεων, ενώ συμβάλλει στη δημιουργία θέσεων εργασίας και στην οικονομική ανάπτυξη της χώρας. Η επένδυση στην καινοτομία και η υποστήριξη των νεοφυών επιχειρήσεων αποτελούν θεμέλια για τη μελλοντική ευημερία και την ανάπτυξη μιας βιώσιμης οικονομίας, καθώς οι επιχειρήσεις χρηματοδοτούνται και υποστηρίζεται η επένδυση στο ανθρώπινο δυναμικό, ωθώντας σε μεγαλύτερη ανταγωνιστικότητα τον κλάδο της ελληνικής επιχειρηματικότητας, με γνώμονα την οικονομική και κοινωνική συνοχή.

Ανάμεσα στις προσπάθειες της ελληνικής κυβέρνησης, αποτελεί και η κοινή πρωτοβουλία μεταξύ του Εμπορικού και Βιομηχανικού Επιμελητηρίου Αθηνών και του Υπουργείου Ανάπτυξης και Επενδύσεων για την ενίσχυση του οικοσυστήματος καινοτομίας της χώρας με στόχο την προώθηση της επιχειρηματικότητας, ως αποτέλεσμα αυτής να είναι το **Elevate Greece** [38]. Το Elevate Greece αποτελεί μια ψηφιακή πύλη, όπου εγγεγραμμένες νεοφυείς επιχειρήσεις, λαμβάνουν υποστήριξη και συμβουλές για την ανάπτυξή τους, με την παράλληλη παροχή υπηρεσιών, όπως η φιλοξενία σε κοινόχρηστους χώρους εργασίας, οι συμβουλευτικές υπηρεσίες και η συμμετοχή σε δράσεις δικτύωσης, συμβάλλοντας στην ενίσχυση των επιχειρήσεων αυτών και στην επιτάχυνση της ανάπτυξής τους.

Το Elevate Greece, ως ψηφιακή πύλη για τις ελληνικές νεοφυείς επιχειρήσεις, αποτελεί ένα σημαντικό εργαλείο για την ενίσχυση, ανάπτυξη και εξωστρέφεια του ελληνικού startup

οικοσυστήματος, καθώς η πλαisiώση του εγχειρήματος αυτού από δίκτυο επίσημων υποστηρικτών ενισχύει την προσπάθεια, παρέχοντας στις επιχειρήσεις πρόσβαση σε χρηματοδοτικά εργαλεία, υπηρεσίες, και συμβουλευτική καθοδήγηση. Οι νεοφυείς επιχειρήσεις που έχουν εγγραφεί στο "Elevate Greece" μπορούν να λάβουν χρηματοδότηση από € 5.000 έως και € 100.000 για την κάλυψη εξόδων όπως αγορές εμπορευμάτων, πρώτων υλών, παροχές σε εργαζομένους και λειτουργικά έξοδα. Συμπληρωματικά, το ΕΒΕΑ συμμετέχει στην απονομή βραβείων στις εκδηλώσεις του Εθνικού Μητρώου Νεοφυών Επιχειρήσεων, προσφέροντας κίνητρα και αναγνώριση στις καινοτόμες επιχειρήσεις. Με την εγκαθίδρυση του Elevate Greece, η κυβέρνηση παρέχει ένα πλαίσιο για την εγγραφή και την αξιολόγηση νεοφυών επιχειρήσεων, ενισχύοντας την καινοτομία και την ανάπτυξη, ενώ οι πολιτικές που εφαρμόζονται είναι ειδικά σχεδιασμένες για να υποστηρίξουν τις ανάγκες του οικοσυστήματος των νεοφυών επιχειρήσεων.

Σε συνδυασμό με πόρους από το ΕΣΠΑ, παρέχονται χρηματοδοτικά εργαλεία και ενισχύσεις, προσφέροντας σημαντική υποστήριξη στη ρευστότητα και στην ανταγωνιστικότητα των startup.

Το **StartUp Greece** [41][42], αποτέλεσε μία ακόμη πρωτοβουλία που άνοιξε τον δρόμο για την ενίσχυση της startup κοινότητας για την περίοδο 2011 - 2021, προσκαλώντας κάθε ενδιαφερόμενο φορέα να συμβάλει στην ανάπτυξη της επιχειρηματικότητας. Υποστηριζόμενο από το Υπουργείο Ανάπτυξης και την Ελληνική Κυβέρνηση, ως μια ψηφιακή συνεργατική πλατφόρμα που διαδραμάτισε κεντρικό ρόλο στη σύσταση συνεργασιών και την παροχή πληροφοριών σχετικά με την επιχειρηματική δραστηριότητα στην Ελλάδα, προσέφερε και προσφέρει ενημέρωση και υποστήριξη στις νεοφυείς επιχειρήσεις, ενθαρρύνοντας τη συνεργασία και την καινοτομία εντός του οικοσυστήματος.

Η υποστήριξη της ελληνικής κυβέρνησης προς τις νεοφυείς επιχειρήσεις εντάσσεται στο ευρύτερο πλαίσιο του αναπτυξιακού προγραμματισμού που καθορίζεται από τους Κανονισμούς της Ευρωπαϊκής Ένωσης, ενώ η Ελλάδα τα τελευταία χρόνια έχει υλοποιήσει μια σειρά από εθνικά αναπτυξιακά προγράμματα μέσω των Εθνικών Στρατηγικών Πλαισίων Αναφοράς (ΕΣΠΑ).

Ξεκινώντας από την περίοδο **2007 - 2013**, το πρόγραμμα **ΕΣΠΑ** με τίτλο "Εθνικό Στρατηγικό Πλαίσιο Αναφοράς 2007 – 2013" [43], καθόριζε τον προγραμματισμό των Ταμείων της Ευρωπαϊκής Ένωσης, τους στρατηγικούς στόχους της χώρας, του περιλάμβαναν την αύξηση της εξωστρεφούς οικονομικής δραστηριότητας, την ανάπτυξη της επιχειρηματικότητας και της παραγωγικότητας, καθώς και την ενίσχυση της έρευνας και της καινοτομίας. Το συγκεκριμένο αναπτυξιακό πρόγραμμα στήριζε για εκείνη την περίοδο τις επιχειρήσεις, ενισχύοντας την προσαρμοστικότητα των εργαζομένων και επενδύοντας στο ανθρώπινο δυναμικό. Το Εθνικό Στρατηγικό Πλαίσιο Αναφοράς εκπονήθηκε βάσει της νέας στρατηγικής προσέγγισης της Πολιτικής Συνοχής της Ευρωπαϊκής Ένωσης, διασφαλίζοντας ότι η χρηματοδότηση συμβαδίζει με τις κοινοτικές κατευθυντήριες γραμμές και το Εθνικό πρόγραμμα μεταρρυθμίσεων, με τις αποφάσεις του Ευρωπαϊκού Συμβουλίου του 2005, τους νέους Κανονισμούς των Ταμείων και τις Στρατηγικές Κατευθυντήριες Γραμμές να αποτελούν τη βάση για τον αναπτυξιακό προγραμματισμό. Αξίζει να σημειωθεί, ότι η χρηματοδότηση βασίστηκε στις αποφάσεις του Ευρωπαϊκού Συμβουλίου του 2005, τις

ανάγκες ανά τομέα και περιφέρεια, και τις απαιτήσεις της Στρατηγικής της Λισσαβόνας, με στόχο την ισόρροπη περιφερειακή ανάπτυξη της χώρας.

Για το διάστημα **2014 - 2020** [44] το μετέπειτα αναπτυξιακό πρόγραμμα του ΕΣΠΑ με τίτλο “Εταιρικό Σύμφωνο για το Πλαίσιο Ανάπτυξης 2014 – 2020” εστίαζε στην αντιμετώπιση των κρατικών αδυναμιών που προέκυψαν από την οικονομική κρίση, με σκοπό την επίτευξη των στόχων μιας στρατηγικής που αφορούσε την προαγωγή μιας έξυπνης, βιώσιμης και χωρίς αποκλεισμούς ανάπτυξης, ενώ περιελάμβανε δράσεις για την ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας, της εξωστρέφειας και της καινοτομίας των ελληνικών επιχειρήσεων. Αποτέλεσε το κύριο στρατηγικό σχέδιο για την ανάπτυξη της Ελλάδας, αξιοποιώντας πόρους από τα Ευρωπαϊκά Διαρθρωτικά και Επενδυτικά Ταμεία, περιλαμβάνοντας 20 Προγράμματα, 7 Τομεακά Επιχειρησιακά Προγράμματα με εθνική εμβέλεια και 13 Περιφερειακά Επιχειρησιακά Προγράμματα για κάθε ελληνική Περιφέρεια, καθώς και προγράμματα Ευρωπαϊκής Εδαφικής Συνεργασίας ενισχύοντας τις χωρικές συνεργασίες με την Ευρώπη όπως και με τρίτες χώρες.

Παράλληλα, το πρόγραμμα ΕΣΠΑ 2014 - 2020 συνέδεσε το νέο αναπτυξιακό πρότυπο με την υποστήριξη της επιχειρηματικότητας, μέσα από το Επιχειρησιακό Πρόγραμμα «Ανταγωνιστικότητα, Επιχειρηματικότητα, Καινοτομία» [45], εστιάζοντας στην ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας, της εξωστρέφειας και της καινοτομίας. Ο προϋπολογισμός του συγκεκριμένου προγράμματος ανήλθε στα €4,7 εκατομμύρια, με σημαντική συμμετοχή της Ευρωπαϊκής Ένωσης και δράσεις του περιελάμβαναν την υποστήριξη νέων επιχειρηματικών πρωτοβουλιών, τη συνεργασία δημόσιου και ιδιωτικού τομέα, την ενίσχυση των μικρομεσαίων επιχειρήσεων (Μμε) και την προώθηση της ενεργειακής αποδοτικότητας. Οι στρατηγικοί στόχοι περιελάμβαναν την υποστήριξη της νεοφυούς επιχειρηματικότητας μέσω της προαγωγής καινοτόμων δραστηριοτήτων, με κύριες δράσεις την ανάπτυξη νέων επιχειρηματικών ιδεών, μέσω της διερεύνησης δυνατοτήτων, της αξιοποίησης και εφαρμογής νέων προϊόντων και υπηρεσιών, τη δημιουργία θερμοκοιτίδων και υποδομών εκκόλαψης των startups καθώς και την παροχή χρηματοδοτικών εργαλείων για την υποστήριξη επιχειρηματικών επενδύσεων.

Η ελληνική κυβέρνηση, μέσω των προγραμμάτων ΕΣΠΑ, έχει θέσει ισχυρές βάσεις για την υποστήριξη των νεοφυών επιχειρήσεων, καθώς οι δράσεις που υλοποιήθηκαν στο πλαίσιο των ΕΣΠΑ 2007 - 2013 & 2014 - 2020 παρείχαν τις αναγκαίες υποδομές και χρηματοδοτικά εργαλεία για την ανάπτυξη των ελληνικών Startups. Οι πολιτικές αυτές συμβάλλουν μέχρι σήμερα ουσιαστικά στην αναγέννηση της ελληνικής οικονομίας και την ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας της σε διεθνές επίπεδο.

Για αυτό και το τρέχον πρόγραμμα ΕΣΠΑ για την περίοδο **2021 - 2027** [46], αποτελεί το νέο στρατηγικό σχέδιο της Ελλάδας, που εγκρίθηκε από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή στις 29 Ιουλίου 2021, αποσκοπώντας στην ενίσχυση της οικονομίας, των υποδομών, των ανθρώπινων δεξιοτήτων και της κοινωνικής συνοχής, αντιμετωπίζοντας διαρθρωτικές αδυναμίες και συνεχίζοντας έργα από την προηγούμενη προγραμματική περίοδο. Το πρόγραμμα συνδέει την έρευνα και την καινοτομία με την επιχειρηματικότητα οδηγώντας στην ενίσχυση παραγωγικών επενδύσεων, την ανάπτυξη διεθνώς εμπορεύσιμων προϊόντων και υπηρεσιών, την αναβάθμιση του τουριστικού προϊόντος και την επιτάχυνση της πράσινης και ψηφιακής μετάβασης. Οι πόροι κατανέμονται σε προτεραιότητες για μια

πιο έξυπνη, πιο πράσινη, πιο διασυνδεδεμένη και πιο κοινωνική Ελλάδα, με το Πρόγραμμα «Ανταγωνιστικότητα 2021-2027» να εστιάζει στην ενίσχυση της έρευνας, της καινοτομίας και στην ανάπτυξη ανθρώπινου κεφαλαίου.

Οι παραπάνω κυβερνητικές δράσεις αποτελούν κρίσιμες προσπάθειες για την υποστήριξη της νεοφυούς επιχειρηματικότητας στην Ελλάδα, μέσω της παροχής χρηματοδοτικών εργαλείων που τόσο πολύ έχουν ανάγκη οι επιχειρήσεις κατά την εκκίνησή τους.

2.2 Θερμοκοιτίδες, Επιταχυντές, Πανεπιστήμια, Κέντρα Καινοτομίας, Τεχνολογικά Πάρκα, Τεχνολογικά Κέντρα και Κοινόχρηστοι χώροι που υποστηρίζουν τις ελληνικές Startup

Πέραν των πολιτικών της κυβέρνησης, ιδιωτικοί και δημόσιοι φορείς στηρίζουν την ελληνική νεοφυή επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα. Ένας εξ αυτών είναι και τα πανεπιστημιακά ιδρύματα τα οποία όπως συμβαίνει διαχρονικά και παγκοσμίως, προωθούν την καινοτομία και την επιχειρηματικότητα. Ταυτόχρονα, αναπτύσσουν ερευνητικά κέντρα και συνεργάζονται με κυβερνητικούς οργανισμούς, προσελκύοντας ταλέντα στον τομέα της έρευνας και ανάπτυξης τεχνολογιών (R&D) [47].

Παράλληλα, οι φοιτητές και το διδακτικό προσωπικό ενθαρρύνονται για τη δημιουργία startup και υποστηρίζονται για την ανάπτυξη επιχειρηματικών δεξιοτήτων και την αναζήτηση συνεργασιών μέσα από την αγορά. Η συμβολή των πανεπιστημίων στην ενίσχυση των περιφερειακών επιχειρηματικών οικοσυστημάτων στην Ελλάδα έχει φανεί εντόνως τα τελευταία χρόνια, με αντιπροσωπευτικό παράδειγμα αυτό του οικοσυστήματος της Πάτρας.

Παράλληλα, μέσα από φοιτητικούς διαγωνισμούς επιχειρηματικότητας και καινοτομίας στοχεύουν να δώσουν κίνητρα σε εκκολαπτόμενους επιχειρηματίες, ώστε να αναπτύξουν τις ιδέες τους, να καλλιεργήσουν επιχειρηματικές δεξιότητες, να προσελκύσουν κεφάλαια και να συνδεθούν με φορείς παροχής επιχειρηματικών υπηρεσιών. Οι διαγωνισμοί αυτοί περιλαμβάνουν από χρηματικά έπαθλα μέχρι δωρεάν παροχές, σημαντικές για τα πρώτα στάδια μιας επιχείρησης, ενώ παρακολουθούνται στενά και από επενδυτές που αναζητούν νέες επενδυτικές ευκαιρίες.

Σε συνδυασμό με την **ενσωμάτωση επιχειρηματικών μαθημάτων, την ανάπτυξη ερευνητικών προγραμμάτων, τη δημιουργία πανεπιστημιακών θερμοκοιτίδων και επιταχυντών, την υιοθέτηση κρατικών πολιτικών υποστήριξης, τη συνεργασία με τον ιδιωτικό τομέα** αλλά ακόμη και τις **ευκαιρίες πρακτικής άσκησης σε startups**, τα πανεπιστήμια διαδραματίζουν έναν κρίσιμο ρόλο στην προώθηση της καινοτομίας και της επιχειρηματικότητας στην Ελλάδα. Ωθούν κατ' αυτόν τον τρόπο τους φοιτητές να αναπτύξουν επιχειρηματική σκέψη και δεξιότητες, να συμμετέχουν ενεργά σε ερευνητικά έργα ανάπτυξης νέων τεχνολογιών και ενίοτε να οδηγηθούν στη δημιουργία **spin-off**

εταιρειών που ενισχύουν την τοπική και εθνική οικονομία. Σημαντικό ρόλο στην επίτευξη όλων αυτών έχει η συμβολή των **Μονάδων Καινοτομίας και Επιχειρηματικότητας (Μο.Κ.Ε.)** των πανεπιστημίων.

Για να γίνουν όμως τα παραπάνω αντιληπτά θα δοθεί μια αναλυτική παρουσίαση της περίπτωσης του **Εθνικού Μετσόβιου Πολυτεχνείου (ΕΜΠ)** (τονίζοντας εδώ ότι και σε άλλα ιδρύματα όπως το Εθνικό και Καποδιστριακό πανεπιστήμιο Αθηνών (ΕΚΠΑ), το Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών (ΟΠΑ), το Πανεπιστήμιο Πατρών, το Πολυτεχνείο Κρήτης, το Διεθνές Πανεπιστήμιο της Ελλάδος (ΔΙΠΑΕ) κτλ. υπάρχουν αντίστοιχες δομές υποστήριξης της καινοτομίας και της startup επιχειρηματικότητας) :

- Το **GreenTech Challenge** είναι ένας διαγωνισμός καινοτομίας που διοργανώνεται στο Διοίκησης της Πολυτεχνειούπολης Ζωγράφου αλλά και διαδικτυακά. Ξεκίνησε από το καθηγητή κ. Αραβώση και εστιάζει σε τομείς όπως η ενέργεια και το περιβάλλον. [51][52][53]. Είναι ένα πρόγραμμα πράσινης καινοτομίας που διοργανώνεται από την Ερευνητική Μονάδα Οικονομικής Περιβάλλοντος και Αειφόρου Ανάπτυξης του ΕΜΠ, με την υποστήριξη της Mantis Business Innovation και σκοπός του είναι η ανάδειξη νέων καινοτόμων ιδεών στους τομείς αυτούς. Περιλαμβάνει εκπαιδευτικά bootcamps για τους συμμετέχοντες, καθώς και διαγωνιστική διαδικασία όπου οι ομάδες παρουσιάζουν τις ιδέες και υλοποιήσεις τους. Οι συμμετοχές χωρίζονται σε κατηγορίες όπως Early Stage Startups και Innovation Ideas[57][58]. Παρότι ξεκίνησε από το ΕΜΠ αξίζει να σημειωθεί ότι πλέον έχει εξαπλωθεί και σε άλλα 13 εκπαιδευτικά ιδρύματα της χώρας, ενώ συνεργάζεται με εταιρείες όπως η TITAN, η ΔΕΗ, ο ΗΡΑΚΛΗΣ, η TERNA ENERGY, κ.α
- Μέσω της Εθελοντικής Οργάνωσης **Mindspace** (που ξεκίνησε έχοντας παρουσία σε ΕΜΠ και ΟΠΑ) και συγκεκριμένα του προγράμματος **Mindspace University** δίνεται η δυνατότητα συμμετοχής σε φοιτητές που θέλουν υποστήριξη σε αρχικό επίπεδο μέσω mentoring, εκπαίδευσης και πρόσβασης σε πόρους, για την ανάπτυξή τους. Το incubator αυτό πρόγραμμα έχει διάρκεια 5 εβδομάδες (online) με μέντορες και κριτές από Ελλάδα, Ευρώπη αλλά και τη Silicon Valley. Κι όλα αυτά σε στενή συνεργασία με το “The People’s Trust”, την “Eurobank”, το “Libra Group”, το “Egg” και το “KEMEL”.
- Δίνεται η δυνατότητα σε ερευνητικές ομάδες του ΕΜΠ ως spin-offs του Πολυτεχνείου να υποβάλλουν αίτηση συμμετοχής στην πλατφόρμα **START UP** του **Egg** και να προκριθούν απευθείας στη Γ΄ Φάση (τελικό στάδιο) της διαδικασίας αξιολόγησης, σύμφωνα και με τα εκάστοτε ισχύοντα κριτήρια και προϋποθέσεις . Το Egg είναι ένα πρόγραμμα επιχειρηματικής επιτάχυνσης και επώασης (incubation-acceleration) που υλοποιείται σε συνεργασία με τη Eurobank και τη Μονάδα Corallia του Ερευνητικού Κέντρου «Αθηνά». Απευθύνεται σε νεοφυείς επιχειρήσεις και ομάδες με καινοτόμες ιδέες. Παρέχει υπηρεσίες mentoring, χρηματοδότησης, δικτύωσης και εμπορικής δράσης, καθώς και εκπαιδευτικά σεμινάρια και

workshops για την ανάπτυξη δεξιοτήτων στους τομείς της επιχειρηματικότητας και της τεχνολογίας[61].

- Στα πλαίσια του **Innovation & Creativity Activities** μέσω του **Τεχνολογικού και Πολιτιστικού Πάρκου Λαυρίου (LTCP)** υπάρχουν:

- Δραστηριότητες που προάγουν την καινοτομία και τη δημιουργικότητα.
- Υπηρεσίες επώασης-εκκίνησης για νεοφυείς επιχειρήσεις, παρέχοντας βασικούς πόρους, καθοδήγηση και ευκαιρίες δικτύωσης [54][55].
- Εργαστήρια και εκπαιδευτικές συνεδρίες ώστε να εξοπλίσουν τις νεοφυείς επιχειρήσεις με ζωτικές δεξιότητες στην ανάπτυξη επιχειρήσεων, στην τεχνολογία και στις στρατηγικές αγοράς.
- Εκδηλώσεις δικτύωσης, διευκολύνοντας τις συνδέσεις μεταξύ νεοφυών επιχειρήσεων, επενδυτών και ειδικών του κλάδου. Αυτές οι εκδηλώσεις είναι ζωτικής σημασίας για τις νεοφυείς επιχειρήσεις να παρουσιάσουν τις ιδέες τους και να αναζητήσουν χρηματοδότηση [54][55].
- Διαγωνισμοί και Hackathons με στόχο την ενθάρρυνση καινοτόμων λύσεων σε πραγματικές προκλήσεις.
- Συνεργατικά έργα με το ΕΜΠ και άλλα ερευνητικά ιδρύματα, για τις νεοσύστατες εταιρείες επωφελούμενες από την ακαδημαϊκή τεχνογνωσία για την ενίσχυση των τεχνολογικών τους δυνατοτήτων. Αυτή η συνεργασία είναι μια σημαντική πτυχή του επιχειρησιακού μοντέλου του LTCP, προωθώντας τη συνέργεια μεταξύ ακαδημαϊκού κόσμου και της αγοράς [56].

- Η **MoKE-ΕΜΠ** παρέχει συμβουλευτικές υπηρεσίες και εκπαίδευση στους φοιτητές του ΕΜΠ που ενδιαφέρονται να αναπτύξουν δικές τους επιχειρηματικές ιδέες. Οργανώνει σεμινάρια, ημερίδες, καθώς και μαθήματα που σχετίζονται με την επιχειρηματικότητα στις σχολές του ΕΜΠ, όπως και Εβδομάδες Επιχειρηματικότητας σε συνεργασία με τον οργανισμό SO Kwadraat[59][60]

Συνολικά η MoKE-ΕΜΠ συνεργάζεται με ξένα και ελληνικά ακαδημαϊκά και ερευνητικά ιδρύματα, επαγγελματικούς φορείς και άλλες ενδιαφερόμενες ομάδες για μεταφορά τεχνογνωσίας, παροχή συμβουλών κλπ., όπως:

Συνεργασίες στο διεθνή χώρο:

- SO Kwadraat
- Institute of Electrical and Electronics Engineers (IEEE)
- European Patent Office (EPO)
- Konrad-Adenauer-Stiftung (KAS)

Εγχώριες συνεργασίες:

- Πρόγραμμα «Μαζί στην Εκκίνηση», μια συνεργασία του ΣΕΒ του ΕΜΠ και του Πανεπιστημίου Θεσσαλίας.
- Με το ΟΠΑ και το ΓΠΑ.
- Με το Ιόνιο Πανεπιστήμιο και το Πανεπιστήμιο Αιγαίου σε θερινά σχολεία, εκδηλώσεις, επιχειρηματικά παίγνια και διαγωνισμούς startup.
- Συνεργασία με ΣΕΒΤ, ΟΒΙ, ΕΚΤ (Enterprise Network), ΣΕΚΕΕ, ΕΛΛΑΚ, ΤΕΕ.
- Συνεργασία με τον Δήμο Αθηνών.
- Το **MITEF**, ή αλλιώς **MIT Enterprise Forum** στην Ελλάδα, είναι μια σημαντική πρωτοβουλία που σχετίζεται με το Εθνικό Μετσόβιο Πολυτεχνείο και στοχεύει στην προώθηση της επιχειρηματικότητας και της καινοτομίας, ιδιαίτερα σε επιχειρήσεις που βασίζονται στην τεχνολογία. Επιδιώκει να μετατρέψει την Ελλάδα σε διεθνές κέντρο καινοτομίας υποστηρίζοντας startup και λειτουργεί ως πλατφόρμα δικτύωσης, καθοδήγησης και εκπαίδευσης στην επιχειρηματικότητα, αξιοποιώντας τους πόρους και τις συνδέσεις της παγκόσμιας κοινότητας του MIT [63][64].

Το φόρουμ προσφέρει εργαστήρια και σεμινάρια που επικεντρώνονται σε διάφορες πτυχές της επιχειρηματικότητας, συμπεριλαμβανομένης της επιχειρηματικής ανάπτυξης, των στρατηγικών χρηματοδότησης και της ανάλυσης αγοράς. Διεξάγονται ετήσιοι διαγωνισμοί για τον εντοπισμό υποσχόμενων νεοφυών επιχειρήσεων και την παροχή πόρων και υποστήριξης που χρειάζονται για την ανάπτυξη. Αυτοί οι διαγωνισμοί έχουν σχεδιαστεί για να αναδεικνύουν καινοτόμες λύσεις στις τρέχουσες προκλήσεις σε διάφορους τομείς [65][66] με χρηματικά έπαθλα για τους νικητές.

Η εστίαση του ΕΜΠ στη μηχανική και τις εφαρμοσμένες επιστήμες ευθυγραμμίζεται απόλυτα με την αποστολή του MITEF να προωθήσει την επιχειρηματικότητα η οποία βασίζεται στην τεχνολογία [62][63].

Τελικά το MITEF λειτουργεί ως γέφυρα μεταξύ του ακαδημαϊκού κόσμου και του επιχειρηματικού κόσμου, ενδυναμώνοντας την επόμενη γενιά καινοτόμων στην Ελλάδα μέσω των συνεργατικών του προσπαθειών με το ΕΜΠ και άλλους φορείς.

- Το ΕΜΠ μέσω του ΕΛΚΕ στο πλαίσιο του έργου **INNOMED-UP** προβαίνει στη χορήγηση βραβείων σε φυσικά πρόσωπα και μικρομεσαίες επιχειρήσεις του δημιουργικού κλάδου, που καινοτομούν, ή επιθυμούν να καινοτομήσουν στον τομέα της κυκλικής οικονομίας [67]

Διατίθενται συνολικά €30.000 ως χρηματοδότηση, χωρισμένη σε 3 κατηγορίες:

- €10.000 για πιλοτικά καινοτόμα προϊόντα
- €10.000 για βραβεία καινοτομίας
- €10.000 για διασυνοριακά προγράμματα καθοδήγησης

Και εκτός των εκπαιδευτικών ιδρυμάτων όμως υπάρχουν θερμοκοιτίδες, επιταχυντές, τεχνολογικά κέντρα και πάρκα και κέντρα καινοτομίας. Αυτά θα επιχειρηθούν να καταγραφούν κατωτέρω (είτε ανήκουν σε Πανεπιστημιακό Ίδρυμα είτε όχι) μαζί με τους κοινόχρηστους/συνεργατικούς χώρους. Να σημειωθεί εδώ ότι σημαντική υπήρξε η

συμβολή του οργανισμού «Διανέοσις» με την έρευνα «Χαρτογράφηση Ελληνικού Οικοσυστήματος Νεοφυών Επιχειρήσεων» που διεξήγαγε τον Ιανουάριο του 2022 [35] φέρνοντας εις πέρας ένα ομολογουμένως δύσκολο έργο. Παρόλα αυτά χρειάστηκε να γίνει ενδελεχής και εξαντλητική έρευνα σε ένα προς ένα τα στοιχεία, με αποτέλεσμα άλλα να προστεθούν, ορισμένα να επικαιροποιηθούν και άλλα να αφαιρεθούν τελείως, ώστε το τελικό αποτέλεσμα να είναι καθόλα άρτιο (παρέχονται ενεργά links-σύνδεσμοι σε όλα τα στοιχεία).

Αρχικά αποτυπώνονται οι θερμοκοιτίδες (incubators) με δραστηριότητα αυτή τη στιγμή στην Ελλάδα.

Πίνακας 5: Θερμοκοιτίδες (Incubators) στην Ελλάδα

Όνομασία Incubator	Περιοχή	Καθοδήγηση	Δικτύωση	Εκπαίδευση	Συμβουλευτική	Χρηματοδότηση	Χώροι Εργασίας	Νομική Υποστήριξη
ABC Hub	Κρήτη	✓	✓				✓	
AIZ Incubator	Θεσσαλονίκη	✓	✓	✓	✓	✓		
Athens Centre for Entrepreneurship and Innovation [ACEin]	Αθήνα	✓	✓	✓		✓	✓	
Athens Digital Lab	Αθήνα	✓	✓		✓			
BlueGrowth	Πειραιάς	✓		✓				
EGG	Αθήνα	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Enso XL	Αθήνα	✓	✓		✓	✓		
ESA Business Incubation Centres	Αθήνα	✓	✓	✓	✓	✓		✓
Generation AG	Θεσσαλονίκη	✓	✓	✓				
GiSeMi – Innovation & Entrepreneurship Hub	Τρίκαλα	✓		✓			✓	
HIGGS	Αθήνα		✓	✓			✓	
INCUBATION FOR GROWTH - i4G	Θεσσαλονίκη	✓	✓			✓	✓	
Innovation & Entrepreneurship Unit - Aegean	Μυτιλήνη	✓	✓	✓				
Invent ICT [ΕΜΠ]	Αθήνα		✓	✓		✓		
Igability	Αθήνα	✓	✓			✓		✓
IMedD	Αθήνα	✓		✓			✓	
Mindspace	Αθήνα	✓	✓	✓				
OK!Thess	Θεσσαλονίκη	✓		✓		✓	✓	
Openmellon	Θεσσαλία	✓		✓			✓	
Orange Grove	Αθήνα – Πάτρα	✓	✓		✓			✓
Peoples Trust	Αθήνα	✓	✓		✓	✓		
Re-Startup	Πάτρα	✓	✓	✓				
Rise One Stop	Θεσσαλονίκη	✓	✓	✓				
SEV Ekinisilab	Αθήνα	✓	✓			✓		
Startab	Αθήνα	✓	✓	✓	✓			
Technopolis Thessalonikis S.A.	Θεσσαλονίκη	✓				✓	✓	
The Startup Business Incubator [THEA]	Αθήνα	✓		✓			✓	
Thermi Group	Θεσσαλονίκη	✓				✓	✓	✓
Univation	Θεσσαλονίκη	✓	✓	✓				

Εν συνεχεία, όλοι οι επιταχυντές (accelerators) που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα:

Πίνακας 6: Επιταχυντές (Accelerators) στην Ελλάδα:

Ονομασία Accelerator	Περιοχή	Καθοδήγηση	Δικτύωση	Εκπαίδευση	Συμβουλευτική	Χρηματοδότηση	Νομική Υποστήριξη
Aegean Startups	Μυτιλήνη			✓	✓		
ARCHIMEDES Accelerator	Αθήνα	✓	✓				
Be	Αθήνα	✓					
Finnovative/Crowdpolicy							
Capsule T	Αθήνα	✓	✓		✓		✓
Cardlink Emphasis	Αθήνα	✓	✓		✓		
EIT Digital Venture Program	Found.ation [Remotely]			✓		✓	
EIT Health Innostarter	Found.ation [Remotely]			✓		✓	
EIT Food Accelerator	Found.ation [Remotely]			✓		✓	
Endeavor Scale Up Program	Αθήνα	✓	✓			✓	
Envolve Entrepreneurship	Αθήνα			✓	✓		
EU-XCEL	Ευρώπη			✓		✓	
Excelixi	Αθήνα			✓		✓	
Found.ation Spark	Αθήνα	✓		✓			
GreenTech Challenge	Αθήνα			✓			
Imagine Program (INTERAMERICAN)	Αθήνα	✓				✓	
Innovathens	Αθήνα	✓	✓			✓	
MIT Enterprise Forum (MITEF)	Αθήνα	✓	✓				
NBG Business Seeds	Αθήνα	✓		✓			
Praxis Business Coaching Centre	Αθήνα			✓			
Reload Greece	Λονδίνο	✓					
Roots	Αθήνα	✓	✓				
Start4Health	Remotely	✓	✓		✓		
InnovationFarm	Θεσσαλονίκη					✓	
The Fashion Gate	Αθήνα	✓		✓			
The Startup Elevator	Αθήνα	✓		✓			
Venture Garden	Αθήνα - Θεσσαλονίκη			✓			
Youth Entrepreneurship Club	Κρήτη	✓		✓			
Bizrupt	Κρήτη	✓	✓		✓		
iCBA Business Accelerator	Θεσσαλονίκη	✓		✓	✓		
VentureGarden	Αθήνα – Θεσσαλονίκη - Ηράκλειο	✓		✓	✓		

Παρακάτω φαίνονται τα τεχνολογικά κέντρα και πάρκα, αλλά και τα δίκτυα καινοτομίας που συμβάλουν στο ελληνικό startup οικοσύστημα:

Πίνακας 7: Τεχνολογικά Κέντρα στην Ελλάδα

Ονομασία Κέντρου Τεχνολογίας	Περιοχή	Καθοδήγηση	Δικτύωση	Εκπαίδευση	Συμβουλευτική	Χρηματοδότηση	Νομική Υποστήριξη
Athens Maritime Innovation Center	Αθήνα	✓	✓	✓			
Corallia	Αθήνα - Πάτρα	✓	✓			✓	
ΕΚΕΦΕ «ΔΗΜΟΚΡΙΤΟΣ»	Αθήνα	✓	✓	✓		✓	
Xanthi TechLab	Ξάνθη			✓			

Πίνακας 8: Τεχνολογικά Πάρκα στην Ελλάδα

Ονομασία Τεχνολογικού Πάρκου	Περιοχή	Καθοδήγηση	Δικτύωση	Εργαστήρια	Εκπαίδευση	Έρευνα	Σεμινάρια	Χρηματοδότηση	Νομική Υποστήριξη
Centre for Research & Technology Hellas (CERTH)	Θεσ/νίκη	✓			✓				
HPhos	Αθήνα				✓	✓			
Patras Science Park (PSP)	Πάτρα				✓	✓			
Science and Technology Park of Crete (STEP-C)	Κρήτη				✓	✓			
Technopolis AI Cluster	Θεσ/νίκη	✓	✓		✓			✓	
Technology Park "Lefkippos"	Αθήνα	✓							✓
Thessaloniki Technology Park	Θεσ/νίκη				✓				
Επιστημονικό και Τεχνολογικό Πάρκο Ηπείρου (ΕΤΕΠΗ)	Ήπειρος				✓	✓			
ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ ΠΑΡΚΟ ΘΕΣΣΑΛΙΑΣ (ΤΕ.ΠΑ.ΘΕ.Α.Ε.)	Θεσσαλία				✓	✓			
ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ ΠΑΡΚΟ ΛΑΥΡΙΟΥ (Τ.Π.Π.Λ.)	Αθήνα			✓			✓		

Πίνακας 9: Κέντρα Καινοτομίας στην Ελλάδα

Ονομασία Δικτύου Καινοτομίας	Περιοχή	Καθοδήγηση	Δικτύωση	Εκπαίδευση	Συμβουλευτική	Χρηματοδότηση	Νομική Υποστήριξη
HBio Cluster	Αθήνα	✓	✓	✓			
Industry Disruptors	Αθήνα	✓	✓	✓			
innovationEKT	Αθήνα	✓				✓	✓
Microsoft Innovation Center	Αθήνα	✓			✓		
Praxi help forward network	Αθήνα	✓	✓		✓		

Τέλος παρακάτω αποτυπώνονται όλοι οι κοινόχρηστοι χώροι (Co-working Spaces) που συναντώνται στην Ελλάδα:

Πίνακας 10: Κοινόχρηστοι Χώροι (Co-working Spaces) στην Ελλάδα

Ονομασία Accelerator	Περιοχή
3Venizelou	Θεσ/νίκη
Athens Investment Centre	Αθήνα
Athens Makerspace	Αθήνα
AthensPlace	Αθήνα
Coho	Θεσ/νίκη
Colabhouse	Αθήνα
CoWork	Αθήνα
Digital Nomads Lesvos	Λέσβος
Ecinisi	Αθήνα
Found.ation	Αθήνα
Fuckup Coworking	Ηράκλειο Κρήτης
H2B Hub	Ηράκλειο Κρήτης
Impact Hub Athens	Αθήνα
Igability	Αθήνα
Ludd	Αθήνα
Make Creative Spaces	Θεσ/νίκη
Office Hub	Αθήνα
Office12 Coworking	Ηράκλειο Κρήτης
PHAOS	Καλαμάτα
Piraeus Business Center	Πειραιάς
Pom	Ηράκλειο Κρήτης
POS4work	Πάτρα
Prelab Creative Spaces	Αθήνα
Regus*	Αθήνα Θεσ/νίκη
Romantso	Αθήνα
Selina Athens Theatrou *	Αθήνα
Seeders Athens	Αθήνα
Spaces	Αθήνα
Stone Soup	Αθήνα
The Cube Athens	Αθήνα
T16	Αθήνα
ViOS Co-working	Αθήνα
QUALITY BRAND OFFICES *	Αθήνα
TheSwitch*	Αθήνα
Workhub	Χανιά
Workspot	Πειραιάς

*Με αστεράκι σημειώνονται οι χώροι που δεν απευθύνονται στις startups κατά κύριο λόγο, αλλά αποτελούν εν γένει business coworking spaces

Συμπερασματικά, και πάντα έχοντας κατά νου την κατανομή του πληθυσμού ανά περιφέρεια και νομό, θα λέγαμε ότι τα **τεχνολογικά πάρκα** είναι σε γενικές γραμμές αναλογικά διαμοιρασμένα ανά την επικράτεια.

Στο αντίποδα, οι **θερμοκοιτίδες** φαίνεται να βρίσκονται κυρίως στις δύο μεγάλες πόλεις της χώρας, γεγονός διόλου ενθαρρυντικό τόσο για την ανάπτυξη της τοπικής οικονομίας όσο και για τη συνολική εικόνα του οικοσυστήματος.

Η εικόνα όμως των **επιταχυντών** μοιάζει ακόμη πιο συγκεντρωτική, καθότι γίνεται εμφανές ότι η συντριπτική πλειονότητα αυτών βρίσκεται εντός των Αθηνών .

Συνεχίζοντας την ανάγνωση της καταγραφής, η πρωτεύουσα βρίσκεται να κατέχει ηγεμονική θέση και στα **κέντρα καινοτομίας**.

Από τη μία η συγκέντρωση αυτή δημιουργεί ενός είδους Startup Hub βοηθώντας την ανάπτυξη του οικοσυστήματος, το να είναι ανταγωνιστικό απέναντι σε άλλα πολυπληθέστερων χωρών με ισχυρότερες οικονομίες, από την άλλη όμως οδηγούνται σε μααρασμό οι περιφερειακές οικονομίες - κοινότητες της χώρας.

Τέλος, στους **συνεργατικούς/κοινόχρηστους χώρους** παρατηρούμε σημαντική παρουσία για το οικοσύστημα της Κρήτης με αρκετά co-working spaces να συναντώνται στο Ηράκλειο. Το ένα μάλιστα εξ αυτών (το Fuckup Coworking) είναι ανοικτό 24/7. Οι τιμές σε αυτά κυμαίνονται περί τα 200 Ευρώ το μήνα.

Πλέον υπάρχουν και sites όπως το coworkbooking.com ή το coworker.com όπου βρίσκονται συγκεντρωμένοι αρκετοί εκ των παραπάνω χώρων με όλες τις απαραίτητες πληροφορίες, φωτογραφίες, reviews, έχοντας μέχρι στιγμής καταγεγραμμένα 37 co-working spaces στην Ελλάδα. Μέσω της ιστοσελίδας δίνεται η δυνατότητα μάλιστα για απευθείας κράτηση του χώρου.

Αξιοσημείωτη είναι η ύπαρξη χώρων με επιπρόσθετες υπηρεσίες όπως π.χ. το workspot.gr στον Πειραιά όπου προσφέρει από την δημιουργία εταιρικής ταυτότητας, κατασκευή ιστότοπου, hosting, VoIP ως τη νομικές, λογιστική και γραμματειακή υποστήριξη.

* Να σημειώσουμε εδώ ότι κάποιοι ελάχιστοι από αυτούς τους χώρους έχουν ως target group τους ψηφιακούς νομάδες (digital nomads) χωρίς ωστόσο να αποκλείονται και startupper απ' αυτούς, ενώ άλλοι συνδυάζουν και διαμονή όπως και δυνατότητα αθλημάτων εντός των χώρων (π.χ. Selina Athens Theatrou). Αυτοί οι χώροι όπως και χώροι με target group πιο ευρύ (business coworking spaces) είναι σημειωμένοι με αστερίσκο.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3

3. Το Τοπίο Χρηματοδότησης και Εξόδου για τις Νεοφυείς Επιχειρήσεις στην Ελλάδα

3.1 Χρηματοδότηση

3.1.1 Επισκόπηση των Τρόπων Χρηματοδότησης των Startups (VCs, Angel Investors, Crowdfunding, Κρατικά Κεφάλαια, κ.α.)

Οι νεοφυείς επιχειρήσεις στην Ελλάδα αντιμετωπίζουν σημαντικές προκλήσεις όσον αφορά τη χρηματοδότησή τους, καθώς η οικονομική κρίση και η επακόλουθη υγειονομική κρίση του COVID-19, διαμόρφωσαν μια εύλογη αβεβαιότητα δημιουργώντας καθοριστικά εμπόδια για την επενδυτική δραστηριότητα. Επίσης, οι νέες επιχειρήσεις συχνά αντιμετωπίζουν προβλήματα ρευστότητας και πρόσβασης σε κεφάλαια, ειδικά από τα παραδοσιακά τραπεζικά ιδρύματα. Παρόλα αυτά, οι επιχειρηματίες και οι επενδυτές συνεχίζουν να αναζητούν ευκαιρίες για ανάπτυξη και καινοτομία.

Κύριες πηγές χρηματοδότησης για τις startup στην Ελλάδα, αποτελούν τα VCs, οι Angel Investors, το Crowdfunding και τα Κρατικά Κεφάλαια. Όλες οι δυνατές πηγές χρηματοδότησης συγκεντρωτικά είναι οι παρακάτω [68][69][70][71][72] :

- **Κεφάλαια Επιχειρηματικών Συνεταιρισμών ή Επιχειρηματικά Κεφάλαια (Venture Capitals - VCs):** Τα επιχειρηματικά κεφάλαια, είναι μια σημαντική πηγή χρηματοδότησης για τις startups που βρίσκονται σε πρώιμα και μεσαία στάδια ανάπτυξης, παρέχοντας τόσο χρηματοδότηση όσο και υποστήριξη μέσω συμβουλευτικών υπηρεσιών. Στην Ελλάδα, εστιάζουν κυρίως σε τομείς όπως η τεχνολογία και η καινοτομία. Είναι μια διαδικασία επένδυσης σε startup σε μακροπρόθεσμη βάση που αναμένεται να αναπτυχθούν γρήγορα. Οι επενδυτές αναλαμβάνουν υψηλό ρίσκο, αλλά και την προοπτική μεγάλων αποδόσεων. Η διαδικασία περιλαμβάνει συχνά πολλαπλούς γύρους χρηματοδότησης, με τους επενδυτές να επανεκτιμούν τις επιδόσεις της επιχείρησης σε κάθε στάδιο πριν εναποθέσουν επιπλέον κεφάλαια. Η επιτυχής συνεργασία στην περίπτωση αυτή μπορεί να επιταχύνει την ανάπτυξη της επιχείρησης αξιοποιώντας το εκτεταμένο δίκτυο του VC.
- **Επενδυτές «Άγγελοι» (Angel Investors):** Οι επενδυτές «Άγγελοι» είναι ιδιώτες επενδυτές που διαθέτουν κεφάλαια και παρέχουν καθοδήγηση στις νεοφυείς επιχειρήσεις. Αυτή η μορφή επένδυσης είναι κρίσιμη για τις startup που βρίσκονται σε πολύ πρώιμα στάδια ανάπτυξης και χρειάζονται εμπειρία και δικτύωση. Προσφέρουν όχι μόνο χρηματοδότηση αλλά και καθοδήγηση και συμβουλευτικές υπηρεσίες, κάτι που είναι κρίσιμο για την επιτυχία των νέων επιχειρήσεων. Οι επενδυτές αυτοί συνήθως είναι επιτυχημένοι

επιχειρηματίες που μπορούν να προσφέρουν τις γνώσεις τους μέσω της προσωπικής τους εμπειρίας ως απόρροια της δικής τους επιχειρηματικής πορείας.

- **Δίκτυο από Αγγέλους Επενδυτές (Angel Networks):** Οι επενδυτές εδώ συγκεντρώνονται για να παρέχουν μικρά ποσά κεφαλαίου ως μέρος ενός ομίλου. Τα δίκτυα αγγέλων συγκεντρώνουν πολλούς επενδυτές με διαφορετικό υπόβαθρο, τομείς εξειδίκευσης και εμπειρίες. Αυτή η ποικιλομορφία προσφέρει ένα ευρύτερο φάσμα γνώσεων και συμβουλών και ταυτόχρονα οι επενδυτικές αποφάσεις δεν καθοδηγούνται από την προσωπική κρίση ενός και μόνο αγγέλου. Μια startup που υποστηρίζεται από ένα γνωστό δίκτυο είναι πιο πιθανό να προσελκύσει μελλοντικούς επενδυτές, σε σχέση με το να υποστηρίζονται από επενδυτή-άγγελο που δεν είναι ευρέως αναγνωρισμένος.
- **Συλλογική Χρηματοδότηση (Crowdfunding):** Το crowdfunding είναι μια σύγχρονη και δημοφιλής μέθοδος άντλησης κεφαλαίων από το ευρύ κοινό μέσω διαδικτύου. Υπάρχουν διάφορες μορφές crowdfunding:

1. Donation-Based Crowdfunding: Αυτός ο τύπος περιλαμβάνει την προσέλκυση συνεισφορών εν είδει δωρεών (χωρίς την ύπαρξη κάποιων υλικών ανταμοιβών ή προνομίων). Συχνά χρησιμοποιούνται για φιλανθρωπικούς σκοπούς, χρηματοδότηση έργων σε κοινότητες ανθρώπων ή κοινωνικές πρωτοβουλίες.
2. Rewards-Based Crowdfunding: Οι υποστηρικτές εδώ εισφέρουν κεφάλαια καρπώνοντας ως αντάλλαγμα ανταμοιβές ή προνόμια, τα οποία μπορεί να είναι είτε η πρώιμη πρόσβαση (early access) ή ακόμα και η αποκλειστική πρόσβαση (exclusivity) σε προϊόντα ή υπηρεσίες. Συναντάται κυρίως σε startup, καλλιτέχνες και εν γένει B2C επιχειρήσεις.
3. Equity-Based Crowdfunding: Οι επενδυτές λαμβάνουν μερίδιο στην επιχείρηση ως αντάλλαγμα της οικονομικής τους υποστήριξης. Αυτό το μοντέλο επιτρέπει στις νεοφυείς επιχειρήσεις να συγκεντρώνουν σημαντικό κεφάλαιο ενώ δίνουν μέρος της εταιρείας. Χρησιμοποιείται από νεοσύστατες επιχειρήσεις που αναζητούν μια σημαντική χρηματοδότηση για να εκκινήσουν τη δραστηριότητά τους.
4. Debt-Based Crowdfunding: Το συναντούμε και ως peer-to-peer (P2P) δανεισμό. Εδώ, άτομα ή επιχειρήσεις δανείζονται κεφάλαια απευθείας από επενδυτές, οι οποίοι εν συνεχεία αναμένουν την αποπληρωμή τους προσαυξημένη με τον ανάλογο τόκο. Αυτός ο τρόπος ενδείκνυται για τις επιχειρήσεις που χρειάζονται δάνειο χωρίς την εμπλοκή του παραδοσιακού τραπεζικού συστήματος.
5. Royalty-Based Crowdfunding: Οι υποστηρικτές λαμβάνουν δικαιώματα εκμετάλλευσης, δηλαδή ποσοστό επί των εσόδων (royalties). Συναντάται κυρίως

σε projects με δυνατότητες συνεχούς δημιουργίας εσόδων (ongoing revenue potential) Χαρακτηριστικά παραδείγματα είναι η μουσική ή οι ταινίες.

6. Security Token Offerings (STOs): Εκδίδονται εδώ ψηφιακά διακριτικά (tokens) που υποστηρίζονται (έχουν συσχετιστεί-έχουν αντίκρισμα) από πραγματικά περιουσιακά στοιχεία, δίνοντας στους επενδυτές δικαιώματα ιδιοκτησίας παρόμοια με τις παραδοσιακές επενδύσεις σε μετοχές.

Στην Ελλάδα, το 1^ο μοντέλο, αυτό των δωρεών είναι το πιο διαδεδομένο.

Παγκοσμίως υπάρχουν περισσότερες από 500 πλατφόρμες crowdfunding, οι οποίες παραμένουν δημοφιλείς στο ευρύ κοινό επειδή ο καθένας μπορεί να ανεβάσει το έργο του και οποιοσδήποτε στον κόσμο μπορεί εύκολα να επενδύσει σε αυτό.

- **Κρατικά Κεφάλαια και Επιδοτήσεις (Government Funds)**: Τα κρατικά κεφάλαια και τα ευρωπαϊκά προγράμματα επιδοτήσεων αποτελούν επίσης σημαντική πηγή χρηματοδότησης, με προγράμματα όπως το ΕΣΠΑ και άλλες κοινοτικές πρωτοβουλίες να παρέχουν επιδοτήσεις και χρηματοδοτήσεις σε νέες και καινοτόμες επιχειρήσεις.
- **Corporate Seed Funds (Εταιρικά Κεφάλαια Εκκίνησης)**: Εδώ μεγάλες εταιρείες (όπως η Meta, η Apple και η Google) επενδύουν σε startups στοχεύοντας πέραν του κέρδους, στην απόκτηση ταλέντων, πατεντών, τεχνογνωσίας, βάσης χρηστών ή ακόμη και στην εξάλειψη του ανταγωνισμού.
- **Κοινότητα-Λέσχη Επενδυτών (Investor Clubs)**: Είναι μια κοινότητα ατόμων, κυρίως επιχειρηματιών μικρότερου οικονομικού βεληνεκού που συγκεντρώνονται για να εξερευνήσουν νέες επενδυτικές ευκαιρίες, να μοιραστούν γνώσεις και να υποστηρίξουν νεοφυείς επιχειρήσεις. Αυτό το περιβάλλον συνεργασίας επιτρέπει κοινές γνώσεις, διαφοροποιημένο κίνδυνο και συλλογική λήψη αποφάσεων. Ενδείκνυται κυρίως για όσους δεν έχουν τη διάθεση/χρόνο/ικανότητες να ξεχωρίσουν τις «καλές» επενδυτικές ευκαιρίες σε ένα χώρο με “high risk - high reward” προφίλ.
- **Θερμοκοιτίδες (Incubators)**: Οι θερμοκοιτίδες προσφέρουν συνήθως μικρότερα χρηματικά ποσά ενώ παρέχουν πολλές φορές και χώρους γραφείου, νομικές και λογιστικές υπηρεσίες, όπως και ευκαιρίες networking, κατάρτισης και εκπαίδευσης.
- **Επιταχυντές (Accelerators)**: Κι εδώ οι επενδυτές επικεντρώνονται στις αρχικού σταδίου επιχειρήσεις που όμως έχουν δείξει μια συνέπεια μέσω ενός MVP και αναζητούν τρόπους να αναπτυχθούν γρήγορα αξιοποιώντας πέραν της χρηματοδότησης, τις υπηρεσίες δικτύωσης, καθοδήγησης και παροχής χώρων εργασίας.
- **Χρηματοδότηση Χρέους (Debt Funding)**: Η χρηματοδότηση χρέους είναι μια παραδοσιακή μορφή αρχικής επένδυσης, η οποία συνήθως συμβαίνει μέσω του παραδοσιακού τραπεζικού συστήματος.
- **Αυτοχρηματοδότηση (Bootstrapping)**: Οι επιχειρηματίες διαθέτουν ιδίους πόρους για να στηρίξουν τις προσπάθειές τους, αποφεύγοντας τη λύση ενός δανείου (και την οικονομική πίεση των χρεών που συνεπάγεται αυτό) ή την παραχώρηση μεριδίου της εταιρείας.
- **Μετατρέψιμοι τίτλοι (Convertible Securities)**: Οι μετατρέψιμοι τίτλοι ξεκινούν ως δάνεια και στη συνέχεια αλλάζουν σε μετοχές ή ίδια κεφάλαια, με βάση την απόδοση της εταιρείας.

Για να γίνουν όμως κατανοητά τα χρηματοδοτικά στάδια από τα οποία περνά μία startup, ακολουθεί παρακάτω ο πίνακας 11:

Πίνακας 11: Τυπικοί γύροι Χρηματοδότησης μιας Startup

Γύρος Χρηματοδότησης	Ποσό χρηματοδότησης	Αποκτηθέν μετοχικό κεφάλαιο	Επενδυτικό σχήμα
Pre-Seed	\$100K - \$1M	10% - 20%	Friends & Family
Seed	\$1M - \$3M	15% - 30%	Angel Investors
Series A	\$3M - \$15M	20% - 40%	VCs
Series B	\$10M - \$30M	25% - 50%	VCs
Series C+	\$30M+	30%+	VCs

Η χρηματοδότηση εκκίνησης (Seed Funding) είναι ο πρώτος επίσημος γύρος χρηματοδότησης για τις νεοφυείς επιχειρήσεις πριν προχωρήσουν σε επόμενους γύρους, γνωστούς και ως A, B, C κ.λ.π. (Series A,B,C). Όπως γίνεται σαφές οι επενδυτές παρέχουν στις startup κεφάλαια λαμβάνοντας ως αντάλλαγμα την απόκτηση μεριδίου από την εταιρεία [32]. Τα μερίδια και τα αντίστοιχα ποσά στον παραπάνω πίνακα είναι ενδεικτικά, αλλά περιγράφουν με σχετική ακρίβεια τη γενική εικόνα.

3.1.2 Μελέτη περίπτωσης για την Ελλάδα

Αναφερόμενοι σε δεδομένα ως το 2022 [32][73][74][75][76][77], το τοπίο στο ελληνικό startup οικοσύστημα δείχνει συμπαγές και ανθεκτικό στις προκλήσεις που εμφανίστηκαν. Συνοπτικά οι ελληνικές νεοφυείς επιχειρήσεις κατόρθωσαν να προσέλκυσαν χρηματοδότηση άνω των **€310 εκατομμυρίων το 2022**, αν και μειούμενο εν σχέση με τα €540 εκατομμύρια ευρώ το 2021. Ταυτόχρονα, ο **αριθμός των χρηματοδοτούμενων νεοφυών επιχειρήσεων ξεπέρασε τις 50** με περίπου το 1/5 αυτών να υποστηρίζονται από το EquiFund.

Πιο αναλυτικά, η διεθνής συμμετοχή υπολογίζεται περίπου στα **3/4 των συνολικών επενδύσεων**, αναδεικνύοντας το έντονο ενδιαφέρον για το ελληνικό οικοσύστημα startup από **διεθνείς επενδυτές**.

Αξιοσημείωτο είναι το γεγονός ότι η δραστηριότητα των **Angel Investors** (Επενδυτών Αγγέλων) αντιστοιχούσε στο **10% περίπου των συνολικών επενδύσεων** για το 2022, ποσοστό που σχεδόν διπλασιάστηκε συγκρινόμενο με το προηγούμενο έτος.

Τα **VCs** από την πλευρά τους ήταν υπεύθυνα για **73% των συνολικών επενδύσεων** το 2022, με συνεισφορές τόσο από τοπικά όσο και από διεθνή VC. Συνολικά υποστήριξαν **άνω των 65 γύρων χρηματοδότησης**, με σημαντική άνοδο στις επενδύσεις αρχικού σταδίου **Seed**.

Η πλειονότητα των χρηματοδοτούμενων νεοφυών επιχειρήσεων επικεντρώνεται σε εφαρμογές **B2B**, αλλά και σε τομείς όπως **Fintech**, **RetailTech**, **AI** και **AgriTech**, αντανakλώντας την επιθυμία και στροφή των επενδυτών προς λύσεις που βασίζονται στην τεχνολογία.

Τελικώς το ελληνικό οικοσύστημα startup επέδειξε ανθεκτικότητα το 2022, με κύριες πηγές χρηματοδότησης αυτές των VCs και Angel Investors, δίνοντας την εικόνα ενός πολλά υποσχόμενου οικοσυστήματος με ευκαιρίες για μελλοντική ανάπτυξη.

Στους πίνακες που ακολουθούν φαίνονται κάποια ενδιαφέροντα στοιχεία σε σχέση με τη **χρηματοδότηση (funding)** και την **αποτίμηση (valuation)** των ελληνικών startup:

Πίνακας 12: Οι 10 περισσότερο χρηματοδοτούμενες startup στην Ελλάδα **μέχρι το 2022**

	Startup	Χρηματοδότηση (εκατομ.€)
1	Viva Wallet	322.75
2	FlexCar	296.6*
3	Blueground	221.07
4	Skrouz	*
5	Spotawheel	119.4*
6	Persado	83.6
7	Workable	73.83
8	Hellas Direct	58.23
9	TileDB	48.1
10	Plum	40.1

*Ελήφθησαν υπόψη οι εκτιμήσεις της αγοράς για την κατάταξη, καθώς υπάρχουν ποσά που δεν έχουν αποκαλυφθεί δημόσια. Τα ποσά περιλαμβάνουν επίσης χρηματοδότηση από χρέος που έχουν εξασφαλίσει οι εταιρείες. Τα στοιχεία είναι μέχρι και το 2022.

Πίνακας 13: Οι 10 περισσότερο χρηματοδοτούμενες startup στην Ελλάδα για το 2022

	Startup	Χρηματοδότηση (εκατομ.€)
1	FlexCar	210*
2	Viva Wallet	160
3	Spotawheel	100*
4	TileDB	28.8
5	Better Origin	14.7
6	Vivante Health	14.7
7	OQ Technology	13
8	OrthoSon	10.44
9	Flyway	10
10	Trucksters	8

Συμπληρωματικά, στους παρακάτω πίνακες εντοπίζονται οι πρώτες 10 ελληνικές startup με τη μεγαλύτερη χρηματική αποτίμηση.

Πίνακας 14: Οι 10 Startups με τη μεγαλύτερη χρηματική αποτίμηση στην Ελλάδα (2022)

	Startup	Αποτίμηση (εκατομ.€)
1	Viva	1,700-2,100
2	Skroutz	800-1,200
3	Peoplecert	800-1,200
4	Persado	700-1,200
5	Blueground	700-900
6	Workable	300-500
7	FlexCar	200-300
8	Hellas Direct	100-200
9	Spotawheel	100-150
10	TileDB	100-150

*Ελήφθησαν υπόψη οι εκτιμήσεις της αγοράς για την κατάταξη, καθώς υπάρχουν ποσά που δεν έχουν αποκαλυφθεί δημόσια. Για τους υπολογισμούς έχει ληφθεί υπόψη ο τελευταίος γύρος χρηματοδότησης κάθε startup.

3.2 Ευκαιρίες Εξόδου για τις ελληνικές Startup

Οι ελληνικές startup εμφανίζονται πλέον με αρκετές ευκαιρίες εξαγορών (exits) τις οποίες και εκμεταλλεύονται. Πιο αναλυτικά και εντός της περιόδου **2017- 2022** , συνέβησαν στο ελληνικό startup οικοσύστημα πλέον των 100 exits [78][32]. Μόνο το 2022 σημειώθηκαν 19 exits, γεγονός που ανέβασε σημαντικά το προφίλ των ελληνικών startups στην παγκόσμια σκηνή. Αξιοσημείωτες εξαγορές ήταν αυτές της Accusonus από τη Meta και της Pollfish από την Prodege, μαζί με τη μερική εξαγορά της Viva από την JP Morgan[32]. Μπορούμε να αντιληφθούμε την αύξηση των exits όταν από τα **\$90 εκατομμύρια του 2018**, φτάσαμε σε πάνω από **\$500 εκατομμύρια το 2022**, αποδεικνύοντας έτσι τη δημιουργία σιγά-σιγά ενός ζωντανού και ώριμου τεχνολογικού οικοσυστήματος στην Ελλάδα[78][79].

Ως απόρροια αυτού εμφανής είναι η προσέλκυση σημαντικού ενδιαφέροντος από διεθνείς επενδυτές και τεχνολογικούς κολοσσούς, οδηγώντας σε ένα ισχυρό τοπίο εξαγορών. Αυτή η τάση αναμένεται να συνεχιστεί καθώς περισσότερες νεοφυείς επιχειρήσεις ωριμάζουν και αναζητούν στρατηγικές συνεργασίες ή εξαγορές. Στον παρακάτω πίνακα παρουσιάζονται μερικά από τα πιο σημαντικά exits του 2022:

Πίνακας 15: Τα 10 μεγαλύτερα exits από Startups

	Startup	Ποσό εξαγοράς (εκατομ.€)	Έτος εξαγοράς	Ηλικία της startup κατά τη στιγμή της εξαγοράς (έτη)
1	Instashop	307	2020	5
2	Softomotive	*	2020	15
3	Niometrics	*	2021	12
4	Lenses.io	70*	2021	5
5	Pollfish	*	2021	8
6	Accusonus	*	2022	10
7	Think Silicon	*	2020	12
8	Helic	*	2019	19
9	Beat	40.48	2017	6
10	Transifex	40*	2022	13

*Ελήφθησαν υπόψη οι εκτιμήσεις της αγοράς για την κατάταξη, καθότι υπάρχουν ποσά που δεν έχουν αποκαλυφθεί δημόσια.

Για λόγους πληρότητας, παρακάτω αναφέρονται όλα τα είδη “exit” που συναντώνται στο χώρο του επιχειρείν μαζί με παραδείγματα, όπου αυτά υπάρχουν, από την ελληνική startup πραγματικότητα: [80][81][82][83][84][85]

1. Εξαγορά (Acquisition)

Με τον όρο «εξαγορά» νοείται η πώληση μιας startup σε άλλη εταιρεία. Αυτή είναι συχνά η πιο προσοδοφόρα στρατηγική εξόδου. Οι εξαγορές μπορούν να οδηγηθούν από την επιθυμία της εξαγοράζουσας εταιρείας να αποκτήσει νέα τεχνολογία, πατέντες, ταλέντα, εκτεταμένη βάση χρηστών και τελικά πρόσβαση σε μία αγορά. Στις περιπτώσεις που μια εταιρεία αποκτάται για το ταλέντο, τις δεξιότητες ή τους ανθρώπους της, ονομάζεται *acqhire*.

Παράδειγμα: Το Instashop εξαγοράστηκε από την Delivery Hero για περίπου 360 εκατομμύρια δολάρια το 2020. Αυτή η εξαγορά επέτρεψε στην Delivery Hero να επεκτείνει την παρουσία της στη Μέση Ανατολή και τη Βόρεια Αφρική.

2. Αρχική δημόσια προσφορά (Initial Public Offering – IPO)

Πολλές φορές συναντάμε και τον όρο “Going Public” για αυτήν την κατηγορία εξόδου. Όπως και να ‘χει, περιλαμβάνει την προσφορά μετοχών της startup στο κοινό μέσω κάποιου χρηματιστηρίου. Αυτή η στρατηγική μπορεί να προσφέρει σημαντικό κεφάλαιο και ρευστότητα για την εταιρεία και τους επενδυτές της. Ωστόσο, απαιτεί από την εταιρεία να πληροί κάποιες αυστηρές κανονιστικές απαιτήσεις και διαφάνεια στα οικονομικά της εταιρείας.

Εδώ δεν έχουμε κάποιο παράδειγμα ελληνικής startup να αναφέρουμε, αναμένεται όμως να γίνει από τη Blueground τα επόμενα χρόνια.

3. Κοινοπραξία (Joint Venture-JV)

Μια κοινοπραξία προκύπτει όταν δύο ή περισσότερες εταιρείες συμφωνούν να συνεργαστούν σε ένα συγκεκριμένο έργο-εγχείρημα, παραμένοντας όμως ανεξάρτητες οντότητες. Πρόκειται για μια συνεργασία για την ανταλλαγή πόρων, γνώσης ή πρόσβασης στις αγορές. Ταυτόχρονα, κάθε εταιρεία διατηρεί τη δική της νομική δομή και λειτουργεί ανεξάρτητα, στις δραστηριότητες της εκτός του κοινού πλαισίου έργου. Οι εταίροι μοιράζονται τα κέρδη, τους κινδύνους, έχουν κοινή ιδιοκτησία και εξουσία λήψης αποφάσεων όσον αφορά στο έργο, αλλά διατηρούν τον έλεγχο των βασικών λειτουργιών τους. Ο τρόπος αυτός βοηθά να αναπτύξουν νέα προϊόντα χωρίς να δεσμευτούν για πλήρη συγχώνευση.

Ούτε εδώ υπάρχει κάποιο παράδειγμα ελληνικής startup να αναφερθεί.

4. Συγχώνευση (Merger)

Μια συγχώνευση περιλαμβάνει την ένωση με μια άλλη εταιρεία για να σχηματιστεί μια νέα οντότητα. Αυτό μπορεί να βοηθήσει και τις δύο εταιρείες να αξιοποιήσουν η μία τα δυνατά

σημεία της άλλης και να επιτύχουν τελικώς ισχυρότερη παρουσία στην αγορά. Συνήθως και οι δύο εταιρείες έχουν ίσο ή σχεδόν ίσο μερίδιο στη νέα οντότητα.

Βασικές διαφορές με την κοινοπραξία είναι ότι μια συγχώνευση οδηγεί στην ενοποίηση πόρων, λειτουργιών και συχνά κουλτούρας, είναι δηλαδή **μία οντότητα**, ενώ στην κοινοπραξία και τα δύο μέρη διατηρούν ανεξάρτητες δομές ιδιοκτησίας. Επίσης η **διάρκεια** μιας κοινοπραξίας είναι συνήθως συγκεκριμένη (για το έργο) και μπορεί να διαλυθεί μετά τη λήξη του έργου, ενώ η συγχώνευση είναι **μόνιμη**. Συνήθως η συγχώνευση προτιμάται για γρήγορη κλιμάκωση, απόκτηση μεριδίου αγοράς ή απόκτηση στρατηγικών περιουσιακών στοιχείων (όπως ταλέντο ή τεχνολογία). Για παράδειγμα, μια startup μπορεί να συγχωνευθεί με μια άλλη startup για να εδραιώσει τις πλατφόρμες της και να ανταγωνιστεί πιο αποτελεσματικά μεγαλύτερους παίκτες στην αγορά.

Δεν υπάρχει παράδειγμα από την ελληνική startup σκηνή γι' αυτό το είδος "exit"

5. Εξαγορά από την ίδια τη Διοίκηση (Management Buyout - MBO)

Σε ένα MBO, η ομάδα διαχείρισης της startup εξαγοράζει την εταιρεία από τους ιδιοκτήτες της. Αυτή η στρατηγική χρησιμοποιείται συχνά όταν η διοίκηση πιστεύει στις δυνατότητες της εταιρείας και θέλει να πάρει τον έλεγχο στα χέρια της.

Δεν έχουμε παραδείγματα MBO από τις ελληνικές startup.

6. Ρευστοποίηση/Εκκαθάριση (Liquidation)

Η εκκαθάριση περιλαμβάνει την πώληση των περιουσιακών στοιχείων της εταιρείας για την εξόφληση των χρεών. Αυτό συνήθως λαμβάνεται υπόψη όταν η εταιρεία δεν αποδίδει καλά και άλλες στρατηγικές εξόδου δεν είναι βιώσιμες.

Παράδειγμα: Η Forthnet ιδρύθηκε το 1995 ως spin-off από το Ινστιτούτο Επιστήμης Υπολογιστών του Ιδρύματος Έρευνας και Τεχνολογίας (ICS-ITE). Ήταν ένα από τα πρώτα επιτυχημένα παραδείγματα spin-off εταιρειών στην Ελλάδα, και μάλιστα σε έναν ιδιαιτέρως ανταγωνιστικό κλάδο, αυτόν των τηλεπικοινωνιών. Διαδραμάτισε πρωτοποριακό ρόλο στην εισαγωγή υπηρεσιών διαδικτύου στην Ελλάδα και εξελίχθηκε σε έναν από τους μεγαλύτερους παρόχους τηλεφωνίας και διαδικτύου στη χώρα.

Πέρασε από μια διαδικασία αναδιάρθρωσης που περιελάμβανε την πώληση τμημάτων της επιχείρησής της. Αν και δεν ήταν πλήρης εκκαθάριση, αντιμετώπισε σημαντικές οικονομικές δυσκολίες που οδήγησαν στην πώληση περιουσιακών της στοιχείων [86].

7. Σχέδιο οικειοποίησης μετοχών από τους εργαζομένους (Employee Stock Ownership Plan - ESOP)

Μια ESOP επιτρέπει στους υπαλλήλους να αγοράζουν μετοχές της εταιρείας, συχνά με μειωμένο επιτόκιο. Αυτός είναι ένας τρόπος για να ανταμείψει τους υπαλλήλους και να τους παρακινήσει κάνοντας τους να νιώσουν κομμάτι της εταιρείας

Η Beat, εφαρμογή υπηρεσιών taxi, εφάρμοσε το ESOP *(αν και δεν είναι πλήρως τεκμηριωμένο από τη βιβλιογραφία)* ώστε να δώσει στους υπαλλήλους μερίδιο στην

εταιρεία. Με αυτήν την κίνηση ευθυγραμμίστηκε το συμφέρον των εργαζομένων με την επιτυχία της εταιρείας.

8. Πώληση σε τρίτους (Third-Party Sale)

Η πώληση της εταιρείας σε έναν εξωτερικό αγοραστή, όπως μια εταιρεία ιδιωτικών κεφαλαίων ή άλλη επιχείρηση. Αυτή η στρατηγική χρησιμοποιείται συχνά όταν η εταιρεία έχει φτάσει σε ένα στάδιο όπου είναι ελκυστική για τους πιθανούς αγοραστές.

Η Softomotive, εταιρεία ρομποτικής αυτοματοποίησης διεργασιών, πωλήθηκε στη Microsoft το 2020, αποφέροντας σε ιδρυτές και επενδυτές της χρηματικά οφέλη άνω των €100 εκατομμυρίων. [87].

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4

4. Ιστορίες επιτυχημένων Startup στην Ελλάδα – 3 Success Stories

Οι περιπτώσεις επιτυχημένων startup είναι πλέον αρκετές. Εδώ θα αναλύσουμε 3 χαρακτηριστικές περιπτώσεις, όπως η **Blueground**, η **Peoplecert** και η **Viva**.

4.1 Blueground

4.1.1 Γρήγορη Επισκόπηση

Οι συνιδρυτές Άλεξ Χατζηελευθερίου και Αλέξης Μαραγκός ξεκινούν το «C&V Housing» (Corporate & Vacation Housing) το 2013 από έναν αυτοσχέδιο χώρο γραφείου στο σαλόνι των γονιών του Αλέξη Μαραγκού.

Η ιδέα γεννήθηκε από την προσωπική εμπειρία του Άλεξ Χατζηελευθερίου ως συμβούλου επιχειρήσεων. Ζώντας μια 5ετία μέσα σε ξενοδοχεία σε 12 διαφορετικές πόλεις, αισθάνθηκε ότι του έλειπε η αίσθηση του να μένει σε κανονικό σπίτι. Αφού συνεργάστηκε με τον μακροχρόνιο φίλο και συνιδρυτή Αλέξη Μαραγκό, οι δυο τους σκιαγράφησαν το ιδανικό διαμέρισμα: με πρόσβαση στο διαδίκτυο, οργανωμένο και σωστά διαρρυθμισμένο, εύκολο στην κράτηση δίνοντας στους ανθρώπους την ηρεμία και άνεση που αναζητούσαν ώστε η συνεχής μετακίνηση να μην τους δημιουργεί κανένα έξτρα πονοκέφαλο και να μη σκέπτονται καν να μετακινηθούν και να ζήσουν οπουδήποτε αυτοί θελήσουν. Εν ολίγοις, ήθελαν να δώσουν τη δυνατότητα σε ανθρώπους να ζουν άνετα και σαν στο σπίτι τους οπουδήποτε θελήσουν, εργαζόμενοι εξ αποστάσεως και βιώνοντας νέες εμπειρίες.

Την ίδια χρονιά «ανεβαίνει» το πρώτο διαμέρισμα στην πλατφόρμα το οποίο και βρίσκεται στην Αθήνα και ο Αλέξης πείθει τη μητέρα του για τα πρώτα €20.000 επένδυσης.

Στην ομάδα μπαίνουν και οι επόμενοι δύο συνιδρυτές, Ανδρέας Νεζερίτης και Πέννυ Παπακωνσταντίνου. Κατόπιν ο Αλέξης Μαραγκός ξεκινάει να εργάζεται στη Samsung, έχοντας ανάγκη για επιπλέον κεφάλαιο, την οποία και εγκαταλείπει μετά το 2015 αφού «κλειδώνει» η χρηματοδότηση από τον Απόστολο Αποστολάκη ύστερα από την παρουσίαση (pitch) που έγινε σε αυτόν.

Εντός της ίδια χρονιάς γίνεται το rebranding από C&V Housing σε Blueground ενώ γίνεται και η πρώτη πρόσληψη, αυτή του Δημήτρη Χατζηελευθερίου, αδερφού του Αλέξη. Πλέον η εταιρεία μέχρι το τέλος του έτους έχει μισθωμένα τα πρώτα 100 διαμερίσματα στην Αθήνα.

Με τη νέα χρονιά (2016) έρχεται και η νέα χρηματοδότηση ύψους \$1,3M προερχόμενη από angel investors και το VentureFriends και η επέκταση στις αγορές της Κωνσταντινούπολης και του Ντουμπάι.

Μπαίνουμε στο '17 όπου έρχεται νέος γύρος χρηματοδότησης ύψους \$6,2M αυτή τη φορά με την εταιρία να μπαίνει στην αγορά της Βόρειας Αμερικής και συγκεκριμένα της Νέας Υόρκης.

Ένα χρόνο μετά (2018) ο γνωστός Αμερικανός επιχειρηματίας Kevin Ryan εισέρχεται στο board της εταιρίας αφού έχει επενδύσει σ' αυτή. Η εφαρμογή πλέον δίνει πολλές έξτρα δυνατότητες και υπηρεσίες (όπως η παραγγελία νέων σεντονιών, ορισμού καθαρισμού δωματίου, κλπ.) στους μισθωτές και η ομάδα έχει πλέον φτάσει τα 230 άτομα με τα διαμερίσματα να ξεπερνούν τα 1.500.

Το 2019, είναι χρονιά ορόσημο για την ελληνική startup σκηνή αφού βρίσκει την Blueground να έχει λάβει το μεγαλύτερο ποσό που έχει δοθεί για εταιρία που εκκινεί στην Ελλάδα (50M από τις WestCapCapital και Prime Ventures). Τα διαμερίσματα έχουν πλέον διπλασιαστεί σε σχέση με την προηγούμενη χρονιά αγγίζοντας τα 3.000, με παρουσία σε Παρίσι και Λονδίνο. Επιπλέον, η ομάδα εσωτερικού σχεδιασμού και προϊόντων της Blueground δημιουργεί και λανσάρει τα αποκλειστικά έπιπλα «Core Collection»

Το 2021, έρχεται εκ νέου χρηματοδότηση ύψους \$180M αυτή τη φορά, εκτοξεύοντας την αποτίμηση της εταιρίας στα \$750M, τα διαμερίσματα στα 5.000 , με την ομάδα να αγγίζει τα 500 άτομα πλέον.

Το 2022 η Blueground ηγείται του πρώτου γύρου χρηματοδότησης της Βραζιλιάνικη proptech (**property & technology**) Tabas επενδύοντας \$14M. Η στρατηγική αυτή έχει στόχο την επέκταση στη Λατινική Αμερική. Ταυτόχρονα μισθώνει ακίνητα και σε μια ακόμη ήπειρό, αυτή της Ασίας και πιο συγκεκριμένα στο Hong Kong. Οι υπάλληλοι ξεπερνούν τους 1.200 και τα διαμερίσματα τα 15.000 σε πάνω από 14 πόλεις [88]

Για το πως αντιλαμβάνεται την εταιρία ο ένας εκ των δύο πρώτων συνιδρυτών, ο Άλεξ Χατζηελευθερίου, αναφέρει σε συνέντευξή του κατά την παραλαβή του ελληνικού βραβείου επιχειρηματικότητας (HEA) το 2016 «Είμαστε σαν ένα ξενοδοχείο όπου αντί να έχουμε όλα τα δωμάτιά μας σε ένα κτίριο, έχουμε διαμερίσματα, βίλες και σπίτια διασπαρμένα μέσα στην πόλη» [89]

Ταυτόχρονα, οραματίζεται να βρίσκεται σε 50 μεγάλες πόλεις παγκοσμίως έως το 2025.

4.1.2 Ανταγωνιστικό Πλεονέκτημα – Unique Selling Point

Η Blueground ξεχωρίζει από τους ανταγωνιστές της έχοντας ένα επιμελημένο δίκτυο ποιοτικών, πλήρως επιπλωμένων διαμερισμάτων σε μεγάλες πόλεις σε όλο τον κόσμο για διαμονές ενός μήνα ή παραπάνω.

Συνολικά, φαίνεται ότι η Blueground λαμβάνει αρκετά μέτρα για να διασφαλίσει την ποιότητα των ενοικιαζόμενων ακινήτων της. Με τη λειτουργία των δικών της διαμερισμάτων, την παροχή πλήρως επιπλωμένων και εξοπλισμένων καταλυμάτων, την προσφορά ευέλικτων όρων συμβολαίου και την παροχή υποστήριξης μέσω της διαδικτυακής πλατφόρμας, η Blueground στοχεύει να προσφέρει μια ολοκληρωμένη και ξεχωριστή εμπειρία ενοικίασης

Τί συμβαίνει όμως σε σχέση με τον ανταγωνισμό με τις Airbnb, Booking , Expedia και τα υπόλοιπα Online Travel Agencies (OTAs);

Ας εστιάσουμε στην Airbnb (αν και τα ίδια ισχύουν με μικροδιαφορές και για τα υπόλοιπα OTAs). Η Airbnb είναι μια πλατφόρμα που επιτρέπει σε ιδιώτες να νοικιάζουν τα σπίτια ή τα διαμερίσματά τους σε ταξιδιώτες, προσφέρει μια μεγάλη ποικιλία επιλογών ενοικίασης,

από κοινόχρηστα δωμάτια έως ολόκληρα σπίτια, και η πλατφόρμα είναι διαθέσιμη σε πολλές τοποθεσίες σε όλο τον κόσμο. Σε αντίθεση με την Blueground, η οποία διαχειρίζεται τα δικά της ακίνητα, η Airbnb αποτελείται κυρίως από άτομα που νοικιάζουν τα σπίτια τους [90][92].

Μια βασική διαφορά μεταξύ των δύο εταιρειών είναι η αγορά-στόχος τους. Η Blueground εστιάζει στην παροχή ενοικιαζόμενων καταλυμάτων για άτομα που χρειάζονται ένα μέρος για να μείνουν για μεγάλο χρονικό διάστημα, όπως ταξιδιώτες επαγγελματίες ή ψηφιακοί νομάδες [91]. Η Airbnb, από την άλλη πλευρά, απευθύνεται σε ένα ευρύτερο κοινό και προσφέρει επιλογές ενοικίασης τόσο για βραχυπρόθεσμες όσο και για μακροχρόνιες διαμονές.

Μια άλλη διαφορά μεταξύ των δύο εταιρειών είναι η ομοιομορφία των ενοικιαζόμενων ακινήτων τους. Τα διαμερίσματα της Blueground είναι όλα επιπλωμένα και σχεδιασμένα από την ομάδα της εταιρείας, πράγμα που σημαίνει ότι οι ενοικιαστές μπορούν να περιμένουν μια σταθερή αισθητική και επίπεδο ποιότητας σε όλα τα ακίνητα της εταιρείας [91]. Με την Airbnb, η ποιότητα και το στυλ των ενοικιαζόμενων ιδιοκτησιών μπορεί να διαφέρουν πολύ, καθώς τα διαχειρίζονται μεμονωμένοι οικοδεσπότες.

Τελικώς, ενώ τόσο η Blueground όσο και η Airbnb προσφέρουν καταλύματα για ενοικίαση, έχουν εμφανώς διαφορετικές αγορές-στόχους και προσεγγίσεις για την παροχή ενοικιαζόμενων ακινήτων.

Υπάρχουν όμως και εταιρίες που προσφέρουν παρόμοιες υπηρεσίες με σημαντικότερη την Sonder. Η [Sonder](#) έχει παρουσία σε Μεξικό, Καναδά, Ντουμπάι και Ευρώπη έχοντας λάβει παράλληλα χρηματοδότηση που αγγίζει τα \$839.6M [92][93] και με 900 περίπου υπαλλήλους.

Στο σημείο αυτό και για την ιστορία αξίζει να αναφέρουμε ότι σχεδόν την ίδια περίοδο με την C&V Housing ιδρύεται και η [Lyric](#) η οποία αν και ξεκίνησε δυναμικά το 2014 και παρότι έλαβε περί τα \$180M με επένδυση ακόμη κι απ' την Airbnb [95] φτάνοντας να 'χει παρουσία σε περισσότερες από 13 πόλεις [96], εντούτοις κατέβασε ρολά εντός της πανδημίας COVID-19. Συγκεκριμένα έκλεισε το 2020 με τον συνιδρυτή Joe Fraiman να αποχωρεί από αυτή και τελικώς να γίνεται *rinot* εστιάζοντας στην παραγωγή software εργαλείων με σημαντικότερο αυτό της τιμολόγησης σε καταλύματα [97].

4.1.3 Χρηματοδότηση

Έχει συγκεντρώσει συνολικά \$257,21 εκατομμύρια σε 8 γύρους χρηματοδότησης [98][99][100][101][102][106]. Ακολουθεί η αναλυτική λίστα με όλους τους γύρους χρηματοδότησης που έλαβε και τους επενδυτές που έλαβαν μέρος σε αυτούς:

Πίνακας 16: Όλοι οι γύροι χρηματοδότησης που συμμετείχε η Blueground

Ημερομηνία	Γύρος Επένδυσης	Αριθμός Επενδυτών	Χρηματοδότηση	Κύριοι Επενδυτές
28/11/2022	Venture Round	1	—	DisruptAD
01/01/2022	Debt Financing	1	\$40M	Silicon Valley Bank
20/09/2021	Series C	4	\$140M	WestCap
23/10/2019	Convertible Note	3	—	—
23/10/2019	Series B	2	\$50M	Prime Ventures, WestCap
15/05/2018	Venture Round	6	—	VentureFriends
05/04/2017	Series A	4	€23M	VentureFriends
02/06/2016	Grant	—	—	—
02/01/2016	Seed Round	2	\$1.9M	—
02/08/2015	Seed Round	2	\$189.6K	—

4.1.4 Σημαντικά Ορόσημα

Μερικά από τα βασικά ορόσημα της Blueground περιλαμβάνουν την εξασφάλιση του πρώτου γύρου χρηματοδότησης το 2015 μετά από παρουσίαση στον αξιόλογο Έλληνα επιχειρηματία Απόστολο Αποστολάκη. Την ίδια χρονιά, η C&V Housing μετονομάστηκε σε Blueground. Το όνομα επιλέχθηκε για να αντιπροσωπεύσει την αποστολή και τις αξίες της εταιρείας. Το «μπλε» αντιπροσωπεύει την ηρεμία του ουρανού και του ωκεανού, συμβολίζοντας την ψυχική ηρεμία και την άνεση που η εταιρεία στοχεύει να προσφέρει στους επισκέπτες της. Το «έδαφος» αντιπροσωπεύει το στιβαρό κτηματομεσιτικό θεμέλιο, αντικατοπτρίζοντας την εστίαση της εταιρείας στην παροχή υψηλής ποιότητας, πλήρως επιπλωμένων διαμερισμάτων σε μεγάλες πόλεις σε όλο τον κόσμο [88].

Το 2016, έγινε επέκταση σε Κωνσταντινούπολη και Ντουμπάι μετά από το δεύτερο γύρο χρηματοδότησης (\$1,3 εκατ. από VentureFriends και επενδυτές αγγέλους).

Την ίδια χρονιά τρεις ελληνικές επιχειρήσεις επιλέχθηκαν μέσα από 1.100 αιτούντες και η καθεμία έλαβε το Ελληνικό Βραβείο Επιχειρηματικότητας στην Αθήνα, ανάμεσά τους και η Blueground (Bubblz και Raymetrics οι άλλες δύο). Οι νικητές μοιράστηκαν έπαθλο 1.250.000€ (εικάζεται ότι η Blueground έλαβε επιχορήγηση €500.000 [106]) ενώ έλαβαν καθοδήγηση και μια σειρά από υπηρεσίες υποστήριξης επιχειρήσεων, όπως νομικών, λογιστικών, κλπ.[103][104][107].

Τέλος, από τα ορόσημα της εταιρείας δε θα μπορούσε να λείπει η δημιουργία της «Core Collection», μιας σειράς επίπλων και διακόσμησης που σχεδιάστηκε από την ομάδα Interior & Product Design της Blueground. Μια συλλογή που επιτρέπει στα διαμερίσματα της Blueground να επιδεικνύουν μια εκλεπτυσμένη και πανομοιότυπη-συνεπή εμφάνιση.

Περιλαμβάνει βοηθητικά τραπεζάκια, ριχτάρια και άλλα αποκλειστικά στοιχεία εσωτερικής διακόσμησης που μπορούν μάλιστα να αγοραστούν και ξεχωριστά στο διαδίκτυο μέσω του e-shop της Blueground (τον τελευταίο καιρό ωστόσο η ιστοσελίδα εμφανίζει «σφάλμα 404» το οποίο πιθανόν σηματοδοτεί και το τέλος του project)

4.1.5 Προκλήσεις

Όσον αφορά τις αρχικές προκλήσεις, η Blueground έπρεπε να ξεπεράσει τις δυσκολίες εύρεσης κατάλληλων διαμερισμάτων για βραχυχρόνια μίσθωση, καθώς τα κτήρια της Αθήνας σε μεγάλο βαθμό είναι παλαιά ή/και κακοσυντηρημένα. Οι ιδρυτές της εταιρείας συνειδητοποίησαν ότι υπήρχε ανάγκη για ευέλικτες μισθώσεις γύρω από επιπλωμένα διαμερίσματα υψηλής ποιότητας στις μεγάλες πόλεις του κόσμου [88]. Έπρεπε επίσης να μάθουν από άλλες πλατφόρμες αγοράς ενοικίασης, όπως η Airbnb και να καταλάβουν πώς να διαφοροποιηθούν από αυτές τις πλατφόρμες, παρέχοντας παράλληλα αξία στους πελάτες τους [112].

Καθώς η Blueground άρχισε να αναπτύσσεται, αντιμετώπισε την πρόκληση να κλιμακώσει τις δραστηριότητές της και να επεκταθεί σε νέες αγορές [111]. Αυτό απαιτούσε σημαντικές επενδύσεις σε τεχνολογία και υποδομές, αλλά πρωτίστως την τήρηση διαφορετικών κανονισμών για τα ακίνητα σε κάθε νέα πόλη.

Τέλος, η διατήρηση της ποιότητας και της συνέπειας ήταν μια ακόμη πρόκληση για την εταιρεία. Επειδή η Blueground διαχειρίζεται τα δικά της καταλύματα, έπρεπε να διατηρήσει ένα σταθερό επίπεδο ποιότητας σε όλα τα διαμερίσματά της. Αυτό περιλαμβάνει τα πάντα, από την επίπλωση και τη διακόσμηση μέχρι την εμπειρία εξυπηρέτησης πελατών.

Όσον αφορά τις μελλοντικές προκλήσεις και στόχους, η Blueground στοχεύει να συνεχίσει να επεκτείνει το δίκτυο των βολικών πλήρως επιπλωμένων διαμερισμάτων της σε πολλές πόλεις σε όλο τον κόσμο, όπως και να συνεχίσει να επενδύει στην αποκλειστική τεχνολογία της για να βελτιώσει τις δραστηριότητές της και να επιτύχει θετικές ταμειακές ροές [113]. Ένας από τους κύριους στόχους της είναι να είναι παρούσα σε 50 πόλεις έως το 2025 [114].

4.2 Peoplecert

4.2.1 Γρήγορη Επισκόπηση

Η PeopleCert κατατάσσεται στις κορυφαίες εταιρείες στην αξιολόγηση και πιστοποίηση επαγγελματικών δεξιοτήτων παγκοσμίως, σε συνεργασία με πολυεθνικούς οργανισμούς και κυβερνητικούς φορείς για την ανάπτυξη και την παροχή εξετάσεων στην αγορά. Με φυσική παρουσία σε 5 χώρες, όπως το Ηνωμένο Βασίλειο, η Τουρκία, τα Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα, την Ελλάδα και την Κύπρο, η εταιρεία ιδρύθηκε το 2000 ενώ σήμερα έχει περισσότερους από 1000 υπαλλήλους από 40 εθνικότητες με το customer support να καλύπτει πολλές διαφορετικές γλώσσες και time zones. Προσφέρει ένα συνεχώς αυξανόμενο χαρτοφυλάκιο από εξαιρετικά περιζήτητες πιστοποιήσεις που επιτρέπουν στους επαγγελματίες να ενισχύσουν την καριέρα τους [115].

Τα προϊόντα της PeopleCert αγοράζονται από πελάτες σε 200 χώρες, 50.000 εταιρείες (μεταξύ των οποίων το 87% των εταιρειών του Fortune 500) και 800 κυβερνητικούς

οργανισμούς μέσω ενός παγκόσμιου δικτύου 2.500 διαπιστευμένων οργανισμών εκπαίδευσης και 30.000 εξεταστικών κέντρων σε όλο τον κόσμο.

Η PeopleCert έχει αποκτήσει 2 οργανισμούς, με πιο πρόσφατη εξαγορά να είναι το **DevOps Institute** στις 23 Φεβρουαρίου 2023, ενώ τον Ιούνιο του 2021 είχε αποκτήσει την **Axelos** για το γιγαντιαίο ποσό των \$380M [119]. Η Axelos είναι μια κοινοπραξία που δημιουργήθηκε το 2013 από το Υπουργικό Συμβούλιο για λογαριασμό της Κυβέρνησης της Αυτού Μεγαλειότητας (HMG-Her Majesty's Government) στο Ηνωμένο Βασίλειο και της Capita plc (CPI.L). Ο τελευταίος γύρος χρηματοδότησης της εταιρείας στις 23 Ιουνίου 2021 [Growth Equity], με την FTV Capital να επενδύει \$99M [120], ενώ ολοκληρώνοντας την εξαγορά του συνόλου του μετοχικού κεφαλαίου της βρετανικής εταιρείας AXELOS Limited για 450 εκατ. ευρώ, η αποτίμηση εκτινάχθηκε στα € 1,1 δισ. περίπου [117][118][120].

4.2.2 Ανταγωνιστικό Πλεονέκτημα – Unique Selling Point

Το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα της PeopleCert έγκειται:

- 1) Στο ολοκληρωμένο χαρτοφυλάκιο παγκοσμίως αναγνωρισμένων πιστοποιήσεων:
Η εταιρεία προσφέρει ένα ευρύ φάσμα πιστοποιήσεων σε διάφορους τομείς όπως Διακυβέρνηση και Διαχείριση Υπηρεσιών Πληροφορικής, Διαχείριση Έργων, Επιστήμη Δεδομένων, Επιχειρησιακός Μετασχηματισμός, DevOps, Scrum, Ανάπτυξη & Δοκιμές Λογισμικού, Ασφάλεια και ανθεκτικότητα στον Κυβερνοχώρο, Lean Six Sigma, Δεξιότητες Υπολογιστών και Γλώσσες Προγραμματισμού. Αυτό το εκτεταμένο χαρτοφυλάκιο επιτρέπει στους επαγγελματίες να βρουν την πιστοποίηση που ταιριάζει καλύτερα στους στόχους και τις ανάγκες τους.
- 2) Στο καινοτόμο διαδικτυακό σύστημα ανίχνευσης:
Το ηλεκτρονικό σύστημα ανίχνευσης επιτρέπει στους υποψηφίους να δίνουν εξετάσεις οποτεδήποτε και οπουδήποτε, παρέχοντας ευελιξία και ευκολία. Αυτό είναι ιδιαίτερα πολύτιμο στον σημερινό κόσμο με τους γρήγορους ρυθμούς, όπου οι επαγγελματίες μπορεί να μην μπορούν πάντα να βρεθούν αυτοπροσώπως σε ένα εξεταστικό κέντρο.
- 3) Στη δέσμευσή της στην εξυπηρέτηση πελατών:
Άμεσα αποτελέσματα μόλις ολοκληρωθεί μια εξέταση, διαθέσιμα ηλεκτρονικά πιστοποιητικά εντός 2 εργάσιμων ημερών και πολύγλωσση υποστήριξη πελατών 24 ώρες το 24ωρο, 7 ημέρες την εβδομάδα, μέσω δωρεάν αριθμών, διαδικτυακής συνομιλίας και email. Αυτή η εστίαση στην εμπειρία του πελάτη ξεχωρίζει την PeopleCert από πολλούς από τους ανταγωνιστές της, οι κυριότεροι εκ των οποίων είναι οι εξής:
 - **Scrum:** Το Scrum είναι ένα ευέλικτο πλαίσιο διαχείρισης έργου που βοηθά τις ομάδες να δομούν και να διαχειρίζονται την εργασία τους μέσω ενός συνόλου αξιών, αρχών και πρακτικών. Χρησιμοποιείται συχνά από ομάδες ανάπτυξης

λογισμικού, αλλά οι αρχές και τα διδάγματα του μπορούν να εφαρμοστούν σε όλα τα είδη ομαδικής εργασίας [121][122][123].

- **EXIN:** Η EXIN είναι μια ολλανδική εταιρεία που πιστοποιεί επαγγελματίες πληροφορικής παγκοσμίως. Προσφέρει μια ολοκληρωμένη σειρά παγκοσμίως αναγνωρισμένων προγραμμάτων πιστοποίησης για την επικύρωση δεξιοτήτων ΤΠΕ. Το EXIN εστιάζει στην ανταπόκριση στις σύγχρονες τάσεις της αγοράς με πιστοποιήσεις όπως AgileScrum, DevOps, SIAM, VeriSM, Security, καθώς και τεχνολογίες όπως AI και Blockchain [124][125][126]
- **Pearson VUE:** Η Pearson VUE είναι μια εταιρεία δοκιμών που βασίζεται σε υπολογιστή που προσφέρει μια πλήρη σειρά υπηρεσιών από την ανάπτυξη δοκιμών έως τη διαχείριση δεδομένων. Παρέχει εξετάσεις μέσω του πιο ολοκληρωμένου και ασφαλούς δικτύου εξεταστικών κέντρων στον κόσμο σε 175 χώρες [127][128].

4.2.3 Χρηματοδότηση

Εν προκειμένω τα στοιχεία που έχουμε για την Peoplecert είναι λίγα έως ελάχιστα. Πιο συγκεκριμένα γνωρίζουμε ότι τα συνολικά χρήματα που έχει συγκεντρώσει από όλους τους γύρους χρηματοδοτήσεων αγγίζουν τα \$355M. Παρότι δε γνωρίζουμε με ακρίβεια το ύψος του κάθε γύρου, είναι γνωστό ότι τον Ιούνιο του 2021 έλαβε κάτι λιγότερο από 100 εκατομμύρια δολάρια, και πιο συγκεκριμένα \$99M από την FTV Capital [129][130][131].

4.2.4 Σημαντικά Ορόσημα

Μερικά βασικά σημεία σχετικά με τη PeopleCert περιλαμβάνουν το βραβευμένο σύστημα online proctoring, το οποίο επιτρέπει να γίνονται online εξετάσεις με εξ αποστάσεως με επιτήρηση [132] και οι εξαγορές των DevOps Institute και Axelos.

4.2.5 Προκλήσεις

Όπως και πολλές άλλες εταιρίες στο χώρο του **EduTech**, η Peoplecert καλείται να αντιμετωπίσει τις ακόλουθες προκλήσεις στο μέλλον:

- Να παραμείνει επίκαιρη εν μέσω των ταχέως μεταβαλλόμενων τεχνολογικών εξελίξεων: Πρέπει να επιδείξει προσαρμοστικότητα στις αλλαγές στις μεθόδους για απόκτηση των γνώσης και πιστοποιήσεων σε όλα τα γνωστικά πεδία.
- Να διατηρήσει την παρουσία της στις 200 χώρες που βρίσκεται: Η παροχή εξετάσεων σε 200 χώρες και 25 διαφορετικές γλώσσες αποτελεί από μόνο του μια διαχειριστική πρόκληση, ενώ και τα διαφορετικά time zones δημιουργούν πονοκέφαλο στην οργάνωση του τμήματος customer support (υποστήριξης πελατών)

- Να αντιμετωπίσει την υψηλή ανταγωνιστικότητα που υπάρχει στον κλάδο του EduTech: Προκειμένου να διατηρηθεί στην κορυφή ως ο ηγέτης του κλάδου, είναι σημαντικό να παρουσιάσει διαφοροποιημένα και ποιοτικά προϊόντα και με δεδομένη τη σημαντική άνοδο εταιριών από την Ινδία στον κλάδο. Για να το πετύχει αυτό χρειάζεται συνεχή έρευνα της αγοράς και ανάλυση των τάσεων κατόπιν συνεργασίας με ειδικούς ανά τομέα και με εργοδότες ώστε να διασφαλιστεί ότι οι πιστοποιήσεις αναγνωρίζονται από αυτούς και εκτιμώνται.
- Να προσαρμοστεί κατάλληλα στη νομοθεσία περί προσωπικών δεδομένων: Με δεδομένη την παρουσία σε όλες αυτές τις χώρες και τους ρυθμούς αλλαγών στο νομοθετικό πλαίσιο της κάθε χώρας, το νομικό τμήμα της εταιρίας θα πρέπει να είναι άρτια στελεχωμένο και σε εγρήγορση προκειμένου άμεσα να εναρμονίζεται η εταιρία με τη νομοθεσία της εκάστοτε χώρας.

4.3 Viva

4.3.1 Γρήγορη Επισκόπηση

Το **2000** ο Χάρης Καρώνης ιδρύει την Realize SA στην Αθήνα όπου αρχικά λειτουργούσε ως επιχείρηση λογισμικού υπολογιστών, προσφέροντας υπηρεσίες σε τράπεζες, αεροπορικές εταιρείες όπως και τηλεπικοινωνιακούς παρόχους στη Νοτιοανατολική Ευρώπη.

6 χρόνια μετά η εταιρία επεκτείνεται με υπηρεσίες VoIP (Voice over IP) και αργότερα προσθέτοντας ταξιδιωτικές υπηρεσίες. Μέχρι το 2010, είχε ήδη αναμιχθεί και στο κομμάτι του e-ticketing (ηλεκτρονικό εισιτήριο). Με αυτόν τον τρόπο απευθυνόταν σε ένα ευρύ καταναλωτικό κοινό.

Το **2011** τελικά μαζί με τον Μάκη Αντύπα ιδρύουν τη Viva Payments και λαμβάνουν αδειοδότηση ως χρηματοπιστωτικό ίδρυμα (payment institution) εντός της Ε.Ε. 3 Χρόνια μετά η εταιρία αποκτά άδειας λειτουργίας Ιδρύματος Ηλεκτρονικού Χρήματος (Electronic Money Association License) και λαμβάνει τον πρώτο γύρο χρηματοδότησης με την οικογένεια Λάτση να ηγείται αυτού.

Το **2020** φέρνει και την επέκταση σε 23 Ευρωπαϊκές χώρες και την απόκτηση της τραπεζικής άδειας μέσω της εξαγοράς της Praxia Bank. Έτσι πλέον η Vivabank είναι πιστωτικό ίδρυμα, αδειοδοτημένο και εποπτευόμενο από την Τράπεζα της Ελλάδος.

Την επόμενη χρονιά ανακοινώνεται νέος γύρος επενδύσεων στον οποίο τώρα ηγείται η κινέζικη Tencent, η Ευρωπαϊκή Τράπεζα Ανασυγκρότησης και Ανάπτυξης (EBRD) και η Breyer Capital του Jim Breyer. [133][134][135]

Τελικώς τον Ιανουάριο του **2022** η JPMorgan Chase ανακοινώνει την απόκτηση του 48,5% της Viva Wallet Holdings Software Development S.A. με το χρηματικό ποσό να ξεπερνά τα \$800M και τη Viva να κατακτά τον τίτλο του πρώτου **ελληνικού μονόκερου** (αν και δεν είναι απόλυτα σαφές αν είναι η Peoplecert ο πρώτος ελληνικός μονόκερος)

4.3.2 Ανταγωνιστικό Πλεονέκτημα - Unique Selling Point

Η Viva δίνει πρόσβαση σε καινοτόμες τραπεζικές υπηρεσίες ακόμη και σε μικρομεσαίες επιχειρήσεις ενώ ταυτόχρονα είναι η πρώτη ευρωπαϊκή NeoBank με υποδομή cloud, βασιζόμενη εξ ολοκλήρου στο Microsoft Azure. Τέλος παρέχει υπηρεσίες σε 19 διαφορετικές γλώσσες και πληρωμές σε 10 διαφορετικά νομίσματα, δείχνοντας έτσι την αφοσίωσή της στην όσο το δυνατό καλύτερη εξυπηρέτηση του πελάτη.

Δύο αξιοσημείωτοι ανταγωνιστές της είναι η **Monzo** και η **Starling Bank** με αποτιμήσεις (valuation) \$5B και \$3,15B αντίστοιχα [139][140][141][142][143][144][145][146][147]. Τόσο η Monzo όσο και η Starling Bank έχουν ισχυρή παρουσία στο Η.Β. με παροχή ευέλικτων τραπεζικών υπηρεσιών, αλλά κακό customer support. Ταυτόχρονα παρουσιάζουν κερδοφορία \$266,1M και \$32,1M αντίστοιχα (για τη Viva δεν έχουμε στοιχεία).

4.3.3 Χρηματοδότηση

Η Viva συγκέντρωσε συνολικά \$989,5M χρηματοδότηση σε 6 γύρους όπου συμμετείχε. Η πιο πρόσφατη χρηματοδότησή ήταν στις 23 Δεκεμβρίου 2022 (Private Equity). Χρηματοδοτήθηκε συνολικά από 5 επενδυτές, με την JP Morgan να είναι ο πιο πρόσφατος και σημαντικότερος ταυτόχρονα λαμβάνοντας μερίδιο 48,5% όπως αναφέρθηκε και ανωτέρω. [136][137][138]

4.3.4 Σημαντικά Ορόσημα

Σημαντικό ορόσημο στην ιστορία της Viva υπήρξε η απόκτηση της τραπεζικής άδειας της Praxia Bank το 2020, καθότι επέτρεψε στην πρώτη να επεκτείνει τις υπηρεσίες της και να εδραιωθεί ως σημαντικός «παίκτης» στο τραπεζικό γίγνεσθαι. Ακολούθως, κομβικό σημείο ήταν η επέκταση σε 23 ευρωπαϊκές χώρες, δείχνοντας την ικανότητα και φιλοδοξία για κλιμάκωση του επιχειρηματικού της μοντέλου. Τελικό ορόσημο, ως απόρροια των προηγούμενων, ήταν η έμπρακτη εκδήλωση εμπιστοσύνης από πλευράς της JP Morgan μέσω εξαγοράς μεριδίου της.

4.3.5 Προκλήσεις

Η Viva Wallet, όπως και κάθε άλλη εταιρεία fintech, αντιμετωπίζει ποικίλες απειλές και προκλήσεις αναφορικά με το μέλλον της. Καθώς αλλάζουν οι κανόνες σχετικά με τον τρόπο διαχείρισης των χρημάτων, επηρεάζεται και ο τρόπος λειτουργίας της Viva. Η παρακολούθηση και προσαρμογή στους νέους κανόνες είναι πολλές φορές μια χρονοβόρα και κοστοβόρα διαδικασία.

Νέες βελτιώσεις στην τεχνολογία συμβαίνουν συνεχώς στον τομέα των fintech. Η Viva πρέπει συνεχώς να αναπτύσσει νέες υπηρεσίες και να βελτιώνει τις υπάρχουσες, ώστε να βρίσκεται μπροστά από τις εξελίξεις. Διαφορετικά ρισκάρει να χάσει πελάτες οι οποίοι πλέον με λίγα κλικ πάνε στους ανταγωνιστές. Μάλιστα στο χώρο αυτό με πληθώρα εταιρειών να προσφέρουν παρόμοιες υπηρεσίες με τη Viva πρέπει να βρει έναν τρόπο να ξεχωρίζει απ' αυτούς.

Ο αυξημένος αριθμός απατών στο διαδίκτυο αν δε ληφθούν τα απαραίτητα μέτρα cybersecurity, μπορούν να βλάψουν το κύρος της εταιρείας πλήττοντας την εμπιστοσύνη του κόσμου απέναντί της.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5

5. Προκλήσεις για το Ελληνικό Startup Οικοσύστημα

5.1 Επισκόπηση των Προκλήσεων που αντιμετωπίζουν οι Ελληνικές Startups

Το ελληνικό startup οικοσύστημα παρουσιάζει σημαντικές προκλήσεις. Αρχικά, παρά το υψηλό μορφωτικό επίπεδο του ανθρώπινου δυναμικού, υπάρχει περιορισμένη πρόσβαση σε καταρτισμένους εργαζομένους, κυρίως λόγω του φαινομένου του **"Brain Drain"** [148]. Ακολουθώς, αρκετά πανεπιστήμια δεν προσφέρουν εξειδικευμένα **μαθήματα στην επιχειρηματικότητα** ενώ ταυτόχρονα οι μεγάλες εταιρείες **δεν παρέχουν αρκετές δυνατότητες πρακτικής άσκησης, σε νέους με ελάχιστη ή ανύπαρκτη προϋπηρεσία**. Επιπλέον, εμφανής είναι και η **έλλειψη ουσιαστών δικτύων συνεργασίας και καινοτομίας**, μεταξύ εταιρειών, πανεπιστημίων και startups λόγω της έλλειψης θεσμικής στήριξης και κρατικών κινήτρων αφενός, αλλά και της γενικότερης **απουσίας συνεργατικής κουλτούρας** με βαθύτερες προεκτάσεις στο εκπαιδευτικό σύστημα από τις αρχικές κιάλας βαθμίδες του. Επιπρόσθετα, οι **επενδύσεις σε έρευνα και ανάπτυξη** υπολείπονται αισθητά σε σύγκριση με το μέσο όρο στην Ευρωπαϊκή Ένωση.

Το **οικονομικό περιβάλλον** είναι επίσης περιοριστικό και σύνθετο, με αυστηρούς κανονισμούς που εμποδίζουν την επιχειρηματική δραστηριότητα και την καινοτομία. Οι επιχειρήσεις αντιμετωπίζουν χρονοβόρες διαδικασίες για την **επίλυση εμπορικών διαφορών** και υπάρχουν σημαντικοί **φραγμοί εισόδου** στην αγορά, αποθαρρύνοντας έτσι τη δημιουργία νέων ανταγωνιστικών και καινοτόμων εταιρειών. Τέλος, η δαιδαλώδης **νομοθεσία** αυξάνει την πολυπλοκότητα των διαδικασιών μιας επιχείρησης και τους χρόνους εκτέλεσης ενός επενδυτικού σχεδίου.

Όλες αυτές οι προκλήσεις είναι αναγκαίο να αντιμετωπιστούν ώστε να υπάρξει μια σταθερή και βιώσιμη ανάπτυξη του ελληνικού startup οικοσυστήματος. Παρακάτω θα δούμε ζητήματα που αφορούν στη χρηματοδότηση, το νομικό και φορολογικό πλαίσιο, την απόκτηση και διατήρηση ταλέντων και τέλος τη διασύνδεση μεταξύ όλων των εμπλεκόμενων μερών του startup οικοσυστήματος.

5.2 Πρόσβαση στη Χρηματοδότηση

Όπως είδαμε και στο κεφάλαιο 3 και αναφερόμενοι σε δεδομένα μέχρι το 2022, οι ελληνικές νεοφυείς επιχειρήσεις κατόρθωσαν να αντλήσουν σημαντικά λιγότερα κεφάλαια σε σχέση με το 2021 (€310 εκατομμυρίων έναντι €540 εκατομμυρίων), κι αυτό δεν οφείλεται στην έλλειψη κεφαλαίων προς χρηματοδότηση αλλά σε έλλειψη «καλών τοποθετήσεων» που θα παρακινήσουν τους επενδυτές να διαθέσουν κεφάλαιο προς αυτές,

τον κακό τρόπο που επικοινωνούνται οι υλοποιήσεις αυτές από τους ίδιους τους ιδρυτές και την εν γένει έλλειψη διεθνούς οράματος και κλιμάκωσης από πλευράς των τελευταίων. Λόγου του μεγέθους της ελληνικής αγοράς η πιθανότητα για «εσωστρεφείς» startups να προσελκύσουν τοπικούς, πόσο μάλλον διεθνείς επενδυτές, είναι αρκετά μικρή.

Παρά την αύξηση των κεφαλαίων που διαχέονται μέσω των VCs και τα ευρωπαϊκά προγράμματα στήριξης, η έλλειψη IPOs και μεγάλων exits που θα έδιναν ισχυρότερο κίνητρο στον εκάστοτε επενδυτή και θα έδειχναν ένα πιο ώριμο και ανταγωνιστικό, με βάσει τα διεθνή δεδομένα, οικοσύστημα είναι έντονη. Σίγουρα τα επόμενα χρόνια θα υπάρξουν περισσότερα και μεγαλύτερα success stories που θα δώσουν την απαραίτητη ώθηση στο οικοσύστημα να αναπτυχθεί αλλά προς το παρόν και με εξαίρεση αυτό της Αθήνας (που όπως είδαμε και σε προηγούμενο κεφάλαιο παρουσιάζει μια υψηλή συγκέντρωση φορέων ικανών να βελτιώσουν την παρούσα κατάσταση) οι υπόλοιπες περιοχές κινούνται σε «ρηχά νερά» θα λέγαμε.

5.3 Ρυθμιστικό Περιβάλλον

Η νομική και φορολογική πλαισίωση για νεοφυείς επιχειρήσεις στην Ελλάδα παρουσιάζει ορισμένες προκλήσεις και αβεβαιότητες συγκρινόμενη με άλλες ευρωπαϊκές χώρες. Παρόλο που το ελληνικό πλαίσιο παρέχει κάποια κίνητρα, όπως υπερέκπτωση δαπανών έρευνας και ανάπτυξης, φορολογικές ελαφρύνσεις για νέες επιχειρήσεις, και απλοποίηση της διαδικασίας ίδρυσης μέσω της Ιδιωτικής Κεφαλαιουχικής Εταιρείας (IKE), παραμένει ανοιχτό το ερώτημα σχετικά με την πραγματική τους αποτελεσματικότητα. Το νομικό πλαίσιο επιτρέπει τη δημιουργία IKE, που αποτελεί ένα ευέλικτο όχημα για τις νεοφυείς επιχειρήσεις, ωστόσο παρατηρείται μια μεταβολή στο επιχειρηματικό τοπίο λόγω της επικείμενης μείωσης των φορολογικών επιβαρύνσεων για ατομικές επιχειρήσεις, κάτι που μπορεί να μειώσει την έλξη προς τις IKE. Επιπλέον, η δημιουργία του Εθνικού Μητρώου Νεοφυών Επιχειρήσεων αποτελεί ένα βήμα προς την υποστήριξη των νεοφυών επιχειρήσεων. Συνοπτικά, το φορολογικό σύστημα περιλαμβάνει:

- **Εταιρικό φόρο:** Ο φορολογικός συντελεστής εταιρικού κέρδους στην Ελλάδα είναι 22%. Ωστόσο, υπάρχει μια σειρά από κρατήσεις και απαλλαγές που μπορούν να μειώσουν τον πραγματικό φορολογικό συντελεστή. Για παράδειγμα, οι δαπάνες έρευνας και ανάπτυξης εκπίπτουν σε ποσοστό 50%.
- **Παρακράτηση Φόρων:** Η Ελλάδα επιβάλλει παρακράτηση φόρων σε μια σειρά από πληρωμές, συμπεριλαμβανομένων τόκων, μερισμάτων και δικαιωμάτων. Οι συντελεστές παρακράτησης φόρου ποικίλλουν ανάλογα με τον τύπο πληρωμής και τον αποδέκτη. Για παράδειγμα, ο συντελεστής παρακράτησης φόρου στις πληρωμές τόκων σε μη κατοίκους είναι 5%.
- **Φόρο Προστιθέμενης Αξίας (ΦΠΑ):** Ο κανονικός συντελεστής ΦΠΑ είναι 24%. Ωστόσο, υπάρχουν μειωμένοι και μηδενικοί συντελεστές ΦΠΑ. Για παράδειγμα, ο συντελεστής ΦΠΑ στα τρόφιμα και τα φάρμακα είναι 13%.
- **Άλλους φόρους:** Εκτός από τον εταιρικό φόρο εισοδήματος, τους παρακρατούμενους φόρους και τον ΦΠΑ, οι επιχειρήσεις στην Ελλάδα ενδέχεται επίσης να υπόκεινται σε μια σειρά άλλων φόρων, όπως φόρους ακινήτων, φόρους μισθοδοσίας, τέλη χαρτοσήμου, φόρους επιτηδεύματος, αλληλεγγύης,

παρεπιδημούντων, ειδικών φόρων, κλπ. (Χαρακτηριστικό είναι ότι υπάρχουν συνολικά πάνω από 100 φόροι στην Ελλάδα)

- **Φορολογική Διοίκηση:** Η ΑΑΔΕ είναι υπεύθυνη για τη συλλογή φόρων και την επιβολή της φορολογικής νομοθεσίας. Αποτελεί ανεξάρτητη αρχή.
- **Φορολογικές Διαφορές:** Οι φορολογικές διαφορές μπορούν να επιλυθούν μέσω του ελληνικού δικαστικού συστήματος. Ωστόσο, υπάρχει επίσης ένα σύστημα διοικητικών προσφυγών που μπορεί να χρησιμοποιηθεί για την αμφισβήτηση φορολογικών βεβαιώσεων.
- **Φορολογικό Προγραμματισμό:** Ο φορολογικός προγραμματισμός ή φορολογικός σχεδιασμός είναι η διαδικασία διευθέτησης των υποθέσεων μιας επιχείρησης με τρόπο που ελαχιστοποιεί τη φορολογική της υποχρέωση, ώστε ο φορολογούμενος να επωφελείται αποτελεσματικά από όλες τις επιλέξιμες διατάξεις του φορολογικού νόμου και να μειωθεί ή να αναβληθεί η φορολογική υποχρέωση.

Εκτός από τη μείωση του φορολογικού συντελεστή εταιρικού εισοδήματος, οι νεοφυείς επιχειρήσεις στην Ελλάδα μπορούν επίσης να επωφεληθούν από μια σειρά άλλων ελαφρύνσεων, όπως:

- Έκπτωση για δαπάνες έρευνας και ανάπτυξης
- Επιδότηση προσλήψεων νέων υπαλλήλων μέσω ΔΥΠΑ
- Εκμετάλλευση πακέτων ΕΣΠΑ (με αρκετούς περιορισμούς βέβαια)

Αυτές οι φοροαπαλλαγές μπορούν να βοηθήσουν τις νεοφυείς επιχειρήσεις να μειώσουν τη φορολογική τους υποχρέωση και να απελευθερώσουν περισσότερα κεφάλαια για να επενδύσουν στην επιχείρησή τους.

Σε ό,τι αφορά στο νομικό πλαίσιο, κάποιες από τις πιο σημαντικές νομοθετικές διατάξεις για τις νεοφυείς επιχειρήσεις στην Ελλάδα είναι [149]:

- 4712/2020: Καθιερώνεται το Εθνικό Μητρώο Νεοφυών Επιχειρήσεων. Αυτό το μητρώο έχει σχεδιαστεί για να παρέχει ένα ενιαίο σημείο πρόσβασης για πληροφορίες σχετικά με ελληνικές νεοφυείς επιχειρήσεις και βοηθά τις επιχειρήσεις αυτές να συνδέονται με επενδυτές και συνολικά στην εύρεση πόρων.
- 4146/2013: Δημιουργείται μια σειρά επενδυτικών κινήτρων για νεοφυείς επιχειρήσεις, συμπεριλαμβανομένων φορολογικών ελαφρύνσεων, επιχορηγήσεων και δανείων.
- 3908/2011: Μέσω του έργου Startup Greece, παρέχεται μια σειρά από υπηρεσίες υποστήριξης για νεοφυείς επιχειρήσεις, όπως καθοδήγηση, εκπαίδευση και πρόσβαση σε χρηματοδότηση.
- 3853/2010: Απλοποιείται η διαδικασία σύστασης επιχείρησης στην Ελλάδα.
- 4072/2012: Ρυθμίζεται η σύσταση και λειτουργία Ιδιωτικών Κεφαλαιουχικών Εταιρειών (IKE).

Επιπλέον αυτών, υπάρχει μια σειρά άλλων κρατικών φορέων και οργανισμών που παρέχουν υποστήριξη σε Startups στην Ελλάδα, όπως:

- Ιστορικά, το 1920 όταν ο νόμος 2190/1920 θεσπίστηκε για τη σύσταση και λειτουργία ανωνύμων εταιρειών (Α.Ε.) και 30 χρόνια αργότερα το 1950, ακολούθησε ο νόμος 3190/1950 σχετικά με τη σύσταση και λειτουργία εταιρειών περιορισμένης ευθύνης (ΕΠΕ).

- Η Ελληνική Τράπεζα Ανάπτυξης (EAT) παρέχει δάνεια και γενικότερη οικονομική βοήθεια σε νεοφυείς επιχειρήσεις.
- Το Ελληνικό Κέντρο Τεχνολογίας και Καινοτομίας (Τεχνόπολις) παρέχει μια σειρά από υπηρεσίες υποστήριξης για νεοφυείς επιχειρήσεις, όπως επώαση, καθοδήγηση και εκπαίδευση.
- Η Greek Startup Association (GSA) είναι ένας μη κερδοσκοπικός οργανισμός που εκπροσωπεί τα συμφέροντα των startups στην Ελλάδα.

Η νομοθεσία και οι υπηρεσίες υποστήριξης που αναφέρονται παραπάνω είναι μόνο μερικοί από τους τρόπους με τους οποίους η κυβέρνηση βοηθά τις νεοφυείς επιχειρήσεις να επιτύχουν. Αναλύοντας περισσότερο τον τελευταίο νόμο (4712/2020) [150], ο οποίος θεσπίστηκε στις 29 Ιουλίου 2020 βλέπουμε ορισμένες αλλαγές που επέφερε στην ελληνική φορολογική νομοθεσία, όπως:

- Για να χαρακτηριστεί μια επιχείρηση "νεοφυής", πρέπει να πληροί συγκεκριμένα κριτήρια. Η επιχείρηση πρέπει να είναι σε πρώιμο στάδιο (συνήθως έως 8 χρόνια από την ίδρυσή της) και να έχει έντονο καινοτόμο χαρακτήρα, με την ανάπτυξη νέας τεχνολογίας ή την εισαγωγή νέων προϊόντων και υπηρεσιών στην αγορά. Ο στόχος της πρέπει να είναι η ταχεία ανάπτυξη, συχνά μέσω της εισαγωγής κεφαλαίων ή άλλων μορφών χρηματοδότησης.
- Δημιουργείται το Εθνικό Μητρώο Νεοφυών Επιχειρήσεων, στο οποίο καταχωρούνται οι επιχειρήσεις που πληρούν τα κριτήρια του νόμου. Η εγγραφή στο Μητρώο είναι προαπαιτούμενη για να χαρακτηριστεί μια επιχείρηση ως νεοφυής και να επωφεληθεί από τα οφέλη του νόμου. Οι επιχειρήσεις που εγγράφονται παρακολουθούνται συνεχώς με βάση συγκεκριμένα κριτήρια απόδοσης (KPIs) για να διασφαλιστεί η πρόοδός τους. Αυτά τα κριτήρια εξασφαλίζουν ότι μόνο οι επιχειρήσεις με πραγματική καινοτομία και προοπτικές ανάπτυξης θα επωφεληθούν από τα προνόμια του νόμου.
- Αυξημένη φορολογική έκπτωση για δαπάνες έρευνας και ανάπτυξης: Ο νόμος αυξάνει την έκπτωση φόρου για δαπάνες έρευνας και ανάπτυξης από 30% σε 100%. Αυτό έχει ως στόχο να ενθαρρύνει τις επιχειρήσεις να επενδύσουν αρκετά στην έρευνα και την ανάπτυξη.
- Νέο φορολογικό κίνητρο για επενδυτές αγγέλους με το 50% της επένδυσής τους προς τις startup να εκπίπτει από το φορολογητέο τους εισόδημα, με ανώτατο όριο τα 300.000 ευρώ ανά φορολογικό έτος και 100.000 ευρώ ανά επιχείρηση. Σε περίπτωση που διαπιστωθεί ότι η εισφορά έγινε αποκλειστικά για φορολογικά πλεονεκτήματα και όχι για την ανάπτυξη της επιχείρησης, επιβάλλονται πρόστιμα στους επενδυτές.
- Προωθείται η δημιουργία ερευνητικών συνεργασιών μεταξύ startup και πανεπιστημίων ή ερευνητικών κέντρων, με στόχο την ενίσχυση της καινοτομίας. Επίσης και η συνεργασία των ελληνικών startup επιχειρήσεων με την Ευρωπαϊκή Ένωση και άλλες διεθνείς αγορές με στόχο την ενίσχυση της εξωστρέφειας και η συμμετοχή σε ευρωπαϊκά προγράμματα και η δικτύωση με διεθνείς χρηματοδοτικούς οργανισμούς και επενδυτές.
- Διευκόλυνση στην αδειοδότηση (χώρους γραφείων, υποδομές, εργαλεία κ.λπ.) και δημιουργία one-stop-shop για τη διεκπεραίωση διοικητικών διαδικασιών.
- Προβλέπονται εκπαιδευτικά προγράμματα και δραστηριότητες για την ανάπτυξη των δεξιοτήτων των επιχειρηματιών, καθώς και τη δημιουργία θεσμικών δομών

υποστήριξης για την καθοδήγηση των νέων επιχειρήσεων, όπως επιδοτήσεις για τη συμμετοχή σε εκπαιδευτικά σεμινάρια και συνέδρια, δημιουργία και στήριξη εργαστηρίων και hubs καινοτομίας για τη δημιουργία νέων ιδεών.

- Εισαγωγή νέου φόρου εξόδου για τη μεταφορά περιουσιακών στοιχείων, επιχειρήσεων ή φορολογικής κατοικίας εκτός Ελλάδας: Ο νόμος εισάγει νέο φόρο εξόδου για τη μεταφορά περιουσιακών στοιχείων, επιχειρήσεων ή φορολογικής κατοικίας εκτός Ελλάδας. Ο φόρος εξόδου έχει σκοπό να εμποδίσει τους φορολογούμενους να μετακινήσουν τα περιουσιακά τους στοιχεία ή τη φορολογική τους κατοικία εκτός Ελλάδας προκειμένου να αποφύγουν την καταβολή φόρων.
- Αύξηση της ποινής για μη τήρηση λογιστικών στοιχείων: Ο νόμος αυξάνει την ποινή για μη τήρηση λογιστικών στοιχείων. Το πρόστιμο για μη τήρηση λογιστικών στοιχείων ανέρχεται πλέον στο 15% των εσόδων της επιχείρησης.

Συμπερασματικά ο συγκεκριμένος νόμος επιχειρεί να τοποθετήσει την Ελλάδα σε πιο ανταγωνιστική θέση σε διεθνές επίπεδο.

Εν συνεχεία, ο νόμος 4919/2022 [151] που ψηφίστηκε στις 17 Φεβρουαρίου 2022, επιφέρει ορισμένες αλλαγές στο ελληνικό νομικό πλαίσιο για τις επιχειρήσεις, όπως:

- Σύσταση νέου Γενικού Εμπορικού Μητρώου (ΓΕΜΗ): Δημιουργείται ένα νέο Γενικό Εμπορικό Μητρώο (ΓΕΜΗ), το οποίο είναι μια κεντρική βάση δεδομένων όλων των επιχειρήσεων στην Ελλάδα. Το ΓΕΜΗ ευελπιστεί να αντικαταστήσει το ισχύον σύστημα χωριστών μητρώων για διαφορετικούς τύπους επιχειρήσεων.
- Εξορθολογισμός της διαδικασίας εγγραφής των επιχειρήσεων: Δημιουργείται ένα ενιαίο χρονικό περιθώριο για τις επιχειρήσεις προς υποβολή των αιτήσεών τους, με συγκεκριμένες προθεσμίες για την εξέταση και έγκριση των αιτήσεων.
- Μείωση των τελών εγγραφής επιχειρήσεων: Οι νέες αμοιβές βασίζονται στο μέγεθος της επιχείρησης και στο είδος της δραστηριότητας που ασκεί η επιχείρηση.
- Διευκόλυνση της πρόσβασης των επιχειρήσεων σε πληροφορίες από το ΓΕΜΗ: Δημιουργείται ιστοσελίδα που θα παρέχει πρόσβαση για όλους στη βάση δεδομένων, με επιπρόσθετα εργαλεία που μπορούν να χρησιμοποιήσουν οι επιχειρήσεις για την αναζήτηση πληροφοριών και τη λήψη εγγράφων.

Συνολικά, στόχος του νόμου είναι να διευκολύνει και να καταστήσει ευκολότερη και φθηνότερη την έναρξη και τη λειτουργία των επιχειρήσεων στην Ελλάδα.

5.4 Απόκτηση και Διατήρηση Ταλέντων

Οι νεοφυείς επιχειρήσεις, βασίζονται σε μεγάλο βαθμό σε εξειδικευμένους και ταλαντούχους εργαζομένους για την επίτευξη των στόχων τους. Ωστόσο, η προσέλκυση και διατήρηση αυτών των ταλέντων αποτελεί πρόκληση, ιδίως λόγω των περιορισμένων πόρων και της έλλειψης αναγνωρισιμότητας σε σύγκριση με τις μεγαλύτερες και καθιερωμένες εταιρείες. Η χώρα μας διαθέτει πληθώρα αποφοίτων, και μια δεξαμενή ταλέντων που είναι κρίσιμη για τις νεοφυείς επιχειρήσεις του «σήμερα» που αναζητούν ειδικευμένο προσωπικό.

Τρέχουσες Τάσεις στην Αγορά Εργασίας για Startups

1. Αύξηση της Ζήτησης για Ψηφιακές Δεξιότητες : Οι ελληνικές startups αναζητούν ολοένα και περισσότερους εργαζόμενους με ψηφιακές δεξιότητες, όπως προγραμματιστές, data analysts και ειδικούς στο digital marketing. Η ανάγκη αυτή έχει ενταθεί λόγω της ψηφιακής μετάβασης που παρατηρείται σχεδόν σε όλους τους επαγγελματικούς κλάδους.
2. Διεθνής Ανταγωνισμός : Οι ελληνικές startups ανταγωνίζονται με διεθνείς εταιρείες για την προσέλκυση ταλέντων, στα πλαίσια της παγκοσμιοποίησης, με τους εργαζόμενους πλέον να έχουν τη δυνατότητα να επιλέξουν ανάμεσα σε πληθώρα ευκαιριών τόσο εντός όσο και εκτός συνόρων, ακόμη και εργαζόμενοι χωρίς φυσική παρουσία στο χώρο εργασίας.
3. Αυξανόμενη Σημασία της Εταιρικής Κουλτούρας : Οι υποψήφιοι δείχνουν προτίμηση σε εταιρείες που προσφέρουν ευέλικτες συνθήκες εργασίας, θετικό εργασιακό περιβάλλον και ευκαιρίες επαγγελματικής ανάπτυξης και συνεχούς εκπαίδευσης.

Προκλήσεις στην Απόκτηση και Διατήρηση Ταλέντων

1. Έλλειψη Εξειδικευμένου Ανθρώπινου Δυναμικού: Παρά την αύξηση των θέσεων εργασίας στον τομέα της τεχνολογίας, η Ελλάδα αντιμετωπίζει έλλειψη εξειδικευμένων επαγγελματιών. Πολλοί ταλαντούχοι Έλληνες επιλέγουν να μεταναστεύσουν στο εξωτερικό αναζητώντας καλύτερες ευκαιρίες.
2. Ασφάλεια και Σταθερότητα: Οι νεοφυείς επιχειρήσεις συχνά δεν προσφέρουν την ίδια οικονομική σταθερότητα με τις ήδη εδραιωμένες εταιρείες, γεγονός που μπορεί να αποθαρρύνει τους υποψήφιους από την επιλογή των πρώτων.
3. Υψηλά ποσά εργοδοτικών εισφορών και Έλλειψη Κινήτρων: Είναι ένα υπαρκτό πρόβλημα για όλες τις επιχειρήσεις στην Ελλάδα, με τις νεοφυείς όμως να βάζονται περισσότερο καθότι στα πρώτα τους βήματα δεν έχουν ακόμη κατορθώσει να εμφανίσουν σημαντικά έσοδα. Ταυτόχρονα για τα πρώτα χρόνια, δε δίνονται ισχυρά φορολογικά κίνητρα για πρόσληψη προσωπικού (όπως γίνεται για παράδειγμα στη γειτονική Ρουμανία για επιχειρήσεις με τζίρο ως τα €500.000). Εξάιρεση αποτελούν τα όποια προγράμματα ΔΥΠΑ ή ΕΣΠΑ για πρόσληψη ανέργων ή νέων που όμως είναι προσωρινά.

Στρατηγικές Απόκτησης και Διατήρησης Ταλέντων

1. Στρατηγικές Πρόσληψης : Οι ελληνικές startups επενδύουν στη δημιουργία ισχυρών brand για να προσελκύσουν ταλέντα, με χρήση κοινωνικών δικτύων και επαγγελματικών πλατφορμών όπως το LinkedIn.
2. Εκπαίδευση και Ανάπτυξη Δεξιοτήτων : Πολλές startups προσφέρουν εκπαιδευτικά προγράμματα και workshops για την ανάπτυξη δεξιοτήτων του προσωπικού τους. Κάποιες

φορές καλούν ειδικούς σε συγκεκριμένους τομείς για να τα πραγματοποιήσουν ενώ άλλες φορές δίνουν πρόσβαση στους εργαζομένους τους σε γνωστές online πλατφόρμες του όπως το Udemy, το Skillshare, το Coursera, κλπ.

3. Ευέλικτες Μορφές Εργασίας : Η υιοθέτηση ευέλικτων μορφών εργασίας, όπως η τηλεργασία (remote) ή η υβριδική (hybrid) εργασία, έχει αποδειχθεί ότι προσελκύει περισσότερους υποψήφιους, καθώς οι εργαζόμενοι αναζητούν ισορροπία μεταξύ επαγγελματικής και προσωπικής ζωής. Ειδικότερα η περίοδος της COVID-19 φαίνεται να έπαιξε σημαντικό ρόλο στο να παγιώσει αυτή τη μορφή εργασίας ακόμη και μετά το πέρας της.

Συμπέρασμα

Η απόκτηση και διατήρηση ταλέντων είναι ζωτικής σημασίας για την ανάπτυξη των ελληνικών startups καθώς οι άνθρωποι είναι η «ψυχή» της επιχείρησης και άρα όπως ακριβώς οι επιτυχημένες προσλήψεις μπορεί να εκτοξεύσουν μια startup και να δημιουργήσουν ένα σημαντικό αρχικό πυρήνα ανθρώπων, που θα αποτελέσει τη «μαγιά» για τα επόμενα βήματά της, έτσι και μια σειρά αποτυχημένων προσλήψεων μπορεί να στοιχίσει σημαντικά σε χρόνο και χρήμα γι' αυτή.

Ακολουθώντας όμως της απόκτησης ταλέντων, οι startups εστιάζουν και στην εκπαίδευσή τους, τη δημιουργία ευνοϊκού εργασιακού περιβάλλοντος, λιγότερο απρόσωπου σε σχέση με των μεγάλων εταιρειών και την προσφορά ευέλικτων συνθηκών εργασίας. Όλα αυτά με στόχο να ικανοποιήσουν και να διατηρήσουν αυτά τα ταλαντούχα άτομα στο δυναμικό τους για αρκετό καιρό.

5.5 Ανάπτυξη Δικτύων Διάδρασης και Συνεργασίας

Η υποστήριξη από θερμοκοιτίδες αποτελεί ένα σημαντικό παράγοντα επιτυχίας για τις νεοφυείς επιχειρήσεις, καθώς παρέχουν συμβουλευτικές υπηρεσίες, εκπαιδευτικά προγράμματα, δικτύωση και βοήθεια στην εύρεση χρηματοδότησης. Αυτές οι δομές βοηθούν τις startups να επιβιώσουν και να αναπτυχθούν στα αρχικά τους στάδια, ενώ στην Ελλάδα, τα τελευταία χρόνια έχουν δημιουργηθεί αρκετές από αυτές με τη χρηματοδότηση της ΕΕ..

Η συνεργασία με πανεπιστήμια και ερευνητικά κέντρα είναι επίσης ζωτικής σημασίας, καθώς μέσα από πρακτικές ασκήσεις, διαγωνισμούς επιχειρηματικότητας και συνεργασίες αυτών με άλλες δομές όπως επιταχυντές, θερμοκοιτίδες, κλπ, οι νεοφυείς επιχειρήσεις επωφελούνται λαμβάνοντας την απαραίτητη τεχνογνωσία που χρειάζονται.

Τέλος, η ενεργός συμμετοχή των δημόσιων φορέων και οι στοχευμένες δράσεις εντός των υποστηρικτικών δομών ενισχύουν την ανάπτυξη των startups και συμβάλλουν στη δημιουργία ενός υποστηρικτικού περιβάλλοντος που προάγει την καινοτομία και την επιχειρηματικότητα.

Βεβαίως, παρά τη διαφορετική προσέγγιση που επιχειρείται από το εκπαιδευτικό μας σύστημα, η αξία της ομαδικότητας και της συνεργασίας προς την επίτευξη οποιουδήποτε στόχου είναι αδιαμφισβήτητη και σύμφωνη με την ανθρώπινη φύση. Δε θα μπορούσε να είναι διαφορετικά και για την περίπτωση της επιχειρηματικότητας και δη της νεοφυούς με την οποία καταπιανόμαστε εν προκειμένω.

Κι εδώ θα πρέπει να αναγνωρίσουμε την ύπαρξη κάποιων προσπαθειών προς την κατεύθυνση αυτή, όπως τα:

- 1) **OpenCoffee** [152]: Ένα event που με συνέπεια συνεχίζει αδιάλειπτα από το 2007 ως τώρα, και πλέον λαμβάνει μέρος σε Αθήνα, Θεσσαλονίκη αλλά και πόλεις του εξωτερικού όπως το Λονδίνο. Συγκεντρώνει ιδρυτές startup, επενδυτές και επιχειρηματίες που έχουν στόχο να ενημερωθούν, να δικτυωθούν, να μοιραστούν ιδέες, γνώση και προβληματισμούς.
Διεξάγεται μία φορά το μήνα όσον αφορά στην Αθήνα, και συγκεκριμένα στο ίδρυμα Μπενάκη με διοργανωτή-εμπνευστή του εγχειρήματος τον Γιώργο Τζιραλή, Partner στην Marathon Venture Capital.
- 2) **Innovative Greeks** [153]: Μια πρωτοβουλία που στοχεύει να ενώσει Έλληνες επιχειρηματίες, νεοφυείς επιχειρήσεις, επενδυτές και innovators που βρίσκονται διάσπαρτοι σε όλο τον κόσμο, με στόχο όπως αναφέρει χαρακτηριστικά και στο site «να υποστηρίξει τις προσπάθειες της χώρας να αναβαθμίσει το ελληνικό οικοσύστημα καινοτομίας ώστε να οδηγήσει σε ανάπτυξη, θέσεις εργασίας και ευημερία την Ελλάδα»
Η εκδήλωση περιλαμβάνει ομιλητές και προσφέρει ευκαιρίες δικτύωσης, προωθώντας την ανταλλαγή γνώσεων και ενισχύοντας τη συνεργασία στο οικοσύστημα των startup.
Διοργανωτής εδώ είναι ο Ελληνικός Σύνδεσμος Επιχειρήσεων (ΣΕΒ) με τα events να διεξάγονται κάθε 2-3 μήνες συνήθως και υπό τη μορφή θεματικών meetup και workshop.

Παρά τις προσπάθειες διασύνδεσης σε φυσικό επίπεδο, λείπει μια online κοινότητα που θα συνέδεε όλα τα εμπλεκόμενα μέλη του οικοσυστήματος, και θα ενθάρρυνε τους νέους να ασχοληθούν ξεκινώντας το ταξίδι τους στην επιχειρηματικότητα. Εκτός αυτού, υφίστανται σημαντικό κενό στην ανάπτυξη δικτύων συνεργασίας και ανταλλαγής γνώσεων μεταξύ των ήδη υφιστάμενων μερών του επιχειρηματικού οικοσυστήματος, εμποδίζοντας έτσι την ανάπτυξη και διεύρυνση του.

Χωρίς να υπάρχει ένα ενιαίο ψηφιακό περιβάλλον διαθέσιμο, οι νεοφυείς επιχειρήσεις δυσκολεύονται να βρουν τους κατάλληλους συνεργάτες ή επενδυτές τη στιγμή που τους χρειάζονται περισσότερο. Ο σημερινός τρόπος που γίνεται η αναζήτησή τους είναι χρονοβόρος και πολλές φορές αποθαρρυντικός, ιδιαίτερα για επιχειρήσεις που δεν διαθέτουν επαρκείς γνώσεις, εμπειρία και κατάλληλα δίκτυα ανθρώπων.

Κυριότερα εμπόδια κατά την έναρξη αποτελούν η εύρεση κατάλληλων μελών-συνιδρυτών, η αλληλεπίδραση με άλλες επιχειρήσεις ή ερευνητικά κέντρα, η εξεύρεση πηγών χρηματοδότησης, καθώς και η πρόσβαση σε επαγγελματίες και εξειδικευμένα εργαλεία.

Οι προκλήσεις αυτές καταδεικνύουν την ανάγκη της δημιουργίας ενός καλά συνδεδεμένου οικοσυστήματος νεοφυών επιχειρήσεων, με το ρόλο αυτό να έρχεται να παίξει η πλατφόρμα του CoFounderBay, μιας ενιαίας online πλατφόρμας, που θα λειτουργεί ως κεντρικός κόμβος διασύνδεσης και υποστήριξης των startup. Περισσότερα για αυτή αναλύονται στο κεφάλαιο που ακολουθεί.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6

6. Η λύση που έρχεται να δώσει το CoFounderBay

6.1 Το Πρόβλημα και η Λύση

Το πρόβλημα της απουσίας online community απόλυτα εστιασμένου στα δεδομένα των startup έρχεται να καλύψει η πλατφόρμα **CoFounderBay**, η οποία αναλύεται στο πλαίσιο της παρούσας διπλωματικής εργασίας. Η πλατφόρμα επιχειρεί να συνδέσει Cofounders με άλλους Cofounders, αλλά και Angel Investors, VCs, Investor Clubs και επαγγελματίες όπως λογιστές, νομικούς, προγραμματιστές, marketers, κλπ.

Παράλληλα, στοχεύει στην παροχή των απαραίτητων εργαλείων που χρειάζονται οι startups ώστε να αναπτυχθούν και να ευημερήσουν. Τα εργαλεία αυτά περιλαμβάνουν υπηρεσίες και υλικό εκπαίδευσης (στα πρότυπα του Appsumo.com), λογισμικό, βιβλία, εργαλεία εύκολης σύνταξης Business Model Canvas (BMC), Business Plan, Pitch Deck κ.α. Ο,τι δηλαδή χρειάζεται μια νέα επιχείρηση για να ανταπεξέλθει στο σύγχρονο, απαιτητικό επιχειρηματικό περιβάλλον και να είναι ανταγωνιστική.

6.2 Πώς ξεκίνησε το CoFounderBay και γιατί;

Ήταν αρχές του Σεπτεμβρίου του 2022 όταν μαζί με τον φίλο μου, Αναστάση Κώτση, φοιτητή του τμήματος Οικονομικών Επιστημών του ΕΚΠΑ εμπνευστήκαμε την ιδέα για μία πλατφόρμα που θα συνέδεε συνιδρυτές startup μεταξύ τους.

Προσωπικά, και προτού συζητήσουμε μαζί, είχα αντιμετωπίσει ο ίδιος τη δυσκολία εύρεσης συνιδρυτή, και πιο συγκεκριμένα την εύρεση κάποιου με δεξιότητες προγραμματιστή (developer). Το ζήτημα να μην μπορεί να ομοιάζει απλό εξαρχής στα μάτια ενός εξωτερικού παρατηρητή, δεν είναι όμως.

Έπρεπε να αναζητήσω αρχικά ανάμεσα στον κύκλο μου άτομο που να πληροί συγκεκριμένα κριτήρια, όπως:

- Full Stack Developer
- Να έχει εμπειρία στο χώρο (ιδανικά 3+ χρόνια)
Διατεθειμένος να απαρνηθεί έναν ομολογουμένως «καλό» μισθό για τα ελληνικά δεδομένα και τη σταθερότητα/προνόμια που απορρέουν από την εργασία του, παίρνοντας το ρίσκο της μεταπήδησης σ' ένα νέο project χωρίς την αντίστοιχη εξασφάλιση, ενώ ταυτόχρονα κατά τον πρώτο χρόνο θα έπρεπε να μπορεί να συντηρηθεί είτε μέσω part time εργασίας είτε αναλαμβάνοντας μικρά και σποραδικά projects.
- Να έχει συμπληρωματικές «ήπιες δεξιότητες» (soft skills) με εμένα ώστε να είμαστε «ομάδα» κι όχι απλά συνάδελφοι που δουλεύουν μαζί

- Να πιστεύει ομοίως στο όραμα και τις αξίες του εγχειρήματος που πρόκειται να υλοποιήσουμε

Όλα τα παραπάνω είναι μόλις κάποια από τα ζητούμενα που έπρεπε να καλύπτονται, τα «βασικά σημεία», μη λαμβάνοντας υπόψιν άλλα, όπως λ.χ. αυτό του διαμοιρασμού των ποσοστών της εταιρείας.

Επομένως στο ωραίο και μακρύ ταξίδι της δημιουργίας μιας startup, είναι αναγκαίο ο συνοδοιπόρος να είναι προσεκτικά επιλεγμένος.

Επιπλέον αυτών και έχοντας συμμετάσχει σε αρκετά startup competitions, incubators, accelerators και events (speedmatching και networking) εμπεδώθηκε το πρόβλημα αυτό μέσα από την επικοινωνία με αρκετούς ιδρυτές ή εν δυνάμει ιδρυτές. Αυτό ήταν και ένα πρώτο market validation ότι το πρόβλημα είναι υπαρκτό και χρήζει λύσης.

Συνολικά είχα συμμετάσχει στα:

- Entrepreneurship School, Thea Incubator, Athens
- Founderhood Startup Pre-accelerator
- Archimedes Startup Accelerator, NKUA
- Mindspace Startup Competition
- Greentech Challenge, NTUA
- Egg Speed Matching Event
- Mindspace Organization NTUA ως μέλος και στο “Mindspace University” ως συνδημιουργός του
- Πληθώρα από events όπως OpenCoffee, FuckUp Nights, κλπ.

Συγκεκριμένα στο GreenTech Challenge που διοργανώθηκε στο ΕΜΠ ήμασταν με τον Αναστάση Κώτση και άλλα δύο άτομα στην ίδια ομάδα όπου και παρουσιάσαμε τη λύση μας για την αξιοποίηση του υπολείματος (κατακάθι) του καφέ στην παραγωγή λιπασμάτων, βιομάζας, πέλετ, ζιζανιοκτόνων, κλπ.

Χρόνια αργότερα και πιο συγκεκριμένα τον Οκτώβριο του '22 βρεθήκαμε στον Accelerator «Αρχιμήδης» του Εθνικού και Καποδιστριακού Πανεπιστημίου Αθηνών με τη λύση του CoFounderBay (με την ονομασία CoFounder τότε), η οποία μάλιστα παρουσιάστηκε μαζί με άλλες 9 σε πλήθος επιφανών Angel Investors και VCs από την Ελλάδα. Πιο αναλυτικά το πρόγραμμα που ακολουθήθηκε στον «Αρχιμήδη» φαίνεται στον παρακάτω πίνακα.

Πίνακας 17: «Επιχειρηματική Επιτάχυνση στο ΕΚΠΑ» Πρόγραμμα Β' κύκλου (Οκτ. - Δεκ. 2022)

Ημερομηνία	Εργαστήρια	Παραδοτέα
25/10/2022	Μεθοδολογία Lean Startup: Από την ιδέα στην αγορά	▪ Τρεις όμοιες προσφορές ▪ Ανάλυση Ανταγωνισμού (Benchmarking)
01/11/2022	Καμβάς Επιχειρηματικού Μοντέλου (Business Model Canvas)	▪ Ορισμός Προβλήματος ▪ Business Model Canvas
08/11/2022	Συνολική Δυνητική Αγορά (Total AddressableMarket) & Επιβεβαίωση Προβλήματος	▪ Υπολογισμός TAM
15/11/2022	Δημιουργία της Επιχειρηματικής Ομάδας	▪ Προφίλ πελάτη ▪ Εταιρική ταυτότητα
22/11/2022	Marketing & Branding	▪ Team Manifesto
29/11/2022	Digital Marketing	▪ Landing page/Social media ▪ Εταιρική ταυτότητα
06/12/2022	Ελάχιστο Βιώσιμο Προϊόν (Minimum Viable Product - MVP)	-
13/12/2022	Παρουσίαση Επιχειρηματικής Ιδέας (Pitching)	▪ Pitch Deck

Η παρουσία του κ. Λιβιεράτου και κ. Σιέμου ήταν καθοριστική στο σχηματισμό του CoFounderBay με τη σημερινή του μορφή. Όπως όμως και η συμβολή όλων των προσκεκλημένων και παρευρισκόμενων στον Accelerator κάθε βδομάδα.

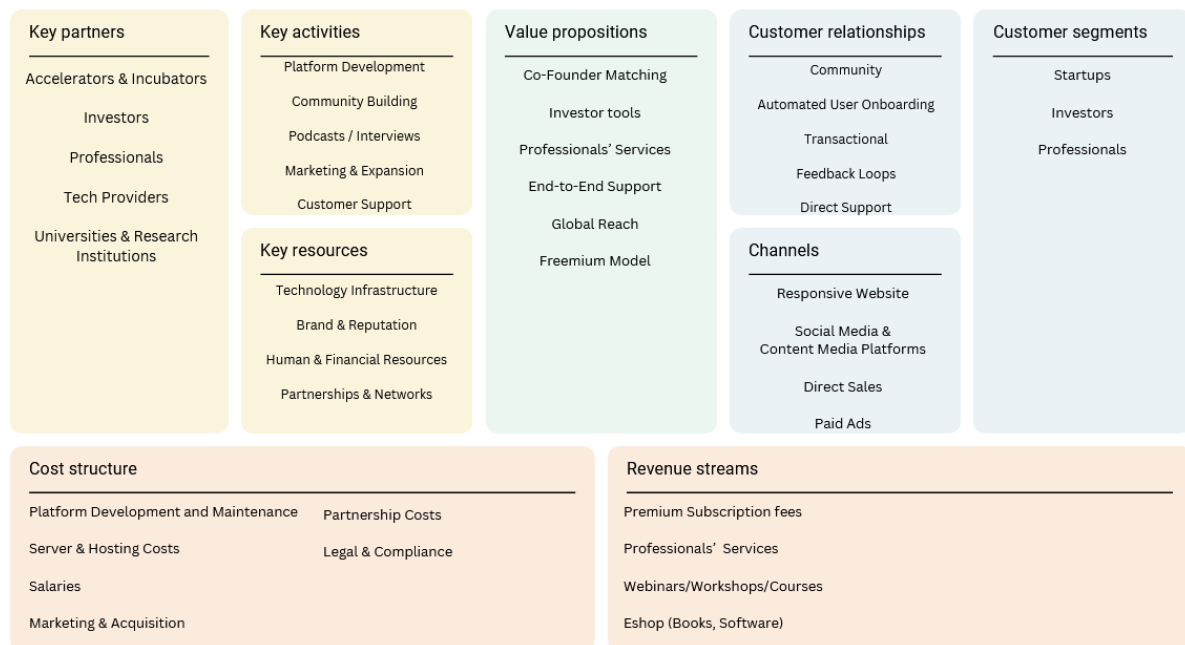
Η αποτελεσματική καθοδήγηση και το feedback που λαμβάναμε σε εβδομαδιαία βάση αλλά και κατά το τελικό Pitch συντέλεσαν στην ανάπτυξη της πλατφόρμας με τη σημερινή της μορφή και υπόσταση. Να αναφερθεί ότι είχε παρουσιαστεί Mockup κι όχι η πλατφόρμα με τη σημερινή της μορφή όπως αυτή είναι εμφανής στην ιστοσελίδα: www.cofounderbay.com (στο τέλος αυτού του κεφαλαίου δίνονται αναλυτικά στοιχεία της λειτουργίας της πλατφόρμας με εικόνες από το περιβάλλον). Στο λογότυπο που αποτυπώνεται παρακάτω επιχειρήθηκε μια minimal προσέγγιση με μοντέρνα σχεδίαση (στοιχεία που διακρίνονται και στην πλατφόρμα) δίνοντας έμφαση στο συνθετικό “Co”, τονίζοντας τη σημασία της συνεργασίας μεταξύ των συνιδρυτών αλλά και μεταξύ των startup (**Co**founder | **Co**nnecting)



Εικόνα 1: Λογότυπο CoFounderBay

6.3 Business Model Canvas (BMC)

Βάσει όσων έχουν αναφερθεί έως τώρα, κατασκευάζουμε το BMC όπως φαίνεται και πιο κάτω. Εδώ να σημειωθεί, ότι η μετάφραση και ανάλυση όλων των όρων γίνεται μετά την αποτύπωση του πίνακα, όπου αναλύονται διεξοδικά ένας προς ένας ώστε να είναι πλήρως κατανοητοί από τον αναγνώστη.



Εικόνα 2: To Business Model Canvas (BMC) για το CoFounderBay

Key Partners (Κύριοι Συνεργάτες)

- Accelerators & Incubators : Συνεργασίες με προγράμματα εκκίνησης/επιτάχυνσης για διοχέτευση χρηστών σε αυτά.
- Investors : Στρατηγικές επενδύσεις σε υποσχόμενες startup
- Professionals: Παροχή Υπηρεσιών από Επαγγελματίες (δικηγόροι, λογιστές, προγραμματιστές, σύμβουλοι επιχειρήσεων, μέντορες κ.α.) για την εξυπηρέτηση των αναγκών των startup.
- Tech Providers: Πάροχοι τεχνολογίας, με υπηρεσίες cloud hosting , τεχνητής νοημοσύνης, κυβερνοασφάλειας, κλπ.
- Universities & Research Institutions: Πανεπιστήμια & Ερευνητικά Ιδρύματα με την ανάδειξη λύσεων μέσω έρευνας και προγραμμάτων/εργαστηρίων/διαγωνισμών επιχειρηματικότητας

Key Activities (Κύριες Δραστηριότητες)

- Platform Development: Συνεχής ανάπτυξη της πλατφόρμας (νέων εργαλείων όπως προηγμένο φιλτράρισμα, αντιστοίχιση βάσει τεχνητής νοημοσύνης, στοιχεία analytics για επενδυτές κλπ.)
- Marketing & Expansion: Μάρκετινγκ και Κλιμάκωση της πλατφόρμας σε νέες αγορές (ΗΠΑ, Ευρώπη, Ασία, Υπόλοιπος Κόσμος)
- Community Building: Δημιουργία κοινότητας για διευκόλυνση της ουσιαστικής διασύνδεσης μεταξύ όλων των εμπλεκόμενων μερών.
- Podcasts/Interviews: Δημιουργία συνεντεύξεων με σημαίνοντα πρόσωπα του startup οικοσυστήματος
- Customer Support: Υποστήριξη πελατών με παροχή υπηρεσιών υψηλής ποιότητας σε νεοφυείς επιχειρήσεις, επενδυτές και επαγγελματίες.

Key Resources (Κύριοι Πόροι)

- **Technology Infrastructure:** Τεχνολογική υποδομή με αλγόριθμους αντιστοίχισης μέσω τεχνητής νοημοσύνης (AI), διακομιστές για φιλοξενία, κλπ.
- **Brand & Reputation:** Εγκαθίδρυση εμπιστοσύνης στο startup community
- **Human Resources & Financial Resources:** Ανθρώπινο δυναμικό και Χρηματοοικονομικοί Πόροι. Ειδικευμένοι προγραμματιστές, ομάδα μάρκετινγκ, υποστήριξη πελατών, ομάδα τεχνητής νοημοσύνης, ειδικοί στην κυβερνοασφάλεια, επενδύσεις για παγκόσμια επέκταση.
- **Partnerships & Networks:** Συνεργασίες και δίκτυα ώστε να υπάρχει πρόσβαση σε θερμοκοιτίδες, επιταχυντές, επενδυτές και επαγγελματίες.

Value Propositions (Πρόταση αξίας)

- **Co-Founder Matching:** Βασίζεται στην τεχνητή νοημοσύνη για αποτελεσματική αντιστοίχιση συνιδρυτών, και επενδυτών με startups.
- **Investor Tools:** Εργαλεία για Επενδυτές. Προηγμένα analytics για επενδυτές που τους βοηθούν να ανακαλύψουν πολλά υποσχόμενες νεοσύστατες επιχειρήσεις και να επενδύσουν σε αυτές
- **Professionals' Services:** Επιτρέπεται στους επαγγελματίες να προσφέρουν εξειδικευμένες υπηρεσίες σε νεοφυείς επιχειρήσεις.
- **End-to-End Support:** Ολιστική υποστήριξη των συνιδρυτών με εργαλεία για ανάπτυξη της εταιρείας, δημιουργία pitch deck και business plan, συγκέντρωση κεφαλαίων, απόκτηση ταλέντων, κ.α.
- **Global Reach:** Παγκόσμια πρόσβαση σε ανεπτυγμένες και αναδυόμενες αγορές, παρέχοντας πρόσβαση σε παγκόσμιους επενδυτές για τις startups
- **Freemium Model:** Δωρεάν πρόσβαση αλλά με premium επιλογή για χρήση προηγμένων λειτουργιών και εργαλείων.

Customer Relationships (Πελατειακές Σχέσεις)

- **Community:** Δημιουργία ουσιαστικών σχέσεων και διασύνδεσης μεταξύ νεοφυών επιχειρήσεων, επενδυτών και επαγγελματιών.
- **Automated User Onboarding:** Αυτοματοποιημένη ενσωμάτωση χρηστών, απρόσκοπτη εγγραφή/σύνδεση και εξατομικευμένα panels για τα διαφορετικά είδη χρηστών.
- **Transactional:** Υπάρχουν δυνατότητες αγοράς πακέτων, συνδρομών, βιβλίων, λογισμικού και online σεμιναρίων.
- **Feedback Loops:** Ανατροφοδότηση μέσω σχολίων από τους χρήστες τακτικά, για τη βελτίωση της πλατφόρμας.
- **Direct Support:** Άμεση υποστήριξη 24/7 πελατών μέσω chat και email

Channels (Δίκτυα)

- Responsive Site: Φιλικό προς το χρήστη site, από οποιαδήποτε συσκευή και αν συνδέεται αυτός (mobile/ tablet/ laptop/ desktop)
- Social Media & Content Media Platforms: Instagram, Facebook και LinkedIn για την προσέλκυση νέων χρηστών.
- Direct Sales: Ομάδα πωλήσεων επιφορτισμένη με την προσέλκυση μεγάλων επενδυτών και μεγάλων εταιρειών με επαγγελματίες στην πλατφόρμα.
- Paid Ads: Διαφημίσεις επί πληρωμή όπως Google Ads, Meta Ads, LinkedIn καμπάνιες για την αύξηση της επισκεψιμότητας και του αριθμού των χρηστών.

Customer Segments (Πελάτες)

- (Co)founders : Κυρίως συνιδρυτές που βρίσκονται στα αρχικά στάδια (early stage) και αναζητούν άλλους συνιδρυτές, επαγγελματίες, καθοδήγηση και χρηματοδότηση
- Investors: Είτε Επενδυτές Άγγελοι (αναζητούν επενδυτικές ευκαιρίες σε αρχικό στάδιο συνήθως) είτε Venture Capitalists (μεγαλύτεροι επενδυτές που αναζητούν συνήθως startups που θέλουν να κλιμακώσουν)
- Professionals: Επαγγελματίες πάροχοι υπηρεσιών (μέντορες, λογιστές, σύμβουλοι, δικηγόροι, προγραμματιστές, κλπ, που προσφέρουν τις υπηρεσίες τους σε νεοφυείς επιχειρήσεις.

Cost Structure (Κύριες Δαπάνες)

- Platform Development And Maintenance: Κόστος ανάπτυξης και συντήρησης της πλατφόρμας με συνεχείς αναβαθμίσεις, βελτιώσεις ασφάλειας και νέες δυνατότητες (π.χ. αντιστοίχιση τεχνητής νοημοσύνης, analytics, κλπ).
- Server & Hosting Costs: Κόστος διακομιστή και φιλοξενίας ικανό να αντέξει επισκεψιμότητα μεγάλου όγκου (500.000+ χρήστες).
- Salaries: Μισθοί ομάδας μάρκετινγκ, προγραμματιστών, AI, πωλήσεων, υποστήριξης χρηστών, κλπ.
- Marketing & Acquisition: Επί πληρωμή διαφήμιση (Google Ads, μέσα κοινωνικής δικτύωσης) και χορηγίες εκδηλώσεων
- Partnership Costs: Κόστη συνεργασίας που προκύπτουν από ταξίδια, εκδηλώσεις και συνεργασίες με θερμοκοιτίδες, επιταχυντές, κλπ.
- Legal & Compliance: Νομική συμμόρφωση με δαπάνες που σχετίζονται με την προστασία της πνευματικής ιδιοκτησίας, τις νομικές συμβάσεις και τη διασφάλιση της συμμόρφωσης με τους κανονισμούς.

Revenue Streams (Εσοδα)

- **Premium Subscription Fees:** Μηνιαία τέλη συνδρομής για νεοφυείς επιχειρήσεις, επενδυτές και επαγγελματίες.
- **Professionals' Services:** Τέλη σε επαγγελματίες που προσφέρουν εξειδικευμένες υπηρεσίες σε νεοφυείς επιχειρήσεις.
- **Webinars/Workshops/Courses:** Πρόσβαση επί πληρωμή σε εκπαιδευτικό περιεχόμενο και αποκλειστικές εκδηλώσεις για premium χρήστες.
- **Eshop:** Βιβλία και Λογισμικό (επί πληρωμή) που είναι απαραίτητα στις startups

6.4 Τιμολόγηση (Pricing Model)

Το μοντέλο τιμολόγησης που έχει επιλεγεί είναι το **Freemium** [154][155] όπως είδαμε και παραπάνω. Ο όρος αυτός χρησιμοποιείται όταν προσφέρονται οι βασικές υπηρεσίες ή προϊόντα δωρεάν, ενώ οι κάποιες πιο προηγμένες επί πληρωμή. Ο όρος προέρχεται από συνδυασμό των λέξεων "Free" και "Premium" και απώτερος σκοπός είναι η προσέλκυση μεγάλου αριθμού χρηστών αρχικά (οι οποίοι χρησιμοποιούν τη δωρεάν έκδοση), με στόχο ένα ποσοστό αυτών να αναβαθμιστεί στη επί πληρωμή, αναγνωρίζοντας την αξία των πρόσθετων χαρακτηριστικών. Έτσι εξασφαλίζεται η βιωσιμότητα και ανάπτυξη της εταιρείας.

Η τιμολόγηση έχει ως εξής:

- **Startuppers: €49/μήνα**
- **Angel Investors: €149/ μήνα**
- **VCs και Investor Clubs: €229/ μήνα**
- **Professionals: €59/ μήνα + €39/ Αν λαμβάνουν άνω των 5 μηνυμάτων το μήνα**
(πληρώνουν μόνο εφόσον λάβουν άνω των τριών μηνυμάτων εντός του μήνα)

Τα προνόμια που απορρέουν από τις **Premium συνδρομές** περιγράφονται αναλυτικά ανά ομάδα χρηστών:

1. Startups

Εδώ τα χαρακτηριστικά προκύπτουν από το γεγονός ότι οι ιδρυτές κυρίως ενδιαφέρονται για την εύρεση συνιδρυτών, τη δικτύωση τους και την εύρεση πόρων. Με βάση αυτά, έχουν τα παρακάτω Free και Premium χαρακτηριστικά:

Startup Mentorship Network (Δίκτυο Συμβούλων): Παρέχεται πρόσβαση σε ένα δίκτυο έμπειρων επιχειρηματιών και συμβούλων στους premium χρήστες. Οι νεοσύστατες εταιρείες μπορούν να «κλείσουν» ατομικές συνεδρίες ή να συμμετέχουν σε ομαδικά

προγράμματα καθοδήγησης για συμβουλές από ειδικούς σχετικά με την επιχειρηματική στρατηγική, την κλιμάκωση, την ανάπτυξη νέων προϊόντων, κλπ.

Fundraising Tools (Εργαλεία για Συγκέντρωση Κεφαλαίων): Συμπεριλαμβάνονται λειτουργίες όπως η δημιουργία πλήρως παραμετροποιήσιμων και προσαρμόσιμων pitch deck (παρουσίαση επενδυτικής πρότασης), business plan, νομικών εγγράφων και η δυνατότητα συγκέντρωσης κεφαλαίου μέσω προγράμματος όπου συμμετέχουν και επενδυτές, με τις startups να έχουν τη δυνατότητα να ορίσουν ποιοι από αυτούς έχουν πρόσβαση και σε ποιά στοιχεία τους.

Advanced Filtering Options for Talent Matching (Προηγμένες Επιλογές Φιλτραρίσματος για Αντιστοίχιση Ταλέντων): Αναζήτηση εξειδικευμένων γνώσεων και χρήσης προγραμματιστικών πακέτων (π.χ. Svelte Developer, Cinema 4D Designer), χρόνων εμπειρίας, «ήπιων» δεξιοτήτων (soft skills), ηλικίας, ωρών που δύνανται να διαθέσουν (full-time/part-time), τρόπου συνεργασίας (remote/ on-site/ hybrid) όπως και περιοχής διαμονής.

Exclusive Networking Events & Workshops (Αποκλειστικές Εκδηλώσεις και Εργαστήρια Δικτύωσης): Premium πρόσβαση σε online και δια ζώσης εκδηλώσεις, διαγωνισμούς, bootcamps εκκίνησης και εργαστήρια.

Advanced Investor Matchmaking: Εργαλείο matchmaking, μέσω χρήσης AI, που συνδέει τις νεοφυείς επιχειρήσεις με επενδυτές με βάση τον τομέα στον οποίο δραστηριοποιείται, το στάδιο χρηματοδότησης, την ωριμότητα της ομάδας και τις δυνατότητες ανάπτυξης της startup.

UnifySpace: Ενσωμάτωση εργαλείων για να δουλεύουν όλα τα μέλη της ομάδας σε ένα ενιαίο workspace (τύπου Notion) και ταυτόχρονα να επικοινωνούν και να μπορούν να ανεβάζουν/ενσωματώνουν αρχεία όπως έγγραφα, φωτογραφίες, βίντεο, κλπ.

Παρέχεται στο πακέτο free με 100MB χώρο χρήσης.

Investor-Readiness Scoring (Βαθμολογία Ετοιμότητας για Επένδυση): Οι startups έχουν τη δυνατότητα να βλέπουν ένα score που αξιολογεί την ετοιμότητά τους ως προς τη χρηματοδότησή τους από επενδυτές. Αυτό επιτυγχάνεται μέσω εργαλείων που αξιολογούν το επιχειρηματικό τους σχέδιο (business plan), τις οικονομικές προβλέψεις (financial projections), την ομάδα και αν η αγορά χρειάζεται το προϊόν αυτό (market fit). Επιπλέον, παρέχονται εξατομικευμένες προτάσεις για τη βελτίωση της βαθμολογίας.

Incubator & Accelerator Partnerships (Συνεργασίες με Θερμοκοιτίδες & Επιταχυντές): Δίνεται η δυνατότητα αιτήσεων από πλευράς των ενδιαφερόμενων σε προγράμματα. Αυτό γίνεται εύκολα και γρήγορα στα πρότυπα του “Easy Apply” του LinkedIn (τα δεδομένα συλλέγονται αυτόματα από τα στοιχεία που έχει δώσει ο χρήστης χωρίς να χρειάζεται στις περισσότερες περιπτώσεις κάποιο επιπλέον input από τον τελευταίο)

2. Επαγγελματίες

Οι επαγγελματίες (δικηγόροι, λογιστές, μέντορες, σύμβουλοι, προγραμματιστές, marketers, και πάροχοι άλλων υπηρεσιών) θέλουν να ενισχύσουν την προβολή τους και να απευθυνθούν σε ένα νέο και ευρύ target group, αυτό των νεοφυών επιχειρήσεων που προηγουμένως δεν είχαν πρόσβαση.

Advanced Profile Visibility & Analytics (Προηγμένη Ορατότητα Προφίλ και Πρόσβαση σε Σημαντικά Δεδομένα και Στατιστικά) : Οι επαγγελματίες εδώ λαμβάνουν βελτιωμένη ορατότητα του προφίλ τους και κορυφαία προβολή στην κατάταξη αναζήτησης. Έχουν επίσης πρόσβαση σε αναλυτικά στοιχεία που δείχνουν ποιοι είδαν το προφίλ τους.

Portfolio Showcase (Επίδειξη Χαρτοφυλακίου): Οι επαγγελματίες δημιουργούν λεπτομερή χαρτοφυλάκια, όπου παρουσιάζουν μελέτες περιπτώσεων (case studies), testimonials (μαρτυρίες) πελατών μέσω video ή κειμένου και ιστορίες επιτυχίας (success stories). Με αυτόν τον τρόπο οι ποιοτικοί επαγγελματίες επιδεικνύουν με σαφήνεια την πρόταση αξίας τους.

Lead Generation & Proposal Tools (Εργαλεία Δημιουργίας Δυνητικών Πελατών και Προτάσεων): Οι προτάσεις συνεργασίας στέλνονται αυτόματα σε νεοφυείς επιχειρήσεις που χρειάζονται τις υπηρεσίες τους, δημιουργώντας έτσι δυνητικούς πελάτες.

Premium Resources & Knowledge Base (Υψηλής Ποιότητας Πόροι & Γνώση): Παρέχεται αποκλειστική πρόσβαση σε μια βιβλιοθήκη με κορυφαίους οδηγούς, πληροφορίες αγοράς και εξειδικευμένες έρευνες για όλους τους τομείς δραστηριοτήτων (industries). Επίσης δίνεται η δυνατότητα παρακολούθησης διαδικτυακών σεμιναρίων επαγγελματικής ανάπτυξης ή μαθημάτων πιστοποίησης.

Online Consultation Services (Εξ αποστάσεως Συμβουλευτικές Υπηρεσίες): Δυνατότητα παροχής online πληρωμένων συμβουλών από επαγγελματίες προς τις startups με ενσωματωμένη τιμολόγηση υπηρεσιών και εργαλείων επικοινωνίας και δημιουργίας συμβολαίων απευθείας μέσω της πλατφόρμας.

Equity Sharing Opportunity (Ευκαιρίες απόκτησης μεριδίου της εταιρείας αντί πληρωμής): Εδώ δίνεται η δυνατότητα στους επαγγελματίες να προσφέρουν υπηρεσίες σε νεοφυείς επιχειρήσεις με αντάλλαγμα απόκτηση μεριδίου της startup αντί χρηματικής αμοιβής. Σε αυτήν την περίπτωση το CoFounderBay διαχειρίζεται τα συμβόλαια και διασφαλίζει την ακεραιότητα της συναλλαγής. Οι επαγγελματίες με premium συνδρομή βλέπουν εξ αρχής ποιοι ιδρυτές είναι διατεθειμένοι να δώσουν μερίδιο, καθότι οι τελευταίοι διαθέτουν σχετική σήμανση και υπάρχει και ειδικό φίλτρο γι' αυτό.

Webinar/Workshop Hosting (Δημιουργία Διαδικτυακών Σεμιναρίων) : Οι κορυφαίοι επαγγελματίες (top 10% αυτών) θα έχουν τη δυνατότητα να δημιουργούν διαδικτυακά σεμινάρια απευθείας στην πλατφόρμα.

Project Management Tools (Εργαλεία διαχείρισης έργου): Σε συνεργασία με τρίτους παρόχους υπηρεσιών δίνεται η δυνατότητα για αγορά πακέτων σε χαμηλότερη τιμή για τη

διαχείριση λειτουργιών όπως η παρακολούθηση εργασιών, η διαχείριση χρόνου και η τιμολόγηση.

3. Επενδυτές

Οι επενδυτές χρειάζονται πρόσβαση σε υψηλής ποιότητας επενδυτικές ευκαιρίες, με κύριο ρόλο να παίζει η σύνθεση και ποιότητα της ομάδας των ιδρυτών αλλά και η υλοποίηση που προτείνεται όπως και ο κλάδος στον οποίο υπάγεται η startup. Επομένως θα υπάρχουν:

Filtering & Alerts (Φιλτράρισμα & Ειδοποιήσεις) : Οι επενδυτές με premium συνδρομή έχουν πρόσβαση σε μια προηγμένη μηχανή που τους επιτρέπει να φιλτράρουν τις startup ανά στάδιο (stage), κλάδο (industry), τοποθεσία (location) και στοιχεία δυναμικής (traction metrics). Ειδοποιήσεις θα έρχονται σε αυτούς όταν συγκεκριμένες νεοφυείς επιχειρήσεις πληρούν τα κριτήριά που έθεσαν.

Virtual Data Room - VDR (Εικονικά Δωμάτια): Επιτρέπεται στους επενδυτές η πρόσβαση σε VDR όπου οι νεοφυείς επιχειρήσεις μοιράζονται ευαίσθητες πληροφορίες με ασφάλεια. Έχουν πρόσβαση σε προηγμένες λειτουργίες (co-investing deals and early-stage opportunities) όπως capitalization table (στοιχεία των κατόχων μετοχικού κεφαλαίου, κεφαλαιοποίηση εταιρείας, αγοραία αξία), προηγούμενους γύρους χρηματοδότησης, financial reports (οικονομικές καταστάσεις), legal documentation reviews (νομικά έγγραφα).

Due Diligence Dashboard (Πίνακας Ελέγχου των Στοιχείων της Startup): Παρέχονται εργαλεία για την εκτέλεση ενδεδειγμένου ελέγχου, όπως οικονομικές προβλέψεις, μοντέλα αποτίμησης, ανάλυση κινδύνου αγοράς και πρόσβαση σε δεδομένα απόδοσης της startup.

Co-Investing & Syndication Opportunities (Ευκαιρίες Συνεπένδυσης και Συνεργασίας): Δίνεται η δυνατότητα στους επενδυτές να δημιουργήσουν συνέργειες με άλλους μεμονωμένους επενδυτές στην πλατφόρμα ή με VCs. Αυτή η δυνατότητα απλοποιεί τη συνεργασία στους γύρους χρηματοδότησης.

Investor Education & Exclusive Events (Εκπαίδευση επενδυτών και αποκλειστικές εκδηλώσεις): Αποκλειστική πρόσβαση σε ιδιωτικές εκδηλώσεις, με ευκαιρίες δικτύωσης κεκλεισμένων των θυρών με άλλα άτομα υψηλού επιπέδου και net-worth. Ταυτόχρονα παρέχεται εκπαιδευτικό περιεχόμενο που εστιάζει σε τομείς-trends όπως η χρηματοδότηση seed-stage startups και πληροφορίες ανά κλάδο από άτομα-κλειδιά του industry (τομέα δραστηριοποίησης).

Λειτουργίες Premium για όλους τους χρήστες:

Customizable Dashboards (Προσαρμόσιμοι Πίνακες Εργαλείων): Τόσο οι νεοφυείς επιχειρήσεις, οι επαγγελματίες και οι επενδυτές μπορούν να δημιουργήσουν προσαρμοσμένους πίνακες ελέγχου για να παρακολουθούν την πρόοδο, τις επαφές και μετρήσεις-κλειδιά (key metrics) με βάση τις προσωπικές τους ανάγκες.

API Integration & Data Exporting (Ενσωμάτωση API & Εξαγωγή Δεδομένων): Δίνεται η δυνατότητα στους χρήστες για ενοποίηση των δεδομένων της πλατφόρμας με τα δικά τους εργαλεία (π.χ. συστήματα CRM, εργαλεία Οικονομικής Ανάλυσης, κλπ.) όπως και η δυνατότητα εξαγωγής δεδομένων για ανάλυση και χρήση εκτός σύνδεσης. Τέλος, υπάρχει ενοποίηση της πλατφόρμας με τρίτους παρόχους αναλυτικών δεδομένων όπως Crunchbase, PitchBook, CB Insights, Owler και Tracxn

Portfolio Performance Analytics (Στοιχεία Απόδοσης Χαρτοφυλακίου): Οι επενδυτές παρακολουθούν την απόδοση ολόκληρου του χαρτοφυλακίου τους σε πραγματικό χρόνο, όπου περιλαμβάνονται προβλέψεις απόδοσης επένδυσης (ROI), χρηματοοικονομική μοντελοποίηση βάσει ιστορικών δεδομένων, κ.α.

Exclusive Deal Opportunities Alerts (Αποκλειστικές Αναφορές Ευκαιριών Επένδυσης): Αυτές είναι προσαρμοσμένες στα συγκεκριμένα ενδιαφέροντα κάθε επενδυτή, δίνοντας τους σε πραγματικό χρόνο επενδυτικές ευκαιρίες με βάση το στάδιο, τον τομέα, την ομάδα, τη γεωγραφική θέση και τις δυνατότητες ανάπτυξης μιας startup

Verified Profile Badges (Επαληθευμένα σήματα προφίλ): Όλοι οι χρήστες με premium συνδρομή λαμβάνουν σχετικά εικονίδια (badges) καθώς αποτελούν επαληθευμένα προφίλ (παρέχονται στοιχεία KYC μέσω επίσημου εγγράφου). Οι νεοφυείς επιχειρήσεις, οι επενδυτές και οι επαγγελματίες με αυτά τα σήματα σηματοδοτούν ένα υψηλότερο επίπεδο επαγγελματισμού και αξιοπιστίας.

AI-Driven Recommendations for Network Expansion (Προτάσεις βάσει τεχνητής νοημοσύνης για δικτύωση): Προηγμένες προτάσεις βασισμένες στην τεχνητή νοημοσύνη για σύνδεση με άλλους χρήστες (συνιδρυτές, επαγγελματίες, επενδυτές)

Advanced AI Matching (Προηγμένη διασύνδεση μέσω τεχνητής νοημοσύνης): Όλα τα συμβαλλόμενα μέλη λαμβάνουν αυτόματα μηνύματα με το ποσοστό συμβατότητας και ταιριάσματος με άλλη μέλη.

6.5 Έρευνα Αγοράς (Market Research) – Ανάλυση TAM, SAM, SOM

Αρχικά αναλύεται η σημασία των προαναφερθέντων όρων [156][157][158]:

Total Addressable Market (TAM): Συνολικά Απευθυνόμενη Αγορά

Είναι ουσιαστικά το σύνολο της αγοράς στην οποία απευθύνεται μια εταιρεία. Για να γίνει περισσότερο αντιληπτό αυτό, είναι το μέγεθος το οποίο απαντά στην ερώτηση: «Ποιες θα είναι οι συνολικές εισπράξεις αν όλοι όσοι έχουν το πρόβλημα το οποίο επιλύω αγοράσουν από εμένα;» Πρακτικά ένα ουτοπικό νούμερο, που απαντά στο 100% της αγοράς.

Υπολογίζεται τόσο σε χρηματικές μονάδες όσο και σε αριθμό χρηστών-πελατών, με προτιμότερη την αποτίμηση σε χρηματικές μονάδες.

Ο προσδιορισμός του είναι προφανώς κατά προσέγγιση κι αυτό φαίνεται από τις μεθοδολογίες υπολογισμού του, είτε μέσω των κλαδικών μελετών (ICAP, Stochasis για Ελλάδα) είτε μέσω υπολογισμών λαμβάνοντας υπόψιν όλους τους τύπους των τυπικών πελατών, τον αριθμό τους, την τιμή που είναι διατεθειμένοι να πληρώσουν καθώς και τα ανταγωνιστικά προϊόντα που υφίστανται.

Serviceable Addressable Market (SAM): Εξυπηρετούμενη Διαθέσιμη Αγορά

Αποτελεί το πιθανό πεδίο αγοράς στο οποίο στοχεύει ένα προϊόν εντός γεωγραφικού ή άλλου εύρους. Εδώ περιλαμβάνεται μόνο το κομμάτι που μπορεί ρεαλιστικά να στοχευθεί και να διατεθεί το προϊόν ή η υπηρεσία, βάσει γεωγραφικών περιορισμών, τιμής και καναλιών διάθεσης.

Share of Market (SOM): Ποσοστό επί του SAM που Επιδιώκεται

Βάσει των παρακάτω παραγόντων (ή και περισσότερων)

- Εργαζόμενοι
- Χρηματικοί Πόροι
- Αναγνωρισιμότητα του Brand
- Τοποθεσία
- Ανταγωνισμός

η επιχείρηση εκτιμά τι μερίδιο αγοράς (επί του SAM) θα μπορούσε να καταλάβει.

Στο σημείο αυτό έχει αξία να αναφερθούμε στους Earlyvangelists ως ένα σημαντικό υποσύνολο του SOM καθώς είναι εκείνοι που:

- Έχουν το πρόβλημα και συνειδητά το (ανα)γνωρίζουν.
- Ψάχνουν ενεργά για τη λύση αυτού, καθώς είναι καίριας σημασίας για εκείνους
- Υπάρχει διαθέσιμο το απαραίτητο κεφάλαιο για την επίλυσή του

Οι Earlyvangelists είναι πελάτες «σύντομης λήξης» απαραίτητοι στην αρχή προς επικύρωση της υπόθεσης ότι το προϊόν ή η υπηρεσία έχει θέση στην αγορά και νόημα να διατίθεται με το τρόπο που έχει περιγραφεί εντός του επιχειρηματικού σχεδίου.

ΠΑΡΑΔΟΧΕΣ:

Αναγκαστικά πρέπει να γίνουν κάποιες παραδοχές οι οποίες βέβαια σε καμία περίπτωση δεν είναι αυθαίρετες αλλά βασίζονται σε λογικές υποθέσεις και προσεγγίζουν αρκετά την πραγματικότητα. Από πλευράς επενδυτών καταγράφουμε κυρίως Angel Investors, VCs και Investors Clubs κι όχι τις υπόλοιπες κατηγορίες που περιγράφηκαν ανωτέρω καθότι οι 3 αυτές κατηγορίες καλύπτουν πλέον του 90% της χρηματοδότησης των startup.

ΠΑΓΚΟΣΜΙΩΣ (TAM):

- **Startups: 3,5 εκατομμύρια (πρώιμου σταδίου – early stage)**

Συνολικά 3,5 εκατομμύρια startups σε συνολικά 290 οικοσυστήματα με μεγαλύτερα εξ αυτών, της Silicon Valley, του Λονδίνου, της Νέας Υόρκης, του Λος Άντζελες και τους Τελ Αβίβ σύμφωνα με έρευνα του Global Startup Ecosystem Report 2023 (GSER 2023). [163]

Βάσει παγκόσμιας βιβλιογραφίας θεωρούμε γενικά ότι μόνο ένα 60% είναι early stage startups, δηλαδή οι 2,1 εκατομμύρια εξ αυτών.

- **Angel Investors: 245.000**

Θεωρώντας εδώ ένα ποσοστό 7,5% επί του συνολικού πλήθους των startup (γενικότερα στα ανεπτυγμένα οικοσυστήματα μόλις 5-10% των startups λαμβάνουν χρηματοδότηση από Angel Investors) έχουμε: $3,5M * 7,5\% = 262.500$

Σύμφωνα μάλιστα με το Angels Partners [164] το νούμερο αυτό ξεπερνά τις 300.000, επιβεβαιώνοντας το εύρος 5-10% αλλά όπως και να 'χει για τους υπολογισμούς μας κρατούμε το απαισιόδοξο σενάριο των 262.500.

- **VCs: 1.100** [165]

- **Investor Clubs: 7.000**

Διαβάζουμε από την Investopedia ότι ο μη κερδοσκοπικός οργανισμός National Association of Investors Corp (NAIC) [166], ευρύτερα γνωστός στο κοινό με την επωνυμία της "BetterInvesting", με έδρα το Μίσιγκαν των ΗΠΑ, είχε περίπου 3.000 investor clubs και περισσότερα από 34.000 μεμονωμένα μέλη ως το τέλος του 2018. Δε θα ήταν επομένως παράλογο να υποθέσουμε ότι σε παγκόσμια κλίμακα είναι περί τα 7.000 (μιας που το οικοσύστημα των ΗΠΑ αντιπροσωπεύει περίπου το 43% του παγκόσμιου οικοσυστήματος).

- **Professionals: 2,45M**

Σε αυτήν την κατηγορία περιλαμβάνονται όλες οι κατηγορίες που συνεπικουρούν στο έργο των νεοφυών επιχειρήσεων. Κύρια νομικοί και λογιστές αλλά και marketers, developers, sales persons και λοιποί επαγγελματίες που διατίθενται να παρέχουν υπηρεσίες στους startupper.

Παρότι οι εγγεγραμμένοι επαγγελματίες θα είναι περισσότεροι, εδώ θεωρήθηκε ως εύλογη η αναλογία 0,7 επαγγελματιών/startup μεσοσταθμικά λαμβάνοντας υπόψιν ότι μόνο το 70% των επαγγελματιών θα λάμβαναν τα 3 μηνύματα που τίθεται ως προαπαιτούμενο για την πληρωμή της συνδρομής τους.

Επιπροσθέτως όσοι είναι στο top 10% αυτών θα πλήρωναν επιπλέον €39 λαμβάνοντας περισσότερα μηνύματα από τους υπόλοιπους.

Διατηρώντας την ίδια αναλογία: 0,7 επαγγελματίες/ startup προκύπτει:

$$3,5M * 0,7 = 2,45M$$

Επομένως συντάσσουμε τον παρακάτω πίνακα για τον υπολογισμό του TAM:

Πίνακας 18: Υπολογισμός TAM

	Πλήθος	Τιμή/ μήνα	Έσοδα	
Startups	3500000	49	171500000	
Angel Investors	262500	149	36505000	
VCs & Inv. Clubs	8100	229	1854900	
Professionals	700000	59	41300000	
10% των Professionals	70000	39	2730000	
			ΣΥΝΟΛΟ	
			256.497.400	ανά μήνα
			3.077.968.800	ανά έτος

Και άρα καταλήγουμε ότι **TAM = €3.077.968.800 / έτος**

ΕΛΛΑΔΑ (SAM):

- **Startups: 720 (πρώιμου σταδίου – early stage)**

Εκ των 1200 που υπάρχουν συνολικά, θεωρούμε κι εδώ ότι μόνο ένα 60% είναι early stage startups, δηλαδή οι 720 [159]

- **Angel Investors: 120**

Για τον υπολογισμό του πλήθους των Angel Investors στην Ελλάδα, ακολουθήθηκε η εξής λογική:

- Startup Οικοσύστημα : 1.200 startups.
- Αναλογία Angel Investor ανά Startup: Στην Ελλάδα όπως είδαμε και πιο πάνω, κεφ. 3.1.2 , το ποσοστό αυτό είναι 10% (γενικότερα στα ανεπτυγμένα οικοσυστήματα μόλις 5-10% των startups λαμβάνουν χρηματοδότηση από angel investors)
- Πλήθος Angel Investors: $1200 * 10\% = 120$

Το νούμερο αυτό επιβεβαιώνεται και με βάση τα στοιχεία για το πλήθος των πλουσίων, όπου φαίνεται ότι ο υπολογισμός της τάξης των 120 για τους Angel Investors είναι αρκετά ρεαλιστικός [160]

Πλούτος και Πληθυσμός: Σε πληθυσμό 10,3 εκατομμυρίων ανθρώπων, υπάρχουν:

- **79.000** εκατομμυριούχοι
- **105** με πλούτο που ξεπερνά τα **€100M**.
- **8** δισεκατομμυριούχοι.

- **VCs: 30** [161]

- **Investor Clubs: 1** [162]

- **Professionals: 101**

Εδώ θεωρήθηκε ως εύλογη η αναλογία 0,2 επαγγελματιών/startup μεσοσταθμικά καθότι το οικοσύστημα δεν είναι αρκετά ώριμο. Επομένως:

$$720 * 0,2 = 144$$

Λαμβάνοντας όλα τα στοιχεία υπόψιν προκύπτει ο παρακάτω πίνακας:

Πίνακας 19:Υπολογισμός SAM

	Πλήθος	Τιμή/ μήνα	Έσοδα	
Startups	720	49	35280	
Angel Investors	120	149	17880	
VCs & Inv. Clubs	31	229	7099	
Professionals	144	59	8496	
10% των Professionals	14	39	546	
			ΣΥΝΟΛΟ	
			69.301	ανά μήνα
			831.612	ανά έτος

Επομένως: **SAM = €831.612/ έτος**

SOM:

Θεωρώντας τώρα ένα ποσοστό της αγοράς 10% καθότι το οικοσύστημα των startup είναι αρκετά συμπαγές κι όχι εκτενές, διευκολύνοντας αρκετά τη διείσδυση σ' αυτό εφόσον το προϊόν δίνει αξία στις ομάδες-στόχους. Λαμβάνοντας μάλιστα υπόψιν και το freemium μοντέλο πάνω στο οποίο είναι βασισμένο το CoFounderBay αυτό το νούμερο μοιάζει λογικό. Συνεπώς, $SOM = 10\% * 831.612 = €83.161/ \text{έτος}$

Το ποσό αυτό είναι ιδιαίτερα χαμηλό και καταδεικνύει την επιτακτική ανάγκη για άμεσο scale (κλιμάκωση) καθότι σε διαφορετική περίπτωση μιλούμε στην καλύτερη για μία εταιρία που απλά επιβιώνει, χωρίς μάλιστα να παρουσιάζει ιδιαίτερο ενδιαφέρον για χρηματοδότηση από επενδυτές.

Θα μπορούσε βέβαια εδώ να τεθεί και το ζήτημα της διάθεσης των επιπρόσθετων υπηρεσιών (courses, κλπ) νωρίτερα ώστε να δημιουργήσουν τις απαραίτητες χρηματοροές, που όμως αυτό θα αντίβαινε στο μοντέλο "Lean Startup", αυξάνοντας την πολυπλοκότητα του MVP και με το ρίσκο το τελικό προϊόν να μην είναι αυτό που θέλουν εντέλει οι χρήστες.

6.6 Οικονομική Ανάλυση (Financial Analysis) & Χρονοδιάγραμμα (Timeline)

2024

- Έρευνα Αγοράς (TAM, SAM, SOM)
- Business Model Canvas (BMC)
- Έρευνα Ανταγωνισμού
- MVP (Minimum Viable Product)
- Αρχικές επαφές με φορείς χρηματοδότησης και ενδιαφερόμενους (Beta Testing και Ανάλυση Ανάδρασης-Feedback)
 - Πρόσκληση ομάδων χρηστών, επαγγελματιών, startups και mentors για δοκιμαστική χρήση της πλατφόρμας.
 - Συλλογή σχολίων για βελτίωση της πλατφόρμας, διόρθωση σφαλμάτων και βελτίωση της εμπειρίας χρήστη
 - Προσαρμογές λειτουργικότητας (UX) και αισθητικής (UI) της πλατφόρμας
- Δημιουργία Στρατηγικής Μάρκετινγκ:
 - Guerilla Marketing (Startup Events όπως αναφέρθηκαν ανωτέρω)
 - Social Media Marketing (Instagram, LinkedIn)
- Εγγραφή των 50 πρώτων χρηστών (από Ελλάδα)

Κόστη:

- **Επιμέρους κόστη:**
 - Ανάπτυξη MVP (αρχικά έξοδα για πλατφόρμα): 100€
 - Φιλοξενία (hosting) και κατοχύρωση ονόματος (domain name) ιστοσελίδας: 200€
- **Συνολικό κόστος: 300€**

2025

- Επέκταση της πλατφόρμας σε νέες αγορές:
ΗΠΑ, Καναδάς, Ηνωμένο Βασίλειο, Γερμανία, Γαλλία, Ισπανία, Ισραήλ, Κύπρος, Ιρλανδία, Ολλανδία, Ελβετία
- Προσθήκη εξειδικευμένων δυνατοτήτων και εργαλείων όπως:
 - Advanced Data Analytics Tools για επενδυτές
 - Startup marketplace (Business & Financial Tools,)
 - Verified Profile Badges
 - Advanced Filtering Options for Talent Matching
 - Advanced Profile Visibility & Analytics
 - Online courses
 - Portfolio Showcase
- Ολοκλήρωση Eshop
- Δημιουργία LinkedIn Account
- Δυνατότητα αιτήσεων από πλευράς startupper σε προγράμματα Incubators, Accelerators, Startup Events και Startup Competitions εύκολα και γρήγορα στα πρότυπα του “Easy Apply” του LinkedIn.

Κόστη:

- **Επιμέρους κόστη:**
 - Έξοδα κατασκευής πλατφόρμα: 700€
 - Φιλοξενία (hosting) και κατοχύρωση ονόματος (domain name) ιστοσελίδας: 1.500€
 - Νομικές υπηρεσίες και προστασία πνευματικής ιδιοκτησίας: 1.900€
 - Πρόσληψη 1 developer: 38.000€
 - Ταξίδια, Events: 15.000€
 - Χορηγίες σε Startup Events/Competitions: 22.500€
- **Συνολικό κόστος: 66.100€**

2026

- Επέκταση της πλατφόρμας σε νέες αγορές:
Σιγκαπούρη, Κίνα, Ινδία. Ιαπωνία, Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα, Σαουδική Αραβία, Αυστραλία, Τουρκία
- Ενοικίαση νέου server
- Νέες δυνατότητες στην πλατφόρμα όπως:
 - Lead Generation & Proposal Tools
 - UnifySpace
 - Project Management Tools
 - Exclusive Deal Opportunities Alerts
 - Advanced AI matching
 - AI-Driven Recommendations for Network Expansion
 - Customizable Dashboards
 - Portfolio Performance Analytics
 - Webinar/Workshop Hosting
 - Online Consultation Services
 - Premium Resources & Knowledge Base
- Podcasts (Youtube, Spotify)
- Διαφήμιση μέσω Google Ads

Κόστη:

- **Επιμέρους κόστη:**
 - Google Ads: 60.000€
 - Meta Ads: 12.000€
 - Youtube, Spotify Podcasts: 50.000€
 - Προσαρμογή πλατφόρμας σε νέες αγορές (μεταφράσεις, τοπικές βελτιώσεις): 15.000€
 - Φιλοξενία (hosting) και κατοχύρωση ονόματος (domain name) ιστοσελίδας: 8.500€
 - 1 marketer, 2 developers, 2 AI specialists: 170.000€
 - 4 νέα άτομα για τη δημιουργία και επιμέλεια του “Premium Resources & Knowledge Base” : 70.000 €
 - 4 νέα άτομα για customer support: 70.000 €
 - Ενοικίαση γραφείων (με τα λειτουργικά έξοδα) στην Αθήνα: 35.000 €
 - Χορηγίες σε Startup Events/Competitions: 1.250.000€
 - Ταξίδια, Events: 200.000€
- **Συνολικό κόστος: 1.940.500€**

Επομενα βήματα

2027

- Επέκταση της πλατφόρμας σε νέες αγορές
Υπόλοιπες χώρες της Ευρώπης, Νότιος Αφρική , Αργεντινή, Βραζιλία, Ρωσία, Νορβηγία, Δανία, Σουηδία
- Προσαρμογή πλατφόρμας στις νέες αγορές (μεταφράσεις, τοπικές βελτιώσεις)
- Νέες δυνατότητες στην πλατφόρμα όπως:
 - ο Εργαλεία ανάλυσης συμπεριφοράς χρηστών: 3.000€.
 - ο Co-Investing & Syndication Opportunities
 - ο Due Diligence Dashboard
 - ο Virtual Data Room (VDR)
 - ο Crowdfunding
 - ο Equity Sharing Opportunity
 - ο API Integration & Data Exporting
 - ο Investor Education & Exclusive Events
 - ο Investor-Readiness Scoring

Κόστη:

- **Επιμέρους κόστη:**
 - ο Έρευνα νέων αγορών: 120.000€
 - ο Google Ads: 140.000€
 - ο Προσαρμογή πλατφόρμας σε νέες αγορές (μεταφράσεις, τοπικές βελτιώσεις): 50.000€
 - ο Φιλοξενία (hosting) και κατοχύρωση ονόματος (domain name) ιστοσελίδας: 15.000€
 - ο 2 marketers, 4 developers, 2 AI specialists: 320.000€
 - ο 4 άτομα για τη δημιουργία και επιμέλεια του “Premium Resources & Knowledge Base” : 70.000 €
 - ο 1 νέο άτομο LinkedIn Specialist: 30.000€
 - ο 10 άτομα συνολικά για customer support: 205.000 €
 - ο Ενοικίαση γραφείων (με τα λειτουργικά έξοδα) στην Αθήνα: 37.000 €
 - ο Χορηγίες σε Startup Events/Competitions: 4.000.000€
 - ο Ταξίδια, Events: 500.000€
- **Συνολικό κόστος: 5.487.000€**

2028

- Επέκταση της πλατφόρμας παγκόσμια
- Βελτιστοποίηση λειτουργιών με προσαρμογή στα σχόλια των χρηστών, προώθηση νέων καινοτομιών
- Αύξηση μεριδίου αγοράς
- Πλήρης στελέχωση ομάδων developers, sales, marketers, AI specialists, customer support

Κόστη:

- **Επιμέρους κόστη:**
 - ο Προσωπικό: 2.300.000€
 - ο Εγκαταστάσεις: 55.000€
 - ο Φιλοξενία (hosting) και κατοχύρωση ονόματος (domain name) ιστοσελίδας: 15.000€
 - ο Online Διαφημιστική Δαπάνη: 220.000€
 - ο Χορηγίες σε Startup Events/Competitions: 15.000.000€
 - ο Ταξίδια, Events: 2.000.000€
- **Συνολικό κόστος: 19.590.000€**

Για να καθοριστεί σε ποιες χώρες θα γίνει η επέκταση λήφθηκαν υπόψιν παράγοντες όπως η ύπαρξη υγιούς και εδραιωμένου οικοσυστήματος, υποστηρικτικών κυβερνήσεων, το νομικό και φορολογικό σύστημα και η πρόσβαση σε αρκετούς και υψηλού επιπέδου και ωριμότητας ιδρυτές και επενδυτές.

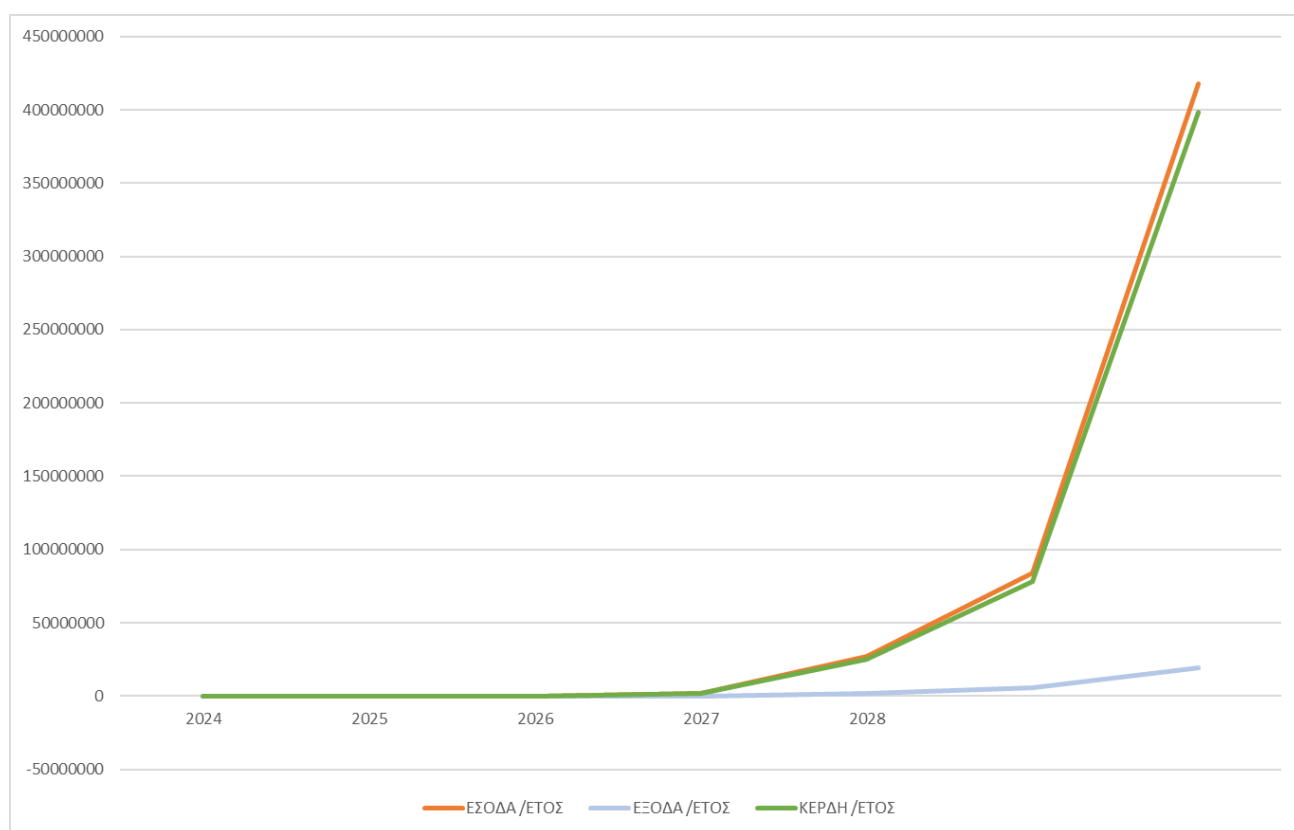
Με αυτά κατά νου, ακολουθήθηκε το σχέδιο επέκτασης:

- 2024: Ελλάδα
- 2025: ΗΠΑ, Καναδάς, Ηνωμένο Βασίλειο, Γερμανία, Γαλλία, Ισπανία, Ισραήλ, Κύπρος, Ιρλανδία, Ολλανδία, Ελβετία
- 2026: Σιγκαπούρη, Κίνα, Ινδία. Ιαπωνία, Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα, Σαουδική Αραβία, Αυστραλία, Τουρκία
- 2027: Υπόλοιπες χώρες της Ευρώπης, Νότιος Αφρική , Αργεντινή, Βραζιλία, Ρωσία, Νορβηγία, Δανία, Σουηδία
- 2028: Υπόλοιπες Χώρες του κόσμου

Ακολουθεί ο πίνακας όπου μέσω των αναμενόμενων χρηστών-πελατών ανά κατηγορία καθορίστηκαν τα έσοδα και τελικά τα κέρδη κατ' έτος:

Πίνακας 20: Οικονομική Ανάλυση 2024-2028 για το CoFounderBay

Έτος	Startups	Angel Investors	VCs & Inv. Clubs	Professionals	10% των Professionals	ΕΣΟΔΑ /ΕΤΟΣ	ΕΞΟΔΑ /ΕΤΟΣ	ΚΕΡΔΗ /ΕΤΟΣ
2024	0	0	0	0	0	0	300	-300
2025	1.900	82	27	380	38	1.624.836	6.6100	1.558.736
2026	30.000	2.450	122	6.000	600	26.884.656	1.940.500	24.944.156
2027	102.000	4.361	207	20.400	2.040	83.740.224	5.487.000	78.253.224
2028	532.000	12.647	725	106.400	10.640	417.731.856	19.590.000	398.141.856



Διάγραμμα 3: Απεικόνιση Εσόδων, Εξόδων, Κερδών για το CoFounderBay κατά την περίοδο 2024-2028

6.7 Ανάλυση του Ανταγωνισμού και Ανταγωνιστικό Πλεονέκτημα

Εδώ εξετάζουμε 8 κύριους ανταγωνιστές της CoFounderBay:

6.7.1. CofoundersLab

Περιγραφή:

Η πλατφόρμα CoFoundersLab είναι μια δημοφιλής πλατφόρμα που ιδρύθηκε το 2011 και βοηθά στην εύρεση συνιδρυτών και επαγγελματιών για startups. Εκτός από τη μεγάλη βάση χρηστών, η πλατφόρμα παρέχει όχι μόνο αντιστοίχιση συνιδρυτών, αλλά και πρόσβαση σε επενδυτές και συμβούλους, καλύπτοντας ένα ευρύ φάσμα αναγκών των startups, σε σύγκριση με άλλες ανταγωνιστικές πλατφόρμες.

Χαρακτηριστικά:

- **Παγκόσμια κάλυψη:** Με 700.000 χρήστες σε περισσότερες από 200 πόλεις, προσφέροντας πρόσβαση σε ένα από τα μεγαλύτερα δίκτυα συνιδρυτών και επαγγελματιών στο παγκόσμιο οικοσύστημα νεοφυών επιχειρήσεων.
- **Πρόσβαση σε επενδυτές:** Η πλατφόρμα διαθέτει ισχυρές επαφές διασύνδεσης startups με angel investors και venture capitalists που αναζητούν επενδυτικές ευκαιρίες σε startups.
- **Πρόσβαση σε freelancers και μέντορες επί πληρωμή:** Οι χρήστες μπορούν να συνδεθούν με έμπειρους freelancers και εξειδικευμένους μέντορες για στρατηγική καθοδήγηση και τεχνική υποστήριξη, υπηρεσίες που παρέχονται επί πληρωμή.
- **Premium Membership:** Με την Premium συνδρομή, οι χρήστες έχουν απεριόριστη πρόσβαση για την εύρεση συνιδρυτών, αποκλειστικές εκπτώσεις και συνεργασίες με εταίρους, καθώς και τη δυνατότητα συμμετοχής σε εβδομαδιαία live events. Παράλληλα, προσφέρονται ευκαιρίες παρουσίασης επιχειρηματικών ιδεών σε επενδυτές, ενώ οι συνδρομητές ενισχύουν το δίκτυό τους μέσω πρόσβασης σε ιδρυτές, μέντορες και επιχειρηματίες. Ορισμένες λειτουργίες, όπως το direct messaging και φίλτρα αναζήτησης βάση γεωγραφικής τοποθεσίας, δεξιοτήτων, επιπέδου ωριμότητας startup κ.λπ., παρέχονται επίσης επί πληρωμή.
- **Αντιστοίχιση με Βάση Δεξιότητες και Ενδιαφέροντα:** Η πλατφόρμα επιτρέπει στους χρήστες να βρουν συνιδρυτές και συνεργάτες με βάση τις δεξιότητες, την τοποθεσία και τα ενδιαφέροντα τους, ωστόσο ορισμένα προηγμένα φίλτρα είναι επί πληρωμή.
- **Εβδομαδιαία live events:** Κάθε εβδομάδα, η πλατφόρμα διοργανώνει live εκδηλώσεις, δίνοντας στους χρήστες την ευκαιρία να μάθουν από επιτυχημένους επιχειρηματίες και να παρουσιάσουν τις ιδέες τους σε επενδυτές.
- **Πρόσβαση σε μάθηση:** Διαθέτει κέντρο μάθησης με πόρους και υλικό για την ανάπτυξη επιχειρηματικών δεξιοτήτων.

Πλεονεκτήματα:

Η μεγάλη βάση χρηστών, η μακροχρόνια παρουσία στην αγορά και το ισχυρό δίκτυο επενδυτών και μεντόρων, καθιστώντας τη μια αξιόπιστη επιλογή. Πρόσφατα ανέπτυξε ένα περιβάλλον χρήστη με χαρακτηριστικά κοινωνικού δικτύου, που θυμίζει ένα απλοϊκό περιβάλλον τύπου Facebook. Πρόκειται για μία πολύ σημαντική αναβάθμιση (χαρακτηριστικό το οποίο θα διαθέτει σε αρκετά πιο ανεπτυγμένη μορφή εξ αρχής η πλατφόρμα CoFounderBay), μιας και ο συγκεκριμένος τρόπος πλοήγησης και λειτουργίας της πλατφόρμας, προσφέρει στους χρήστες ένα φιλικό και εύχρηστο περιβάλλον.

Μειονεκτήματα:

Σημαντικά κενά στην πλήρη ανάπτυξη των χαρακτηριστικών της, ακόμα και μετά από 13 χρόνια λειτουργίας και παρότι πρόσφατα πραγματοποίησε αναβάθμιση στο UI/UX περιβάλλον. Οι κύριοι τομείς που χρειάζονται βελτίωση περιλαμβάνουν:

- **Εμπειρία πλοήγησης:** Η πλατφόρμα χρειάζεται να γίνει πιο ευχάριστη στην πλοήγηση, ενσωματώνοντας χαρακτηριστικά που διευκολύνουν τους χρήστες στην αναζήτηση συνεργατών και άλλων επαγγελματιών.
- **Πρόσθετα χαρακτηριστικά:** Η ενσωμάτωση περισσότερων δωρεάν χαρακτηριστικών που προσφέρουν πραγματική αξία θα μπορούσε να προσελκύσει περισσότερους χρήστες και να ενισχύσει τη δέσμευσή τους.
- **Περιορισμός φίλτρων στη δωρεάν συνδρομή:** Καθότι σημαντικό χαρακτηριστικό, ενδέχεται να αποθαρρύνει ορισμένους χρήστες από τη συνεχή και ενεργή χρήση της πλατφόρμας. Για να παραμείνει ανταγωνιστική, η CoFoundersLab πρέπει να συνεχίσει να εξελίσσεται, ενισχύοντας την εμπειρία των χρηστών της τόσο των δωρεάν όσο και των επί πληρωμή.

6.7.2 LinkedIn

Περιγραφή:

Το LinkedIn είναι η μεγαλύτερη επαγγελματική πλατφόρμα κοινωνικής δικτύωσης στον κόσμο. Ιδρύθηκε το 2002 και κυκλοφόρησε το 2003. Είναι μια πολυχρηστική πλατφόρμα που προσφέρει δυνατότητες για δικτύωση, εύρεση εργασίας, διασύνδεση μεταξύ επαγγελματιών και εταιρειών, καθώς και υπηρεσίες διευκόλυνσης για HR recruiters. Παρόλο που δεν εστιάζει αποκλειστικά στις startups, λόγω ευρύτητας και μεγέθους, εντούτοις προσφέρει σημαντικά εργαλεία για επιχειρηματίες και επενδυτές.

Χαρακτηριστικά:

Ευρεία κάλυψη: Η μεγαλύτερη επαγγελματική πλατφόρμα δικτύωσης με πάνω από 1 δισεκατομμύριο χρήστες παγκοσμίως, 57 εκατομμύρια καταχωρημένες επιχειρήσεις και 15 εκατομμύρια προσφερόμενες θέσεις εργασίας.

- **Επαγγελματικά προφίλ:** Επιτρέπει τη δημιουργία προφίλ για επιχειρηματίες, επαγγελματίες, startups, και εταιρείες, ενώ περιλαμβάνει λειτουργίες δημοσίευσης περιεχομένου, διαφημίσεων και εύρεσης συνεργατών.

- **Δίκτυο επενδυτών και επαγγελματιών:** Χρησιμοποιείται από επιχειρηματίες για την αναζήτηση επενδυτών και επαγγελματικών συνεργατών.
- **Elearning platform:** Το LinkedIn διαθέτει μια επιτυχημένη πλατφόρμα e-learning, η οποία απευθύνεται σε τεράστιο όγκο χρηστών με σύγχρονα courses που αναπτύσσουν τις γνώσεις και δεξιότητες των χρηστών σύμφωνα με τις τελευταίες τάσεις της αγοράς εργασίας και της τεχνολογίας.
- **Δυνατότητες πρόσληψης:** Το LinkedIn είναι ιδιαίτερα δημοφιλές στις HR ομάδες και τους recruiters, παρέχοντας εργαλεία για δημοσίευση θέσεων εργασίας και αναζήτηση υποψηφίων. Η πλατφόρμα προσφέρει εξειδικευμένα εργαλεία, όπως το LinkedIn Recruiter και το Talent Insights.
- **Επιλογές συνδρομών:** Το LinkedIn λειτουργεί με μοντέλο freemium, προσφέροντας βασικές λειτουργίες δωρεάν και premium συνδρομές για πιο εξελιγμένα χαρακτηριστικά. Η premium συνδρομή περιλαμβάνει εργαλεία για εύρεση εργασίας, αναλυτικές πληροφορίες για υποψήφιους και επιχειρήσεις, καθώς και πρόσβαση σε εκπαιδευτικό περιεχόμενο.

Πλεονεκτήματα:

Η τεράστια βάση χρηστών, η ευρεία αναγνωρισιμότητα, και η παγκόσμια κάλυψη καθιστούν το LinkedIn έναν σημαντικό κόμβο για επαγγελματίες, startups και επιχειρήσεις. Με μακρόχρονη παρουσία στην αγορά διατηρεί την αίσθηση μιας εδραιωμένης και καθόλα αξιόπιστης επαγγελματικής πλατφόρμας. Διαθέτει ένα αρκετά γενναιόδωρο freemium μοντέλο συγκριτικά με τους υπόλοιπους ανταγωνιστές.

Μειονεκτήματα:

Αν και διαθέτει μια ευρεία βάση χρηστών, δεν εστιάζει στις ανάγκες των startups, και δεν παρέχει εξειδικευμένα εργαλεία όπως mentoring, toolbox και εκπαίδευση για νεοφυείς επιχειρήσεις, αλλά ούτε και δυνατότητες matchmaking.

6.7.3 Founderio

Περιγραφή:

Η Founderio είναι μια ευρωπαϊκή πλατφόρμα η οποία ιδρύθηκε το 2015 και επικεντρώνεται στη διασύνδεση startups και πιθανών συνιδρυτών. Ο σχεδιασμός της παρουσιάζει παρόμοιο σκεπτικό με την πλατφόρμα CoFounderBay, προσφέροντας έναν απλό τρόπο για στην εύρεση συνιδρυτών και συνεργατών. Μαζί με πλατφόρμες όπως το CoFoundersLab και το LinkedIn, θεωρείται μια από τις πιο ολοκληρωμένες και υποσχόμενες πλατφόρμες από άποψη χαρακτηριστικών.

Χαρακτηριστικά:

- **Ευρωπαϊκή Εστίαση:** Η Founderio έχει ως επίκεντρο το ευρωπαϊκό startup οικοσύστημα
- **Αντιστοίχιση Συνιδρυτών και Υπαλλήλων:** Η πλατφόρμα παρέχει υπηρεσίες αντιστοίχισης συνιδρυτών και επαγγελματιών εστιάζοντας στις ανάγκες των startups κάτι που αποτελεί κύριο χαρακτηριστικό της.

- **Δυνατότητα προβολής προφίλ:** Διαθέτει premium επιλογές συνδρομών για βελτιωμένη προβολή και δυνατότητες μηνυμάτων. Οι χρήστες μπορούν να αυξήσουν την προβολή τους μέσω "Silver" και "Gold" συνδρομών, που προσφέρουν περισσότερα μηνύματα ανά ημέρα και επιπλέον λειτουργικότητες, όπως την προβολή του προφίλ στην αρχική σελίδα.
- **Μεγάλη κοινότητα:** Διαθέτει πάνω από 39.000 μέλη και 5.600+ καταχωρημένα startup projects, δημιουργώντας μια ισχυρή κοινότητα.
- **Καινοτομίες:** Η πλατφόρμα χρησιμοποιεί χαρακτηριστικά τύπου "swipe" (παρόμοιο με τα dating apps) προσφέροντας μια πιο ευέλικτη και διαδραστική εμπειρία matchmaking.
- **Διαφημίσεις - Ads:** Εμφανίζονται σε όλες πλην της Gold συνδρομής, αν και επειδή οι διαφημίσεις είναι αρκετά αραιές δεν είναι ενοχλητικές.

Έχοντας ενσωματώσει αρκετά χαρακτηριστικά μέσων κοινωνικής δικτύωσης όπως direct messaging, likes, δυνατότητα θέασης like κατά το matchmaking, πολλά εκ των οποίων επί πληρωμή κατόπιν συγκεκριμένων ορίων χρήσης, και τα οποία αποτελούν βασικά χαρακτηριστικά και υποσύνολο των όσων προσφέρει το CoFounderBay:

Προγράμματα συνδρομής:

- **Basic** (€0/μήνα): Προσφέρει 3 μηνύματα/ημέρα, 5 likes/ημέρα και βασική λειτουργικότητα.
- **Silver** (€29/μήνα): Παρέχει 20 μηνύματα/ημέρα, 50 likes/ημέρα, δυνατότητα επικοινωνίας χωρίς αίτημα σύνδεσης, προτεραιότητα σε λίστες σε σχέση με τους Basic χρήστες, πληροφορίες για ανάγνωση μηνυμάτων και όλα τα χαρακτηριστικά της Basic συνδρομής.
- **Gold** (€59/μήνα): Παρέχει 100 μηνύματα/ημέρα, 500 likes/ημέρα, δυνατότητα θέασης like κατά το matchmaking, προτεραιότητα στις λίστες σε σχέση με τους Silver χρήστες, εμφάνιση του προφίλ στην αρχική σελίδα, κορυφαία προβολή στο feed, προφίλ χωρίς διαφημίσεις, και όλα τα προνόμια της Silver συνδρομής.

Άλλα χαρακτηριστικά είναι:

- **Απεριόριστες αναζητήσεις συνιδρυτών.**
- **Πρόσβαση σε κλειστά forums και συνεργασίες.**
- **Πρόσβαση σε ειδικές εκδηλώσεις δικτύωσης και εκπαιδευτικά webinars.**
- **Προσωπική υποστήριξη και καθοδήγηση για την ανάπτυξη της startup.**
- **Ευκαιρίες παρουσίασης επιχειρηματικών ιδεών σε επενδυτές.**

Πλεονεκτήματα:

Η η μεγαλύτερη online πλατφόρμα για συνιδρυτές στην Ευρώπη, προσφέροντας υπηρεσίες αντιστοίχισης που προσαρμόζονται στις ανάγκες των startups, ενισχύοντας την αλληλεπίδραση και το engagement χρηστών. Απλό και εύχρηστο, ιδανικό για εύρεση συνιδρυτών άμεσα και γρήγορα.

Μειονεκτήματα:

Αυτή τη στιγμή βρίσκεται σε επίπεδο υλοποίησης Beta Version.

Έπειτα από τόσα έτη λειτουργίας, δεν έχει φτάσει ακόμα σε επίπεδο μιας πιο πλήρους ανάπτυξης χαρακτηριστικών.

6.7.4 FoundersList

Περιγραφή:

Το FoundersList είναι μια πλατφόρμα που διευκολύνει την δυνατότητα εύρεσης συνιδρυτών, τη δικτύωση με επαγγελματίες και την κοινοποίηση startup events. Η έμφαση δίνεται κυρίως στην αναζήτηση συνεργασιών, χρησιμοποιώντας ένα απλοϊκό σύστημα δημοσιεύσεων σε κεντρικό τοίχο τύπου forum, αντί για έναν πιο διαδραστικό και φιλικό προς το χρήστη σχεδιασμό, όπως αυτόν που σχεδιάζει η CoFounderBay.

Χαρακτηριστικά:

- **Κεντρικός τοίχος:** Χρησιμοποιεί ένα σύστημα παρόμοιο με forum ,τύπου Reddit, επιτρέποντας στους χρήστες να δημοσιεύουν κείμενα-ερωτήσεις αναμένοντας απαντήσεις από άλλους χρήστες.
- **Co-Founder Matching:** Προσφέρει τη δυνατότητα αντιστοίχισης με συνιδρυτές, αλλά χωρίς εξειδικευμένα φίλτρα.
- **Freelancers:** Παρουσιάζει βέβαια τους freelancers μαζί με όλους τους χρήστες, χωρίς όμως φίλτρα αναζήτησης που θα μπορούσαν να βελτιώσουν την εμπειρία του χρήστη.
- **Ενσωματωμένες δυνατότητες δικτύωσης:** Παρέχει τη δυνατότητα αναζήτησης συνεργατών και πρόσβασης σε εκδηλώσεις, αλλά περιορίζεται σε βασικές δυνατότητες επικοινωνίας μέσω φόρμας, χωρίς άμεσο σύστημα μηνυμάτων (direct messaging).
- **Gamification:** Το νόμισμα που χρησιμοποιεί ονομάζεται Karma (ομοίως πάλι με το Reddit) και αντανακλά στη θετική/αρνητική συμβολή ενός ατόμου στην πλατφόρμα.

Πλεονεκτήματα:

- **Εύκολη και άμεση καταχώρηση δημοσίευσης:** Η διαδικασία καταχώρισης είναι απλή και γρήγορη, διευκολύνοντας τους νέους χρήστες .
- **Δωρεάν πρόσβαση:** Απουσία συνδρομών καθιστώντας την πλατφόρμα προσβάσιμη σε όλους, με πλήρη χρήση χωρίς χρεώσεις.
-

Μειονεκτήματα:

- **Απλοϊκός σχεδιασμός:** Ο σχεδιασμός της πλατφόρμας είναι περιορισμένος, με λίγα προσφερόμενα χαρακτηριστικά, γεγονός που περιορίζει τη δυνατότητα αλληλεπίδρασης μεταξύ των διαφορετικών ειδών χρηστών που τη χρησιμοποιούν.
- **Περιορισμένα χαρακτηριστικά:** Η έλλειψη φίλτρων αναζήτησης και εξειδικευμένων εργαλείων για την εύρεση συνιδρυτών και freelancers μειώνει την ελκυστικότητα

της πλατφόρμας, συγκριτικά με μια πιο ολοκληρωμένη προσέγγιση όπως αυτή της CoFounderBay.

- **Φόρμα επικοινωνίας:** Η επικοινωνία γίνεται αποκλειστικά μέσω φόρμας, χωρίς τη δυνατότητα άμεσων μηνυμάτων (direct messaging), κάτι που μπορεί να αποθαρρύνει τους χρήστες λόγω έλλειψης αμεσότητας και αποτελεσματικότητας στην επικοινωνία.

6.7.5 Founders-Nation

Περιγραφή:

Το Founders-Nation είναι μια Ισραηλινή πλατφόρμα που επικεντρώνεται στην εύρεση συνιδρυτών για startups. Η πλατφόρμα είναι ειδικά σχεδιασμένη για να εξυπηρετεί τις ανάγκες των ιδρυτών startup, εστιάζοντας κυρίως στο ισραηλινό οικοσύστημα. Προσφέρει μια απλή διαδικασία εγγραφής, δημιουργίας προφίλ και αναζήτησης συνεργατών με κοινά ενδιαφέροντα και στόχους, διευκολύνοντας τη διασύνδεση μεταξύ συνιδρυτών και επαγγελματιών.

Χαρακτηριστικά:

Δημιουργία Προφίλ:

- ο Οι ιδρυτές μπορούν να δημιουργήσουν προφίλ και να παρουσιάσουν τις ιδέες τους.
- ο Το προφίλ περιλαμβάνει πληροφορίες σχετικά με τις δεξιότητες και τα ενδιαφέροντα των ιδρυτών.

Αναζήτηση Συνιδρυτών:

- ο Σύστημα αναζήτησης που επιτρέπει στους χρήστες να βρουν συνιδρυτές ή συνεργάτες με βάση συγκεκριμένες δεξιότητες και κλάδους
- ο Προηγμένες επιλογές αναζήτησης (Advanced Search Options) που βελτιώνουν την ακρίβεια εύρεσης συνεργατών ανά ειδικότητα, βιομηχανία ή γεωγραφική περιοχή.

Messaging System:

- ο Διαθέτει σύστημα επικοινωνίας για τους εγγεγραμμένους χρήστες, επιτρέποντας την άμεση ανταλλαγή μηνυμάτων μεταξύ τους.

Favorites Feature:

- ο Οι χρήστες μπορούν να αποθηκεύουν πιθανούς συνεργάτες στις "Αγαπημένες" λίστες τους για μελλοντική αναφορά και επαφή.

Networking και Ανταλλαγή Ιδεών:

- ο Δίνει τη δυνατότητα στους επιχειρηματίες να μοιράζονται τις ιδέες τους και να δημιουργούν επιχειρηματικές σχέσεις εντός του οικοσυστήματος της πλατφόρμας.
- ο Η πλατφόρμα διοργανώνει τακτικά εκδηλώσεις αντιστοίχισης συνιδρυτών (co-founder matchmaking events) που βοηθούν στη δικτύωση και ανταλλαγή ιδεών.

Γεωγραφική Εστίαση:

- ο Ενώ η πλατφόρμα έχει έντονη παρουσία στο Ισραήλ, έχει επίσης επεκταθεί σε άλλες περιοχές όπως οι Ηνωμένες Πολιτείες και το Ηνωμένο Βασίλειο.

Ενημερωτικό Περιεχόμενο και Πηγές:

- ο Περιλαμβάνει blog με άρθρα που παρέχουν συμβουλές για τη διαδικασία εύρεσης συνιδρυτών και την ανάπτυξη startups.
- ο Διαθέτει newsletter και ενεργή παρουσία στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης για ενημερώσεις και επιχειρηματικά νέα.

Πλεονεκτήματα:

- **Εύκολη και Αποτελεσματική Αναζήτηση Συνιδρυτών:** Προσφέρει έναν απλό και άμεσο τρόπο για την εύρεση συνιδρυτών με κοινά ενδιαφέροντα και στόχους.
- **Συνεχής Δικτύωση:** Η πλατφόρμα παρέχει ευκαιρίες δικτύωσης και ανταλλαγής επιχειρηματικών ιδεών, μέσω τακτικών **εκδηλώσεων αντιστοίχισης** που βοηθούν στη δημιουργία συνεργασιών.

Μειονεκτήματα:

- **Δεν παρέχει ολοκληρωμένες λύσεις για startups σε πιο προχωρημένα στάδια ή για την ανάπτυξη της σχέσης με επαγγελματίες και επενδυτές:** Το περιβάλλον της είναι υπερβολικά απλοϊκό, με λίγα προσφερόμενα χαρακτηριστικά και όχι ιδιαίτερα φιλικό προς τον χρήστη. Προς το παρόν περιορισμένη αλληλεπίδραση και δυναμική ανάπτυξης σε σύγκριση με μια πλατφόρμα, όπως η CoFounderBay, η οποία παρέχει ολοκληρωμένη προσέγγιση με εργαλεία ανάπτυξης και δικτύωσης.
- **Εστίαση στο Ισραηλινό Οικοσύστημα:** Το γεγονός ότι εστιάζει στις ανάγκες του ισραηλινού startup οικοσυστήματος καθιστά την πλατφόρμα ιδιαιτέρως αποτελεσματική σε αυτήν την αγορά, αλλά όχι εξίσου αποτελεσματική στις υπόλοιπες αγορές παγκοσμίως.
- **Απλοϊκός Σχεδιασμός και Περιορισμένες Λειτουργίες:** Το περιβάλλον χρήσης είναι υπερβολικά απλοϊκό, με περιορισμένες δυνατότητες δικτύωσης και επικοινωνίας, χωρίς φίλτρα για πιο εξειδικευμένες αναζητήσεις.
- **Έλλειψη Ολοκληρωμένων Λύσεων για Startups:** Η πλατφόρμα δεν προσφέρει λύσεις για υποστήριξη mentoring, διαδικτυακή εκπαίδευση (e-learning) ή επενδύσεις, κάτι που την καθιστά λιγότερο ελκυστική για startups που βρίσκονται σε λιγότερο ώριμα στάδια.
- **Περιορισμένη Αλληλεπίδραση:** Σε σύγκριση με ανταγωνιστικές πλατφόρμες όπως η προσφέρει λιγότερες δυνατότητες αλληλεπίδρασης και εργαλείων για την ανάπτυξη σχέσεων με επαγγελματίες και επενδυτές.

6.7.6 StartHawk

Περιγραφή:

Το StartHawk είναι σχετικά νεότερη πλατφόρμα σε σχέση με τις άλλες, η οποία επικεντρώνεται στην εύρεση συνιδρυτών. Μέχρι στιγμής, έχει δημιουργήσει μια μικρή κοινότητα περίπου 500 ατόμων και διαθέτει ένα περιορισμένο εύρος δυνατοτήτων και χαρακτηριστικών, όπως blog, forum, και έκπτωση σε ορισμένα επιλεγμένα apps τα οποία μπορεί να φανούν χρήσιμα κατά την εκκίνηση μιας επιχειρηματικής ιδέας, εργαλεία για την κατάρτιση επιχειρηματικού σχεδίου και δημιουργία pitch deck, εύρεση μέντορα, κ.λπ. Από το 2020 που δημιουργήθηκε, επικεντρώνεται στη γρήγορη και αποτελεσματική αντιστοίχιση των χρηστών, μέσω ενός φιλικού, προς το χρήστη, συστήματος, ωστόσο ιδιαίτερα απλοϊκού.

Χαρακτηριστικά:

- **Εργαλεία φιλτραρίσματος:** Προσφέρει ορισμένα απλοϊκά φίλτρα δωρεάν, ενώ τα πιο προηγμένα είναι διαθέσιμα επί πληρωμή, τα οποία διευκολύνουν την αναζήτηση και διασύνδεση με τον κατάλληλο συνιδρυτή.
- **Επικοινωνία εντός της πλατφόρμας:** Το StartHawk διαθέτει σύστημα επικοινωνίας μέσω φόρμας εντός της πλατφόρμας, επιτρέποντας στους χρήστες να συνομιλήσουν με πιθανούς συνεργάτες. Ωστόσο, αυτό το χαρακτηριστικό δεν είναι τόσο άμεσο και εύχρηστο όσο ένα σύστημα άμεσων μηνυμάτων (chat) που προσφέρει η πλατφόρμα CoFounderBay.

Πλεονεκτήματα:

- **Απλότητα και Ευχρηστία:**
 - Εύκολο στη χρήση, με απλή διεπαφή που διευκολύνει την αναζήτηση συνιδρυτών και την επικοινωνία.
 - Ειδικά σχεδιασμένη πλατφόρμα για την αντιστοίχιση επιχειρηματιών με συνιδρυτές, καθιστώντας την κατάλληλη για όσους βρίσκονται σε αρχικά στάδια επιχειρηματικής δραστηριότητας.
- **Premium Υπηρεσίες για Αύξηση Ορατότητας:**
 - Η δυνατότητα προβολής premium προφίλ αυξάνει τις πιθανότητες εύρεσης συνεργατών, με καλύτερη κατάταξη και πρόσβαση σε εξειδικευμένα φίλτρα αναζήτησης.

Μειονεκτήματα:

- **Περιορισμένη Βάση Χρηστών:**
 - Έχοντας μόλις 500 χρήστες, η πλατφόρμα παραμένει μικρή σε σύγκριση με μεγαλύτερους ανταγωνιστές όπως το LinkedIn ή το CoFoundersLab. Αυτή η περιορισμένη κοινότητα μειώνει τις πιθανότητες εύρεσης συνεργατών σε σύντομο χρονικό διάστημα.

6.7.7 CoffeeSpace

Περιγραφή:

Η CoffeeSpace είναι μια πλατφόρμα με έδρα τις ΗΠΑ, που προσφέρει λειτουργίες για τη δημιουργία επιχειρηματικών ομάδων, με έμφαση στην υποστήριξη της απομακρυσμένης εργασίας και της γεωγραφικής αντιστοίχισης. Είναι ιδανική για επιχειρηματίες που αναζητούν συνεργάτες οπουδήποτε στον κόσμο.

Χαρακτηριστικά:

- **Απομακρυσμένη εργασία:** Η πλατφόρμα εστιάζει στη δημιουργία νεοφυών επιχειρήσεων και ομάδων που μπορούν να λειτουργήσουν αποτελεσματικά εξ αποστάσεως, ενσωματώνοντας εργαλεία συνεργασίας που διευκολύνουν την απομακρυσμένη συνεργασία.

- **Εξειδικευμένα φίλτρα αναζήτησης:** Προσφέρει φίλτρα που επιτρέπουν στους χρήστες να βρουν συνεργάτες είτε κοντά είτε μακριά από την τοποθεσία τους, προσαρμοσμένα στις ανάγκες της ομάδας τους για απομακρυσμένη ή τοπική συνεργασία. Επίσης είναι δυνατή η αμοιβαία αντιστοίχιση χρηστών βάσει κοινών κριτηρίων, όπως δεξιότητες, τομέας δραστηριοποίησης, γεωγραφική τοποθεσία κ.α. χρησιμοποιώντας ταυτόχρονα προσεκτικά σχεδιασμένες ερωτήσεις για την καλύτερη κατανόηση της προσωπικότητας και του στυλ τους.
- **Swipe λειτουργία:** Εισήγαγε πρόσφατα τη λειτουργία αυτή για εύρεση συνιδρυτών, στα πρότυπα των dating apps, επιτρέποντας στους χρήστες να κάνουν γρήγορες επιλογές υποψηφίων συνιδρυτών που θεωρούν ότι ταιριάζουν.

Mobile-First Προσέγγιση:

- Επικεντρώνεται στη χρήση της πλατφόρμας από τις κινητές συσκευές. Η πλατφόρμα λειτουργεί μέσω iOS και Android, προσφέροντας την καλύτερη δυνατή εμπειρία στον χρήστη.

Freemium Μοντέλο:

- Προσφέρει δωρεάν βασικές λειτουργίες για τους χρήστες, καθώς και δυνατότητες επί πληρωμής (premium συνδρομές) για πρόσβαση σε πιο εξειδικευμένα εργαλεία. Η premium συνδρομή παρέχει πρόσβαση σε αναβαθμισμένα φίλτρα, αυξημένη προβολή και επιπλέον εργαλεία για την αντιστοίχιση συνεργατών.

Testimonials και Κοινότητα:

- Η πλατφόρμα προωθεί testimonials και επιτυχημένες ιστορίες από χρήστες που βρήκαν συνιδρυτές μέσω του **CoffeeSpace**, δημιουργώντας ένα περιβάλλον κοινότητας που βασίζεται στην εμπιστοσύνη.
- Προσφέρει ευκαιρίες για ανταλλαγή ιδεών και συμμετοχή σε κοινότητες μέσω newsletters, blogs και social media.

Πλεονεκτήματα:

- **Υποστήριξη Απομακρυσμένης Εργασίας:**
 - Ιδιαίτερα σημαντική σε μια εποχή τα μέλη ομάδων συχνά είναι διάσπαρτα σε διάφορες τοποθεσίες παγκοσμίως.
- **Mobile-First Προσέγγιση:**
 - Μεγαλύτερο engagement και χρηστικότητα της πλατφόρμας, διευκολύνοντας την επικοινωνία και την αλληλεπίδραση σε πραγματικό χρόνο.
- **Dual-Sided Compatibility:**
 - Αμοιβαία κριτήρια αντιστοίχισης, που αυξάνουν την πιθανότητα επιτυχημένων συνεργασιών.

Μειονεκτήματα:

- **Αρχικό Στάδιο Ανάπτυξης:**
 - Η CoffeeSpace βρίσκεται ακόμη σε αρχικό στάδιο ανάπτυξης, με συχνές αλλαγές σε χαρακτηριστικά και λειτουργίες, εις βάρος της σταθερότητας της πλατφόρμας.
- **Περιορισμένη Δυναμική Λόγω Κινητών Εφαρμογών:**
 - Το γεγονός ότι η πλατφόρμα λειτουργεί κυρίως μέσω κινητών εφαρμογών μπορεί να περιορίσει τη δυναμική της, σε σύγκριση με πλατφόρμες που προσφέρουν desktop-based λύσεις, όπως το CoFounderBay.

- Περιορισμένη Αναγνωρισιμότητα:
 - Ως μια σχετικά νέα πλατφόρμα, το CoffeeSpace δεν έχει την ίδια αναγνωρισιμότητα και βάση χρηστών που διαθέτουν μεγαλύτερες και πιο καταξιωμένες πλατφόρμες στο χώρο.

6.7.8 Y Combinator (YC)

Περιγραφή:

Η πλατφόρμα Y Combinator (YC) αποτελεί σίγουρα έναν σημαντικό διεθνή ανταγωνιστή για το CoFounderBay, καθώς είναι ένας από τους μεγαλύτερους και πιο επιτυχημένους επιταχυντές νεοφυών επιχειρήσεων παγκοσμίως, με έδρα το Σαν Φρανσίσκο. Η πλατφόρμα έχει να επιδείξει αναρίθμητα success stories έχοντας υποστηρίξει την ανάπτυξη διάσημων startups όπως η **Airbnb**, η **Stripe**, και η **DoorDash**, και άλλων "unicorn" εταιρειών. Από το 2010, το **4.5%** των εταιρειών που υποστηρίζει είναι **unicorns**, ξεπερνώντας άλλους μεγάλους επιταχυντές όπως το Techstars και το 500 Startups.

Κύρια Χαρακτηριστικά του Y Combinator:

- **Εκτεταμένο δίκτυο:** Περισσότερες από 5.000 εταιρείες και άμεση πρόσβαση σε κορυφαίους επενδυτές και συμβούλους.
- **Διαδικτυακό περιεχόμενο:** Η πλατφόρμα προσφέρει webinars, εκπαίδευση, και εύκολη πρόσβαση στους πόρους τους μέσω ενός καλά οργανωμένου συστήματος, προσελκύοντας εκατομμύρια επιχειρηματιών παγκοσμίως.
- **Πρόγραμμα επιτάχυνσης:** Προσφέρει εντατική εκπαίδευση, mentoring και χρηματοδότηση, στοχεύοντας στην ταχεία ανάπτυξη των νεοφυών επιχειρήσεων που υποστηρίζει.
- **Κοινότητα επενδυτών:** Οι startups που συμμετέχουν έχουν πρόσβαση σε κορυφαία VC funds, αυξάνοντας σημαντικά τις πιθανότητες άντλησης κεφαλαίων.
- **Δημιουργία "Unicorns":** Η πλατφόρμα YC έχει αποδειχθεί αποτελεσματική στην αναγνώριση και επιτάχυνση πολλά υποσχόμενων startup.
- **YC Co-Founder Matching,** Πάνω από 100.000 αντιστοιχίσεις συνιδρυτών. Αυτή η υπηρεσία προσφέρει ένα εξαιρετικά καλοφτιαγμένο σύστημα αντιστοίχισης συνιδρυτών, αξιοποιώντας την τεράστια εμπειρία της Y Combinator ως τώρα.

Πλεονεκτήματα:

- **Παγκόσμια επιρροή και αναγνώριση:** Ο YC είναι ένας από τους πιο επιτυχημένους επιταχυντές στον κόσμο, με εκτεταμένο δίκτυο και ισχυρό ιστορικό επιτυχιών.
- **Πρόσβαση σε κορυφαίους επενδυτές και mentors:** Το πρόγραμμα του YC παρέχει μοναδικές ευκαιρίες δικτύωσης με επενδυτές και άλλους επιχειρηματίες.
- **Ευέλικτο μοντέλο χρηματοδότησης:** Ο YC προσφέρει επενδύσεις σε batches δύο φορές το χρόνο.
-

Μειονεκτήματα:

- **Εστίαση σε μεγαλύτερης κλίμακας startups:** Αυτό αφήνει κενό για νεότερες ή/και μικρότερες startups που αναζητούν πιο εξειδικευμένα εργαλεία.
- **Ανταγωνισμός:** Αν και αποτελεί κορυφαίο επιταχυντή, ο YC αντιμετωπίζει ολοένα και αυξανόμενο ανταγωνισμό από νέες πλατφόρμες και επιταχυντές.

Συγκεντρωτικά και περισσότερο εποπτικά μπορούμε βλέπουμε όλα τα παραπάνω στον πίνακα ανάλυσης ανταγωνισμού και το διάγραμμα τοποθέτησης κάθε εταιρείας στα 4 τεταρτημόρια.

Πίνακας 21: Συγκεντρωτικός πίνακας Χαρακτηριστικών του Ανταγωνισμού

Πλατφόρμα	Κοινωνικό Δίκτυο (Activity/Profile/Messages)	AI Matching	Υπηρεσίες από Επαγγελματίες	Startup Tools (Marketplace)	Εξειδικευμένα Εργαλεία για Επενδυτές	Groups & Forum	Third Party Integration & APIs
CoFounderBay	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
CofoundersLab	✓		✓		✓		
LinkedIn	✓		✓		✓	✓	
Founderio	✓		✓		✓		
FoundersList	✓		✓	✓		✓	
Founders-Nation							
Starhawk			✓	✓			
CoFinds	✓						
CoffeeSpace	✓	✓					
Y Combinator			✓		✓		



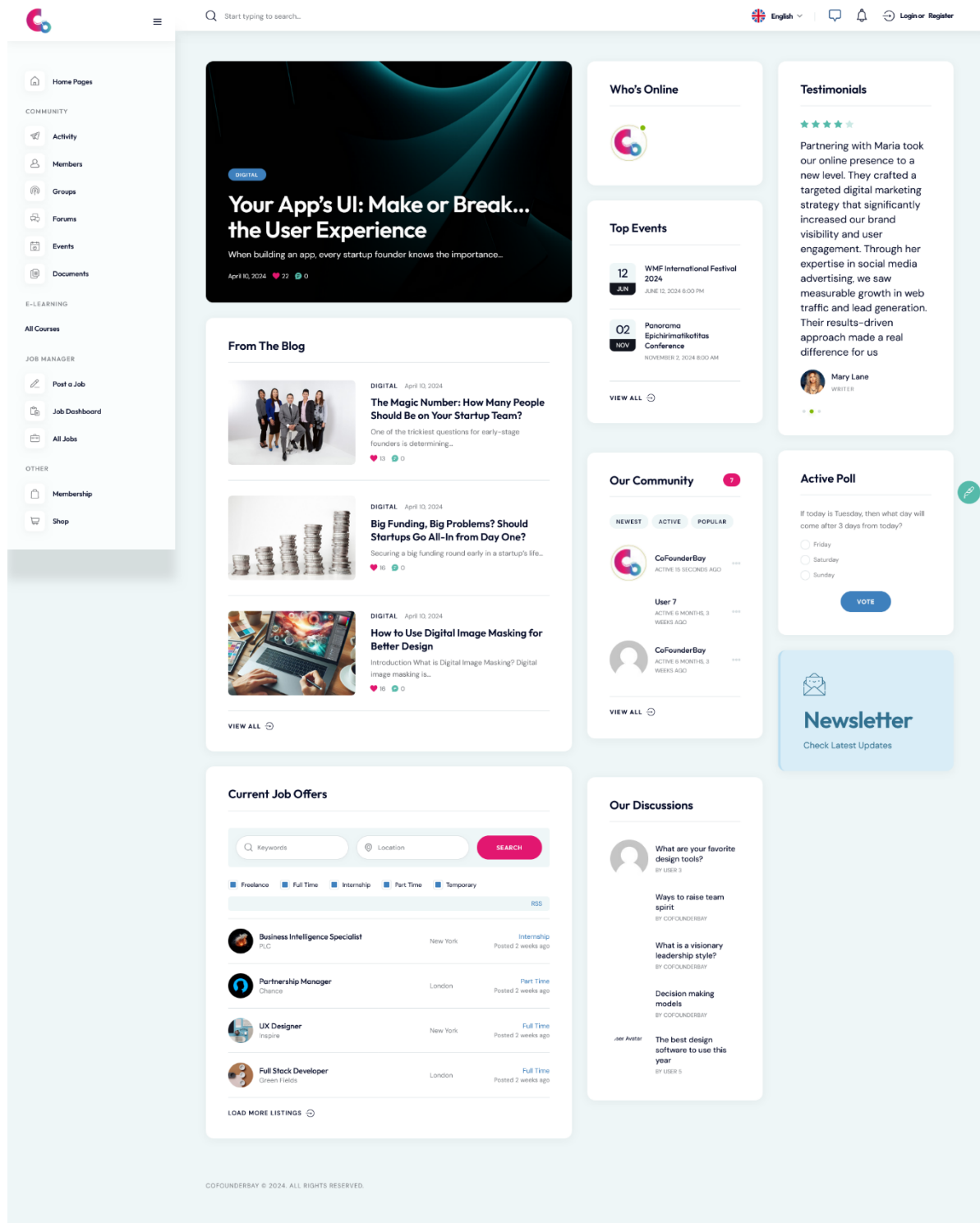
Διάγραμμα 4: Οπτικοποίηση των Πλεονεκτημάτων & Μειονεκτημάτων του Ανταγωνισμού

6.8 Παρουσίαση MVP - Ενδοσκόπηση του Τρόπου Λειτουργίας της Πλατφόρμας

Εδώ θα παρουσιάσουμε την πλατφόρμα CoFounderBay (<https://cofounderbay.com/>) στη σημερινή της μορφή - MVP.

Αρχικά η γλώσσα που έχει επιλεγεί είναι η αγγλική σηματοδοτώντας την εξωστρέφεια που διακρίνει την πλατφόρμα και την ανάγκη για scale όπως άλλωστε έγινε κατανοητό και από το μέγεθος του SAM. Σε επόμενα βήματα θα υπάρξει η δυνατότητα εναλλαγής σε Ισπανικά, Γερμανικά, Γαλλικά, Πορτογαλικά, Κινέζικα, κ.α.

Αρχικά, μόλις κάποιος επισκέπτεται την ιστοσελίδα αυτή έχει την παρακάτω εικόνα:



Εικόνα 3: Αρχική Σελίδα CoFounderBay.com

Το design είναι σκοπίμως minimal, διατηρώντας παράλληλα την απαιτούμενη πληροφορία, χωρίς να κουράζει τον χρήστη. Στα αριστερά παρατηρούμε το βασικό μενού το οποίο είναι σταθερό εκεί ακόμη κι αν ο χρήστης περιηγείται στην ιστοσελίδα κατεβαίνοντας ή ανεβαίνοντας (scroll), ενώ δίνεται και μια όψη του μενού όπως είναι αυτό σε συνεπτυγμένη μορφή αλλά και ανεπτυγμένη (όταν ο χρήστης πηγαίνει με το ποντίκι προς τα εκεί).



Home Pages

COMMUNITY



Activity



Members



Groups



Forums



Events



Documents

E-LEARNING

All Courses

JOB MANAGER



Post a Job

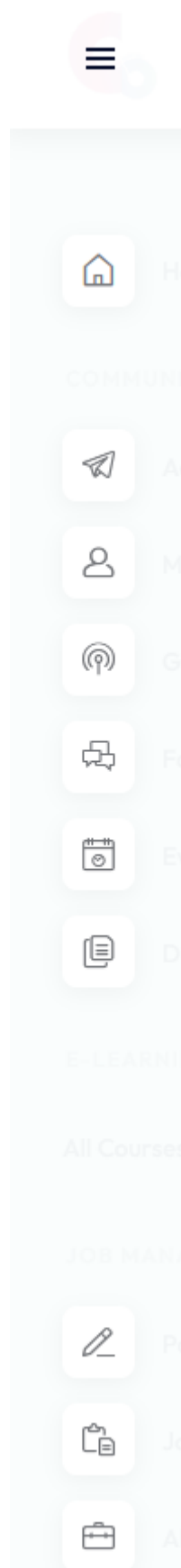


Job Dashboard



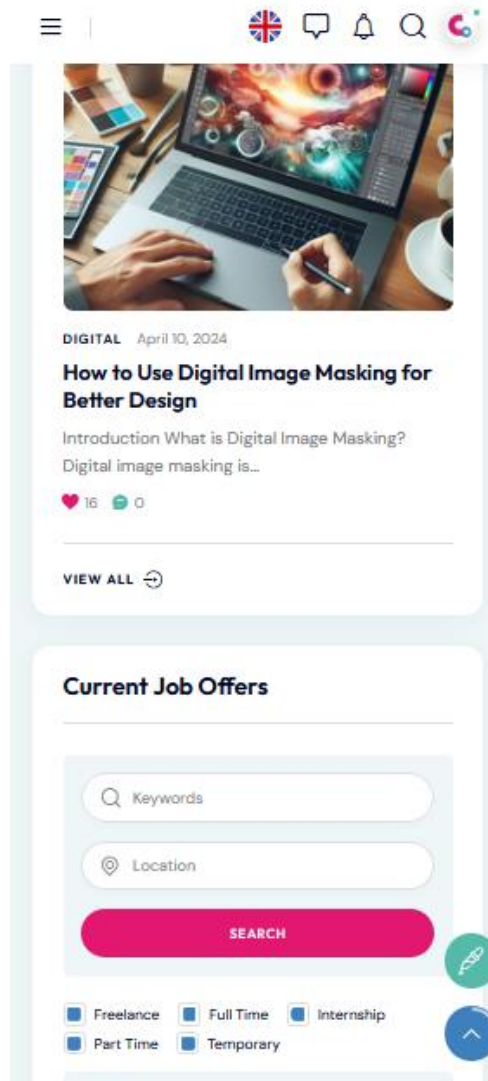
All Jobs

Εικόνα 4: Ανεπτυγμένο σταθερό μενού αριστερά της πλατφόρμας

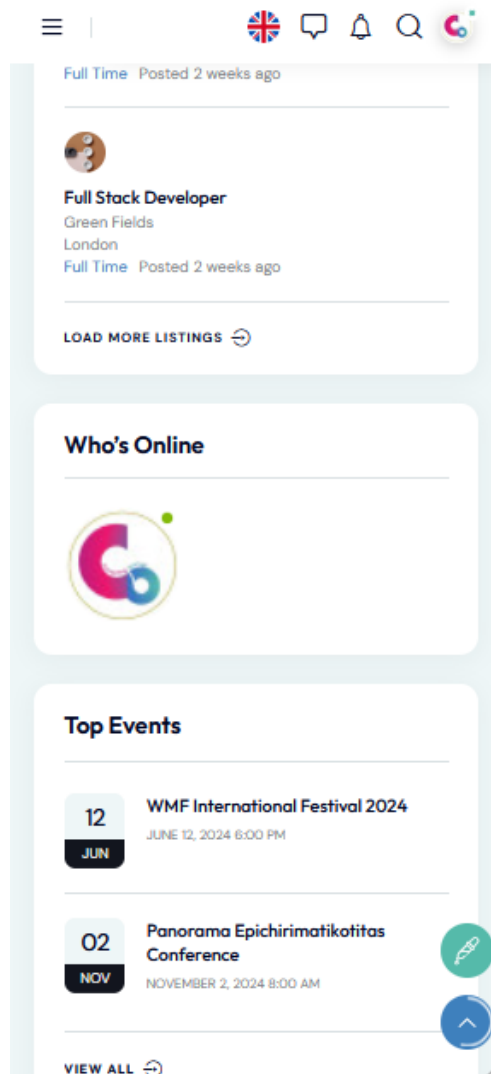


Εικόνα 5: Συνεπτυγμένο σταθερό μενού αριστερά της πλατφόρμας

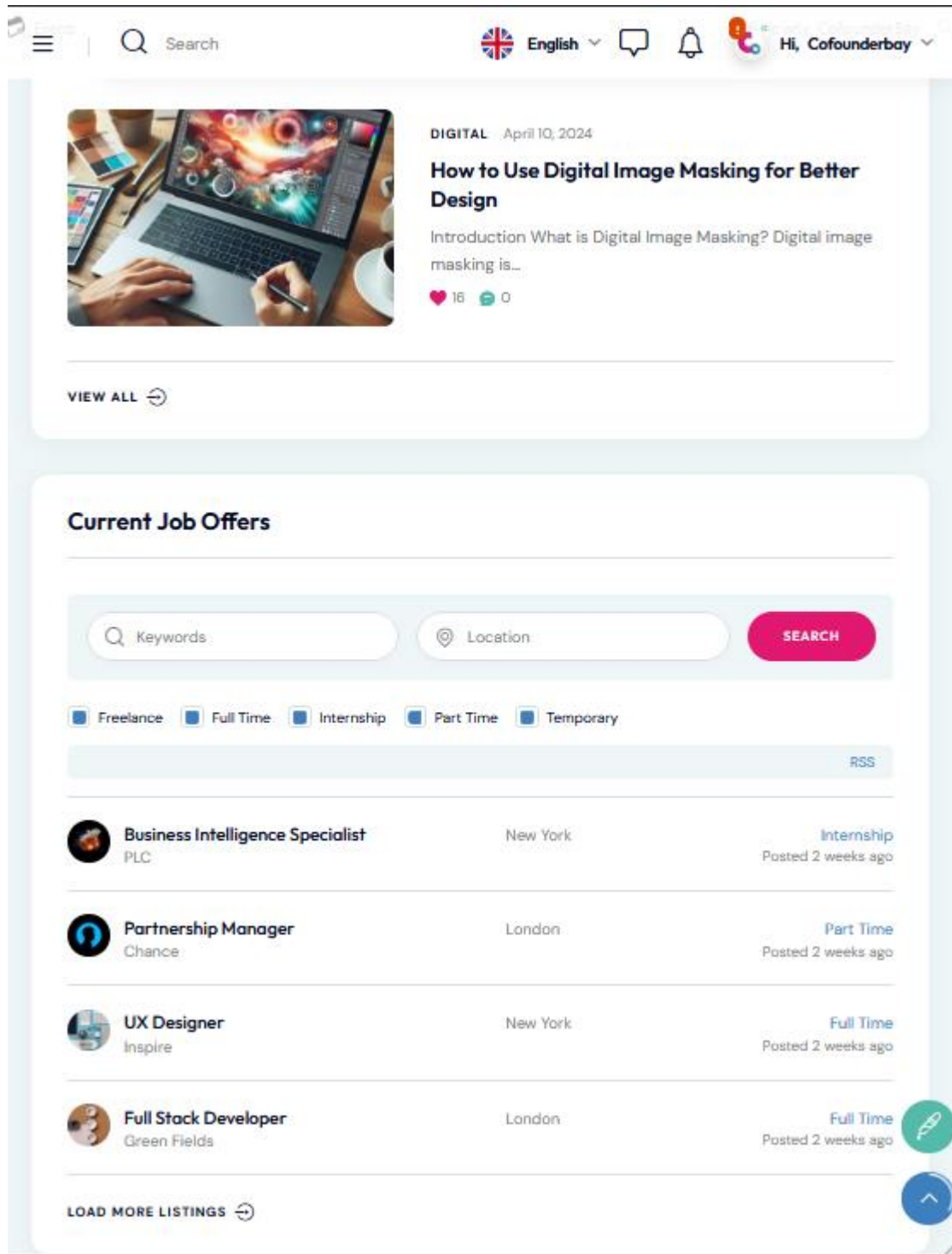
Η πλατφόρμα είναι πλήρως responsive, πετυχαίνοντας ένα ωραίο αποτέλεσμα και άριστη εμπειρία περιήγησης για το χρήστη είτε αυτός εισέρχεται από desktop, laptop, mobile ή tablet συσκευή. Παρακάτω βλέπουμε 4 όψεις της αρχικής σελίδας (2 σε mobile και 2 σε tablet).



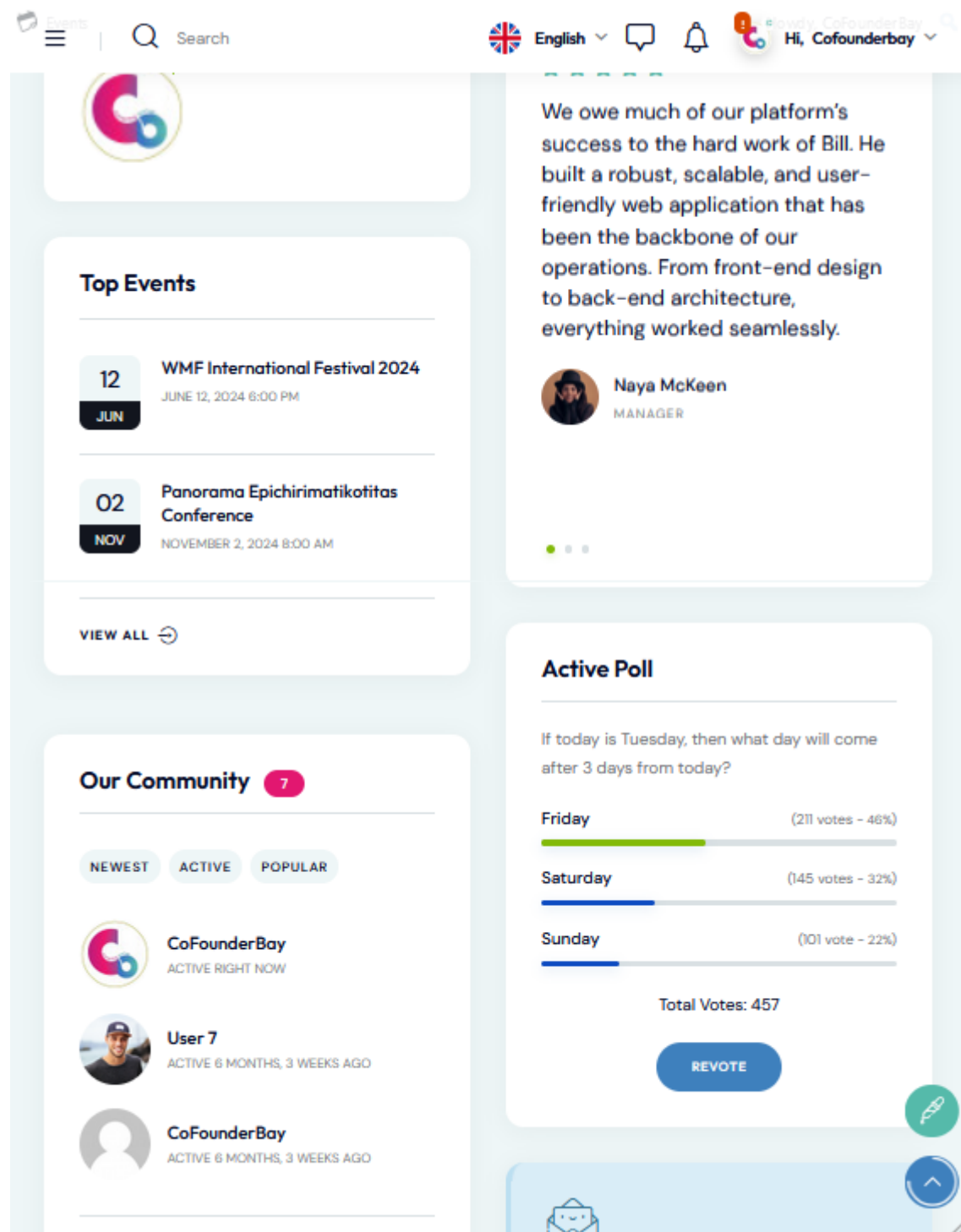
Εικόνα 6: Όψη #1 της αρχικής σελίδας από smartphone



Εικόνα 7: Όψη #2 της αρχικής σελίδας από smartphone



Εικόνα 8: Όψη #1 της αρχικής σελίδας από tablet

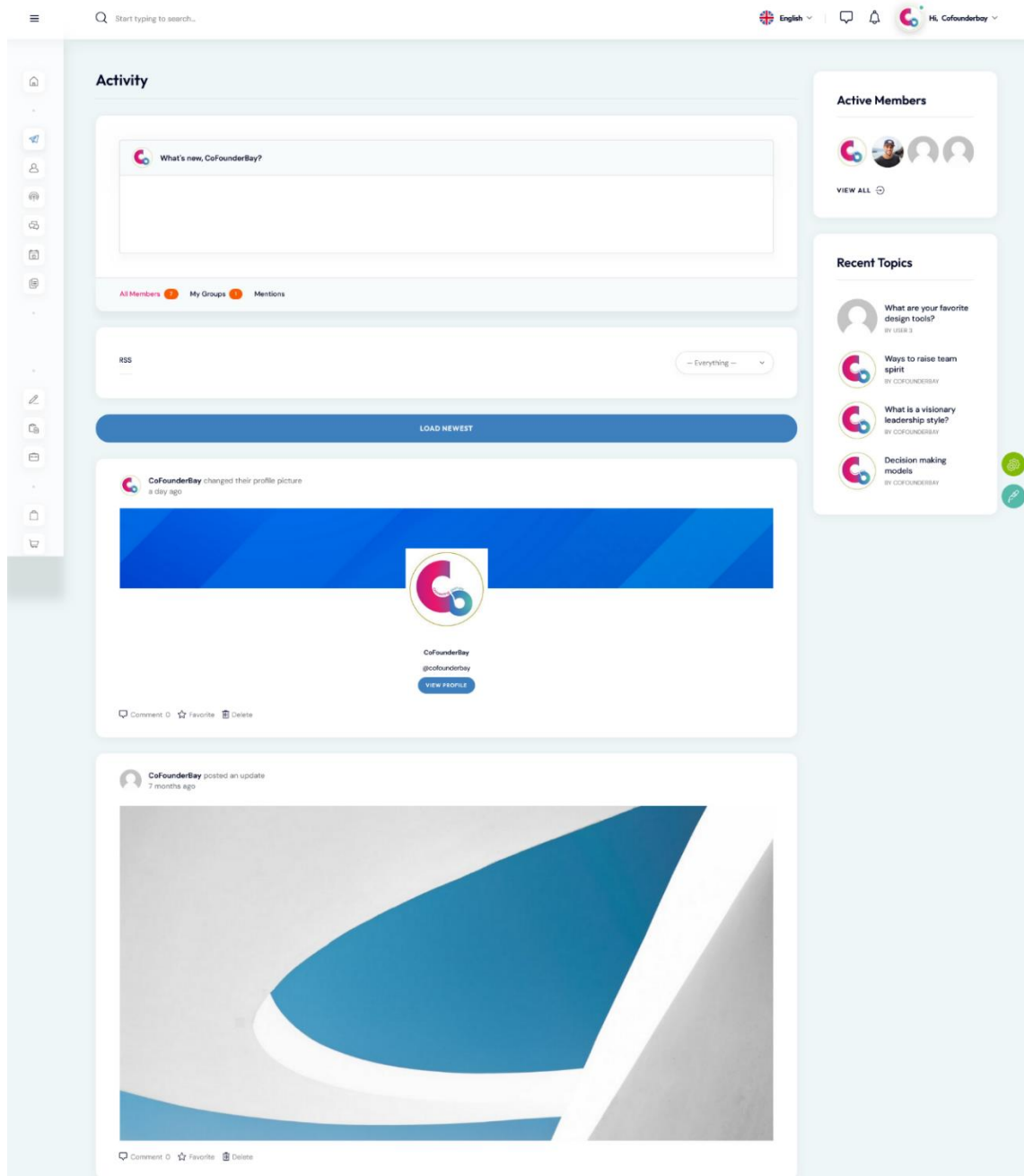


Εικόνα 9: Όψη #2 της αρχικής σελίδας από tablet

Έχοντας δει τη γενική όψη της πλατφόρμας, ας ρίξουμε μία ματιά και στις υπόλοιπες οθόνες, ξεκινώντας με τη σειρά που εμφανίζονται στο αρχικό μενού που είδαμε παραπάνω.

Activity

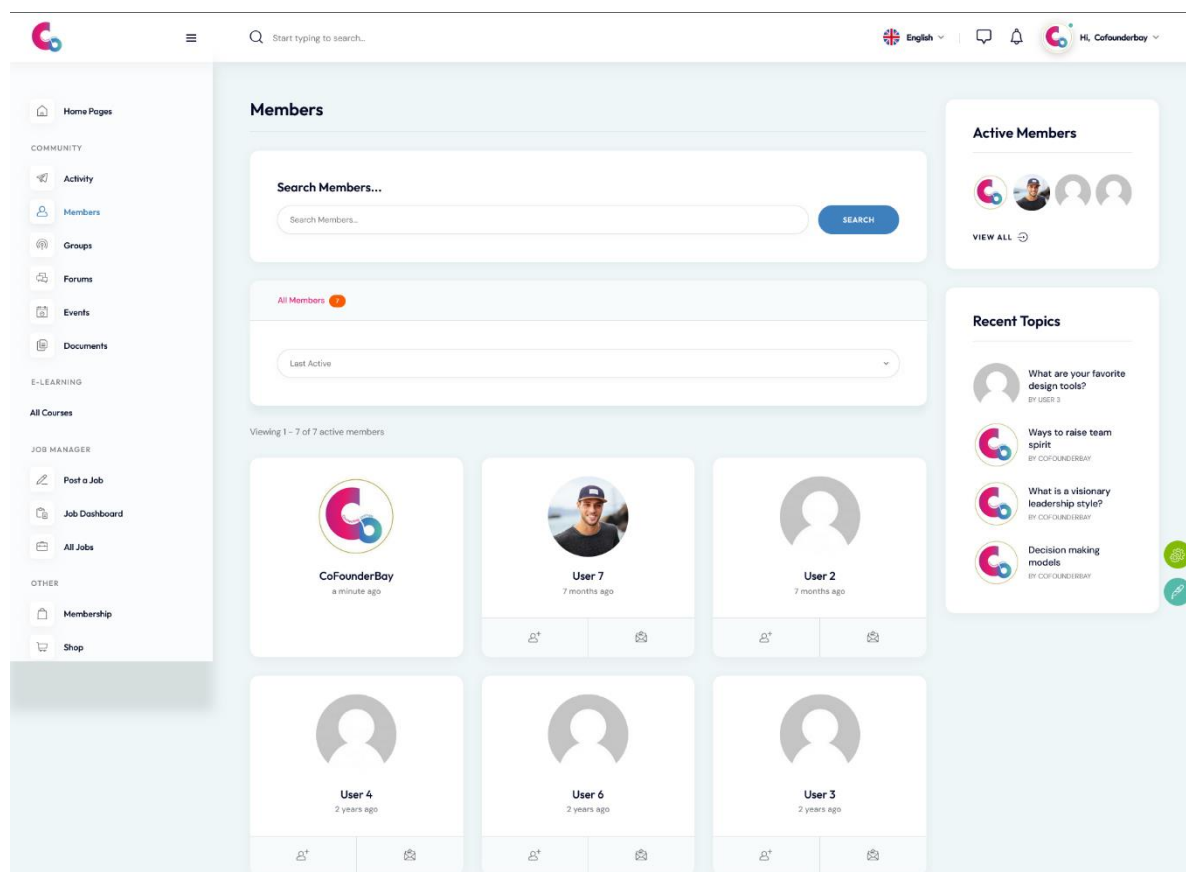
Εδώ ο χρήστης μπορεί να δει τι μοιράζονται οι άλλοι χρήστες που έχει επιλέξει να είναι στις επαφές του και να μοιραστεί κι εκείνος αντίστοιχα αυτά που θέλει και θεωρεί ότι προσθέτουν αξία. Είναι αυτό που αναφέρεται σε άλλες εφαρμογές ως “Feed”
Επίσης μπορεί να φιλτράρει τι ενημερώσεις θέλει να βλέπει π.χ. από όλους, από τις επαφές του, τα γκρούπ ή τα topics (από το forum) που συμμετέχει, κλπ.



Εικόνα 10: Οθόνη "Activity"

Members

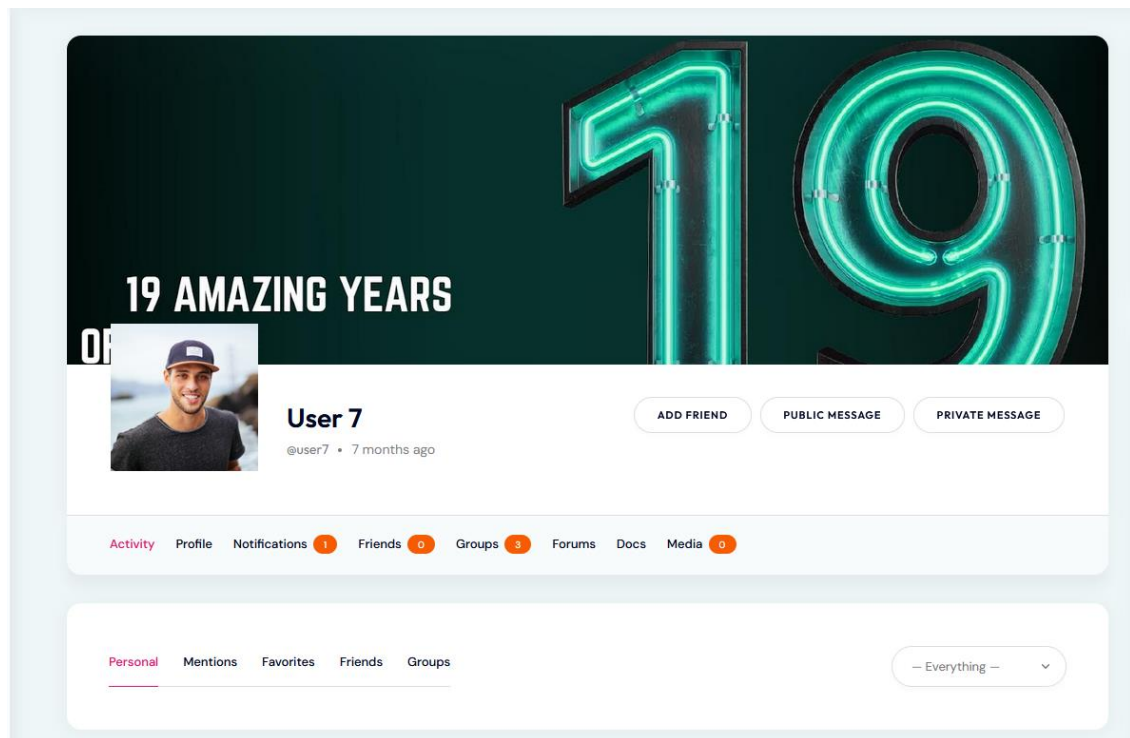
Εδώ ο χρήστης έχει πρόσβαση στα υπόλοιπα μέλη της πλατφόρμας.



Εικόνα 11: Οθόνη "Members"

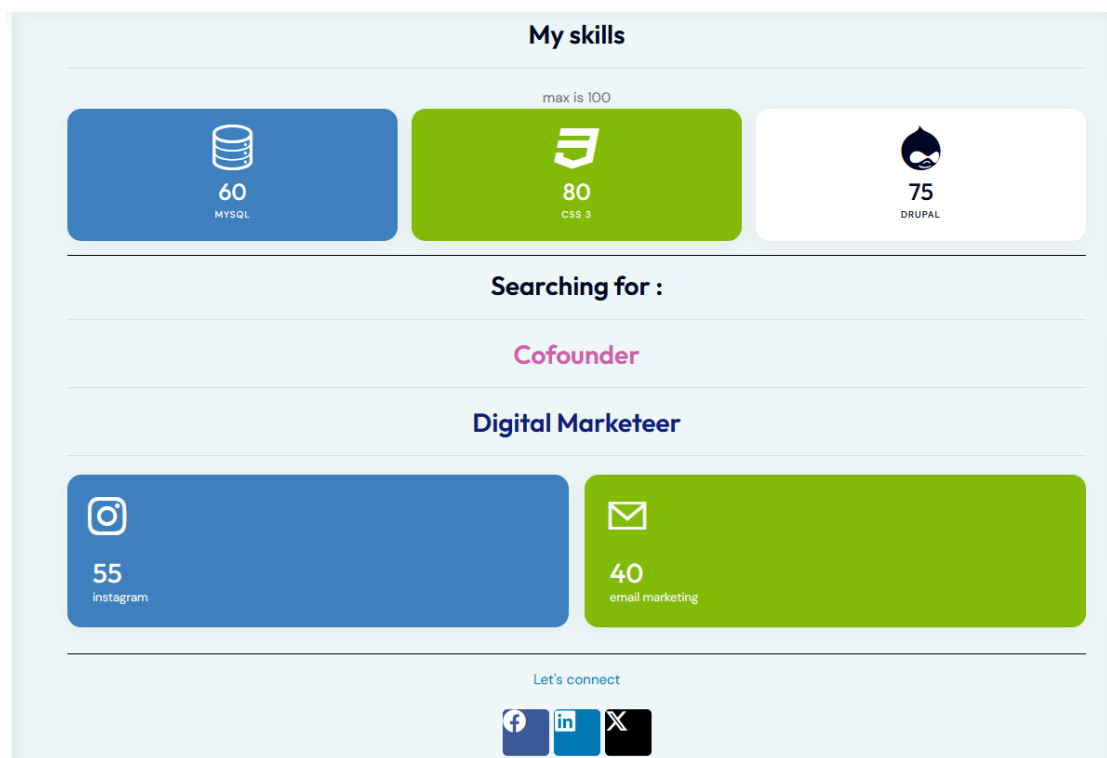
Έχει τη δυνατότητα να δει σε ποια γκρουπ/συζητήσεις/topics συμμετέχει, τι έγγραφα έχει ανεβάσει και τη γενικότερη δραστηριότητα και ιδιότητα κάθε ατόμου.

Εν συνεχεία, μπορεί να προσθέσει κάποιον άλλο χρήστη στις επαφές του (πρέπει να γίνει αποδοχή και από την άλλη πλευρά) ή να στείλει μήνυμα.



Εικόνα 12: Προφίλ χρήστη

Είναι πολύ σημαντικό ότι έχει εικόνα για τις δεξιότητες του άλλου ατόμου γρήγορα και απλά όπως και του τι ζητά ώστε να υπάρξει match και συνεργασία μεταξύ τους ως συνιδρυτές.

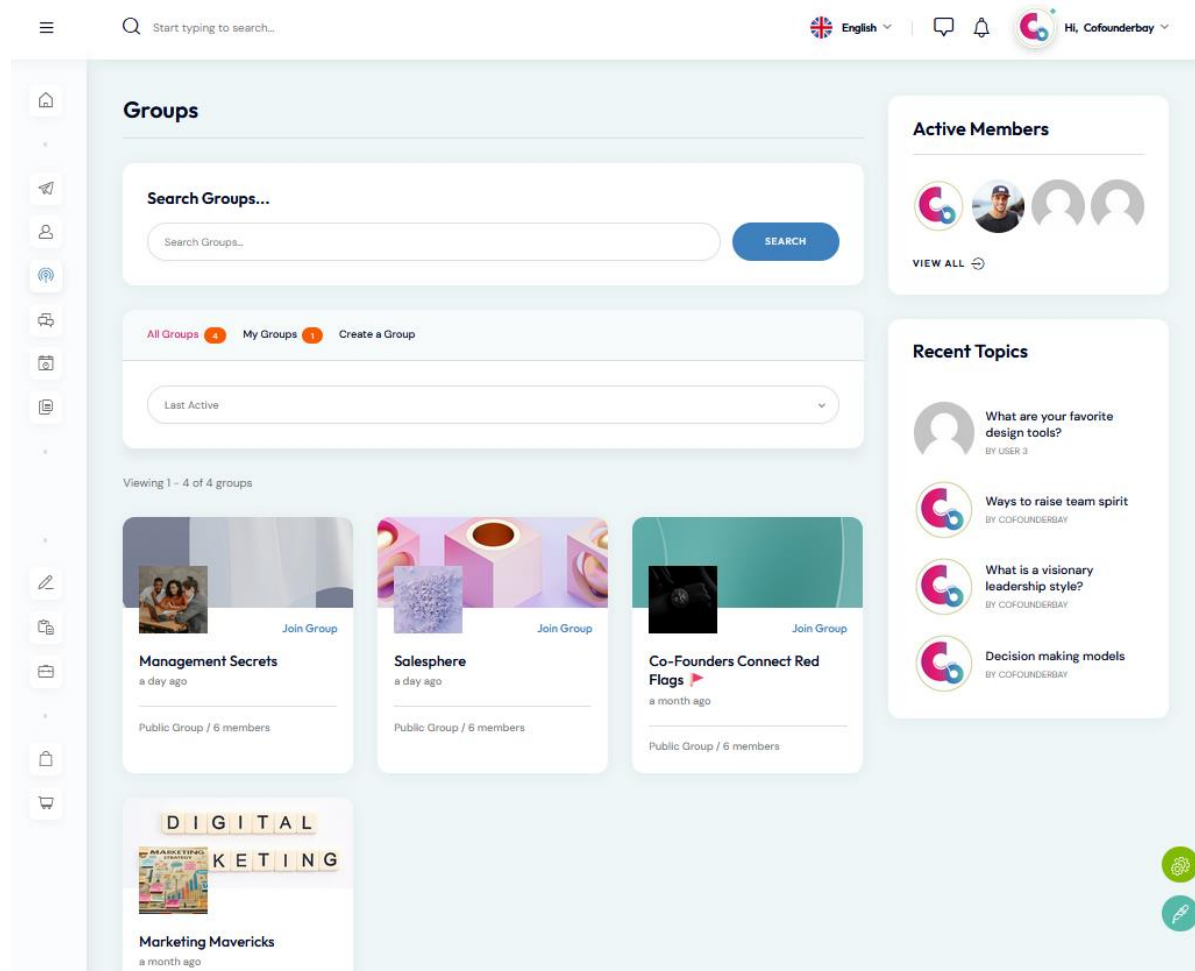


Εικόνα 13: Προφίλ χρήστη (συνέχεια)

Groups

Ο κάθε χρήστης έχει τη δυνατότητα συμμετοχής σε μονοθεματικά groups ή τη δημιουργία νέων αν δεν τον ικανοποιούν τα υπάρχοντα (η δημιουργία νέων γίνεται μόνο μετά από έγκριση του administrator για καλύτερη διαχείριση).

Τα γκρούπ αυτά μπορεί να είναι είτε public (δημόσια) είτε private (ιδιωτικά).



Εικόνα 14: Οθόνη "Groups"

Forums

Εκτός των γκρουπ που έχουν μια ποιο οργανωμένη δομή και μόνιμη παρουσία, δίνεται η δυνατότητα για ερωτήσεις περισσότερο προσωρινού τύπου μέσω ανοίγματος θεμάτων (topics) στο forum.

The screenshot displays the CoFounderBay forum interface. At the top, there is a navigation bar with a search bar, language selection (English), and user profile (Hi, Cofounderbay). A sidebar on the left contains various icons for navigation. The main content area is titled "All Topics" and shows a list of forum topics. The topics are displayed in a table with columns for Topic, Voices, Posts, and Last Post. The topics listed are:

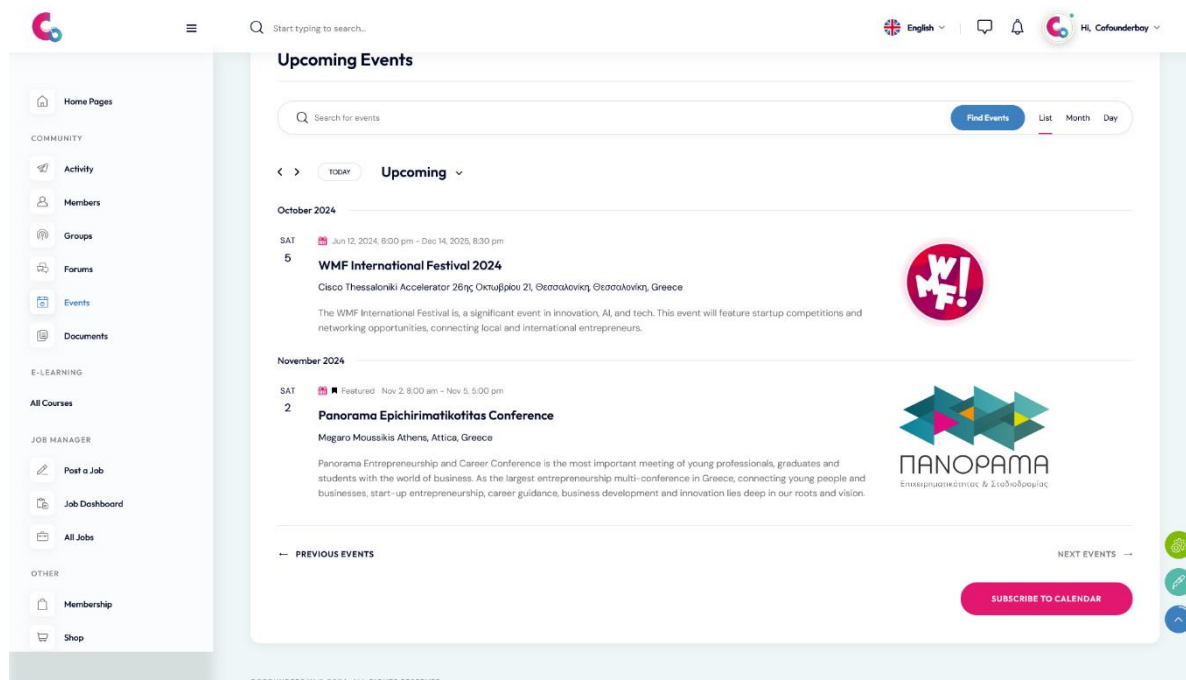
TOPIC	VOICES	POSTS	LAST POST
The best design software to use this year Started by: User 5 in: Salesphere	1	1	2 years, 8 months ago User 5
Ways to raise team spirit Started by: CoFounderBay in: Management Secrets	3	4	2 years, 8 months ago User 3
Decision making models Started by: CoFounderBay in: Successful Leadership: Questions and Answers	4	5	2 years, 8 months ago User 3
What are your favorite design tools? Started by: User 3 in: Salesphere	3	3	2 years, 8 months ago User 6
What is a visionary leadership style? Started by: CoFounderBay in: Management Secrets	3	5	2 years, 8 months ago User 6

At the bottom of the forum view, it says "Viewing 5 topics - 1 through 5 (of 5 total)". The footer of the page states "COFOUNDERBAY © 2024. ALL RIGHTS RESERVED."

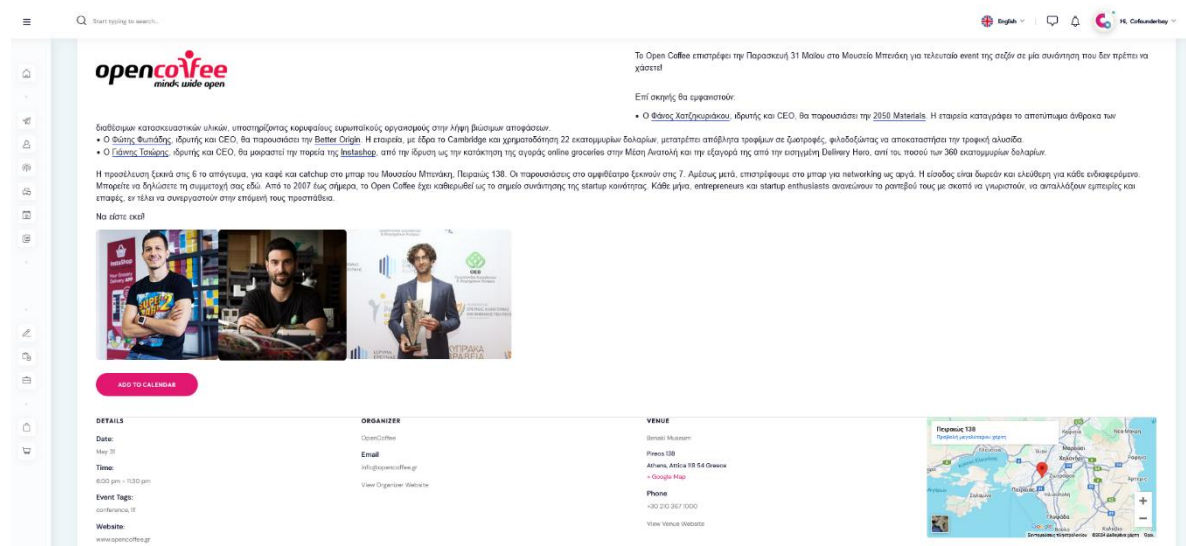
Εικόνα 15: Γενική οθόνη από "Forum"

Events

Τα διάφορα Events (Startup ή Επιχειρηματικά εν γένει) που εμφανίζονται και στην αρχική συνοπτικά, στο tab αυτό φαίνονται με περισσότερες λεπτομέρειες. Μάλιστα ο χρήστης πατώντας σε αυτό που τον ενδιαφέρει μπορεί εύκολα να πάρει όλες τις απαραίτητες πληροφορίες όπως στοιχεία επικοινωνίας και διεύθυνση τόσο για τον Organizer όσο και το Venue όπου λαμβάνει μέρος το event. Επίσης με ένα κλικ μπορεί να γίνει άμεσα προσθήκη στο ημερολόγιό της αρεσκείας του.



Εικόνα 16 : Γενική εικόνα από "Events"



Εικόνα 17: Πατώντας για εμφάνιση λεπτομερειών από κάποιο "Event"

Documents

Εδώ ο χρήστης μπορεί να αναρτά έγγραφα που θεωρεί ότι είναι σημαντικά για τους υπόλοιπους χρήστες. Η πρόσβαση σε αυτά είναι απολύτως προσαρμόσιμη από τον χρήστη είτε αφορά τύπο ομάδας χρηστών (founders, investors, professionals) είτε μεμονωμένους χρήστες που θέλει να 'χουν πρόσβαση.

The screenshot displays the 'Documents' section of the CoFounderBay application. The interface includes a sidebar with navigation icons, a top header with a search bar and user profile, and a main content area. The 'Docs' section shows a list of documents with the following details:

TITLE	AUTHOR	CREATED	LAST EDITED	GROUP	TAGS
Time Management Secrets of Great Leaders A resource that provides actionable insights into how top managers prioritize tasks, handle distractions, and manage their time effectively. It... Read • Edit • History	CoFounderBay	April 2, 2021	October 4, 2024	Management Secrets	FAQ, guide, info
Due Diligence Checklist for Vetting a Co-Founder This checklist helps entrepreneurs carefully evaluate potential co-founders. It covers key areas such as financial stability, personal commitment, industry experience... Read • Edit • History	CoFounderBay	April 2, 2021	October 4, 2024	Co-Founders Connect Red Flags	FAQ, guide, info

Viewing 1-2 of 2 docs

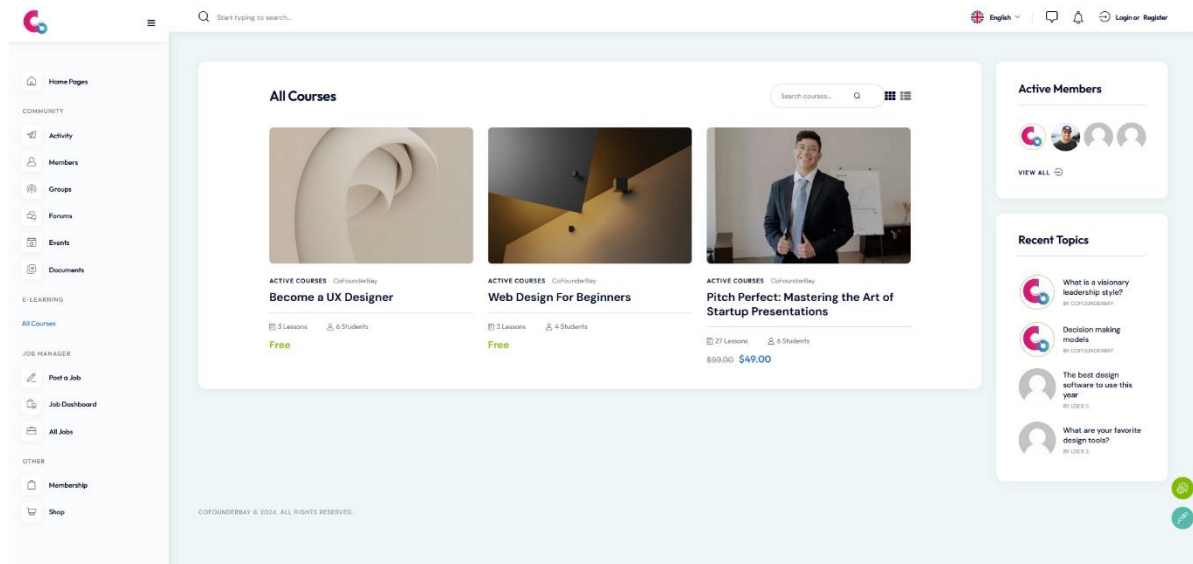
COFOUNDERBAY © 2024. ALL RIGHTS RESERVED.

Εικόνα 18: Οθόνη "Documents"

E-Learning (Courses)

Σε αυτό το section ο χρήστης έχει πρόσβαση σε δωρεάν ή επι πληρωμή courses από επαγγελματίες (professionals) κατά κύριο λόγο, χωρίς όμως να αποκλείεται η δυνατότητα σε άλλα μέλη εφόσον το θελήσουν να παράγουν περιεχόμενο.

Στα μακροπρόθεσμα πλάνα είναι το commission να είναι 70% για την πλατφόρμα εφόσον ο χρήστης βρήκε το course μέσα από την πλατφόρμα και μόλις 10% εάν ο χρήστης οδηγήθηκε σε αυτό μέσω affiliate link του δημιουργού. Τα ποσοστά αυτά είναι παρόμοια με αυτά που ισχύουν και σε άλλες πλατφόρμες όπως το Udemy λ.χ.



Εικόνα 19: Οθόνη "Elearning".


Instructor
CoFounderBay

Category
Active Courses

Pitch Perfect: Mastering the Art of Startup Presentations

30 Weeks
All Levels
27 Lessons
0 Quizzes
6 Students

Overview

Curriculum

Instructor

This e-course is designed for aspiring entrepreneurs and startup founders who want to master the art of pitching. Through engaging video lessons, hands-on exercises, and expert feedback, participants will learn how to craft compelling pitch decks, communicate their business ideas effectively, and attract potential investors.







Learning Outcomes

By the end of this course, participants will:

- Master the Structure of a Winning Pitch Deck**
Understand the key sections that should be included in every successful pitch deck, including problem definition, solution, market opportunity, business model, and financial projections.
- Craft a Compelling Story**
Learn how to present your startup's narrative in a way that engages investors, highlights your unique value proposition, and differentiates you from competitors.
- Deliver Data-Driven Presentations**
Gain the skills to present financials and market analysis clearly and concisely, ensuring your pitch is both informative and persuasive.
- Develop Confident Pitching Skills**
Improve your ability to communicate your business idea effectively, adapt to different audiences, and handle investor questions with poise.
- Create Visual, Impactful Slides**
Learn the importance of design in your pitch deck, using visual aids, clean layouts, and effective storytelling techniques to enhance the impact of your presentation.
- Tailor Your Pitch for Different Scenarios**
Understand how to adapt your pitch deck for various audiences, from angel investors to venture capitalists, and modify your approach based on the type of investment you're seeking.
- Implement Feedback and Refine Your Pitch**
Practice pitching in front of peers, apply feedback to improve your presentation, and continuously refine your pitch deck for future investor meetings.

These outcomes ensure that participants leave the course with a comprehensive toolkit for delivering a high-impact, investor-ready pitch deck.

HIDE COMMENTS

Leave a comment

Your Name *

Your E-mail *

☐ Save my name, email, and website in this browser for the next time I comment.

Your comment *

LEAVE A COMMENT

☐ I agree that my submitted data is being collected and stored according to GDPR standards. [See more here](#)



\$99.00
\$49.00

BUY NOW

Featured Courses

Active Members






VIEW ALL

Recent Topics


What are your favorite design tools?
BY USER 3


Ways to raise team spirit
BY COFOUNDERBAY


What is a visionary leadership style?
BY COFOUNDERBAY


Decision making
murfale

English





Login or Register

Εικόνα 20: Πατώντας για εμφάνιση λεπτομερειών συγκεκριμένου "Course"



Instructor

CoFounderBay

Category

Active Courses

Pitch Perfect: Mastering the Art of Startup Presentations

30 Weeks

All Levels

27 Lessons

0 Quizzes

8 Students



\$99.00

\$49.00

BUY NOW

Overview

Curriculum

Instructor

Module 1: Introduction to Startup Pitching

Understanding the purpose of a pitch

Overview of pitch types (elevator pitch, investor pitch, etc.)

The psychology of pitching: what investors look for

Module 2: Crafting Your Pitch Deck

Essential components of a pitch deck

Designing visually appealing slides

Storytelling techniques to engage your audience

Module 4: Financial Fundamentals

Developing a concise and compelling elevator pitch

Practicing delivery and timing

Adapting your pitch to different audiences

Module 4: Financial Fundamentals

Key financial metrics to include in your pitch

How to present your business model effectively

Understanding valuation and investment needs

Module 5: Engaging Your Audience

Techniques for effective communication and body language

Handling questions and objections gracefully

Building rapport with potential investors

Module 6: Rehearsing and Refining Your Pitch

Conducting mock pitch sessions

Fine-tuning your pitch based on critique

Module 7: Pitching in Different Scenarios

Adapting your pitch for various stakeholders (angels, VCs, competitions)

Virtual vs. in-person pitching strategies

Leveraging networking opportunities

Module 8: Post-Pitch Strategies

Following up with investors: best practices

Handling rejection and learning from feedback

Next steps after securing funding

Bonus Module: Case Studies of Successful Pitches

Analyzing successful startup pitches

Lessons learned from top founders

Inspiring stories of overcoming challenges

HIDE COMMENTS

Leave a comment

Your Name *

Your E-mail *

☐ Save my name, email, and website in this browser for the next time I comment.

Your comment *

LEAVE A COMMENT

☐ I agree that my submitted data is being collected and stored according to GDPR standards. See more here

Εικόνα 21: Οθόνη από τα περιεχόμενα του "Course"

Job Manager (Post a Job | Job Dashboard | All Jobs)

- **Post a Job**

Μέσω αυτού του tab γίνεται η ανάρτηση αγγελιών εργασίας

The screenshot shows the 'Post a Job' form in the Job Manager section. The form is divided into two main sections: 'Your account' and 'Company Details'. The 'Your account' section includes fields for 'Job Title', 'Location (optional)', 'Remote Position (optional)', 'Job type', and 'Description'. The 'Company Details' section includes fields for 'Company name', 'Website (optional)', 'Tagline (optional)', 'Video (optional)', 'Twitter username (optional)', and 'Logo (optional)'. The form also includes a 'Preview' button and a 'Save Draft' button. The user is currently signed in as 'Cofounderbay'.

Post a Job

You are currently signed in as Cofounderbay. [SIGN OUT](#)

Your account

Job Title

Location (optional)

Leave this blank if the location is not important

Remote Position (optional)

☐ Select if this is a remote position.

Job type

Full Time

Description

Application email/URL

Enter an email address or website URL.

Company Details

Company name

Enter the name of the company

Website (optional)

http://

Tagline (optional)

Briefly describe your company

Video (optional)

A link to a video about your company

Twitter username (optional)

@yourcompany

Logo (optional)

[remove]

Μέγιστο μέγεθος αρχείου: 500 KB

[PREVIEW](#) [SAVE DRAFT](#)

Εικόνα 22: Οθόνη καταχώρησης νέα αγγελίας εργασίας "Post a Job"

- **Job Dashboard**

Εδώ μπορούμε να δούμε όλες τις αγγελίες που έχουμε αναρτήσει.

(Συγκεκριμένα βλέπουμε στην αρχική αγγελία ότι ζητούμε έναν Full Stack Developer που έχει ανάγκη η startup)

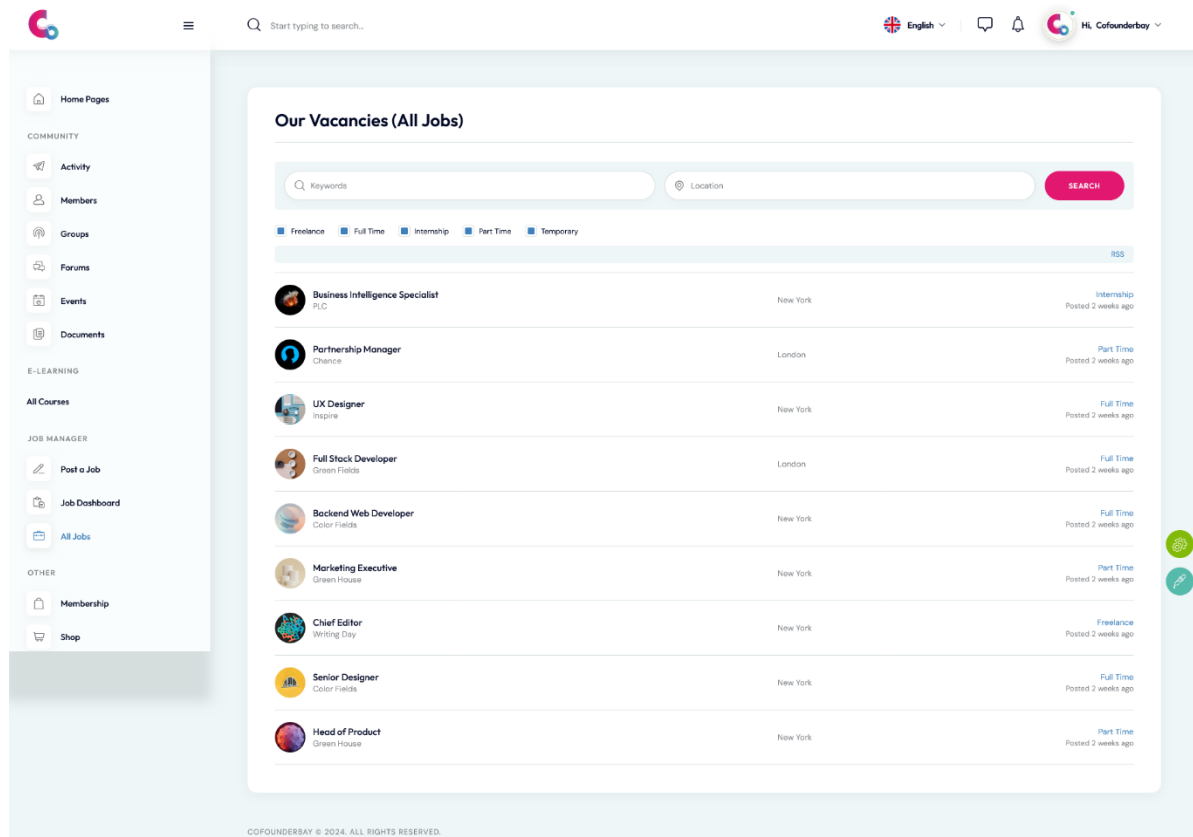
The screenshot displays the 'Job Dashboard' interface. On the left is a sidebar with navigation options: Home Pages, COMMUNITY (Activity, Members, Groups, Forums, Events, Documents), E-LEARNING (All Courses), JOB MANAGER (Post a Job, Job Dashboard, All Jobs), OTHER (Membership), and a search bar. The main content area is titled 'Job Dashboard' and contains a table of job listings. The table has columns for TITLE, DATE, VIEWS, and ACTIONS. The first listing is 'Full Stack Web Developer | Senior Level' with a status of 'DRAFT' and a date of 'Oct 04, 2024'. The other listings are 'Head of Product', 'Senior Designer', 'Chief Editor', 'Marketing Executive', and 'Backend Web Developer', all with a status of 'ACTIVE' and a date of 'Sep 20, 2024'. Each listing shows the number of views and impressions, and a 'Mark filled' button. An 'Add Job' button is located in the top right corner of the table area.

TITLE	DATE	VIEWS	ACTIONS
Full Stack Web Developer Senior Level DRAFT	Oct 04, 2024	0 views 0 impressions	Continue Submission
Head of Product ACTIVE	Sep 20, 2024 Expires in 5 months	0 views 4 impressions	Mark filled
Senior Designer ACTIVE	Sep 20, 2024 Expires in 12 months	0 views 4 impressions	Mark filled
Chief Editor ACTIVE	Sep 20, 2024 Expires in 9 months	0 views 5 impressions	Mark filled
Marketing Executive ACTIVE	Sep 20, 2024 Expires in 11 months	0 views 5 impressions	Mark filled
Backend Web Developer ACTIVE	Sep 20, 2024 Expires in 5 months	0 views 5 impressions	Mark filled

Εικόνα 23: : Οθόνη με όλες τις καταχωρήσεις αγγελιών εργασίας που 'χει κάνει ο χρήστης, "Job Dashboard"

- **All Jobs**

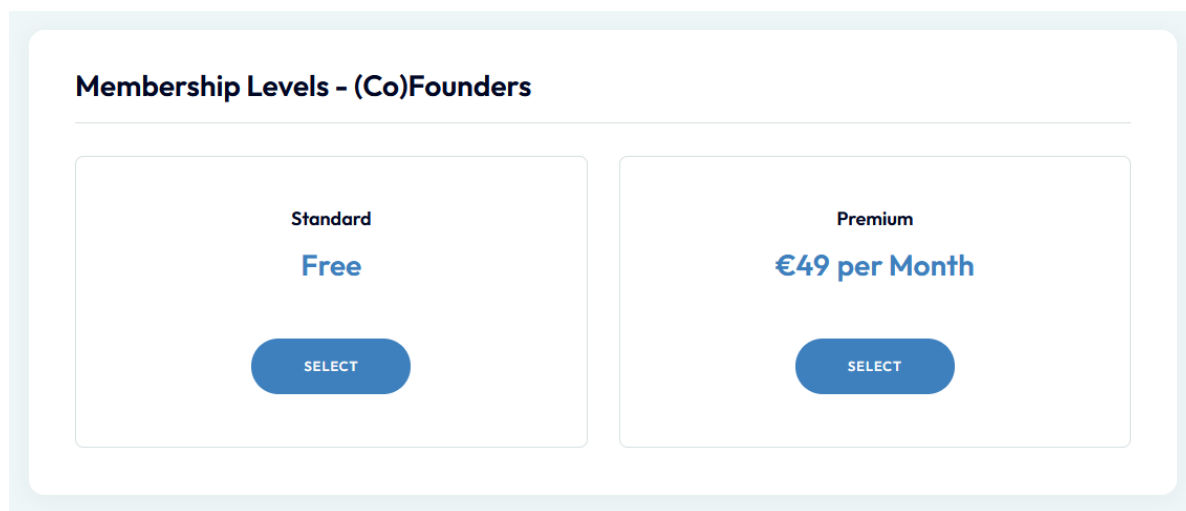
Εδώ βρίσκουμε όλες τις αγγελίες που έχουν αναρτηθεί συνολικά στην πλατφόρμα. Με πολλά φίλτρα όπως ενδεικτικά Full Time, Part Time, Freelance, Internship, Temporary, Location



Εικόνα 24: Όλες οι καταχωρήσεις αγγελιών εργασίας που 'χουν καταχωρηθεί από το σύνολο των χρηστών της πλατφόρμας, "All Jobs"

Membership

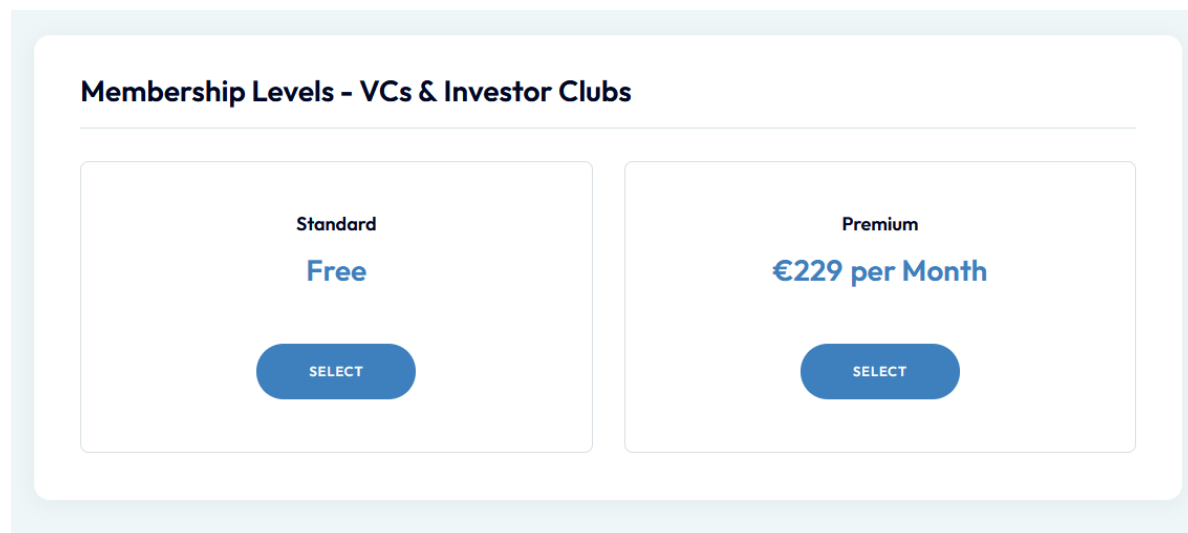
Εδώ ο χρήστης αναλόγως σε ποια κατηγορία ανήκει, Cofounder, Angel Investor, VC & Investor Club, Professional μπορεί είτε να συνεχίσει να απολαμβάνει τη βασική και δωρεάν συνδρομή (Standard) είτε να μεταβεί στην επί πληρωμή (Premium) συνδρομή απολαμβάνοντας τα επιπλέον προνόμια, όπως αυτά περιγράφηκαν αναλυτικά στο κεφάλαιο 6.4.



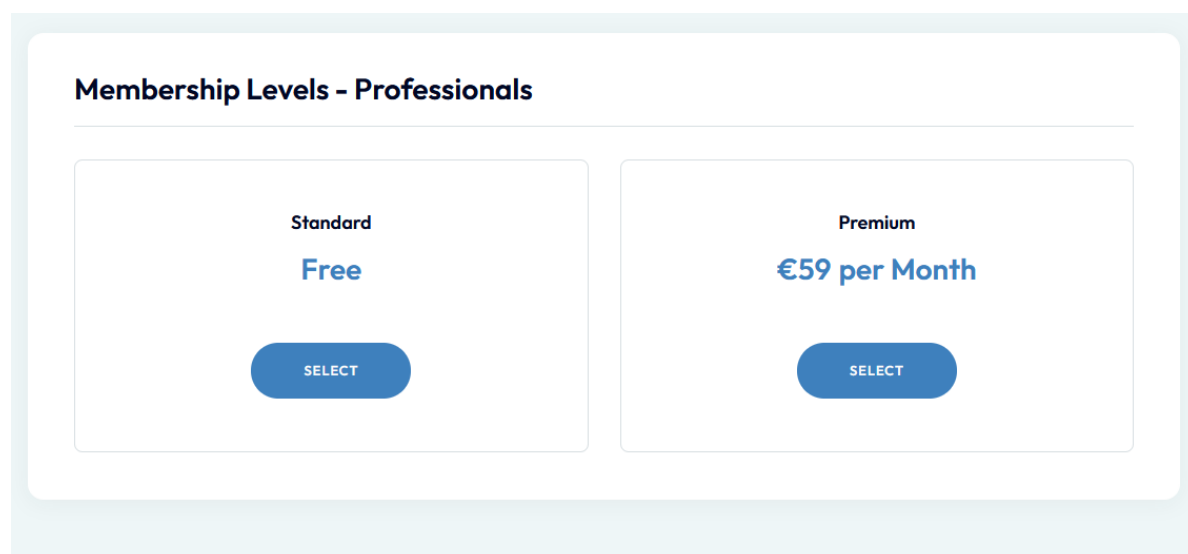
Εικόνα 25: Οι Συνδρομές για τους (Co)Founders



Εικόνα 26: Οι Συνδρομές για τους Angel Investors

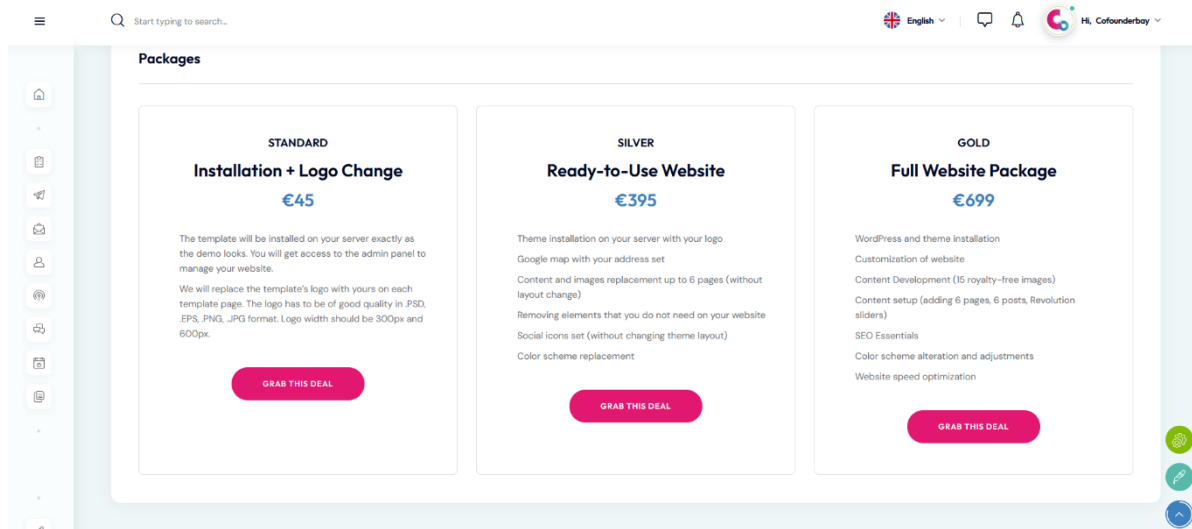


Εικόνα 27: Οι Συνδρομές για τα VCs & τα Investor Clubs



Εικόνα 28: Οι Συνδρομές για τους Επαγγελματίες

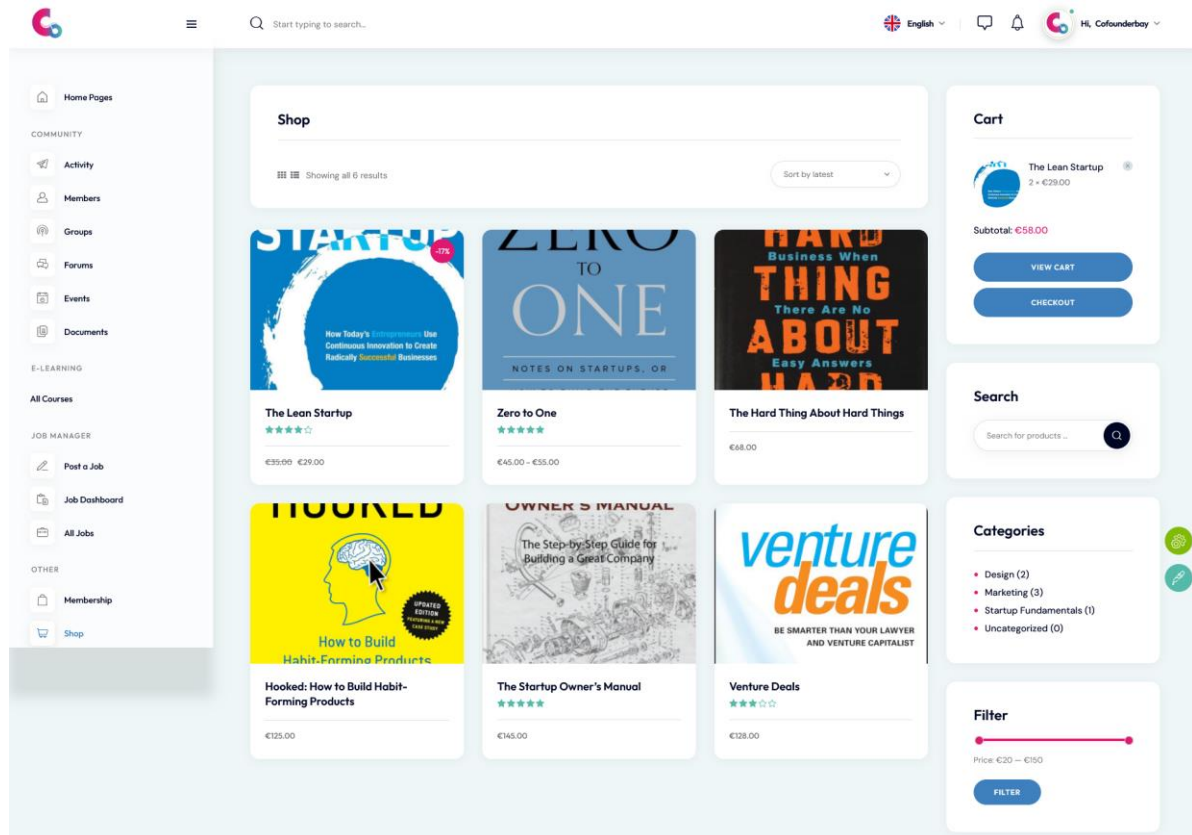
Ταυτόχρονα οι επαγγελματίες έχουν πρόσβαση και σε ένα επιπλέον panel όπου καλούνται να προσθέσουν τις υπηρεσίες τους όπως φαίνεται παρακάτω:



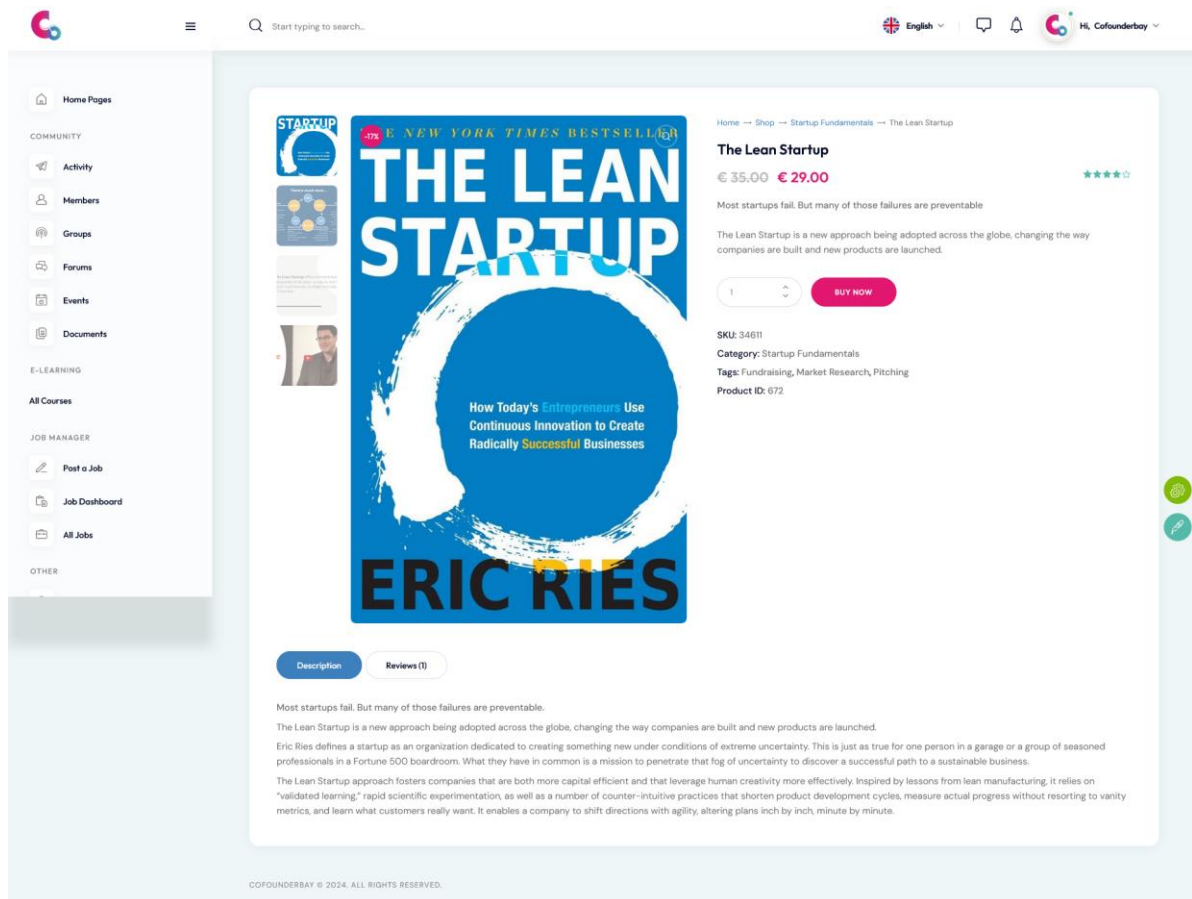
Εικόνα 29: Προσφερόμενα πακέτα από Επαγγελματίες

Shop

Στο ηλεκτρονικό κατάστημα θα πωλούνται κατά κύριο λόγο χρήσιμα και επιλεγμένα βιβλία, όπως και software με σημαντική έκπτωση σε συνεργασία με εταιρίες πληροφορικής (στα πρότυπα του appsumo.com).



Εικόνα 30: Αρχική οθόνη του "Shop"

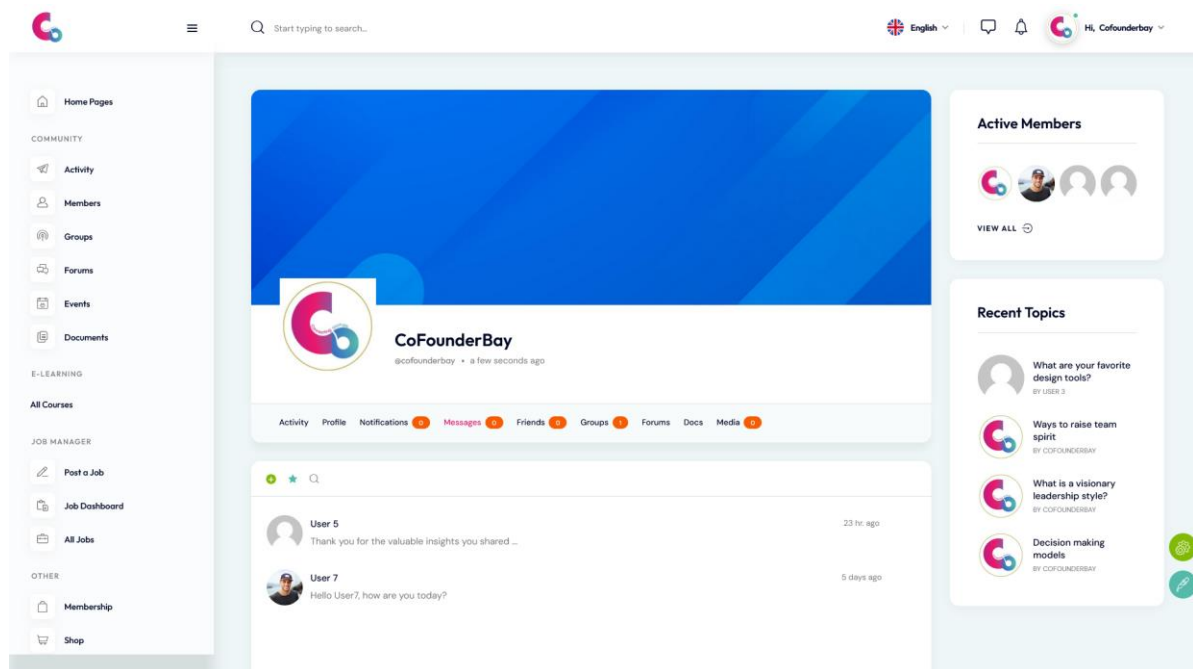


Εικόνα 31: Επιλέγοντας ένα συγκεκριμένο βιβλίο από το "Shop"

Πάνω δεξιά βλέπουμε τα εικονίδια με το συννεφάκι για τα μηνύματα (messages) και το καμπανάκι για τις ειδοποιήσεις (notifications). Επίσης υπάρχουν και οι επιλογές εγγραφής και σύνδεσης (Registration/Login)

Messages

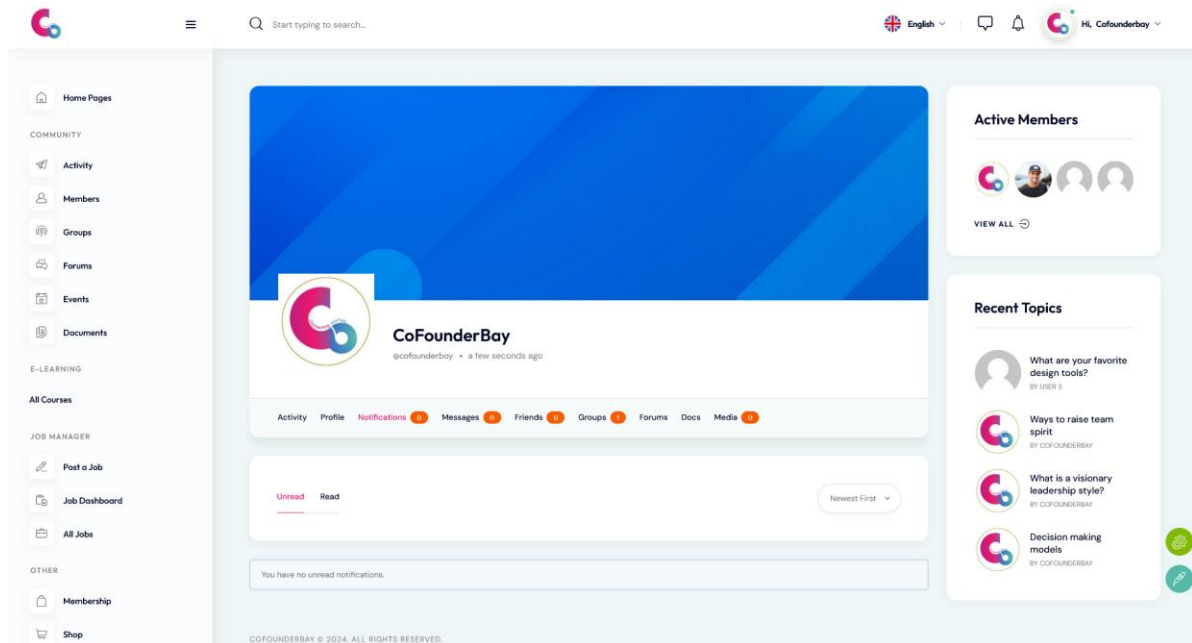
Εδώ οι χρήστες επικοινωνούν άμεσα μεταξύ τους



Εικόνα 32: Οθόνη μηνυμάτων "Messages"

Notifications

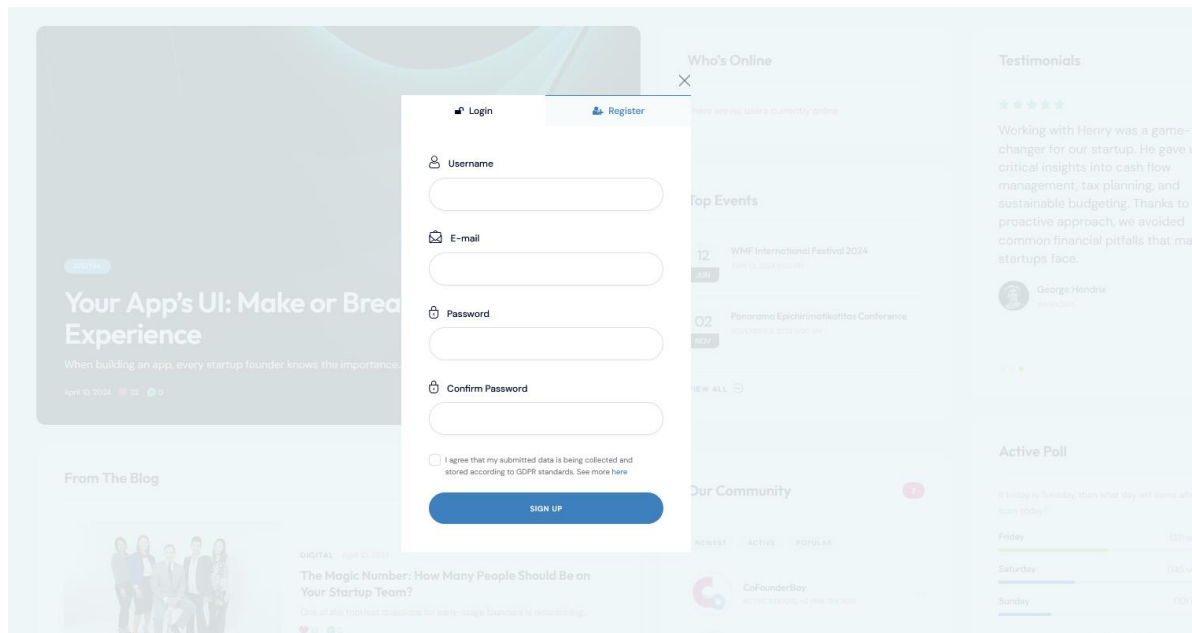
Οι χρήστες λαμβάνουν σημαντικές ειδοποιήσεις αναφορικά με όσα τους ενδιαφέρουν και χρειάζεται να ενημερωθούν.



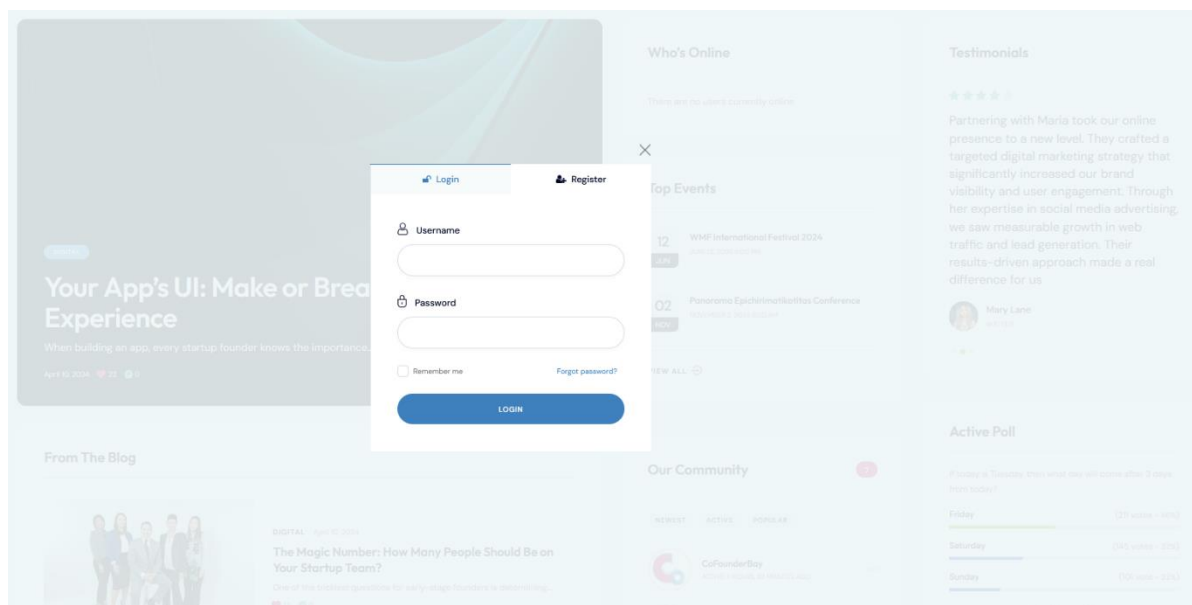
Εικόνα 33: Οθόνη ειδοποιήσεων "Notifications"

Login/Register

Μέσω του αναδυόμενου παραθύρου ο χρήστης επιλέγει είτε να συνδεθεί είτε να εγγραφεί συμπληρώνοντας τα αντίστοιχα πεδία. Βεβαίως μπορεί να συνεχίσει να περιηγείται στον ιστότοπο ως επισκέπτης, έχοντας όμως περιορισμένη πρόσβαση σχεδόν παντού πέραν των “News”, “Events” και των “Public Group”.



Εικόνα 34: Οθόνη εγγραφής νέου χρήστη "Register"



Εικόνα 35: Οθόνη εισόδου υφιστάμενου χρήστη "Login"

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7

7. Συμπεράσματα και Προοπτικές για την Πλατφόρμα

Το **CoFounderBay** έρχεται να καλύψει ένα σημαντικό κενό στο παγκόσμιο οικοσύστημα startup λειτουργώντας ως μια ολοκληρωμένη πλατφόρμα που συνδέει Συνιδρυτές, Επενδυτές Αγγέλους, VCs, Επαγγελματίες και άλλους βασικούς παράγοντες του startup οικοσυστήματος. Με την ενσωμάτωση χαρακτηριστικών που προσφέρουν απτή αξία, μπορεί να καθιερωθεί ως ηγέτης στον τομέα του **matchmaking συνιδρυτών** και της **υποστήριξης των startup**.

Βασικά ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα και διαφοροποίηση

Η επιτυχία του CoFounderBay βασίζεται στην ικανότητά του να διαφοροποιηθεί από υπάρχοντες «παίχτες» στην αγορά όπως CoFoundersLab, StartHawk, CoffeeSpace, LinkedIn και Y Combinator προσφέροντας μια **πιο ολιστική προσέγγιση** στην υποστήριξη νεοφυών επιχειρήσεων. Σε αντίθεση με αυτές τις πλατφόρμες που επικεντρώνονται είτε στο matchmaking είτε στην δικτύωση πρώιμων σταδίων, το CoFounderBay συνδυάζει matchmaking, καθοδήγηση και εργαλεία για την υποστήριξη τους (εύκολη δημιουργία Pitch Decks, Business Plan, προηγμένο φιλτράρισμα και αντιστοίχιση, εύρεση χρηματοδότησης, κ.α.). Ταυτόχρονα, η ενσωμάτωση εξελιγμένων και εξειδικευμένων εργαλείων ανάλυσης για επενδυτές και επαγγελματίες ολοκληρώνει το πακέτο υπηρεσιών του CoFounderBay καθιστώντας το πλήρες.

Το μοντέλο **freemium** διασφαλίζει ότι ακόμη και στο βασικό επίπεδο που διατίθεται δωρεάν οι χρήστες αποκτούν αξία και ταυτόχρονα είναι σε θέση να αντιληφθούν πόση ακόμη μπορούν να λάβουν, σε προσιτές τιμές, δίνοντας τους έτσι κίνητρα αναβάθμισης στην premium έκδοση.

Τρέχουσα κατάσταση και ευκαιρίες στην αγορά

Η έρευνα αγοράς έχει δείξει τις τεράστιες δυνατότητες για μια πλατφόρμα όπως το CoFounderBay. Το συνολικό μέγεθος της αγοράς παγκοσμίως (TAM) ανέρχεται σε περίπου **€3 δις κατ' έτος** με τις νεοσύστατες επιχειρήσεις σε αρχικό στάδιο να αγγίζουν τις **3,5 εκατομμύρια**. Καθότι το Serviceable Addressable Market (SAM) της πλατφόρμας στην Ελλάδα είναι κάτω του **€1M** με τις startups σε πρώιμο στάδιο να είναι μόλις 720, η επέκταση σε χώρες με καθιερωμένα επιχειρηματικά οικοσυστήματα αρχικά και στη συνέχεια στις υπόλοιπες, κρίνεται επιτακτική.

Το CoFounderBay επεκτεινόμενο πέραν της Ελλάδας, μπορεί να αξιοποιήσει μεγαλύτερα και πιο ανεπτυγμένα οικοσυστήματα, όπως οι Ηνωμένες Πολιτείες, η Γερμανία, η Γαλλία και το Ισραήλ, τα οποία έχουν και υποστηρικτικές κυβερνητικές πολιτικές, ισχυρά νομικά πλαίσια και ώριμα οικοσυστήματα νεοφυούς επιχειρηματικότητας.

Το σύνολο όσων επενδύουν σε startups ξεπερνούν τις **300.000** . Οι προηγμένες λειτουργίες φιλτραρίσματος και αντιστοίχισης της CoFounderBay θα παρέχει σε αυτούς άμεση και στοχευμένη πρόσβαση σε νεοφυείς επιχειρήσεις που ευθυγραμμίζονται με τις προσδοκίες και τις επιδιώξεις τους. Ομοίως, σε άλλους κλάδους της αγοράς όπως δικηγόροι, λογιστές, προγραμματιστές, σύμβουλοι, κ.α. θα παρέχεται μια σημαντική ροή εσόδων, καθώς αυτοί οι επαγγελματίες αναζητούν startups με τις οποίες μπορούν να συνεργαστούν. Αυτό θα είναι δυνατό μέσω του CoFounderBay είτε με τον συμβατικό τρόπο (χρηματική αμοιβή) είτε με μορφή μετοχικού μεριδίου.

Επεκτασιμότητα

Ο «οδικός χάρτης» του CoFounderBay για την επεκτασιμότητα περιλαμβάνει κάποιους βασικούς σταθμούς (από το 2024 έως το 2028) ξεκινώντας από την Ευρώπη και τη Βόρεια Αμερική και προχωρώντας στην Ασία και τη Μέση Ανατολή. Στο προγραμματισμένο χρονοδιάγραμμα επέκτασης περιγράφονται χώρες όπως οι ΗΠΑ, ο Καναδάς, το Ηνωμένο Βασίλειο, η Γερμανία, το Ισραήλ , η Σιγκαπούρη, και άλλες, όπου ισχυρά οικοσυστήματα startup προσφέρουν σημαντικές δυνατότητες ανάπτυξης.

Από το 2026 και έπειτα, στόχος είναι η επέκταση σε αναδυόμενες αγορές όπως η Ινδία, η Κίνα και η Βραζιλία, οι οποίες αναπτύσσονται ταχέως όσον αφορά τη startup δραστηριότητα εκεί, και ταυτόχρονα δεν εξυπηρετούνται επαρκώς από τις υπάρχουσες πλατφόρμες matchmaking και networking. Αυτές οι αγορές προσφέρουν όχι μόνο ευκαιρίες για απόκτηση χρηστών, αλλά και μια ευκαιρία για το CoFounderBay να είναι πρωτοπόρος στην παροχή μιας ολοκληρωμένης λύσης που υποστηρίζει τις νεοφυείς επιχειρήσεις σε πολλαπλά στάδια της ανάπτυξής τους.

Η προσαρμοστικότητα της πλατφόρμας είναι το κλειδί για την κλιμάκωσή της σε παγκόσμια κλίμακα. Λειτουργίες όπως η πολύγλωσση υποστήριξη, οι τοπικές προσαρμογές στις νομικές, πολιτικές και κοινωνικές ιδιαιτερότητες κάθε χώρας και η εν γένει ευθυγράμμιση στις ανάγκες των τοπικών οικοσυστημάτων-αγορών είναι μείζονος σημασίας για τη βιωσιμότητά της πλατφόρμας που έως το 2028 στοχεύει να είναι λειτουργική σε περισσότερες από 30 χώρες.

Οικονομικές Προβολές και Δυνατότητα Εσόδων

Η αρχική εστίαση του CoFounderBay στις αγορές της Ευρώπης και της Βόρειας Αμερικής καθορίστηκε καθότι είναι πιθανότερο να οδηγήσει σε γρηγορότερη αύξηση των εσόδων, με τις αγορές αυτές να είναι ωριμότερες. Συνολικά εάν η πλατφόρμα κατακτήσει μόλις το 10% του TAM παγκοσμίως, θα μπορέσει να φτάσει σε έσοδα τα **€300M** ετησίως έως το 2028, καθιστώντας έτσι την πλατφόρμα ένα σημαντικό παίκτη στην αγορά της επιχειρηματικής δικτύωσης.

Μελλοντικές προκλήσεις και κίνδυνοι

Ενώ οι προοπτικές της πλατφόρμας μοιάζουν ευοίωνες, πρέπει να αντιμετωπιστούν κι ορισμένες προκλήσεις. Το CoFounderBay θα πρέπει να βελτιώνει συνεχώς τη στρατηγική απόκτησης νέων χρηστών μέσω στοχευμένων εκστρατειών μάρκετινγκ, συνεργασιών με θερμοκοιτίδες και επιταχυντές, διατηρώντας παράλληλα ανταγωνιστικές στρατηγικές τιμολόγησης. Επιπλέον, η πλατφόρμα πρέπει να επενδύσει σε ισχυρά μέτρα κυβερνοασφάλειας για την προστασία ευαίσθητων δεδομένων, ιδίως καθώς όλο και περισσότερες οικονομικές συναλλαγές και ευαίσθητα έγγραφα υποβάλλονται σε επεξεργασία μέσω της πλατφόρμας. Η επένδυση στην κρυπτογράφηση δεδομένων και στη συμμόρφωση με το GDPR είναι κρίσιμη για τη διατήρηση της εμπιστοσύνης των χρηστών.

Επιπλέον, ο ανταγωνισμός από καθιερωμένες πλατφόρμες όπως το LinkedIn και ο Y Combinator αποτελεί πρόκληση, ιδιαίτερα όσον αφορά τη διατήρηση των χρηστών και την τοποθέτηση στην αγορά. Βεβαίως, η επιτυχία του CoFounderBay θα βασίζεται στη διατήρηση μιας ξεχωριστής πρότασης αξίας, ακόμη και σε αγορές όπου αυτοί έχουν ήδη ισχυρά ερείσματα. Απαραίτητη προϋπόθεση για να συμβεί αυτό είναι η συνεχής βελτίωση των στοιχείων εκείνων που κάνουν την πλατφόρμα να ξεχωρίζει όπως τα προηγμένα εργαλεία για επενδυτές, το matchmaking συνιδρυτών μέσω AI και οι εξατομικευμένες υπηρεσίες υποστήριξης από διάφορους επαγγελματίες. Όλα αυτά ανδεικνύουν το CoFounderBay ως κάτι περισσότερο από μια απλή πλατφόρμα δικτύωσης αλλά μια ολοκληρωμένη λύση κομμένη και ραμμένη στα μέτρα του startup οικοσυστήματος.

Τελικές Παρατηρήσεις

Το CoFounderBay είναι τοποθετημένο κατά τρόπο τέτοιο ώστε να γίνει κεντρικός κόμβος για όλους τους (συν)ιδρυτές, επενδυτές και επαγγελματίες. Έχοντας σαφή πρόταση αξίας, ισχυρή τεχνολογική υποδομή και ένα επιχειρηματικό μοντέλο άμεσα κλιμακούμενο, η πλατφόρμα πρόκειται να έχει σημαντικό αντίκτυπο τόσο στις ανεπτυγμένες όσο και στις αναπτυσσόμενες αγορές.

Η επιτυχία της πλατφόρμας έγκειται στην προσεκτική εκτέλεση της στρατηγικής επέκτασής, στη συνεχή καινοτομία και την εστίαση στις startups και τη δημιουργία ισχυρού community γύρω από αυτές.

Μέχρι το 2028, το CoFounderBay προβλέπεται να έχει επιτύχει έσοδα μεταξύ **€80M και €400M** ετησίως, αναλόγως της ικανότητας του να κατακτά συνεχώς μεγαλύτερο μερίδιο αγοράς και ιδιαίτερα στα ήδη εδραιωμένα και μεγάλα οικοσυστήματα. Κατόπιν, η επέκταση σε νέες αγορές όπως η Ασία, η Μέση Ανατολή και η Λατινική Αμερική θα ξεκλειδώσει σημαντικές δυνατότητες ανάπτυξης, ενώ η συνεχής καινοτομία μέσω τεχνητής νοημοσύνης και προσαρμοσμένων λύσεων θα συμβάλει στη διατήρηση του ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος μέσα σε ένα ταχέως εξελισσόμενο παγκόσμιο οικοσύστημα νεοφυών επιχειρήσεων.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 8

8. Το Γλωσσάρι των Νεοφυών Επιχειρήσεων

A

Accelerator

Οι startups συχνά απευθύνονται σε οργανισμούς που μπορούν να τους υποστηρίξουν στην ανάπτυξή τους. Ως εκ τούτου, υπάρχουν προγράμματα ανάπτυξης κατάλληλα για νεοφυείς επιχειρήσεις που συνήθως διαρκούν κάποιους μήνες. Δίνουν σε επιλεγμένες νεοσύστατες επιχειρήσεις την απαιτούμενη ώθηση για να πάνε το MVP ή το προϊόν που έχουν ήδη λανσάρει στο επόμενο επίπεδο, κάτι το οποίο διαφορετικά θα χρειαζόνταν αρκετά χρόνια. Αυτό μπορεί να περιλαμβάνει επένδυση με αντάλλαγμα μετοχικό κεφάλαιο, εξατομικευμένη καθοδήγηση και γνωριμία με πιθανούς επενδυτές. Τέτοια προγράμματα είναι σαν bootcamps με εντατικό προγράμματα εκπαίδευσης. Προφανέστατα ο ανταγωνισμός για να φτάσει κανείς στους κορυφαίους επιταχυντές είναι υψηλός (κατά μέσο όρο ένα 1-2% τα καταφέρνει).

Acquisition/Acquire

Βλ. "Exit"

Acquihire

Βλ. "Exit"

Agile

Η Agile είναι μια επαναληπτική μέθοδος καθορισμού σαφών οργανωτικών εργασιών και απαιτήσεων, συνεχούς ανάπτυξης λύσεων και γρήγορης λήψης αποφάσεων. Οι ομάδες χωρίζουν κάθε έναν από τους στόχους σε μικρότερους πιο εύκολα υλοποιήσιμους, έτσι ώστε οι διαδικασίες να επιταχύνονται.

Angels

Βλ. "Funding & Funders"

B

Balance Sheet

Δήλωση της οικονομικής κατάστασης της εταιρείας σε μια συγκεκριμένη χρονική στιγμή. Ο λογιστής αναλαμβάνει να φέρει εις πέρας αυτό, ενώ το να διατηρείται ενημερωμένο και έγκυρο το balance sheet βοηθά αρκετά στην αξιοπιστία της startup και τη μετέπειτα συνεργασία της με πιθανούς επενδυτές.

B2B

Μια επιχείρηση που πουλά σε άλλες επιχειρήσεις.

B2C

Μια επιχείρηση που πουλά απευθείας σε πελάτη ή άτομο χωρίς κάποιον μεσάζοντα.

B2B2C

Ένα αμοιβαία επωφελές επιχειρηματικό μοντέλο ηλεκτρονικού εμπορίου όπου μια εταιρεία συνεργάζεται με τον επιχειρηματία πελάτη της, για να πουλήσουν εντέλει από κοινού στον τελικό πελάτη, ελέγχοντας μεγαλύτερο μέρος της συναλλαγής και αυξάνοντας την προβολή τους (π.χ. Amazon, Booking).

Blind or Anonymous Applications

Μια διαδικασία που αφαιρεί στοιχεία αναγνώρισης (όνομα, φύλο, όνομα εταιρείας κ.λπ.) από την εφαρμογή προκειμένου να μειωθεί η μεροληψία.

Bootstrapping

Αυτός είναι ένας συνδυασμός προσωπικού εισοδήματος, αποταμιεύσεων, λειτουργικών εσόδων της εν λόγω επιχείρησης ή «friends, family and fools» (βλ. παρακάτω) ώστε να διατηρηθεί η επιχείρηση ζωντανή. Το πλεονέκτημα του bootstrapping είναι ότι δεν υπάρχει η «πίεση» των επενδυτών καθότι εδώ τον πλήρη έλεγχο της εταιρείας τον έχουν οι ιδρυτές. Η πρόκληση είναι ότι πρέπει να υπάρχουν πωλήσεις οπωσδήποτε και άρα προσέλκυση, από νωρίς, πελατών που πληρώνουν.

Bridge Loan

Βλ. “Funding”

Burn rate/runway

Το burn rate περιγράφει το πόσο γρήγορα μια επιχείρησή ξοδεύει χρήματα που είναι ήδη διαθέσιμα. Υψηλό ποσοστό καύσης σημαίνει ότι ξοδεύονται γρήγορα ενώ το runway είναι πόσος χρόνος απομένει μέχρις ότου ξοδευτεί και το τελευταίο ευρώ.

Business Advisor

Οι Σύμβουλοι Επιχειρήσεων παρέχουν καθοδήγηση σε εταιρείες (στην περίπτωση μας νεοσύστατες επιχειρήσεις) σε διάφορους τομείς. Μπορεί να είναι επενδυτές, επιχειρηματίες ή ειδικοί σε ένα συγκεκριμένο τομέα. Κοινός τόπος πάντως είναι ότι γνωρίζουν πολλά και μπορεί να είναι εξαιρετικά πολύτιμοι για μια εταιρεία ευρισκόμενη σε αρχικό στάδιο.

C

Churn rate

Είναι το ποσοστό μείωσης των πελατών/συνεργατών της startup (Το αντίθετο ονομάζεται ποσοστό διατήρησης ή retention rate)

Commercialization

Η διαδικασία με την οποία τα προϊόντα ή οι υπηρεσίες εισάγονται στην αγορά. Για παράδειγμα, η διαδικασία με την οποία η έρευνα mRNA μετατράπηκε σε ένα δημοσίως διαθέσιμο εμβόλιο COVID-19.

Convertible Note

Βλ. “Funding & Funders”

Corporate VC (CVC)

Βλ. “Funding & Funders”

Coworking Space

Κοινόχρηστος χώρος σε λογική τιμή, με ευέλικτους όρους (μίσθωση ανά μήνα) σε ένα περιβάλλον με άλλους δημιουργικούς και καινοτόμους ανθρώπους/οργανισμούς, που προσδίδει κύρος και εξωστρέφεια σε μια νέα εταιρεία.

Crowdfunding

Βλ. “Funding & Funders”

Customer discovery

Η διερεύνηση πελατών δεν είναι το ίδιο με την αναζήτηση πελατών, αλλά έρχεται να προσδιορίσει ποιος είναι ο σωστός πελάτης για το προϊόν της startup ενώ ταυτόχρονα η τελευταία το προσαρμόζει ώστε να ταιριάζει στις ανάγκες του.

Product/market fit

Μετά την διερεύνηση πελατών, εδώ έρχεται η επικύρωση για το εάν το προϊόν όντως επιλύει το «πρόβλημα» ή ικανοποιεί την ανάγκη του πελάτη.

D

Death Valley Curve

Αναφέρεται σε μια περίοδο στη ζωή της startup όπου ξεκινά από τη στιγμή που αποκτά την αρχική της χρηματοδότηση μέχρι το σημείο όπου αρχίζει να αποφέρει κέρδη. Κατά τη διάρκεια αυτής της φάσης, οι νεοφυείς επιχειρήσεις αντιμετωπίζουν συχνά σημαντικές προκλήσεις και οικονομικές δυσκολίες, οι οποίες, στα χειρότερα σενάρια, μπορούν να οδηγήσουν σε υψηλά ποσοστά αποτυχίας. Ωστόσο, η υπέρβαση της καμπύλης της Κοιλάδας του Θανάτου είναι ένα θετικό σημάδι για τους επενδυτές που σηματοδοτεί ότι πλέον η εταιρεία είναι βιώσιμη. Αυτό την καθιστά πιο ελκυστική επενδυτική ευκαιρία, αυξάνοντας τις πιθανότητες επιτυχίας στη συγκέντρωση κεφαλαίων.

Discovery Phase

Είναι το στάδιο που περιλαμβάνει τη συλλογή δεδομένων για τη βιωσιμότητα του εγχειρήματος, την έρευνα αγοράς, τη διαμόρφωση του οράματος, την επιλογή κατάλληλης τεχνολογίας υλοποίησης, τα πιθανά εμπόδια και τον προγραμματισμό των μελλοντικών βημάτων που πρέπει να γίνουν.

Η παράλειψη του σταδίου ανακάλυψης μπορεί να φαίνεται ως εξοικονόμηση χρόνου και κόστους, αλλά στην πραγματικότητα είναι αστοχία. Η σωστή ανακάλυψη επιτρέπει στις επιχειρήσεις να κατανοήσουν τις ανάγκες των πελατών τους και να αναπτύξουν στοχευμένες λύσεις για την ικανοποίηση αυτών.

Disruptor

Είναι επίσης όρος που σχετίζεται με την εκκίνηση συχνά. Μια ανατρεπτική startup είναι μια εταιρεία που φέρνει επανάσταση σε έναν υπάρχοντα κλάδο ή δημιουργεί μια καινούργια αγορά με καινοτόμες προσεγγίσεις. Αυτές οι επιχειρήσεις εισέρχονται στην αγορά με

πρωτοποριακά προϊόντα ή υπηρεσίες που αλλάζουν τον τρόπο με τον οποίο οι πελάτες χρησιμοποιούν ένα συγκεκριμένο προϊόν. Ο βασικός στόχος είναι η ανάπτυξη λύσεων αιχμής που είναι πιο προσιτές, προσβάσιμες και βολικές από τις υπάρχουσες. Έτσι, θα μεταμορφώσουν το τοπίο της αγοράς και θα δώσουν στην startup ανταγωνιστικό πλεονέκτημα.

Dogfooding

Το Dogfooding είναι η πρακτική της χρήσης των προϊόντων ή των υπηρεσιών μιας εταιρείας εσωτερικά πριν από την κυκλοφορία τους στο κοινό. Αυτή η προσέγγιση επιταχύνει το beta testing, βελτιώνοντας την έκδοση του προϊόντος νωρίτερα, αντί να αναμένονται κριτικές των πελατών που θα εντοπίσουν σφάλματα και ελαττώματα. Αυτό το βήμα ισχύει τόσο για soft launch (περιορισμένη, δοκιμαστική κυκλοφορία για ανατροφοδότηση και βελτίωση) όσο και για hard launch (πλήρης κυκλοφορία του προϊόντος ή της υπηρεσίας με μεγάλη προώθηση και διαφήμιση).

E

Early Adopter

Οι πρώτοι χρήστες είναι οι πρωτοπόροι που εξερευνούν το προϊόν προτού αυτό γίνει δημοφιλές, συνήθως αρχίζουν να το χρησιμοποιούν όντας μόλις MVP. Δίνουν πολύτιμη ανατροφοδότηση και μπορούν να αποτελέσουν την κινητήρια δύναμη για τη διάδοση της λύσης που προτείνεται από την εταιρεία.

Evangelist

Αυτοί είναι οι πρεσβευτές ενός προϊόντος που, ως επί το πλείστον, βρίσκονται στο οικοσύστημα της ίδιας της εταιρείας. Μπορεί να είναι ο ιδρυτής της startup, τα μέλη του διοικητικού συμβουλίου, οι υπάλληλοι, τα μέλη της ομάδας κ.λπ. Βασικά, όποιος είναι σε θέση να πάρει περισσότερους υποστηρικτές και να πείσει τον κόσμο ότι το προϊόν είναι πολύτιμο και πρέπει να «υιοθετηθεί». Σε σπάνιες περιπτώσεις, άτομα που δεν είναι μέλη της εταιρείας θεωρούνται ευαγγελιστές. Υπάρχουν πολλοί τρόποι με τους οποίους οι ευαγγελιστές μπορούν να προωθήσουν το προϊόν ή την startup, όπως:

- product awareness activities (δραστηριότητες ευαισθητοποίησης)
- educating people (εκπαίδευση των ανθρώπων)
- attending conferences (συμμετοχή σε συνέδρια)
- presenting the company at meetings (παρουσίαση της εταιρείας σε συνεδριάσεις)

Ecosystem

Ένα οικοσύστημα είναι ένα διασυνδεδεμένο περιβάλλον με διαφορετικούς «παίκτες» και υποσυστήματα που αλληλοϋποστηρίζονται μεταξύ τους. Συχνά το ορίζουμε με βάση την τοποθεσία-περιοχή.

Elevator pitch

Βλ. “Pitch”

Economies of scale

Βλ. “Scaling”

Exit

Στην έξοδο, οι ιδρυτές έχουν την ευκαιρία να ρευστοποιήσουν ή να μειώσουν το μερίδιο ή την ιδιοκτησία τους στην επιχείρησή.

- **Acquisition/Acquire**

Μια μεγαλύτερη οντότητα προσφέρεται να αγοράσει το μεγαλύτερο μέρος (πάνω από το 50%) ή όλη την εταιρεία.

- **Acquihire**

Όταν αποκτάται μία εταιρεία για το ταλέντο, τις δεξιότητες ή τους ανθρώπους της.

- **IPO ή "Going Public"**

Το "Going Public" είναι όταν μια ιδιωτική εταιρεία (που συνήθως είναι οι νεοφυείς επιχειρήσεις) γίνεται δημόσια, επιτρέποντάς της να αποκτήσει ευκολότερη πρόσβαση σε κεφάλαια, να επεκτείνει τις δραστηριότητες και να διαφοροποιήσει την ιδιοκτησία. Η δημόσια εγγραφή είναι η «Αρχική Δημόσια Προσφορά» ή η αρχική τιμή πώλησης για τις μετοχές.

- **Joint Venture**

Δύο ξεχωριστές εταιρείες ενώνονται για να διευθύνουν ή να λειτουργούν μια ήδη υπάρχουσα εταιρεία ή επιχείρηση.

- **Merger**

Δύο εταιρείες συνδυάζονται για να δημιουργήσουν μια νέα οντότητα που ωφελεί και τα δύο μέρη.

- **SPAC**

Είναι μια ειδική εταιρεία που δημιουργείται με σκοπό να συγκεντρώσει χρήματα μέσω αρχικής δημόσιας προσφοράς (IPO) και, στη συνέχεια, να χρησιμοποιήσει αυτά τα χρήματα για να εξαγοράσει ή να συγχωνευτεί με μια άλλη εταιρεία, συνήθως με σκοπό να την εισαγάγει στο χρηματιστήριο χωρίς την παραδοσιακή διαδικασία IPO.

Ουσιαστικά, είναι μία «κενή εταιρεία» ή «εταιρεία-κέλυφος», η οποία δεν έχει επιχειρηματική δραστηριότητα όταν αρχικά καταχωρείται στο χρηματιστήριο. Οι επενδυτές που αγοράζουν μετοχές του SPAC το κάνουν με την υπόσχεση ότι η εταιρεία θα χρησιμοποιήσει τα κεφάλαια για να βρει μια «εταιρεία-στόχο» να την αποκτήσει ή να συγχωνευτεί μαζί της.

F

Freemium

Στρατηγική τιμολόγησης που προσφέρει ένα μέρος του προϊόντος δωρεάν παρέχοντας στους χρήστες μερική πρόσβαση μόνο σε βασικές λειτουργίες, ενώ στις πιο περίπλοκες ή πρόσθετες δίνεται πρόσβαση με επιπλέον χρέωση.

Funding & Funders

- **Angels**

Οι επενδυτές άγγελοι είναι άτομα με κάποιο βαθμό προσωπικής περιουσίας, που επενδύουν σε εταιρείες συνήθως πρώιμου σταδίου. Δεδομένου ότι ο κίνδυνος τους είναι μεγαλύτερος από άλλους επενδυτές, συνήθως επενδύουν μικρότερα

ποσά, ενώ είναι γενικά διαπιστευμένοι επενδυτές, από την Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς.

- **Bridge Loan**

Ένα βραχυπρόθεσμο δάνειο από επενδυτές για να κρατήσει την επιχείρηση μέχρι τον επόμενο γύρο χρηματοδότησης ή να εξασφαλιστεί περισσότερο κεφάλαιο.

- **SAFE Note (Simple Agreement for Future Equity)**

Η SAFE δεν είναι χρέος, δεν έχει ημερομηνία λήξης και δεν απαιτεί την καταβολή τόκων. Αντίθετα, είναι μια συμφωνία για μελλοντική απόκτηση μετοχών όταν η startup προχωρήσει σε επόμενη χρηματοδότηση ή άλλες εταιρικές ενέργειες.

Η SAFE διαφέρει από τα convertible notes (συμφωνίες μετατροπής) γιατί δεν έχει επιτόκιο, ούτε ημερομηνία λήξης. Αντίθετα, τα convertible notes είναι δάνεια που μετατρέπονται σε μετοχές, αλλά απαιτούν την πληρωμή τόκων μέχρι τη μετατροπή, ενώ η SAFE είναι πιο ευέλικτη και πιο ευνοϊκή για την εταιρεία.

Τελικώς, η SAFE είναι μια συμφωνία που χρησιμοποιείται για να διευκολύνει τη χρηματοδότηση startups σε πρώιμο στάδιο, επιτρέποντας στους επενδυτές να αποκτούν μετοχές σε μεταγενέστερο χρόνο χωρίς την ανάγκη άμεσης αποτίμησης ή συμφωνίας σε άλλες περίπλοκες οικονομικές λεπτομέρειες.

- **Convertible Note**

Ένα Convertible Note (συμφωνία μετατροπής) είναι ένα είδος χρεωστικού τίτλου που χρησιμοποιείται συνήθως σε πρώιμα στάδια χρηματοδότησης μιας εταιρείας, με σκοπό να παρέχει χρηματοδότηση στον επιχειρηματία, με την υπόσχεση ότι το ποσό της επένδυσης θα μετατραπεί σε μετοχές της εταιρείας σε μια μελλοντική χρηματοδοτική φάση ή άλλες συμβάντα.

Αυτός ο τύπος συμφωνίας χρησιμοποιείται κυρίως για startups, όταν δεν υπάρχει σαφής αποτίμηση της εταιρείας (ιδιαίτερα στα πρώιμα στάδια), και διευκολύνει την επένδυση χωρίς να απαιτεί τη διαπραγμάτευση μιας ακριβούς τιμής για τις μετοχές της εταιρείας εκείνη τη στιγμή.

Είναι επομένως ένα ευέλικτο εργαλείο χρηματοδότησης για startups που επιτρέπει στους επενδυτές να αναλάβουν ρίσκο νωρίς, με την προοπτική να αποκτήσουν μετοχές της εταιρείας σε μελλοντική χρηματοδότηση, χωρίς την ανάγκη άμεσης αποτίμησης και χωρίς τις τυπικές διαδικασίες ενός IPO ή ενός κλασικού γύρου χρηματοδότησης.

- **Corporate VC (CVC)**

Το CVC λειτουργεί ως ένα είδος επενδυτικής δραστηριότητας που προέρχεται από μια εταιρική οντότητα, σε αντίθεση με το παραδοσιακό Venture Capital (VC). Στη συγκεκριμένη περίπτωση, μεγάλες εταιρείες (όπως οι πολυεθνικές ή οι μεγάλες βιομηχανικές εταιρείες) τοποθετούν επενδύσεις σε startups που δραστηριοποιούνται σε τομείς στρατηγικής σημασίας για την επιχείρησή τους.

Οι στρατηγικοί στόχοι της επένδυσης ενδέχεται να περιλαμβάνουν την πρόσβαση σε νέες τεχνολογίες, τη διεύρυνση της αγοράς, τη συνεργασία σε νέες λύσεις και τη διασφάλιση του ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος στην αγορά.

- **Crowdfunding**

Ζητώντας από το κοινό χρηματοδότηση (υπάρχουν διάφορες ιστοσελίδες που βοηθούν σε αυτό). Μπορούν ή όχι να προσφερθούν μετοχές ή πρώιμη πρόσβαση στο προϊόν/ υπηρεσία σε αντάλλαγμα. Τα μειονεκτήματα θα μπορούσαν να περιλαμβάνουν την κλοπή της ιδέας, τη δυσφήμιση εάν τα πράγματα πάνε στραβά ή την αδυναμία εκ νέου crowdfund σε επόμενα στάδια επένδυσης.

- **Follow-on funding**
Μια επαναλαμβανόμενη επένδυση από έναν χρηματοδότη που στο παρελθόν παρείχε κεφάλαιο, σε μεταγενέστερο στάδιο της επιχείρησης.
- **Friends, Family and Fools**
Είναι αρκετά συνηθισμένο. Τα "3 F's" αντιπροσωπεύουν το πρώτο κεφάλαιο που μπορεί να λάβει μια νέα εταιρεία από τους πιο κοντινούς της. Η προσθήκη των «ανόητων» αναφέρεται στο υψηλό επίπεδο ρίσκου που σχετίζεται με αυτό το είδος επένδυσης.
- **Pre/Post money valuation**
Η αξία μιας εταιρείας πριν από τις εξωτερικές επενδύσεις ή τον τελευταίο γύρο χρηματοδότησης/ η αξία της εταιρείας μετά τις εξωτερικές επενδύσεις ή τον τελευταίο γύρο χρηματοδότησης.
- **Priced Round**
Αυτή είναι μια επένδυση όπου η αποτίμηση της εταιρείας καθορίζεται ως διαπραγμάτευση μεταξύ της εταιρείας και του επενδυτή και περιλαμβάνει μια τιμή ανά μετοχή, ώστε να είναι ξεκάθαρο πόσο από την εταιρεία κατέχει ο καθένας.
- **Seed Funding**
Το Seed Funding είναι ο πρώτος γύρος χρηματοδότησης που παίρνει μια startup, και αφορά την αρχική φάση ανάπτυξής της. Στην ουσία, η χρηματοδότηση αυτή χρησιμοποιείται για να βοηθήσει την επιχείρηση να αναπτύξει την ιδέα της και να προχωρήσει στην αρχική φάση της επιχειρηματικής της ανάπτυξης. Συνήθως κυμαίνεται από λίγες χιλιάδες έως μερικές εκατοντάδες χιλιάδες ευρώ, ανάλογα με την startup και την περιοχή. Το Seed Funding προέρχεται συνήθως από angel investors (επενδυτές αγγέλους), προσωπικές αποταμιεύσεις των ιδρυτών, οικογένεια και φίλους και χρησιμοποιείται για να αναπτυχθεί το MVP (Minimum Viable Product), να εξερευνηθούν οι πρώτες αγορές και να αρχίσουν οι πρώτες εμπορικές δραστηριότητες.
- **Series A Funding**
Είναι ο πρώτος γύρος χρηματοδότησης από επαγγελματίες επενδυτές (συνήθως VCs), και αποσκοπεί στην κλιμάκωση και επέκταση της startup. Σε αυτό το στάδιο, η startup έχει ήδη αναπτύξει το προϊόν ή την υπηρεσία της, έχει ενδυναμώσει την πελατειακή της βάση και έχει αποδείξει ότι υπάρχει κάποια ζήτηση στην αγορά. Το ποσό της χρηματοδότησης συνήθως κυμαίνεται μεταξύ 2 και 15 εκατομμυρίων ευρώ, με σκοπό την ανάπτυξη της επιχείρησης σε μεγαλύτερη κλίμακα, την ενίσχυση των πωλήσεων και του μάρκετινγκ, την επέκταση της ομάδας και τη βελτίωση του προϊόντος ή της υπηρεσίας.
- **Series B Funding**
Είναι το επόμενο στάδιο χρηματοδότησης και πραγματοποιείται όταν η startup έχει πλέον μια πιο καθιερωμένη παρουσία στην αγορά και θέλει να κλιμακώσει τη λειτουργία της ακόμη περισσότερο. Η επιχείρηση έχει συνήθως πελάτες και έσοδα, αλλά χρειάζεται περισσότερο κεφάλαιο για να επεκταθεί σε νέες αγορές ή να βελτιώσει τη λειτουργία της, το οποίο συνήθως είναι στα 15-50 εκατομμύρια ευρώ, προερχόμενο από μεγαλύτερα VCs, από επενδυτές που συνηθέστερα συμμετείχαν στο Series A και νέους στρατηγικούς επενδυτές.
- **Series C, D, etc.**
Αυτοί οι γύροι χρηματοδότησης συνήθως πραγματοποιούνται όταν η startup έχει

καταφέρει να σταθεροποιηθεί στην αγορά και βρίσκεται σε μια πιο ώριμη φάση. Έχουν στόχο την ταχεία επέκταση σε πολλές χώρες ή ακόμη και την προετοιμασία για δημόσια προσφορά (IPO) ή εξαγορά. Τα ποσά εδώ είναι πολύ μεγαλύτερα, ξεκινώντας από μερικές δεκάδες εκατομμύρια και φτάνοντας ακόμη και σε εκατοντάδες εκατομμύρια ή και δισεκατομμύρια ευρώ. Πηγές χρηματοδότησης είναι εδώ συνήθως μεγαλύτερα venture capital funds, hedge funds, ιδιωτικά επενδυτικά κεφάλαια (private equity firms), καθώς και στρατηγικοί επενδυτές ή ακόμη και τράπεζες.

- **Venture Capitalists (VCs)**

Ιδιώτες επενδυτές ή εταιρείες επενδύσεων που χρησιμοποιούν χρήματα από συνταξιοδοτικά προγράμματα, ασφαλιστικές εταιρείες και πλούσιους ιδιώτες για να τα επενδύσουν με αντάλλαγμα μετοχικό κεφάλαιο σε εταιρείες που πιστεύουν ότι έχουν σημαντικές δυνατότητες ανάπτυξης, συνηθέστερα σε δυνητικά unicorns.

G

Go to Market (GTM)

Μια στρατηγική μετάβασης στην αγορά είναι το σχέδιο μιας εταιρείας που υποδεικνύει πώς θα κερδίσει τους πελάτες-στόχους της και θα προωθήσει το προϊόν ή την υπηρεσία της. Περιλαμβάνει τις τακτικές προώθησης, τα χρησιμοποιούμενα κανάλια, τη στρατηγική και το μοντέλο τιμολόγησης, κ.α.

Growth Hacking

Αναφέρεται σε έναν συνδυασμό στρατηγικών με στόχο τη γρήγορη και αποτελεσματικότερη ανάπτυξη της επιχείρησης. Ο κύριος στόχος είναι να αποκτήσει η επιχείρηση τον μέγιστο αριθμό πελατών και ταυτόχρονα να ξοδέψει όσο το δυνατόν λιγότερα χρήματα. Η στρατηγική περιλαμβάνει χρήση των καλύτερων διαθέσιμων τεχνολογιών και δοκιμές νέων καναλιών, παρακολουθώντας τις αναδυόμενες τάσεις παγκοσμίως. Επιλέγονται διάφορες τεχνικές μάρκετινγκ, χρήση αναλυτικών στοιχείων και δεδομένων για τη λήψη αποφάσεων· διεξαγωγή πειραμάτων, δοκιμή και επικύρωση υποθέσεων.

H

Hackathon

Είναι μια εκδήλωση όπου μια ομάδα ιδρυτών, προγραμματιστών, σχεδιαστών ή άλλων συμμετεχόντων συγκεντρώνεται για να συλλάβει καινοτόμες ιδέες και να δημιουργήσει λύσεις σε περιορισμένο χρονικό διάστημα (συνήθως κυμαίνεται από 24 έως 48 ώρες για τη δημιουργία ενός λειτουργικού προϊόντος σε όσο το δυνατόν λιγότερο χρόνο). Η συνύπαρξη ειδικών και μη πάνω στην τεχνολογία δίνει τη δυνατότητα για επίλυση των δοθέντων προβλημάτων μέσα από διαφορετικές οπτικές γωνίες.

I

Incubator

Αναφέρεται σε μια οργανωμένη υποδομή με υπηρεσίες υποστήριξης των νεοφυών επιχειρήσεων (startups) ώστε να αναπτυχθούν και να εξελιχθούν κατά τα πρώτα τους βήματα. Οι Incubators παρέχουν στους νέους επιχειρηματίες το περιβάλλον και τους πόρους που χρειάζονται για να δοκιμάσουν τις ιδέες τους, να αναπτύξουν τα προϊόντα

τους, και να διασφαλίσουν την οικονομική και λειτουργική τους βιωσιμότητα, πριν εισέλθουν στην αγορά.

In-kind support

Δωρεάν υποστήριξη -- είτε πρόκειται για χώρο, εξοπλισμό, ανθρώπινο δυναμικό, δημιουργικές δεξιότητες ή επαγγελματικές υπηρεσίες. Για παράδειγμα, ένα πανεπιστήμιο μπορεί να δωρίσει εργαστηριακό χώρο σε μια startup εταιρεία ως δωρεά σε είδος.

Intellectual Property (IP)

Ο όρος αυτός αναφέρεται σε νομικά δικαιώματα που προστατεύουν τις δημιουργικές δουλειές του ανθρώπινου νου, όπως είναι οι εφευρέσεις, τα δημιουργικά έργα, τα λογισμικά, οι εμπορικές ονομασίες και οι πατέντες. Ο σκοπός της πνευματικής ιδιοκτησίας είναι να δώσει στον δημιουργό το δικαίωμα αποκλειστικότητας στη χρήση του έργου του για κάποιο χρονικό διάστημα, προστατεύοντας έτσι τη διανοητική εργασία από την αντιγραφή ή την εκμετάλλευση χωρίς να έχει δοθεί πρότερη άδεια.

Iteration

Βλ. "Prototype"

IPO or "Going Public"

Βλ. "Exit"

J

....

K

....

L

Lean (Startup)

Μια στρατηγική ή μεθοδολογία που εστιάζει στη δημιουργία της μεγαλύτερης δυνατής αξίας, χρησιμοποιώντας τους λιγότερους δυνατούς πόρους. Η «λιτή startup» είναι μια από τις πιο δημοφιλείς φράσεις που σχετίζονται με την εκκίνηση της νεοφυούς επιχείρησης. Αυτή η προσέγγιση «δοκιμών και λάθους» συνεπάγεται τη δοκιμή ιδεών και τον πειραματισμό κάνοντας αντίστοιχες προσαρμογές του προϊόντος «εν κινήσει» ώστε να προκύψουν τα όποια ελαττώματα και πιθανοί τρόποι βελτίωσής τους. Αυτή η μέθοδος έχει ως στόχο να συντομεύσει τον κύκλο ανάπτυξης του προϊόντος παραδίδοντάς το στην αγορά και στον τελικό χρήστη ταχύτερα, με μειωμένο το κόστος του παράλληλα. Ως εκ τούτου, είναι το αντίθετο από την επένδυση στην κατασκευή μιας πλήρους λύσης εξοπλισμένης με πολλά και περίπλοκα χαρακτηριστικά.

Licensing

Μια συμφωνία ή διαδικασία μέσω της οποίας ο ιδιοκτήτης πνευματικής ιδιοκτησίας (όπως πατέντα, πνευματικά δικαιώματα, εμπορικό σήμα, βιομηχανικό σχέδιο, κ.λπ.) επιτρέπει σε έναν άλλο οργανισμό ή άτομο να χρησιμοποιήσει το αντικείμενο της πνευματικής ιδιοκτησίας του, υπό όρους που συμφωνούνται στις λεπτομέρειες της άδειας. Η άδεια χρήσης συνήθως παρέχεται με αντάλλαγμα, το οποίο μπορεί να είναι σε

μορφή χρημάτων, ποσοστών επί των πωλήσεων ή άλλων όρων. Αυτές οι συμφωνίες χρησιμοποιούνται συνήθως για την απόσυρση της τεχνολογίας από τους ΤΤΟ (βλ. παρακάτω).

Liquidation

Η εκκαθάριση περιλαμβάνεται στους επιχειρηματικούς όρους εκκίνησης που αναφέρονται στη διαδικασία παύσης λειτουργίας μιας εταιρείας και εκποίησης των περιουσιακών της στοιχείων για τη διευθέτηση οφειλών με πιστωτές και μετόχους. Αυτό συμβαίνει συνήθως όταν μια startup δεν μπορεί να συνεχίσει τις δραστηριότητές της λόγω οικονομικών δυσκολιών, πτώχευσης ή άλλων ζητημάτων. Σε διαφορετικό πλαίσιο, αυτός ο όρος μπορεί να αναφέρεται στην πώληση αγαθών με χαμηλή απόδοση σε μειωμένες τιμές για την ταχεία εκκαθάριση των αποθεμάτων.

M

Merger

Βλ. “Exit”

MVP (Minimum Viable Product)

Ο όρος MVP (Minimum Viable Product), δηλαδή Ελάχιστο Βιώσιμο Προϊόν, αναφέρεται στην πρώτη έκδοση ενός προϊόντος που διαθέτει μόνο τα βασικά χαρακτηριστικά και λειτουργίες που απαιτούνται για να λειτουργήσει και να ικανοποιήσει τις ανάγκες των πρώτων χρηστών (early adopters). Έχει ως στόχο να δοκιμαστεί στην αγορά, ώστε μέσω του μηχανισμού ανατροφοδότησης να βελτιωθεί βάσει της εμπειρίας των χρηστών, προτού αναπτυχθεί πλήρως ή εμπλουτιστεί με επιπλέον λειτουργίες.

N

Non-technical founders

Όπως υποδηλώνει το όνομα, Ο όρος αναφέρεται σε ιδρυτές επιχειρήσεων που δεν διαθέτουν την απαραίτητη τεχνική ή τεχνολογική κατάρτιση στον τομέα του προϊόντος ή της υπηρεσίας που αναπτύσσουν. Σε αντίθεση με τους ιδρυτές που έχουν γνώσεις στον προγραμματισμό, το λογισμικό, την ανάπτυξη προϊόντων ή τις τεχνολογίες, οι μη-τεχν(ολογ)ικοί ιδρυτές εστιάζουν σε άλλες κρίσιμες πτυχές της επιχείρησης, όπως τη στρατηγική, τη διοίκηση, τις πωλήσεις, το μάρκετινγκ, τις χρηματοδοτήσεις και τις σχέσεις με τους πελάτες.

Net Present Value (NPV)

Η τρέχουσα αξία των μελλοντικών ροών εισοδήματος, μείον τις μελλοντικές ροές ταμειακών εκροών (βλ.: κόστος). Αυτός είναι ένας καλός τρόπος για να υπολογιστεί εάν ένα μελλοντικό έργο ή μια μεγάλη δαπάνη έχει νόημα (ROI).

O

Outsourcing

Με απλά λόγια, είναι η εξωτερική ανάθεση μιας εργασίας σε τρίτους μέσω σχετικής σύμβασης. Για παράδειγμα, δεν μπορούν όλες οι νεοσύστατες εταιρείες τεχνολογίας να χρησιμοποιήσουν μια εξειδικευμένη ομάδα προγραμματιστών για να δημιουργήσουν το προϊόν τους ή ένα συγκεκριμένο χαρακτηριστικό. Μπορεί να τους λείπει κάποιο ταλέντο ή ένα ολόκληρο τμήμα ανάπτυξης. Έτσι, επιλέγουν να συνεργαστούν με έναν εξωτερικό

πάροχο. Έτσι, εξοικονομείται πολύς χρόνος από την διαδικασία προσλήψεων, πόροι για αναρρωτικές άδειες, διακοπές, αγορά υλικού κ.λπ.

P

Piggybacking

Το Piggybacking στην επιχείρηση αναφέρεται στη διαδικασία χρήσης ή αξιοποίησης ενός υπάρχοντος συστήματος, προϊόντος ή υπηρεσίας για να δημιουργήσετε ή να βελτιώσετε τη δική σας λύση. Για παράδειγμα, μια startup τεχνολογίας μπορεί να αξιοποιήσει μια δημοφιλή πλατφόρμα λογισμικού για να αναπτύξει μια εφαρμογή που ενσωματώνεται απρόσκοπτα με αυτήν. Σε μια άλλη σημείωση, το piggyback σε μια πιο επιτυχημένη εταιρεία ή επιχειρηματικό συνεργάτη είναι μια στρατηγική εξοικονόμησης κόστους, καθώς δύο εταιρείες συνεργάζονται και αντιπροσωπεύουν αμοιβαία η μία την άλλη στην αγορά. Με αυτόν τον τρόπο, και οι δύο εταιρείες μπορούν να μειώσουν το κόστος ανάπτυξης και μάρκετινγκ ενώ διευρύνουν την παρουσία και την αξιοπιστία τους στην αγορά. Για παράδειγμα, αν μια μικρότερη εταιρεία συνεργαστεί με έναν μεγάλο έμπορο ή πλατφόρμα (π.χ. Amazon, eBay) και πουλήσει τα προϊόντα της μέσω αυτής της πλατφόρμας, μπορεί να εκμεταλλευτεί την επισκεψιμότητα και την εμπιστοσύνη των καταναλωτών προς τον μεγάλο έμπορο για να αποκτήσει πελάτες.

Pitch

Παρουσίαση και πώληση της ιδέας ή του προϊόντος στους επενδυτές (αλλά και εν γένει προς οιοδήποτε ενδιαφερόμενο)

Elevator pitch

Μια πολύ πιο σύντομη, συμπυκνωμένη έκδοση της παρουσίασης που πρέπει να μπορεί να μπροστά σε έναν επενδυτή κατά τη διάρκεια μιας σύντομης διαδρομής με το ασανσέρ (aka elevator). Το κλειδί εδώ είναι να είναι σύντομη και περιεκτική. Ιδανικά θα πρέπει να απαντάει στο "Τι κάνετε και γιατί να μας νοιάζει;"

- **Pitch competition**
Διαγωνισμός παρουσιάσεων ανάμεσα σε διάφορες ομάδες startup, τις περισσότερες φορές με κάποιο έπαθλο για τους finalists (συνηθέστερα 3 πρώτους)
- **Pitch deck**
Μια παρουσίαση που βοηθά στην αποτύπωση προθέσεων/υποθέσεων και λύσεων. Ιδανικά θα πρέπει να γίνεται σε λιγότερο από δέκα διαφάνειες και σε διάρκεια 5-10 λεπτών.

Pre/Post money valuation

Βλ. "Funding & Funders"

Priced Round

Βλ. "Funding & Funders"

Product/market fit

Βλ. "Customer discovery"

Proof-of-concept (PoC)

Αναφέρεται σε μια διαδικασία ή ένα πρωτότυπο που αναπτύσσεται για να αποδείξει ότι μια συγκεκριμένη ιδέα, τεχνολογία ή θεωρία είναι εφικτή και μπορεί να υλοποιηθεί με επιτυχία στον πραγματικό κόσμο. Ο σκοπός του PoC είναι να επιβεβαιώσει ότι μια

συγκεκριμένη ιδέα ή τεχνική λειτουργεί όπως αναμένεται και μπορεί να προχωρήσει στην επόμενη φάση ανάπτυξής της (πλήρης ανάπτυξη, εμπορική εφαρμογή ή παραγωγή).

Prototype

Πρώιμο, μη πλήρες μοντέλο ή δείγμα ενός προϊόντος ή συστήματος που κατασκευάζεται για να δοκιμαστεί και να αξιολογηθεί πριν την πλήρη παραγωγή ή ανάπτυξή του. Το prototype είναι ένα εργαλείο που χρησιμοποιείται για να δειχθούν και να ελεγχθούν οι βασικές ιδέες σχεδίασης και λειτουργικότητας του προϊόντος, προτού προχωρήσει στη μαζική παραγωγή ή στο τελικό στάδιο της ανάπτυξης.

- **Iteration**

Η διαδικασία της επανάληψης να βελτιώνεται συνεχώς το πρωτότυπο, μέσω συνεχούς δοκιμής και βελτίωσης, δημιουργώντας κάθε φορά μια διαφορετική έκδοση. Αυτό χρειάζεται οπωσδήποτε χρόνο και χρηματοδότηση.

Pivot

Ονομάζεται η διαδικασία που γίνονται θεμελιώδεις αλλαγές στη στρατηγική, την κατεύθυνση, το προϊόν ή το επιχειρηματικό μοντέλο για να δοθεί νέα πνοή στην εταιρεία. Αυτό συμβαίνει συνήθως όταν ένα προϊόν αποτυγχάνει να ανταποκριθεί στις προσδοκίες των πελατών και οι ιδρυτές αναγνωρίζουν ότι η τωρινή προσέγγιση δεν οδηγεί κάπου. Σκοπός ενός pivot είναι να αποφέρει περισσότερα έσοδα και να πάει το προϊόν στο επόμενο στάδιο. Από την άλλη πλευρά, το pivot πολλές φορές είναι ένα μεγάλο άλμα, που εγκυμονεί τεράστιους κινδύνους, καθώς μπορεί είτε να ανυψώσει την επιχείρησή είτε να την καταβαρυνθεί, επομένως είναι απαραίτητο να προσεγγιστεί με προσεκτική σκέψη και καλά προετοιμασμένη στρατηγική.

Product-Market Fit (PMF)

Ακόμη και οι καλύτερες ιδέες μπορεί να μην λάβουν την αναμενόμενη αποδοχή. Η έλλειψη ανάγκης της αγοράς είναι ένας από τους κύριους λόγους που εξηγούν γιατί κλείνουν τόσες πολλές νεοφυείς επιχειρήσεις. Ως εκ τούτου, είναι σημαντικό να γίνεται η απαραίτητη έρευνα σας ώστε να βρεθεί το προϊόν που ταιριάζει στην αγορά. Η διαδικασία αυτή είναι συνεχής και σίγουρα δεν περιορίζεται μόνο στην έρευνα πριν από την κυκλοφορία του προϊόντος. Η ύπαρξη PMF σημαίνει ότι το προϊόν έχει λόγο ύπαρξης, το κοινό το αγοράζει και το χρησιμοποιεί, έχει σταθερή ροή πωλήσεων, πολλούς αγοραστές που επιστρέφουν, καλά σχόλια και αυξανόμενη πελατειακή βάση. Αυτό συχνά σημαίνει επίσης ότι οι πελάτες προτείνουν το προϊόν σε άλλους, βοηθώντας την περαιτέρω υιοθέτησή του χάρη στην προώθηση από στόμα σε στόμα.

Product Roadmap

Ένας οδικός χάρτης προϊόντος παρέχει τη μεγάλη εικόνα και περιλαμβάνει μια περίληψη των βασικών πτυχών, όπως: το όραμα για το προϊόν, τους στόχους που πρέπει να επιτευχθούν, τα βασικά χαρακτηριστικά του προϊόντος με ιεράρχηση αυτών, τους απαραίτητους πόρους, τις προγραμματισμένες δραστηριότητες, στάδια και χρονοδιάγραμμα, ποιος είναι υπεύθυνος για το οτιδήποτε, κτλ.

R

R&D (Research and development)

Η διαδικασία δοκιμής, και ανάπτυξης νέων προϊόντων μέσω επαναλαμβανόμενων

διαδικασιών. Μια σημαντική φάση του commercialization που απαιτεί και μια γενναία χρηματοδότηση. Το R&D είναι κρίσιμο για την καινοτομία, την εξέλιξη της τεχνολογίας και την ανταγωνιστικότητα μιας εταιρίας.

R&D Tax Credit

Είναι ένα φορολογικό κίνητρο (συμψηφισμός φορολογικής υποχρέωσης) που παρέχεται από τις κυβερνήσεις για να ενθαρρύνουν τις επιχειρήσεις να επενδύσουν σε Έρευνα και Ανάπτυξη. Οι εταιρείες που πληρούν τα κριτήρια για R&D δικαιούνται φορολογικές ελαφρύνσεις ή επιστροφές χρημάτων, για τα έξοδα που συνδέονται με τις δραστηριότητες έρευνας και ανάπτυξης.

Retention rate

Το ποσοστό των πελατών/συνεργατών που παραμένουν συν τω χρόνω (Το αντίθετο του churn rate)

Return on Investment (ROI)

Το ROI είναι ένας δείκτης μέτρησης του επιπέδου κερδοφορίας ενός επενδυτικού έργου.

$$ROI (\%) = \frac{(Κέρδη - Κόστος Επένδυσης)}{Κόστος Επένδυσης} 100\%$$

Revenue

Το σύνολο των χρημάτων που εισπράττει μια επιχείρηση από τις πωλήσεις προϊόντων ή υπηρεσιών της, πριν από οποιεσδήποτε εκπτώσεις, φόρους ή έξοδα. Τα έσοδα είναι κρίσιμης σημασίας για τη χρηματοοικονομική υγεία και ανάπτυξη της επιχείρησης.

S

SAFE Note

Βλ. "Funding & Funders"

Scaling

Κλιμάκωση είναι η διαδικασία ανάπτυξης μιας επιχείρησης έτσι ώστε να μπορεί να αντιμετωπίσει την αύξηση της ζήτησης ή των δραστηριοτήτων χωρίς όμως να αυξάνονται γραμμικά τα κόστη. Ο στόχος της κλιμάκωσης είναι να επιτευχθεί αύξηση του κέρδους χωρίς ανάλογη αύξηση του κόστους παραγωγής ή λειτουργίας.

- **Economies of scale**

Τα οφέλη κόστους που μπορεί να έχει μια εταιρεία όταν αυξάνει την παραγωγή, (δηλαδή το κόστος ανά μονάδα μειώνεται με την αύξηση της παραγωγής).

Seed Funding

Βλ. "Funding & Funders"

Series A, B, C... Funding

Βλ. "Funding & Funders"

SPAC

Βλ. "Exit"

Sweat equity

Η αξία που προσφέρει ένα άτομο σε μια επιχείρηση μέσω δουλειάς ή υπηρεσιών, αντί για χρηματική επένδυση.

T

Tech-enabled

Επιχειρήσεις ή προϊόντα που χρησιμοποιούν την τεχνολογία για να βελτιώσουν ή να ενισχύσουν τις λειτουργίες τους. Αν και οι επιχειρήσεις αυτές μπορεί να μην είναι αποκλειστικά τεχνολογικές, η χρήση τεχνολογικών εργαλείων τους επιτρέπει να παρέχουν καλύτερες υπηρεσίες ή να λειτουργούν πιο αποδοτικά.

Tech Transfer Office (ΤΤΟ)

Το τμήμα, συνήθως εντός ενός ακαδημαϊκού ιδρύματος, που είναι υπεύθυνο για την εμπορική εκμετάλλευση των ερευνών και των καινοτομιών που παράγονται στον τομέα της τεχνολογίας. Σκοπός του ΤΤΟ είναι να βοηθήσει στη μεταφορά τεχνογνωσίας ή τεχνολογίας από τον ακαδημαϊκό ή ερευνητικό τομέα στην αγορά.

Technical Founder

Αυτός ο τύπος ιδρυτών δημιουργεί το προϊόν, ενώ οι μη τεχν(ολογ)ικοί ιδρυτές συνήθως επικεντρώνονται σε επιχειρηματικά μοντέλα, οικονομικά μοντέλα, πρώιμες πωλήσεις ή επίβλεψη λειτουργιών.

Term Sheet

Το πρώτο επίσημο έγγραφο μεταξύ του επενδυτή και της startup. Το φύλλο όρων περιγράφει τα βασικά στοιχεία όπως το μέγεθος της επένδυσης, τη διαδικασία της συναλλαγής και τις μελλοντικές υποχρεώσεις των δύο μερών (γενικά μπορεί να γίνει και μεταξύ περισσότερων μερών). Αυτό είναι διαφορετικό από ένα συμβόλαιο, καθώς συνήθως δεν είναι νομικά δεσμευτικό (αλλά θα μπορούσε να είναι) και είναι περισσότερο ένα αρχικό βήμα.

U

Unicorn

Startup η οποία αποτιμάται πάνω από 1 δισεκατομμύριο δολάρια. Ονομάζεται μονόκερος γιατί ειδικά παλαιότερα ήταν τόσο σπάνιο να συμβεί όσο το να δει κάποιος ένα μονόκερο. Πλέον και λόγω της τεχνολογίας «ξεφυτρώνουν» αρκετές.

University/Academic Spin-out (ή Spin-off)

Όταν η πνευματική ιδιοκτησία μιας τεχνολογίας που αναπτύχθηκε σε ένα συγκεκριμένο πανεπιστήμιο μεταβιβάζεται ή χορηγείται άδεια σε μια εταιρεία. Αυτή η συναλλαγή πραγματοποιείται συνήθως μέσω του ΤΤΟ (Technology Transfer Office) ενός Πανεπιστημίου (βλ. παραπάνω).

V

Value proposition

Το ξεχωριστό/διαφορετικό/μοναδικό χαρακτηριστικό που κάνει το προϊόν θελκτικό για τους επενδυτές ώστε να θέλουν να εναποθέσουν μέρος του κεφαλαίου τους.

Venture Capital (VC)

Ιδιώτες επενδυτές ή εταιρείες επενδύσεων που χρησιμοποιούν χρήματα από συνταξιοδοτικά προγράμματα, ασφαλιστικές εταιρείες και εύρωστους ιδιώτες για να επενδύσουν κεφάλαιο με αντάλλαγμα μετοχικό κεφάλαιο σε εταιρείες που πιστεύουν ότι έχουν πολλές δυνατότητες ανάπτυξης, και δυνητικά μελλοντικούς μονόκερους. Βλ. επίσης “Funding & Funders.”

Έγινε χρήση των πηγών:[169] έως [173]

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 9

9. Βιβλιογραφία

- [1] Csaszar, F., Nussbaum, M., & Sepulveda, M. (2006). Strategic and cognitive criteria for the selection of startups. *Technovation*, 26(2), 151-161
- [2] Blank, S. (2013). *Why the Lean Start-Up Changes Everything*. Harvard Business.
- [3] Ries, E. (2011). *The lean startup: How today's entrepreneurs use continuous innovation to create radically successful businesses*. Crown Currency.
- [4] Christensen, C., & Raynor, M. (2013). *The innovator's solution: Creating and sustaining successful growth*. Harvard Business Review Press.
- [5] Damodaran, A. (2009). *Valuing young, start-up and growth companies: Estimation issues and valuation challenges*.
- [6] Startup Commons. What is a Startup. 2019.
<https://www.startupcommons.org/what-is-a-startup.html>
- [7] Forbes Advisor. What Is A Startup? The Ultimate Guide. Rebecca Baldrige & Benjamin Curry. <https://www.forbes.com/advisor/business/what-is-a-startup/>
- [8] Cambridge Dictionary <https://dictionary.cambridge.org/us/dictionary/english/start-up>
- [9] Investopedia. What a Startup Is and What's Involved in Getting One Off the Ground. Mitchell Grant. <https://www.investopedia.com/terms/s/startup.asp>
- [10] Διανέοις: «Χαρτογράφηση Ελληνικού Οικοσυστήματος Νεοφυών Επιχειρήσεων», Ιωάννα Σαπφώ Πεπελάση, Ιωάννης Σπυρόπουλος, Γεώργιος Κόκκοτας, Δημήτριος Ζήσης, Ιωάννης Μπέσης, Ιανουάριος 2022. Κεφάλαιο Β.1 : Ορισμός νεοφυούς επιχείρησης
- [11] Battistella, C., De Toni, A. F., & Pessot, E. (2018). Framing open innovation in start-ups' incubators: A complexity theory perspective. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, 4(3), 33.
- [12] Åstebro, T., & Bernhardt, I. (2003). Start-up financing, owner characteristics, and survival. *Journal of Economics and Business*, 55(4), 303-319.
- [13] Blank, S. (2017). Steve Blank entrepreneurship and innovation. <https://steveblank.com/>
- [14] What Are the Different Types of Startups? | TRUiC. <https://startupsavant.com/types-of-startups>.
- [15] What is a startup? Definition and 5 common startup types - RingCentral. <https://www.ringcentral.com/us/en/blog/types-of-startups/>.
- [16] What Is a Corporate Spin-Off? – Investopedia. <https://www.investopedia.com/terms/s/spinoff.asp>.
- [17] Corporate Spin-off Guide: How it Works, Examples, Process - DealRoom. <https://dealroom.net/faq/spinoff-guide>.
- [18] Startup and Spin-out Guide - OVTT. <https://www.ovtt.org/en/guidelines/start-up/>.
- [19] Compete Greece. Συμβούλιο Ανταγωνιστικότητας της Ελλάδας. Ετήσια Έκθεση Ανταγωνιστικότητας της Ελλάδας. Πυξίδα. 2023.
<https://competegr.org/publications/pyxida-2023/>

- [20] World Bank. Greece. Doing Business
<https://archive.doingbusiness.org/en/data/exploreeconomies/greece#>
- [21] World Economic Forum. (2020). The global competitiveness report 2020
https://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2020.pdf
- [22] IMD World Competitiveness Center
https://www.imd.org/centers/wcc/world-competitiveness-center/rankings/world-competitiveness-ranking/rankings/wcr-rankings/#_tab=Rank
- [23] The Heritage Foundation. Greece: Index of economic freedom
<https://www.heritage.org/index/pages/country-pages/greece>
- [24] Transparency International. (2023). Corruption perceptions index 2023: Greece
<https://www.transparency.org/en/cpi/2023/index/grc>
- [25] World Intellectual Property Organization. (2023). Global innovation index 2023: Greece
<https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo-pub-2000-2023/gr.pdf>
- [26] Ελληνική Στατιστική Αρχή. Η Ελληνική Οικονομία
<https://www.statistics.gr/the-greek-economy>
- [27] Ελληνική Στατιστική Αρχή. Έρευνα Εργατικού Δυναμικού :
<https://www.statistics.gr/documents/20181/823782aa-8199-0adb-e0a0-988db8094552>
- [28] Inflation, GDP deflator (annual %) - Greece, Bulgaria, Romania
<https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.DEFL.KD.ZG?end=2022&locations=GR-BG-RO&start=2004&view=chart>
- [29] GDP (current US\$) - Greece, Bulgaria, Romania
<https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?end=2022&locations=GR-BG-RO&start=2004&view=chart>
- [30] Το ιδιωτικό χρέος στην Ελλάδα παραμένει σταθερό ως ποσοστό του ΑΕΠ - ΕΕΑ
<https://www.eea.gr/arthra-eea/to-idiotiko-chreos-stin-ellada-paramenei-stathero-os-pososto-toy-aep/>
- [31] Ανεξάρτητη Αρχή Επιθεώρησης Εργασίας, ΔΥΠΑ-ΕΦΚΑ, Ειδικό Ετήσιο Τεύχος αποτελεσμάτων της Ηλεκτρονικής Καταγραφής του συνόλου των επιχειρήσεων και εργαζομένων-μισθωτών σε σχέση εργασίας ιδιωτικού δικαίου από 1 Οκτωβρίου έως 15 Δεκεμβρίου 2023.
<https://ypergasias.gov.gr/wp-content/uploads/2024/02/%CE%95%CE%99%CE%94%CE%99%CE%9A%CE%9F-%CE%A4%CE%95%CE%A5%CE%A7%CE%9F%CE%A3-2023.pdf>
- [32] The Foundation for Economic and Industrial Research. Startups in Greece.
<https://thefoundation.gr/innovation-platform/our-publications/startups-in-greece/>
- [33] Fi-compass. (2023). EquiFund: Financing growth and innovation in Greece. Showcase 2023. <https://www.fi-compass.eu/showcase-2023/equifund-financing-growth-and-innovation-greece>
- [34] EquiFund portfolio. <https://equifund.gr/equifund/portfolio/>

- [35] Διανέοσις. Οργανισμός Έρευνας & Ανάλυσης. Χαρτογράφηση Ελληνικού Οικοσυστήματος Νεοφυών Επιχειρήσεων. Ιανουάριος 2022. Ιωάννα Σαπφώ Πεπελάση, Ιωάννης Σπυρόπουλος Γεώργιος Κόκκοτας, Δημήτριος Ζήσης, Ιωάννης Μπέσης. <https://www.dianeosis.org/2022/01/oi-neofyeis-epixeiriseis-stin-ellada/>
- [36] Elevate Greece. National Startup Point. Startups in Greece.Venture Financing Report 2022-2023. <https://elevategreece.gov.gr/wp-content/uploads/2023/05/Foundation-Startups-in-Greece-report-2022-2023.pdf>
- [37] Startup Blink. Startup Ecosystem Report 2024. Διαθέσιμο: <https://www.startupblink.com/startupecosystemreport>
- [38] Elevate Greece. National Startup Point. Startups in Greece. Venture Financing Report 2022-2023. <https://elevategreece.gov.gr/wp-content/uploads/2023/05/Foundation-Startups-in-Greece-report-2022-2023.pdf>
- [39] Ευρωπαϊκή Επιτροπή. Shaping Europe’s digital future. Νεοφυείς επιχειρήσεις Ευρώπη: <https://digital-strategy.ec.europa.eu/el/policies/startup-europe>
- [40] Ελληνική Δημοκρατία. Υπουργείο Εθνικής Οικονομίας και Οικονομικών. Γενική Γραμματεία Δημοσίων Επενδύσεων και ΕΣΠΑ. Διαθέσιμο: <https://www.espa.gr/el/Pages/default.aspx>
- [41] Open Government Partnership. Δικτυακός Τόπος Διαβουλεύσεων. Σχέδιο Δράσης. ΙΙ. Υφιστάμενες Δράσεις – 4. Startup Greece. <http://www.opengov.gr/ogp/?p=5>
- [42] Startup Greece Website <https://startup-greece.org/>
- [43] Ελληνική Δημοκρατία. Υπουργείο Ανάπτυξης. Γενική Γραμματεία Έρευνας και Καινοτομίας. Εθνικό Στρατηγικό Πλαίσιο Αναφοράς 2007-2013. <https://gsri.gov.gr/ethniko-stratigiko-plaisio-anaforas-2007-2013/>
- [44] Ελληνική Δημοκρατία. Υπουργείο Εθνικής Οικονομίας και Οικονομικών. Γενική Γραμματεία Δημοσίων Επενδύσεων και ΕΣΠΑ.Εταιρικό Σύμφωνο για το Πλαίσιο Ανάπτυξης (ΕΣΠΑ) 2014-2020 - ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ ΙΙΙ <https://www.espa.gr/el/Pages/eLibraryFS.aspx?item=2034>
- [45] Πρόγραμμα Ανταγωνιστικότητα 2021 - 2027. <https://21-27.antonistotita.gr/nea-programmatistikh-periodos-21-27>
- [46] Ελληνική Δημοκρατία. Υπουργείο Εθνικής Οικονομίας και Οικονομικών. Γενική Γραμματεία Δημοσίων Επενδύσεων και ΕΣΠΑ. Αναπτυξιακά Προγράμματα <https://www.ggde-espa.gov.gr/development-programms/>
- [47] Hofer, A. R., & Potter, J. (2010). Universities, innovation and entrepreneurship: criteria and examples of good practice.
- [48] Koulouris, S. (2022). The Ecosystem of Startups in Greece: An Explorative Study.
- [49] Μονάδα Καινοτομίας και Επιχειρηματικότητας (Μο.Κ.Ε.) - Εθνικό Μετσόβιο Πολυτεχνείο <https://mkentua.gr/>
- [50] Μονάδα Καινοτομίας & Επιχειρηματικότητας – Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών <https://www.aueb.gr/el/content/μονάδα-καινοτομίας-επιχειρηματικότητας>
- [51] Green Tech Challenge. <https://greentechchallenge.gr/>
- [52] National Technical University of Athens. Activities & innovation. https://en.itcp.ntua.gr/activities_innovation/
- [53] Green Tech Challenge. Διαγωνισμός GreenTech Challenge by ESU NTUA. <https://www.civil.auth.gr/news/announce/987->

- <https://www.entrepreneur.com/industry/industry-news/%CE%B4%CE%B9%CE%B1%CE%B3%CF%8C%CE%BD%CE%B9%CF%83%CE%BC%CF%8C%CF%82-greentech-challenge-by-esu-ntua.html>
- [54] Lotfizadeh, S. Startup incubation. <https://startup.lotfizadeh.az/incubation>
- [55] JoinARC. Startup incubator guide. <https://www.joinarc.com/guides/startup-incubator>
- [56] National Technical University of Athens. About. <https://en.itcp.ntua.gr/about/>
- [57] European Organisation of Cyprus. National Technical University of Athens (NTUA) - Opening of the GreenTech Challenge. <https://eoc.org.cy/%CE%BDational-technical-university-of-athensntua-tuesday-25-10-the-opening-of-the-greentech-challenge-by-esu-ntua-2022/>
- [58] National Technical University of Athens. GreenTech Challenge 2021. <https://tto.ntua.gr/greentech-challenge-2021/>
- [59] NTUA. Greek start-up ecosystem. https://mkentua.gr/?page_id=314
- [60] Sokwadaat. <https://www.sokwadaat.be/>
- [61] NTUA Technology Transfer Office. EGG incubation program. <https://tto.ntua.gr/egg/>
- [62] Study in Greece. National Technical University of Athens. <https://studyingreece.edu.gr/universities/ntua/>
- [63] Greek News Agenda. MIT Enterprise Forum Greece: The acceleration program for technology-driven ventures. <https://www.greeknewsagenda.gr/mit-enterprise-forum-mitef-greece-the-acceleration-program-for-technology-driven-ventures/>
- [64] Bodossaki Foundation. MIT Enterprise Forum Greece. <https://www.bodossaki.gr/en/donation/mit-ef/>
- [65] Institute of Chemical Engineering Sciences, FORTH. MITEF Greece Startup Competition 2022. <https://www.iceht.forth.gr/en/mitef-greece-startup-competition-2022/>
- [66] University of Ioannina. Presentation event for the MITEF Greece startup competition 2020. <https://engineering.uoi.gr/en/news-posts/presentation-event-for-the-mitef-greece-startup-competition-2020/>
- [67] National Technical University of Athens. Προκήρυξη 42889. <https://www.elke.ntua.gr/2022/07/22/prot-42889/>
- [68] 5 Common Funding Sources For Startup Businesses & Growth [2024]. <https://www.growthink.com/content/5-most-common-funding-sources>
- [69] Startup Funding: How to Get Startup Capital - NerdWallet. <https://www.nerdwallet.com/article/small-business/startup-funding>
- [70] 6 Types of Funding for Startups: Definitive Guide - Founders Network. <https://foundersnetwork.com/blog/types-of-funding-for-startups/>
- [71] 15 Best Sources of Startup Funding. <https://www.fundera.com/business-loans/guides/startup-funding>
- [72] 11 Startup Funding Options To Grow Your New Business - Forbes. <https://www.forbes.com/advisor/business-loans/startup-funding/>
- [73] Enterprise Greece. Greece's fast-growing startup scene draws growing investor interest. <https://www.enterprisegreece.gov.gr/newsletters/newsletter-articles/greeces-fast-growing-startup-scene-draws-growing-investor-interest/>
- [74] Endeavor Greece. 2021 Greek tech ecosystem insights and 2022 predictions. <https://www.endeavor.org.gr/reports/2021-greek-tech-ecosystem-insights-and-2022-predictions>

- [75] Marathon Venture Capital. Greek startups: Funding rounds and exits.
<https://marathon.vc/blog/greek-startups-funding-rounds-and-exits>
- [76] Enterprise Greece. Greek startups draw record investment, fresh government funding.
<https://www.enterprisegreece.gov.gr/newsletters/newsletter-articles/greek-startups-draw-record-investment-fresh-government-funding/>
- [77] TechTour. The evolving landscape of Greek startups and investments.
<https://techtour.com/news/2024/the-evolving-landscape-of-greek-startups-and-investments.html>
- [78] Endeavor Greece. Greece 2030: A turnaround story the world needed.
<https://www.endeavor.org.gr/blog/greece-2030-a-turnaround-story-the-world-needed>
- [79] Marathon Venture Capital. Greek startups: Funding rounds and exits 2023.
<https://marathon.vc/blog/greek-startups-funding-rounds-and-exits-2023>
- [80] Startup Exit Strategies: From IPOs to M&As and Beyond.
<https://thecrwd.co/startup-exit-strategies/>
- [81] Top 7 Small Business and Startup Exit Strategies to Explore - ESOP Partners.
<https://www.esoppartners.com/blog/startup-exit-strategy>
- [82] Startup exit strategies: A guide for entrepreneurs.
<https://www.wayra.de/blog/startup-exit-strategies-a-guide-for-entrepreneurs>
- [83] Startup exit strategy - Everything you need to know | Eqvista.
<https://eqvista.com/company-valuation/startup-exit-strategy/>
- [84] Exit Strategy Definition for an Investment or Business.
<https://www.investopedia.com/terms/e/exitstrategy.asp>.
- [85] Exit Strategies - Examples, List of Strategies to Exit an Investment.
<https://corporatefinanceinstitute.com/resources/management/exit-strategies-plans/>
- [86] Forthnet AE (1995-2021) | Foundation for Research and Technology - Hellas
<https://www.forth.gr/en/content/Forthnet-1995-2021.165/>
- [87] Τα κορυφαία ελληνικά exits όλων των εποχών | eKathimerini.com
<https://www.moneyreview.gr/startup/64784/startups-ta-koryfaia-ellinika-exits-olon-ton-epochon/>
- [88] About Us | Blueground. <https://www.theblueground.com/about>
- [89] BLUEGROUND - HEA 2016 Winner | Envolveglobal.org
<https://greece.envolveglobal.org/blueground-hea-2016-winner/>
- [90] Blueground vs Airbnb: Side-by-Side Brand Comparison - Knoji.
<https://knoji.com/compare/airbnb-vs-blueground/>.
- [91] Airbnb Alternative With Growing Pains: Blueground Review.
<https://foxnomad.com/2022/04/07/airbnb-alternative-with-growing-pains-blueground-review/>.
- [92] 6 διαφορές μεταξύ ενοικίασης διαμερίσματος Sonder και Airbnb.
<https://www.businessinsider.com/differences-between-sonder-apartment-and-airbnb-rental-2019-12>.
- [93] Funding Rounds of Sonder | Crunchbase.com
https://www.crunchbase.com/search/funding_rounds/field/organizations/funding_total/sonderstays
- [94] Sonder: Employee Directory | ZoomInfo.com

- <https://www.zoominfo.com/pic/sonder-corp/412862259>
- [95] Liric Financials | Crunchbase.com
https://www.crunchbase.com/organization/lyric/company_financials
- [96] Lyric is a startup trying to combine the best parts of a hotel and an Airbnb | Businessinsider.com
<https://www.businessinsider.com/airbnb-leads-160-million-series-b-for-short-term-rental-startup-2019-4>
- [97] Rental startup Lyric shuts most locations in pivot | Forbes.com
<https://www.forbes.com/sites/davidjeans/2020/07/02/rental-startup-lyric-shuts-most-locations-in-pivot/>
- [98] Τιμή μετοχής Blueground, χρηματοδότηση, αποτίμηση, έσοδα και οικονομικές καταστάσεις. <https://www.cbinsights.com/company/blueground/financials>
- [99] Series C - Blueground - 2021-09-20 - Crunchbase Funding Round Profile.
https://www.crunchbase.com/funding_round/blueground-series-c--351c5c46
- [100] Η Blueground συγκεντρώνει \$180 εκατομμύρια από τη χρηματοδότηση της σειράς C - FinSMEs. <https://www.finsmes.com/2021/09/blueground-raises-180m-un-series-c-funding.html>
- [101] Γιατί η Blueground συγκέντρωσε 20 εκατομμύρια δολάρια στον τελευταίο γύρο χρηματοδότησής της; <https://shorttermrentalz.com/news/blueground-funding-round/>
- [102] Blueground - Συγκεντρώθηκαν \$258 εκατομμύρια Χρηματοδότηση από επενδυτές - Tracxn.
https://tracxn.com/d/companies/blueground/_5aD3mf3QgXf92FoBUYxFlr3SQb29FeUo_iYpNosEICjo/funding-and-investors
- [103] Three Greek Companies Receive Hellenic Entrepreneurship Award for 2016
<https://news.gtp.gr/2016/06/06/greek-companies-hellenic-entrepreneurship-award/>
- [104] Applications close for Hellenic Entrepreneurship Award 2016.
<https://www.libra.com/news-and-insights/applications-close-for-hellenic-entrepreneurship-award-2016/>
- [105] Hellenic Entrepreneurship Award 2016 Winners: Three Innovative Winners.
<https://www.grekodom.com/news/2016-06-03/hellenic-entrepreneurship-award-2016-winners-three-innovative-winners>
- [106] Blueground Company Profile: Valuation & Investors | PitchBook.
<https://pitchbook.com/profiles/company/168878-62>
- [107] 4th Envolve Award Greece: Finalists | Envolveglobal.org
- [108] <https://greece.envolveglobal.org/envolve-awards/envolve-award-greece/2016-winners/>
- [109] Blueground's modern furniture & decor released | Blueground.
<https://www.theblueground.com/blog/hear-our-news/blueground-for-home-furniture-collection/>
- [110] Sofas – Blueground For Home Greece. <https://www.theblueground.com/collections>
- [111] Business Wire. Blueground raises \$180 million in new funding to accelerate growth as demand rises for flexible rentals.
<https://www.businesswire.com/news/home/20210920005517/en/Blueground-Raises->

[180-Million-in-New-Funding-to-Accelerate-Growth-as-Demand-Rises-for-Flexible-Rentals](#)

- [112] Airbnb Alternative With Growing Pains: Blueground Review.
<https://foxnomad.com/2022/04/07/airbnb-alternative-with-growing-pains-blueground-review/>
- [113] What Does the Future of Corporate Housing Look Like? | by Blueground
<https://medium.com/blueground/what-does-the-future-of-corporate-housing-look-like-8233c456cc7a>
- [114] Blueground, short-term home rental startup, gets \$50M funding.
<https://www.fastcompany.com/90450212/this-airbnb-style-startup-wants-you-to-skip-long-term-leases-and-live-month-to-month-instead>
- [115] PeopleCert. <https://www.peoplecert.org>
- [116] Εταιρικό Προφίλ PeopleCert: Χρηματοδότηση & Επενδυτές | PitchBook.
<https://pitchbook.com/profiles/company/117644-14>
- [117] PeopleCert - Funding, Financials, Valuation & Investors - Crunchbase.
https://www.crunchbase.com/organization/peoplecert/company_financials
- [118] PeopleCert Τιμή μετοχής, Χρηματοδότηση, Αποτίμηση, Έσοδα & Οικονομικές Καταστάσεις. <https://www.cbinsights.com/company/peoplecert/financials>
- [119] Crunchbase. PeopleCert company financials.
https://www.crunchbase.com/organization/peoplecert/company_financials
- [120] <https://www.cbinsights.com/company/peoplecert/financials-Valuers-18/valuer-certificate-in-machinery-plant-equipment-758>
- [121] Scrum - What is it, how it works, & how to start - Atlassian.
<https://www.atlassian.com/agile/scrum>
- [122] About Scrum.org | Scrum.org. <https://www.scrum.org/about/>
- [123] What Is Scrum: A Guide to the Most Popular Agile Framework.
<https://www.scrumalliance.org/about-scrum>
- [124] About EXIN - EXIN. <https://www.exin.com/about-exin/>
- [125] EXIN - Wikipedia. <https://en.wikipedia.org/wiki/EXIN>
- [126] EXIN - Crunchbase Company Profile & Funding.
<https://www.crunchbase.com/organization/exin>
- [127] Pearson VUE - Crunchbase Company Profile & Funding.
<https://www.crunchbase.com/organization/pearson-vue>
- [128] About Pearson VUE // Pearson VUE. <https://home.pearsonvue.com/About.aspx>
- [129] PeopleCert Stock Price, Funding, Valuation, Revenue & Financial Statements.
<https://www.cbinsights.com/company/peoplecert/financials>
- [130] PeopleCert Company Profile: Valuation, Funding & Investors | PitchBook.
<https://pitchbook.com/profiles/company/117644-14>
- [131] PeopleCert - Funding, Financials, Valuation & Investors - Crunchbase.
https://www.crunchbase.com/organization/peoplecert/company_financials
- [132] PeopleCert. <https://www.peoplecert.org/browse-certifications>
- [133] Viva Wallet Group - Wikipedia. https://en.wikipedia.org/wiki/Viva_Wallet_Group
- [134] Viva Wallet - Εταιρικό Προφίλ & Χρηματοδότηση Crunchbase.
<https://www.crunchbase.com/organization/vivawallet>

- [135] The company - Viva.com. <https://www.viva.com/en-gr/about-us>
- [136] Greek Startups: Funding Rounds & Exits, 2023. <https://marathon.vc/blog/greek-startups-funding-rounds-and-exits-2023>
- [137] JPMorgan agrees to take 49% Viva Wallet stake in fintech deal. <https://www.investmentnews.com/industry-news/news/jpmorgan-agrees-to-take-49-viva-wallet-stake-in-fintech-deal-216264>
- [138] J.P. Morgan acquires 49 percent stake in Viva Wallet. <https://www.jpmorgan.com/about-us/corporate-news/2022/jpmorgan-invests-stake-in-viva-wallet>
- [139] UK Digital Bank Starling Hits £2.5B Valuation | PYMNTS.com. <https://www.pymnts.com/digital-first-banking/2022/uk-digital-bank-starling-hits-2-5b-valuation/>
- [140] Starling Bank Company Profile: Valuation, Funding & Investors | PitchBook. <https://pitchbook.com/profiles/company/114397-03>
- [141] Starling Bank Stock Price, Funding, Valuation, Revenue & Financials. <https://www.cbinsights.com/company/starling-bank/financials>
- [142] Starling Bank statistics - Finder UK. <https://www.finder.com/uk/digital-banking/starling-bank-statistics>
- [143] Starling Bank lifts valuation to £2.5 billion on £130.5 million internal raise. <https://www.finextra.com/newsarticle/40133/starling-bank-lifts-valuation-to-25-billion-on-1305-million-internal-raise>
- [144] Monzo hits \$5 billion valuation on \$400 million funding round. <https://www.finextra.com/newsarticle/43800/monzo-hits-5-billion-valuation-on-400-million-funding-round>
- [145] UK neobank Monzo hits \$5 billion valuation after \$430 million raise - CNBC. <https://www.cnbc.com/2024/03/05/uk-neobank-monzo-hits-5-billion-valuation-after-430-million-raise.html>
- [146] Monzo Company Profile: Valuation, Funding & Investors | PitchBook. <https://pitchbook.com/profiles/company/118978-21>
- [147] Monzo Revenue and Usage Statistics (2024) - Business of Apps. <https://www.businessofapps.com/data/monzo-statistics/>
- [148] Brain Drain: To brain drain συνεχίζεται ακόμη και σήμερα – Τι δείχνει ανάλυση του ΕΝΑ <https://www.ot.gr/2024/07/17/oikonomia/brain-drain-to-brain-drain-synexizetai-akomi-kai-simera-ti-deixnei-analysi-tou-ena/>
- [149] Corporate Tax Laws and Regulations Greece. Δεκέμβριος 12, 2023. <https://iclg.com/practice-areas/corporate-tax-laws-and-regulations/greece>
- [150] Νόμος 4712/2020 ΦΕΚ Α' 146/29.7.2020. https://www.et.gr/api/DownloadFeksApi/?fek_pdf=20200100146
- [151] Νόμος 4919/2022 - ΦΕΚ 71/Α/7-4-2022. https://www.et.gr/api/DownloadFeksApi/?fek_pdf=20220100071
- [152] Open Coffee <https://opencoffee.gr/>
- [153] Innovative Greeks. <https://www.innovativegreeks.gr/>
- [154] Investopedia - Freemium: Definition, Examples, and Pros & Cons for Business

<https://www.investopedia.com/terms/f/freemium.asp>

- [155] Wikipedia – Freemium <https://en.wikipedia.org/wiki/Freemium>
- [156] University of Athens. BA118 course document.
<https://eclass.uoa.gr/modules/document/index.php?course=BA118&download=/664771d3SqT4.pdf>
- [157] SEER Interactive. Marketing sizing with TAM, SAM, SOM.
<https://www.seerinteractive.com/insights/marketing-sizing-with-tam-sam-som>
- [158] Gust de Backer. TAM, SAM, SOM market. <https://gustdebacker.com/tam-sam-som-market/>
- [159] Elevate Greece. Startup registry. <https://elevategreece.gov.gr/startup-registry/>
- [160] Greek Reporter. Wealth report: Millionaires in Greece.
<https://greekreporter.com/2023/08/16/wealth-report-millionaires-greece/>
- [161] AngelMatch. Venture capital investors in Greece. <https://angelmatch.io/investors/by-type/venture-capital/greece>
- [162] Theticlub. Startups. <https://theticlub.gr/#startups>
- [163] Startup Genome. GSER 2023 report. <https://startupgenome.com/report/gser2023>
- [164] Angelspartners. <https://angelspartners.com/>
- [165] Dealroom. <https://dealroom.net/>
- [166] Investopedia. NAIC: North American Industry Classification System.
<https://www.investopedia.com/terms/n/naic.asp>
- [167] Designmatch. 9 places to find a co-founder for your startup.
<https://www.designmatch.io/9-places-to-find-a-co-founder-for-your-startup/>
- [168] Failory. Y Combinator unicorns. <https://www.failory.com/startups/y-combinator-unicorns>
- [169] Science Center. The glossary of startup jargon: Exit.
<https://sciencecenter.org/blog/the-glossary-of-startup-jargon#exit>
- [170] Preply. B2B startup terms. <https://preply.com/en/blog/b2b-startup-terms/>
- [171] Cuttles. Startup lingo 101: Terms you need to know from A to Z.
<https://www.cuttles.io/articles/startup-lingo-101-terms-you-need-to-know-from-a-to-z>
- [172] Upsilon IT. Startup terms you need to know. <https://www.upsilonit.com/blog/startup-terms-you-need-to-know>
- [173] Avant Garde. Το γλωσσάριο νέων επιχειρήσεων. <https://avant-garde.com.cy/new-works/new-advice/to-glossario-neofyon-epichiriseon>