

---

# Δυνατότητες Χρηματοδότησης

Δρ. Αγγελική Καραγιαννάκη

# Στόχος του Μαθήματος

---

- Κατανόηση Χρηματοδοτικών Θεμάτων και Ευκαιριών Χρηματοδότησης

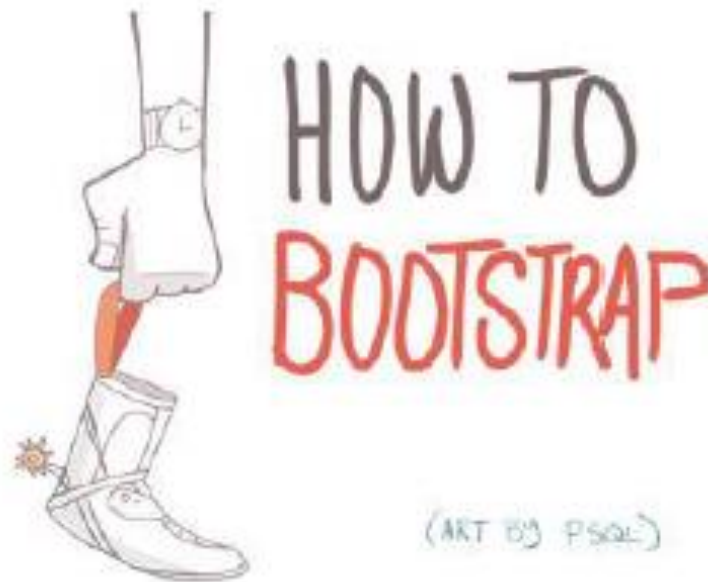
# Χρειάζεστε στην πραγματικότητα χρήματα;

---



# Bootstrap

---



Η απόδοση του όρου "bootstrapping" στα ελληνικά είναι «κάνω κάτι χωρίς τη βοήθεια άλλου». Με άλλα λόγια, αν ο νέος επιχειρηματίας διαθέτει τραπεζικές καταθέσεις ή άλλους πόρους μπορεί να αυτοχρηματοδοτήσει το ξεκίνημά του.

# Bootstrap

---

- Το bootstrapping έχει αρκετά πλεονεκτήματα.
  - Ο νέος επιχειρηματίας δε χάνει χρόνο και δεν κρατά την ιδέα του σε pause αναζητώντας επενδυτές.
  - Αντίθετα, αξιοποιεί το χρόνο για να αναπτύξει περισσότερα δεδομένα και να αποκτήσει το πολυπόθητο customer traction που θα του επιτρέψει να αναζητήσει κεφάλαια απο επενδυτές με καλύτερους όρους στο μέλλον.
  - Επιπλέον, έχει αποδειχθεί ότι επιχειρηματίες που χρηματοδοτούν το εγχείρημά τους με δικά τους κεφάλαια εμφανίζουν μεγαλύτερο βαθμό υπευθυνότητας, αφοσίωσης και προσήλωσης.
- Το bootstrapping, ωστόσο, μπορεί να οδηγήσει στην ανάπτυξη μιας όχι και τόσο καλοσχεδιασμένης Beta έκδοσης του προϊόντος που θα έχει σοβαρές επιπτώσεις στη δυνατότητα του επιχειρηματία να πείσει τους επενδυτές και να χρηματοδοτηθεί από αυτούς. Ο αυτοχρηματοδοτούμενος επιχειρηματίας κάνει συχνά το λάθος να προσλαμβάνει άτομα που του έρχονται φθηνότερα αλλά δεν παράγουν το καλύτερο αποτέλεσμα. Η διόρθωση σφαλμάτων στο μέλλον είναι πιθανό να κοστίσει πολύ περισσότερο σε χρήμα και χρόνο.

# Friends, Family and Fools

---



Η χρηματοδότηση από την οικογένεια και τους φίλους είναι ίσως κανόνας στην Ελλάδα λόγω οικογενειακής παράδοσης και κουλτούρας.

# Friends, Family and Fools

---

- Τα βασικό πλεονεκτήμα της χρηματοδότησης αυτής είναι η ευκολία. Οι άνθρωποι αυτοί θα σε πιστέψουν χωρίς να ιδρώσεις να τους πείσεις και θα σου επιτρέψουν να προχωρήσεις χωρίς να παρέμβουν. Επιπρόσθετα, οι επενδυτές θέλουν να δουν πρώτα τους άλλους να σε πιστεύουν πριν να σε πιστέψουν εκείνοι.
- Από την άλλη, η κατάσταση γίνεται περίπλοκη όταν το οικονομικό και το προσωπικό κομμάτι συνδέονται. Τυχόν αποτυχίες μπορούν να κοστίσουν σοβαρά σε οικογένεια και φίλους και να δημιουργήσουν ρήξη στη σχέση σας με αυτούς.

# Επιχειρηματικοί Άγγελοι

---



Οι επιχειρηματικοί άγγελοι (ΕΑ) είναι ιδιώτες επενδυτές που ενδιαφέρονται να επενδύσουν με ίδια κεφάλαια σε μια εταιρεία με αντάλλαγμα εταιρικό μερίδιο ή μετοχές. Αποτελεί συχνά την πρώτη «έξωθεν» χρηματοδότηση μιας εταιρείας. Οι ΕΑ είναι συνήθως και οι ίδιοι επιχειρηματίες και επενδύουν ατομικά ή σαν μέλη ενός angel fund. Είναι μια καλή λύση για επιχειρηματίες που αναζητούν κεφάλαια κλίμακας 25,000 - 250, 000.



# Επιχειρηματικοί Άγγελοι

---

- Οι επιχειρηματικοί άγγελοι θα σας χρηματοδοτήσουν στα πρώτα σας στάδια αναλαμβάνοντας ρίσκο που οι Venture Capitalists δε θα έπαιρναν ποτέ.
  - Πιστεύουν περισσότερο στην ιδέα και στην ομάδα και λιγότερο σε αριθμούς και μετρήσεις.
  - Θα σας χρηματοδοτήσουν γρηγορότερα σε σχέση με χρηματοπιστωτικούς οργανισμούς και VCs και χωρίς προσωπικές εγγυήσεις.
  - Λόγω της μακράς επιχειρηματικής τους πορείας θα συνεισφέρουν στο εγχείρημα με τεχνογνωσία, εμπειρία αλλά και το πολύ καλό δίκτυο επαφών που διαθέτουν και θα χρησιμοποιήσουν για την προώθηση του εγχειρήματός σας.
- Αυτή η μορφή χρηματοδότησης προϋποθέτει ότι θα δείξετε εμπιστοσύνη, θα μοιραστείτε την ιδέα σας με αυτούς σε πρώιμο στάδιο και θα τους παραχωρήσετε εταιρικό μερίδιο ή μετοχές. Έχετε υπόψη ότι οι EA θα εμπλακούν ενεργά στη διοίκηση της εταιρείας σε βαθμό που θα είστε σαν συνέταιροι.
- Η αναζήτηση χρηματοδότησης από EA δεν είναι εύκολη υπόθεση. Θα τους συναντήσετε μέσω συστάσεων και κοινωνικών επαφών και σε σχετικά events. Πρόσφατα το Εμπορικό και Βιομηχανικό Επιμελητήριο Αθηνών (Δ.Ε.Α./Ε.Β.Ε.Α.) προχώρησε στη δημιουργία Δικτύου Επιχειρηματικών Αγγέλων, ενώ σε Ευρωπαϊκό Επίπεδο υπάρχει το δίκτυο Επιχειρηματικών Αγγέλων (EBAN) European Business Angels Network

# Θερμοκοιτίδες

---



Οι εταιρείες αυτές παρέχουν σε νεοϊδρυόμενες και με προοπτικές ταχείας ανάπτυξης επιχειρήσεις χρηματοδότηση, χώρους και εξοπλισμό (κτιριακές εγκαταστάσεις, έπιπλα, ηλεκτρονικούς υπολογιστές κ.λπ.), υπηρεσίες γραμματειακής υποστήριξης, συμβουλευτικές υπηρεσίες, δίκτυο επαφών με πελάτες και προμηθευτές κ.λπ.

# Θερμοκοιτίδες

---

Πιο συγκεκριμένα η στήριξη που προσφέρουν οι «Θερμοκοιτίδες Επιχειρηματικότητας» συνίσταται στα ακόλουθα:

(α) **χορήγηση υποτροφιών ολιγόμηνης διάρκειας**, έτσι ώστε οι νέοι που επιθυμούν να «επιχειρήσουν» να μπορούν απερίσπαστοι να επικεντρωθούν στα επιχειρηματικά τους σχέδια

(β) **παροχή δυνατότητας να εργάζονται μέσα σε εξειδικευμένους Χώρους Συνεργασίας** (κατά το πρότυπο των διεθνώς ονομαζόμενων co-working spaces) κατά τα πλέον σύγχρονα διεθνή πρότυπα. Βασικός σκοπός είναι οι Χώροι Συνεργασίας να λειτουργήσουν ως **εκκολαπτήρια** για τους νέους δυνητικούς επιχειρηματίες καθώς στους χώρους αυτούς δημιουργούνται ευνοϊκές συνθήκες για **την ανάπτυξη συνεργασιών** και την επεξεργασία ιδεών και σχεδίων

(γ) παροχή δυνατότητας να έρθουν σε **επαφή με καθοδηγητές (μέντορες)** και διοργάνωση **ενημερωτικών σεμιναρίων** και ημερίδων συνεργασίας, με τη συνδρομή ενός δικτύου συμβούλων-καθοδηγητών, οι οποίοι θα υποστηρίξουν το πρόγραμμα παρέχοντας **συμβουλευτικές υπηρεσίες**, καθοδηγώντας και εκπαιδεύοντας τους νέους και ενδεχομένως υποστηρίζοντας την επαφή τους με δυνητικούς επενδυτές

# Θερμοκοιτίδες

---

- Σε αντάλλαγμα οι εταιρείες Incubators παίρνουν ένα ποσοστό του μετοχικού κεφαλαίου ή πληρωμές από την νεοϊδρυόμενη εταιρεία ή γίνεται κάποιος μικτός διακανονισμός.
- Ο ρόλος των εταιρειών Incubators είναι να συμβάλουν στην ίδρυση και την πρώτη ανάπτυξη μιας νέας εταιρείας ώστε να μπορέσει αυτή στη συνέχεια να διεκδικήσει, με σωστή υποδομή και επαγγελματική προετοιμασία, μεγαλύτερα κεφάλαια (μέσω τραπεζικού δανεισμού ή εταιρειών Venture Capital) για την πρώτη της ευμεγέθη επένδυση που θα της επιτρέψει να αναπτυχθεί περαιτέρω και να επιβληθεί στην αγορά.
- Η χρονική διάρκεια της επένδυσης του Incubator κυμαίνεται συνήθως μεταξύ 6 και 18 μηνών
- Ενδεικτικά αναφέρονται οι παρακάτω Θερμοκοιτίδες Επιχειρηματικότητας:
  - Athens Center for Entrepreneurship and Innovation ACEin του ΟΠΑ, Θερμοκοιτίδα Νεοφυών Επιχειρήσεων Θ.Ε.Α. του ΕΒΕΑ, Ελληνική Ένωση Νεοφυών Επιχειρήσεων, Θερμοκοιτίδες Επιχειρήσεων για το Δήμο Αθηναίων, Athens Impact Hub Προώθηση της Κοινωνικής Επιχειρηματικότητας, Orange Grove, Πρόγραμμα Egg της Eurobank, Πρόγραμμα Aephoria, Θερμοκοιτίδα Iqbility, Startup Series Metavallon, Industry Disruptions GAME Changes ID –GC, ekinisiLAB του ΣΕΒ

# Τεχνολογικά Πάρκα

---

- Είναι μια συνύπαρξη στον ίδιο χώρο, επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται σε έναν συγκεκριμένο κλάδο και αντίστοιχων πανεπιστημιακών τμημάτων του κλάδου αυτού.
- Στην ουσία πρόκειται για μια περιοχή όπου συγκεντρώνονται επιχειρήσεις με έντονες δραστηριότητες έρευνας και ανάπτυξης στους νέους τομείς της οικονομίας που βασίζονται στη γνώση (πληροφορική - τηλεματική - βιοτεχνολογία - ανανεώσιμες πηγές ενέργειας κ.ά.), μαζί με πανεπιστήμια, ερευνητικά ή τεχνολογικά κέντρα.
- Με αυτό τον τρόπο δημιουργούνται υποδομές για προσέλκυση και εγκατάσταση των επιχειρήσεων σε ένα ελκυστικό τεχνολογικό περιβάλλον, ενώ παράλληλα προσφέρονται υπηρεσίες μεταφοράς τεχνολογίας και υποστήριξης των επιχειρήσεων.
- Στη χώρα μας υπάρχουν αρκετά Τεχνολογικά Πάρκα, όπως:
  - [Τεχνολογικό & Επιστημονικό Πάρκο Αττικής \(ΤΕΠΑ\) «ΛΕΥΚΙΠΠΟΣ» ΕΚΕΦΕ Δημόκριτος](#)
  - [Επιστημονικό & Τεχνολογικό Πάρκο Ηπείρου \(Ε.ΤΕ.Π.Η.\)](#)
  - [Ινστιτούτο Έρευνας και Τεχνολογίας Θεσσαλίας \(ΙΕΤΕΘ\)](#)
  - [Τεχνολογικό Πάρκο Θεσσαλονίκης \(Τ.Π.Θ.\)](#)
  - [Επιστημονικό & Τεχνολογικό Πάρκο Κρήτης \(ΕΤΕΠ-Κ\)](#)
  - [Τεχνολογικό & Πολιτιστικό Πάρκο Λαυρίου \(Τ.Π.Π.Λ.\)](#)
  - [Επιστημονικό Πάρκο Πατρών Α.Ε. \(ΕΠΠ\)](#)

# Seed funding

---



Seed Capital ή Κεφάλαιο Σποράς, είναι μικρή χρηματοδότηση για έναρξη Επιχείρησης. Τα κύρια χαρακτηριστικά των δράσεων αυτών είναι ότι το κεφάλαιο είναι αρκετά μικρό (15 έως 50 χιλ ευρώ), προκαταβάλλεται, και προορίζεται να καλύψει τα λειτουργικά έξοδα του πρώτου έτους λειτουργίας της εταιρείας, ώστε να υπάρξει χρόνος για την επιχειρηματική ανάπτυξη της ιδέας. Ενδεικτικά, υπάρχουν δράσεις τόσο του Δημοσίου (Πρόγραμμα ΝΕΕ του ΟΑΕΔ) όσο και του ιδιωτικού τομέα (TheOpenFund), για διάφορους τομείς της οικονομίας (παραδοσιακά προϊόντα, πληροφορική, κ.α.).

# Χρηματοδοτικά προγράμματα

---



# ΕΣΠΑ

---

- Το ΕΣΠΑ είναι το ελληνικό πρόγραμμα που διοχετεύει στην Ελλάδα τα κονδύλια της Ευρωπαϊκής Ένωσης που προορίζονται για εξομάλυνση των ανισοτήτων μεταξύ των περιφερειών της ΕΕ.
- Στα πλαίσια του ΕΣΠΑ, η εκάστοτε κυβέρνηση διαμοιράζει χρηματοδοτήσεις στοχευμένες σε διαφορετικούς τομείς κάθε φορά, οι οποίες ανακοινώνονται με προδημοσιεύσεις και την τελική προκήρυξη
- Οι υποβολές διεξάγονται σε χρονικά περιορισμένες περιόδους, που προαναγγέλλονται από τα εκάστοτε αρμόδια Υπουργεία. Η αξιολόγηση των προτάσεων γίνεται μαζικά, δημοσιεύονται τα αποτελέσματα και στη συνέχεια δίνεται διορία ενός έως τριών ετών για την υλοποίηση τους.
- Η χρηματοδότηση αφορά ένα ποσοστό της επένδυσης ή φοροαπαλλαγές.
- Είναι μια ιδιαίτερα ελκυστική επιλογή για να συνδυαστεί με έναν ή περισσότερους από τους λοιπούς τρόπους χρηματοδότησης (τράπεζα, venture capital κ.α.).



# ΕΣΠΑ

---

**Τα 4 Νέα Προγράμματα από το ΕΣΠΑ είναι:**

Πρόγραμμα "Ενίσχυση της Αυτοαπασχόλησης Πτυχιούχων Τριτοβάθμιας Εκπαίδευσης"

Πρόγραμμα "Νεοφυής Επιχειρηματικότητα"

Πρόγραμμα "Αναβάθμιση πολύ μικρών & μικρών υφιστάμενων επιχειρήσεων με την ανάπτυξη των ικανοτήτων τους στις νέες αγορές"

Πρόγραμμα "Ενίσχυση τουριστικών μικρομεσαίων επιχειρήσεων (ΜΜΕ) για τον εκσυγχρονισμό τους και την ποιοτική αναβάθμιση των παρεχόμενων υπηρεσιών"

# ΕΣΠΑ: Πρόγραμμα "Νεοφυής Επιχειρηματικότητα"

- **Σε ποιους απευθύνεται**

- Να είναι άνεργοι εγγεγραμμένοι στα μητρώα ανέργων του ΟΑΕΔ κατά την υποβολή της αίτησης.
- Να είναι ατομικοί επιχειρηματίες παροχής υπηρεσιών οι οποίοι είναι ενεργοί επιτηδευματίες χωρίς να έχουν σχέση μισθωτής εργασίας και χωρίς να λαμβάνουν σύνταξη γήρατος κατά την ημερομηνία δημοσίευσης της πρόσκλησης. Δεν είναι επιλέξιμοι οι ατομικοί επιχειρηματίες που ασκούν εμπορική δραστηριότητα. Για τους σκοπούς της παρούσης και στις περιπτώσεις ατομικών επιχειρηματιών με μικτή δραστηριότητα δεν θεωρείται ότι ασκείται εμπορική δραστηριότητα εφόσον τα δηλούμενα εξ' αυτής ακαθάριστα έσοδα αντιπροσωπεύουν έως και το 25% των συνολικών ακαθάριστων εσόδων από επιχειρηματική δραστηριότητα (αποκλειόμενης της αγροτικής δραστηριότητας - φορολογικό έτος 2015).

- **Προϋπολογισμός**

Από 15.000 € έως 60.000 €

- **Επιδότηση**

100%

- **Τι χρηματοδοτείται**

- Λειτουργικά (ενοίκια επαγγελματικού χώρου, δαπάνες ηλεκτρισμού, σταθερής και κινητής επαγγελματικής τηλεφωνίας, ύδρευσης, θέρμανσης, λοιπές κοινόχρηστες δαπάνες, δαπάνες φιλοξενίας σε θερμοκοιτίδες, κα.)
- Δαπάνες για αμοιβές τρίτων (νομικής, συμβουλευτικής, λογιστικής υποστήριξης, υπηρεσίες θερμοκοιτίδας, σύνταξης και παρακολούθησης επιχειρηματικού σχεδίου και επαγγελματικής κατάρτισης, κ.α.)
- Δαπάνες προβολής, δικτύωσης και συμμετοχής σε εκθέσεις
- Αποσβέσεις παγίων / Χρηματοδοτική μίσθωση εξοπλισμού
- Αγορά /Χρηματοδοτική μίσθωση εξοπλισμού / Διαμόρφωση εσωτερικού χώρου μικρής κλίμακας
- Προμήθεια αναλωσίμων
- Ασφαλιστικές εισφορές δικαιούχου (επιχειρηματία/εταίρων)
- Μισθολογικό κόστος για νέα/ες θέση/εις (ΝΘΕ)
- Δαπάνες προετοιμασίας, υποβολής, κατοχύρωσης ή ανανέωσης για αναγνωρισμένο τίτλο βιομηχανικής ή πνευματικής ιδιοκτησίας

# Ευρωπαϊκή Ένωση

---

- Εάν διαχειρίζεστε μικρομεσαία επιχείρηση (ΜΜΕ), μπορείτε να λάβετε χρηματοδότηση της ΕΕ με μορφή επιδοτήσεων, δανείων και, σε ορισμένες περιπτώσεις, εγγυήσεων.
- Η ενίσχυση διατίθεται είτε απευθείας (επιδοτήσεις ΕΕ) είτε μέσω προγραμμάτων που η διαχείρισή τους γίνεται σε εθνικό επίπεδο.

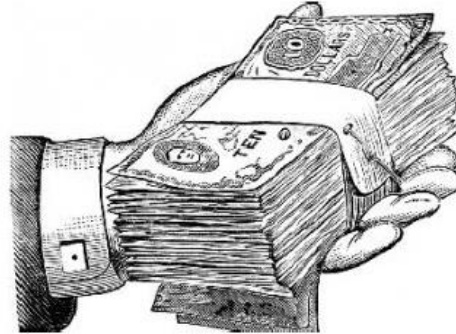
# Ευρωπαϊκή Ένωση

---

- Ευρωπαϊκή δικτυακή πύλη για μικρές επιχειρήσεις (παρουσίαση των βασικών διαθέσιμων δυνατοτήτων χρηματοδότησης):
  - [http://ec.europa.eu/small-business/index\\_el.htm](http://ec.europa.eu/small-business/index_el.htm)
- Ευρωπαϊκός Μηχανισμός Μικροχρηματοδοτήσεων Progress:
  - <http://ec.europa.eu/social/>
- [Ορίζοντας 2020](#)
- [SME Instrument](#)
- [COSME](#)
- [Creative Europe](#)
- [Άλλα χρηματοδοτικά εργαλεία της ΕΕ](#)
- [Ιστοσελίδα της ΕΕ για χρηματοδοτήσεις](#)
- <http://access2eufinance.ec.europa.eu>
- [Cordis funding guide](#)
- [Ευρωπαϊκή πύλη για τις Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις](#)
- [Executive Agency for Small and Medium-sized Enterprises \(EASME\)](#)
- [COSME program for the Competitiveness of Small and Medium-sized Enterprises Innovation SMEs](#)
- Νεολαία: Αυτό το πρόγραμμα συγχρηματοδοτεί σχέδια που ενισχύουν την ενεργό κοινωνική δράση των νέων, την εθελοντική εργασία, την αμοιβαία κατανόηση. Μπορούν να συμμετέχουν σε αυτό νέοι ηλικίας 15–28 ετών.
  - Νεολαία σε κίνηση: <http://ec.europa.eu/youthonthemove>
  - Νεολαία σε δράση: <http://ec.europa.eu/youth/index>
  - Eurodesk (δίκτυο που παρέχει πληροφορίες για δυνατότητες χρηματοδότησης στους τομείς της εκπαίδευσης, της κατάρτισης και της νεολαίας): <http://www.eurodesk.org>

# Venture Capital

---



- Αδιαμφισβήτητα η πιο δημοφιλής κι εντυπωσιακή πηγή χρηματοδότησης. Τα κεφάλαια επιχειρηματικών συμμετοχών ή καινοτόμα κεφάλαια, venture capital, παρέχονται από ένα επαγγελματικά οργανωμένο fund επενδυτών που πραγματοποιούν επενδύσεις υψηλού ρίσκου σε νέες start-ups κυρίως στο χώρο της τεχνολογίας.
- Οι επενδυτές Κεφαλαίων Επιχειρηματικού Κινδύνου (Venture Capital -VC) ενδιαφέρονται μόνο για επιχειρηματικές ιδέες με μεγάλη προοπτική ανάπτυξης και με ομάδα έμπειρη και φιλόδοξη, ικανή να μετατρέψει την επιχειρηματική της πρόταση σε μια επικερδή εταιρεία.
- Το VC είναι μια μεσο-μακροπρόθεσμη χρηματοδότηση έναντι ποσοστού συμμετοχής στο κεφάλαιο της επιχείρησης. Το μέγεθος της συμμετοχής σχετίζεται με τον αναμενόμενο κίνδυνο και κέρδη της επιχείρησης.

# Venture Capital

---

- Οι Venture Capitalists θα επενδύσουν θαρραλέα με πολύ μεγαλύτερα ποσά συγκριτικά με τους ΕΑ. Από την άλλη όμως, οι ΕΑ θα επενδύσουν σε μια ιδέα, ενώ οι VCs θα επενδύσουν αφού η εταιρεία έχει κάνει τα πρώτα της βήματα κι έχει να επιδείξει αποτελέσματα και πρόοδο. Στις Η.Π.Α., είναι κατά κάποιον τρόπο κανόνας να στρέφεται στους VCs όταν ζητάς χρηματοδότηση του ενός εκατομμυρίου δολλαρίων (\$1M) και άνω.
- Οι VCs είναι σταθερά προσηλωμένοι στο να κάνουν την επιχείρησή σας όσο το δυνατό πιο κερδοφόρα και επιτυχημένη. Θα επενδύσουν αρχικά αλλά και σε follow-on επενδυτικούς γύρους, αν η εταιρεία χρειάζεται περισσότερη ανάπτυξη.
- Θα συμμετέχουν στο Δ.Σ. με άτομα ικανά και θα παρέχουν καθοδήγηση, πρόσβαση σε ειδικούς και προώθηση στα μίντια.
- Διαθέτουν επίσης δίκτυο πελατών στο οποίο προωθούν τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες που δημιουργείτε και δίνουν έτσι τη δυνατότητα να αποκτήσετε feedback και customer traction. Φέρουν εμπειρία, ξέρουν να διαπραγματεύονται και γνωρίζουν καλύτερα τη σύνταξη της επιτυχίας, τις παγίδες και τις απαιτήσεις της αγοράς.
- Είναι δύσκολο να τους πείσετε, αλλά αν το καταφέρετε θα έχετε πρόσβαση σε μια απέραντη δεξαμενή κεφαλαίων. Θα τους συναντήσετε μέσω συστάσεων και networking.
- Συχνά, διοργανώνουν events στα οποία παρακολουθούν τους entrepreneurs να παρουσιάζουν τις ιδέες τους.

# Venture Capital

---

- Οι VCs θα επενδύσουν "big money" αλλά σε καμία περίπτωση "easy money". Οι επενδύσεις γι'αυτούς είναι business. Θα υπολογίσουν τα πάντα διεξοδικά, θα επιβάλλουν κανόνες και ένα αυστηρό χρονοδιάγραμμα μέσα στο οποίο η εταιρεία σας θα πρέπει να τους αποφέρει το επιθυμητό κέρδος για την επένδυση που έκαναν.
- Οι VCs θα πάρουν τη μερίδα του λέοντος από άποψη μετοχικού κεφαλαίου και μεριδίων και θα έχουν ενεργή συμμετοχή στις αποφάσεις της επιχείρησης, αφού σταθερά προσβλέπουν στο μεγιστοποίηση του κέρδους τους. Το κέρδος γι'αυτούς μεταφράζεται στην επικερδέστερη πώληση της εταιρείας στην οποία θα σας πιάσουν, όταν οι αριθμοί το υποδείξουν.

# Crowdfunding

---



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



# Crowdfunding

---

- Βασικό πλεονέκτημα του κλασικού crowdfunding είναι ότι εκείνοι που θα επενδύσουν δεν αποκτούν μερίδιο ή μετοχές στην εταιρεία και ο επιχειρηματίας διατηρεί τον απόλυτο έλεγχο.
- Μια επιτυχημένη καμπάνια crowdfunding είναι δελεαστική για τους ΕΑ και τους VCs, αφού δείχνει ζήτηση στην αγορά, κι επιτρέπει ταυτόχρονα στον επιχειρηματία να βγάλει χρήσιμα συμπεράσματα για το προϊόν ή την υπηρεσία του κατά τη διάρκειά της.
- Αυτός ο τρόπος χρηματοδότησης συνιστάται στα ξεκινήματα της εταιρείας. Ο επιχειρηματίας μπορεί να αποσπάσει κεφάλαια βραχυπρόθεσμα, αλλά δε θα μπορεί να χρηματοδοτήσει τα επόμενα στάδια με crowdfunding.
- Μια δουλεμένη ιδέα, μια οργανωμένη καμπάνια, καλή παρουσίαση σε σωστά επιλεγμένη πλατφόρμα και έξυπνη χρήση των social media μπορούν να φέρουν εντυπωσιακά αποτελέσματα.

# Crowdfunding

---

- Τελευταία, την εμφάνισή του έχει κάνει ένα νέο είδος crowdfunding το λεγόμενο «equity funding» που αναμένεται να αλλάξει τα δεδομένα στο επενδυτικό τοπίο.
- Με το equity crowdfunding οι εταιρείες θα συγκεντρώνουν κεφάλαια μέσω online πλατφόρμας με αντάλλαγμα εταιρικό μερίδιο ή μετοχές. Ήδη στις Η.Π.Α. πραγματοποιούνται οι απαραίτητες νομοθετικές ζυμώσεις ώστε επενδυτής στο equity crowdfunding να μπορεί να είναι ο μέσος πολίτης και όχι αποκλειστικά διαπιστευμένος επενδυτής (accredited investor), όπως απαιτείται μέχρι τώρα λόγω εταιρικού μεριδίου/μετοχών.
- Το επενδυτικό περιβάλλον παρέχει ολοένα και περισσότερους τρόπους χρηματοδότησης κι ευνοεί την είσοδο νέων και μικρών επιχειρήσεων.
- Ενδεικτικά αναφέρονται ορισμένα sites crowdfunding στην Ελλάδα:
  - [www.groopio.gr](http://www.groopio.gr)
  - <http://efund.gr/>
  - [www.giveandfund.com](http://www.giveandfund.com)
  - <https://www.winnersfund.com>

# Mergers and Acquisitions

---



# Initial Public Offering (IPO)

---



SLB	4.70	0.03	0.7%	0.01	0.2%
MAL	4.36	-0.01	-0.03%	0.01	0.2%
NE	2.42	-0.07	-2.8%	0.01	0.4%
MV	5.64	0.32	5.7%	0.05	0.9%
QTVV	2.95	-0.01	-0.3%	0.01	0.3%
HYOS	9.13	-0.04	-0.4%	0.01	0.1%
PLUG	11.61	-0.05	-0.4%	0.17	1.5%
ESLR	21.14	-0.11	-0.5%	0.11	0.5%
LMT	26.37	-0.04	-0.1%	-0.01	-0.0%
CD	62.20	-0.01	-0.0%	0.0	0.0%
IOC	21.77	0.53	2.4%	0.07	0.3%
TY	26.6	0.13	0.5%	0.0	0.0%
	19.59	-0.35	-1.8%	0.09	0.4%
	49.06	0.09	0.2%	0.0	0.0%
	39.16	-0.16	-0.4%	0.06	0.1%

# Πελάτες!!! Τα πρώτα χρήματα!

---



# Πώς θα αποφασίσω τι είδους κεφάλαια χρειάζομαι;

---



Καλό θα είναι ο επιχειρηματίας να κάνει σωστή έρευνα προκειμένου να δει ποιοι τρόποι του ταιριάζουν, να μην εστιάσει μόνο σε έναν ή δύο και να μη διστάσει να χρησιμοποιήσει περισσότερους τρόπους ταυτόχρονα. Μην ξεχνάτε ότι η φαντασία και η ευστροφία απαιτούνται τόσο στο δημιουργικό όσο και στο επιχειρηματικό κομμάτι προκειμένου να πετύχετε.

# Ζητείστε συμβουλές

---



# Εταιρική Στρατηγική

---





# Στοχεύστε ψηλά!

---



Μην φοβάστε την αποτυχία...

---

