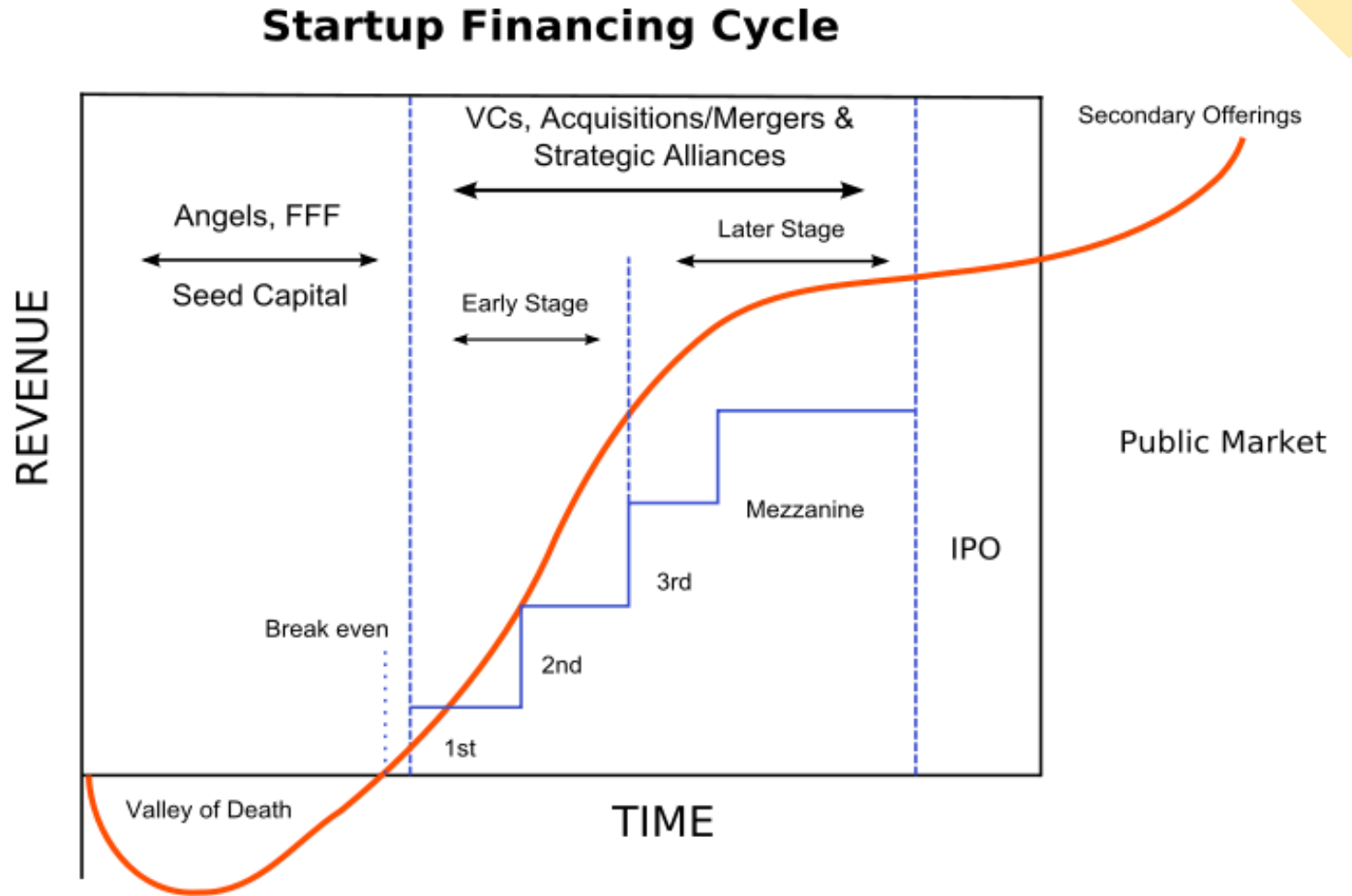


Οδηγός Νεοφυών Επιχειρήσεων

Τι είναι μια start-up;

Ως **νεοφυής επιχείρηση (Start-up company)** ορίζεται μία επιχείρηση, η οποία έχει στόχο την ανάπτυξη και εφαρμογή ενός κλιμακούμενου επιχειρηματικού μοντέλου, μέσα από διάφορα στάδια.





- Η προοπτική και δυναμική ταχύτατης ανάπτυξης μέσα από διαδοχικά άλματα είναι **το βασικό χαρακτηριστικό μιας νεοφυούς επιχείρησης**, που την αντιδιαστέλλει από μια νεοσύστατη επιχείρηση.
- Νεοφυείς επιχειρήσεις υπάρχουν σε πολλούς τομείς της οικονομίας, μπορεί να έχουν διαφορετικό μέγεθος και διαφορετική νομική μορφή.
- Για να χαρακτηριστεί όμως μία επιχείρηση ως νεοφυής θα πρέπει, εκτός από την προοπτική γοργής ανάπτυξης, να καλύπτει ορισμένα βασικά γνωρίσματα.

Βασικά Χαρακτηριστικά Start-up επιχείρησης

Έχει προσωρινό χαρακτήρα

- ❑ Μια Start-up έχει διάρκεια ζωής ένα έως δύο έτη και λόγω των περιορισμένων αρχικών κεφαλαίων λαμβάνει εκείνη την νομική μορφή που απαιτεί τα λιγότερα κεφάλαια και τις μικρότερες ιδρυτικές δαπάνες, όπως είναι π.χ. η ΙΚΕ.
- ❑ Κατά την αρχική της φάση μία νεοφυής επιχείρηση έχει υποτυπώδεις οργανωτικές δομές και περιορισμένη ρευστότητα.
- ❑ Μετά την αρχική φάση, η επιχείρηση αποκτά οργανωτικές δομές μιας πιο ώριμης επιχείρησης και, ενδεχομένως, νέο εταιρικό τύπο.
- ❑ Μία νεοφυής επιχείρηση είναι πιθανό να εξαγοραστεί από μία μεγαλύτερη ή να συγχωνευτεί με μία άλλη ή να ενταχθεί σε στρατηγικές συμμαχίες.

Βασικά Χαρακτηριστικά Start-up επιχείρησης

Φέρει ένα καινοτόμο στίγμα στην αγορά που αναπτύσσεται

- ❑ Μια νεοφυής επιχείρηση θα πρέπει να υλοποιήσει μία νέα ιδέα για να καλύψει συγκεκριμένες ανάγκες ή να προσφέρει συγκεκριμένες λύσεις.
- ❑ Συνήθως σχετίζεται με προϊόντα και υπηρεσίες τεχνολογίας, αν και υπάρχουν πολλές νεοφυείς επιχειρήσεις που αναπτύσσονται σε παραδοσιακούς τομείς όπως είναι ο τουρισμός, η αγροδιατροφή, ο πολιτισμός, η μεταποίηση κ.α.
- ❑ Στην περίπτωση που μία νεοφυής επιχείρηση προκύπτει μέσα από μία τεχνολογική ή εμπορική επινόηση τότε ιδιαίτερη σημασία αποκτά η διασφάλιση της διανοητικής της ιδιοκτησίας (π.χ. ευρεσιτεχνία, πνευματικό δικαίωμα, εμπορικό σήμα κ.α.).

Βασικά Χαρακτηριστικά Start-up επιχείρησης

Παρουσιάζει χαμηλό κόστος έναρξης και υλοποίησης και, ταυτοχρόνως, προοπτικές υψηλής απόδοσης με υψηλό ρίσκο

- ❑ Οι επιτυχημένες νεοφυείς επιχειρήσεις παρουσιάζουν μεγαλύτερη δυναμική επέκτασης σε σχέση με συνήθη επιχείρηση, επειδή δύνανται να αυξηθούν ραγδαία, με σχετικά μικρά κεφάλαια, περιορισμένες επενδύσεις σε πάγια και χαμηλές δαπάνες εργασίας.

Δημιουργία Start-up

Η δημιουργία μιας Start-Up επιχείρησης μπορεί συνοπτικά να διαιρεθεί σε οκτώ - 8 - βήματα. Η διαδικασία αρχίζει με τη σύλληψη της ιδέας και ολοκληρώνεται με την υλοποίησή της.

Περιλαμβάνει απαραίτητως τη λεπτομερή σχεδίαση του επιχειρηματικού μοντέλου, την ανεύρεση χρηματοδότησης μεταξύ όποιων άλλων χαρακτηριστικών.

8 βήματα Δημιουργίας Start-up επιχείρησης

Ιδέα - εντοπισμό της
επιχειρηματικής
ευκαιρίας

Έλεγχος της
επιχειρηματικής
προοπτικής (δημιουργία
ιδρυτικής ομάδας,
ανάπτυξη αρχικού
προϊόντος)

Εύρεση χρηματοδότησης

Χτίσιμο της εταιρείας και
της εσωτερικής
(εταιρικής) κουλτούρας

Αποσαφήνιση των
διαδικασιών και την
οργάνωση μέσω
συστημάτων διαχείρισης
δεδομένων

Ανάπτυξη προϊόντος με
βάση το επιχειρηματικό
πλάνο και την
αξιολόγηση της αγοράς

Δημιουργία δικτύου
πωλήσεων με βάση τα
χαρακτηριστικά του
προϊόντος και την
ανάπτυξη σχεδίου
προώθησής του

Υποστήριξη και
εξυπηρέτηση πελατών

Χρηματοδότηση Start-up επιχείρησης

Όσον αφορά στη χρηματοδότηση, οι νεοφυείς επιχειρήσεις διατηρούν διάφορες επιλογές



Μπορεί να
χρηματοδοτηθούν από
τους ίδιους τους ιδρυτές
τους

Να αντλήσουν κεφάλαια
από επίσημους
οργανισμούς και
ευρωπαϊκά
προγράμματα που
παρέχουν seed capital

Να αξιοποιήσουν νέες
μορφές
μικροχρηματοδότησης

Να στραφούν σε
τράπεζες και μεγάλες
εταιρείες
επιχειρηματικών
κεφαλαίων (venture
capital)

Να στραφούν σε φορείς
παροχής συμμετοχικών
κεφαλαίων (equityfunds).

Παραδοσιακά Χρηματοδοτικά Εργαλεία Νεοφυών Επιχειρήσεων

1. Άτυποι επενδυτές (δηλαδή μέσω φίλων, μελών της οικογένειας αλλά και συναδέλφων)
2. Τραπεζικός δανεισμός
3. Δάνεια για κεφάλαια κίνησης (πχ ανοιχτά δάνεια και οι αλληλόχρεοι λογαριασμοί)
4. Μακροπρόθεσμα δάνεια (δάνεια εγκατάστασης και τα δάνεια επαγγελματικού εξοπλισμού)
5. Ομολογιακά Δάνεια
6. Χρηματιστήριο Αθηνών
 - a. **ΕΝΑ ΣΤΕΠ**: είναι η κατηγορία της Εναλλακτικής Αγοράς (ΕΝΑ) του Χρηματιστηρίου Αθηνών που επιδιώκει να δώσει διέξοδο χρηματοδότησης σε μικρές και μεσαίες εταιρίες που εμφανίζουν καινοτόμες ιδέες στην ανάπτυξη, παραγωγή ή στη διάθεση των προϊόντων και υπηρεσιών τους, αλλά και σε εταιρίες που βρίσκονται στο αρχικό στάδιο της επιχειρηματικής τους εξέλιξης με όρους αγοράς.
 - b. **ΕΝΑ PLUS**: απευθύνεται σε εταιρίες με ιστορικό λειτουργίας και επιχειρηματικής πορείας τουλάχιστον δύο ετών.

Σύγχρονα Χρηματοδοτικά Εργαλεία Νεοφυών Επιχειρήσεων

**Κεφάλαια
επιχειρηματικών
συμμετοχών (Venture
capital)**

**Επενδυτές άγγελοι
(Business Angels)**

**Μικροχρηματοδότηση
(Microfinance)**

**Πλατφόρμες δανεισμού
(Peer to peer lending)**

**Πληθοπορισμός
(Crowdfunding)**

**Πρακτόρευση
Απαιτήσεων
(Factoring)**

**Πώληση
Επιχειρηματικών
Απαιτήσεων
(Forfeiting)**

**Δικαιόχρηση
(Franchising)**

**Χρηματοδοτική
μίσθωση (Leasing)**

**Αρχική Δημόσια
Προσφορά (IPO)**

Παρακρατηθέντα κέρδη

Bootstrapping

**Τραπεζική
υπερανάληψη**

**Εμπορικές πιστώσεις
(Trade credit)**

**Ευρωπαϊκά
χρηματοδοτικά
εργαλεία**

Χρηματοδότηση ανά στάδιο του κύκλου ζωής μιας νεοφυούς επιχείρησης

- Η χρηματοδότηση μιας νεοφυούς επιχείρησης ποικίλει και διαφοροποιείται σημαντικά ανάλογα με τις ανάγκες της και τις διαφορετικές προκλήσεις που αντιμετωπίζει.
- Επομένως, η νεοφυής επιχείρηση πρέπει να είναι σε θέση να αναγνωρίζει σε ποιο σημείο του κύκλου ζωής της βρίσκεται, ώστε να καθορίσει ποια χρηματοδοτική λύση πρέπει να χρησιμοποιηθεί και πόσο χρονικό διάστημα πρέπει να διατηρηθεί ο κάθε τύπος χρηματοδότησης.



Στάδιο σποράς

- Κατά τη διάρκεια του **σταδίου σποράς**, όπου ο επιχειρηματίας μετατρέπει μια ιδέα σε μια επιχειρηματική ευκαιρία, η χρηματοδότηση είναι απαραίτητη προκειμένου να τον βοηθήσει να αναπτύξει την επιχειρηματική του ιδέα με την κάλυψη των βασικών αναγκών (π.χ. σχεδιασμός λειτουργίας της επιχείρησης, προκαταρτικές έρευνες και μελέτες, νομικές συμβουλές, ίδρυση εταιρείας κλπ.).
- Η χρηματοδότηση σποράς εμπίπτει στην κατηγορία της εσωτερικής χρηματοδότησης, με τις ανάγκες για χρηματοδότηση να καλύπτονται κυρίως από ίδιους πόρους της ομάδας εκκίνησης.
- Σε αυτό το στάδιο, ο βαθμός αποτυχίας είναι ιδιαίτερα υψηλός με μεγάλο βαθμό αβεβαιότητας, καθώς, χωρίς την ύπαρξη ικανής ιδρυτικής ομάδας και εναλλακτικής εκδοχής του προϊόντος ή υπηρεσίας, δεν μπορεί να υπάρξει υγιής έναρξη μιας νεοφυούς επιχείρησης.
- Το στάδιο αυτό διαρκεί 3 έως 6 μήνες.

Στάδιο εκκίνησης

- Στο **στάδιο της εκκίνησης**, δηλαδή όταν η επιχείρηση βρίσκεται στο στάδιο της προώθησης του προϊόντος ή της υπηρεσίας, η κάλυψη των απαιτούμενων κεφαλαίων γίνεται κυρίως από τους επιχειρηματικούς αγγέλους (Business Angels) και τους επενδυτές επιχειρηματικών κεφαλαίων (Venture Capitals).
- Παρέχεται η δυνατότητα χρηματοδότησης από το δημόσιο τομέα μέσω βραβείων, επιχορηγήσεων ή κάποιου άλλου είδους χρηματοδότησης.
- Σε αυτό το στάδιο, η χρηματοδότηση είναι ιδιαίτερα σημαντική αφού η νεοφυής επιχείρηση μεταβαίνει στο αρχικό στάδιο παραγωγής και πώλησης, όπου η ιδέα μετατρέπεται σε εμπορεύσιμο προϊόν και βρίσκεται σε διαδικασία προώθησης χωρίς ακόμη να πωλείται.
- Ο κίνδυνος αποτυχίας επιβίωσης και μετάβασης στα επόμενα στάδια παραμένει ιδιαίτερα υψηλός με τις ανάγκες για κεφαλαιοποίηση να είναι πολύ αυξημένες και η εξεύρεση νέων κεφαλαίων να καθίσταται επιτακτική.
- Αυτό το στάδιο, διαρκεί περίπου 6 έως 12 μήνες.

Στάδιο ανάπτυξης

- Στο **στάδιο ανάπτυξης**, όπου η νεοφυής επιχείρηση έχει πλέον αναπτύξει το προϊόν της και έχει πραγματοποιήσει τα πρώτα της έσοδα από τη λειτουργία του επιχειρηματικού της μοντέλου, απαιτούνται πρόσθετα κεφάλαια προκειμένου να ξεκινήσει η μαζική παραγωγή του προϊόντος και να αρχίσουν να πραγματοποιούνται οι πρώτες πωλήσεις.
- Σε αυτό το στάδιο, η χρηματοδότηση χρησιμοποιείται και για την κατάρτιση της υποδομής της επιχείρησης και του συστήματος διανομής.
- Ο πρώτος γύρος χρηματοδότησης με μέση διάρκεια 16 έως 24 μήνες-είναι ζωτικής σημασίας, αφού καθορίζει σε μεγάλο βαθμό την πορεία και την κατεύθυνση της επιχείρησης.
- Πρόκειται για επίσημο γύρο χρηματοδότησης, στον οποίο μέρος του μετοχικού κεφαλαίου προσφέρεται σε εξωτερικούς επενδυτές, με αντάλλαγμα τη λήψη οικονομικών πόρων για την κάλυψη των εταιρικών αναγκών.
- Οι κύριες πηγές χρηματοδότησης σε αυτό το σημείο είναι τα επιχειρηματικά κεφάλαια (Venture Capitals) και οι επιχειρηματικοί άγγελοι (Business Angels), καθώς είναι περισσότερο πρόθυμοι να αναλάβουν το υψηλό επίπεδο ρίσκου, με αντίτιμο ένα μεγάλο ποσοστό απόδοσης.
- Παράλληλα, πιθανή κύρια πηγή αυτού του σταδίου είναι οι τράπεζες και οι στρατηγικοί επενδυτές.

Στάδιο επέκτασης

- Στο **στάδιο επέκτασης**, όπου οι νεοφυείς επιχειρήσεις θέλουν να επεκτείνουν τις βασικές δραστηριότητες ή εργασίες τους καθώς οι χρηματοοικονομικές τους ανάγκες έχουν αυξηθεί με τα κέρδη να κινούνται μειούμενα, απαιτείται νέος γύρος χρηματοδότησης.
- Σημειώνεται, ότι επειδή σε αυτό το στάδιο, η νεοφυής επιχείρηση αποτιμάται υψηλότερα από τον πρώτο γύρο χρηματοδότησης, ο επενδυτής θα πληρώσει υψηλότερη τιμή για την επένδυση του.
- Συνήθως, οι επενδυτές αυτοί είναι είτε venture capitalists, είτε οι πρώτοι εργαζόμενοι της νεοφυούς επιχείρησης (early employees), είτε επενδυτικές τράπεζες που προτιμούν μετατρέψιμες προνομιούχες μετοχές αντί κοινών μετοχών, καθώς αποκτούν μερίσματα και προστατεύονται από πιθανές μειώσεις της χρηματιστηριακής τιμής των μετοχών.

Στάδιο ωρίμανσης

- Στο **στάδιο ωρίμανσης**, απαιτείται χρηματοδότηση που σκοπό έχει την κάλυψη δαπανών μάρκετινγκ, έργων επέκτασης και βελτίωσης προϊόντων/υπηρεσιών της επιχείρησης, αποτελώντας μέρος της προετοιμασίας της επιχείρησης στη διαδικασία εξόδου στις αγορές.
- Πρόκειται για δανειακά κεφάλαια, που παρέχουν στον δανειστή το δικαίωμα να τα μετατρέψει σε ένα ιδιοκτησιακό συμφέρον ή σε ίδια κεφάλαια της εταιρείας.
- Ωστόσο, επειδή αυτού του είδους η χρηματοδότηση παρέχεται πολύ γρήγορα στον δανειολήπτη, μπορεί να υπάρχει ιδιαίτερα επιθετική τιμολόγηση από την πλευρά του δανειστή, ο οποίος θα αναζητά επιστροφή υψηλής απόδοσης (συνήθως 20% έως 30%).

Θεσμικό πλαίσιο των Start- ups

- Στην Ελλάδα δεν υφίσταται ένα ειδικό πλαίσιο για τις νεοφυείς επιχειρήσεις.
- Το γενικό θεσμικό πλαίσιο και το δίκαιο των επιχειρήσεων δεν κάνει ειδική μνεία στις εν λόγω επιχειρήσεις.
- Σημαντική θεσμική καινοτομία ήταν η εισαγωγή στην έννομη τάξη της Ι.Κ.Ε., που είναι προσαρμοσμένη στις ανάγκες της νεοφυούς επιχειρηματικότητας (Ν. 4072/2012, Ν. 4403/2016), καθώς:
 - η αποσύνδεση της εταιρικής συμμετοχής από το κεφάλαιο,
 - η δυνατότητα σχεδόν μηδενικού κεφαλαίου,
 - η προστασία της προσωπικής περιουσίας των εταίρων,
 - η μείωση ή κατάργηση των εισφορών (κεφαλαιακές, εξωκεφαλαιακές, εγγυητικές),
 - η δυνατότητα διαφορετικών καταστατικών διαμορφώσεων
 - η προαιρετική ασφάλιση των εταίρων (πλην του διαχειριστή) στον ΕΦΚΑ,

κατέστησαν την ΙΚΕ ευέλικτο και ευπροσάρμοστο επιχειρηματικό όχημα, προσφιλές σε νέους επιχειρηματίες.

Η εξέλιξη των Start-ups

- Η κατάργηση του Φόρου Συγκέντρωσης Κεφαλαίου που ανέρχονταν στο 1% του αρχικού κεφαλαίου (Ν. 4254/2014).
- Η κατάργηση της υποχρέωσης δημοσίευσης ισολογισμών και λοιπών πράξεων και στοιχείων εταιριών στο ΦΕΚ, η οποία από 1.1.2015 αντικαθίσταται από τη δημοσίευση στον διαδικτυακό τόπο του Γ.Ε.ΜΗ (Ν. 4254/2014).
- Η θέσπιση κινήτρων για συγχωνεύσεις και διασπάσεις εταιριών (απαλλαγή από φορολόγηση υπεραξίας, μεταφορά αποθεματικών, ζημιών κ.λπ. βάσει του Ν. 4172/2013).
- Η κατάργηση της υποχρέωσης επικύρωσης αντιγράφων εγγράφων που υποβάλλονται στις δημόσιες υπηρεσίες (Ν. 4250/2014).
- Η κατάργηση από 1.1.2015 της υποχρεωτικής εγγραφής στα Εμπορικά Επιμελητήρια (Ν. 4111/2013).
- Η απαλλαγή από την υποχρέωση υπαγωγής σε καθεστώς ΦΠΑ των επιχειρήσεων με ετήσιο ακαθάριστο εισόδημα έως 10.000 € (Ν. 4281/2014).
- Η λειτουργία του Elevate Greece (<https://elevategreece.gov.gr/>), του εθνικού μητρώου νεοφυών επιχειρήσεων που αναπτύχθηκε από το Υπουργείο Ανάπτυξης και αποτελεί το πρώτο σημαντικό βήμα για τη δημιουργία οικοσυστήματος νεοφυών επιχειρήσεων

6 χρήσιμες συμβουλές για Startup επιχειρήσεις

Προσδιορίστε το στοχευμένο κοινό σας

Μάθετε τα brands των ανταγωνιστών σας

Διαχωρίστε ό,τι σας κάνει μοναδικούς

Προσωποποιήστε το brand σας

Εφαρμόστε την προσωπικότητα του brand σας σε πολλούς τομείς

Αναζητήστε τη βοήθεια ενός ειδικού

Οδηγός Νεοφυών Επιχειρήσεων Οριζόντια Υποστήριξη Επιχειρήσεων