



**ΣΧΟΛΗ: ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑΣ ΓΕΩΠΟΝΙΑΣ ΚΑΙ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑΣ  
ΤΡΟΦΙΜΩΝ ΚΑΙ ΔΙΑΤΡΟΦΗΣ.**

**ΤΜΗΜΑ: ΤΕΧΝΟΛΟΓΩΝ ΓΕΩΠΟΝΩΝ.**

**ΚΑΤΕΥΘΥΝΣΗ: ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ.**

## **ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ**

**ΜΕ ΘΕΜΑ: START-UP ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΣΤΗ ΓΕΩΡΓΙΑ.  
Η ΜΕΛΕΤΗ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗΣ ΜΙΑΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ ΣΤΟΝ  
ΑΓΡΟΤΙΚΟ ΧΩΡΟ.**



**ΑΜΠΡΑΖΗ ΘΩΜΑΗ ΑΜ.0006/2012**

**ΕΠΙΒΛΕΠΩΝ ΚΑΘΗΓΗΤΡΙΑ: ΧΑΤΖΗΓΕΩΡΓΙΟΥ ΧΡΥΣΟΥΛΑ**

**ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ ΟΚΤΩΒΡΙΟΣ 2017**

**ΣΧΟΛΗ: ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑΣ ΓΕΩΠΟΝΙΑΣ ΚΑΙ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑΣ  
ΤΡΟΦΙΜΩΝ ΚΑΙ ΔΙΑΤΡΟΦΗΣ.**

**ΤΜΗΜΑ: ΤΕΧΝΟΛΟΓΩΝ ΓΕΩΠΟΝΩΝ.**

**ΚΑΤΕΥΘΥΝΣΗ: ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ.**

## **ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ**

**ΜΕ ΘΕΜΑ: START-UP ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΣΤΗ ΓΕΩΡΓΙΑ.  
Η ΜΕΛΕΤΗ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗΣ ΜΙΑΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ ΣΤΟΝ  
ΑΓΡΟΤΙΚΟ ΧΩΡΟ.**

**ΑΜΠΡΑΖΗ ΘΩΜΑΗ ΑΜ.0006/2012**

**ΕΠΙΒΛΕΠΩΝ ΚΑΘΗΓΗΤΡΙΑ: ΧΑΤΖΗΓΕΩΡΓΙΟΥ ΧΡΥΣΟΥΛΑ**

**ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ ΟΚΤΩΒΡΙΟΣ 2017**



*Για να πετύχεις δούλευε σκληρά, μην τα παρατάς ποτέ και πάνω από όλα,  
να έχεις μια υπέροχη εμμονή.*

*Walt Disney*

*1901-1966*

## ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ

Σε αυτό το σημείο θα ήθελα να ευχαριστήσω από καρδιάς την επιβλέπουσα καθηγήτρια μου Κυρία Χατζηγεωργίου Χρυσούλα για την υποστήριξη και την καθοδήγηση που μου πρόσφερε όχι μόνο κατά τη διάρκεια της συγγραφής της παρούσας εργασίας αλλά και για την έμπνευση και τη σωστή μεταδοτικότητα που μου πρόσφερε καθ' όλη τη διάρκεια των σπουδών μου.

Ένα μεγάλο ευχαριστώ και στους λοιπούς καθηγητές του τμήματος Αγροτικής Οικονομίας του ΤΕΙ Θεσσαλονίκης για τις πολύτιμες γνώσεις που εισέπραξα κατά τη παρακολούθηση των μαθημάτων τους σε όλα τα ακαδημαϊκά εξάμηνα.

Επιπρόσθετα το μεγαλύτερο μου ευχαριστώ το οφείλω σε εκείνο το άτομο το ένα και μοναδικό που πίστεψε τόσο βαθιά σε εμένα και μου το έδειχνε με τον δικό του εξαιρετικό τρόπο.

Κλείνοντας δεν θα μπορούσα να αφήσω τον εαυτό μου παραπονεμένο για την υπομονή και το κουράγιο που έδειξα και κατάφερα να ανταποκριθώ κάτω από πολύ δύσκολες συνθήκες κούρασης και ξενυχτιού. Ένα μεγάλο μάθημα ζωής για μένα.

## ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Σε αυτή τη διπλωματική εργασία διερευνούνται οι startup επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στον αγροδιατροφικό τομέα. Ένα θέμα με μεγάλη έκταση λόγω του ότι τα τελευταία χρόνια οι συγκεκριμένες επιχειρήσεις αυξάνονται ραγδαία σε μια περίοδο που η Ελλάδα βιώνει μια εξαιρετικά δύσκολη οικονομική περίοδο. Ο λόγος για τον οποίο διάλεξα το συγκεκριμένο θέμα για να ασχοληθώ σε σχέση με τα υπόλοιπα που ήταν αναρτημένα ήταν ότι με παρακίνησε το γεγονός της ραγδαίας ανάπτυξης και της καινοτομίας που έχουν αυτές οι επιχειρήσεις. Η ραγδαία ανάπτυξη των startup επιχειρήσεων και η προοπτική αυτών μέσα σε ένα τόσο δύσκολο οικονομικό περιβάλλον, τα διαφορετικά επιχειρηματικά μοντέλα που χρησιμοποιούν και η διαδικασία να μετατρέπουν την αρχική ιδέα σε κάτι πιο εξελιγμένο, ήταν το βασικό ερέθισμα για να μελετηθούν σε βάθος οι νεοφυείς επιχειρήσεις του αγροδιατροφικού τομέα.

Στο πλαίσιο της εργασίας πραγματοποιείται βιβλιογραφική και ηλεκτρονική ανασκόπηση με σκοπό να βρεθούν και να αποδοθούν οι βασικοί ορισμοί από διάφορες επιστημονικές αναφορές και στοιχεία που εντάσσονται στη σημερινή πραγματικότητα. Στο πρώτο μέρος της εργασίας αποδίδεται η έννοια και ο ορισμός των startup επιχειρήσεων, το ξεκίνημα καθώς και οι βασικοί παράγοντες που συντελούν στην επιτυχία αυτών αλλά και οι λόγοι για τους οποίους μια τέτοια επιχείρηση μπορεί να οδηγηθεί σύντομα στην αποτυχία. Στη συνέχεια γίνεται αναφορά στη μεθοδολογία λιτή επιχειρηματική εκκίνηση (Lean startup), στις βασικές αρχές του συγκεκριμένου μοντέλου και το κεφάλαιο κλείνει με το γιατί κάποιος να ξεκινήσει μια startup επιχείρηση.

Στο επόμενο κεφάλαιο και αφού έχουν δοθεί οι όροι για να την κατανόηση του θέματος γίνεται αναφορά στη χρηματοδότηση και τις διάφορες πηγές χρηματοδότησης που ενισχύουν τη δυνατότητα και το ρυθμό ανάπτυξης αυτών των επιχειρήσεων. Η χρηματοδότηση είναι ένα κομμάτι που επηρεάζει εξολοκλήρου τη λειτουργία της επιχείρησης, τον κίνδυνο αποτυχίας και τη δυνατότητα επέκτασης της. Και αφού αναλύσαμε το γενικό πλάνο των startup επιχειρήσεων στη συνέχεια σκοπός της εργασίας είναι να εστιάσει στον αγροδιατροφικό τομέα και συγκεκριμένα στις startup επιχειρήσεις αυτού. Γίνεται αναφορά σε διάφορες καινοτομίες του αγροτικού τομέα αλλά και σε βραβεία καινοτόμων προϊόντων και συσκευασιών. Επίσης αναφέρονται και αναλύονται ορισμένες επιχειρήσεις που έχουν διακριθεί ως startup.

Στο δεύτερο και τελευταίο μέρος για να αποδοθεί πλήρως ο τίτλος της εργασίας πραγματοποιείται μελέτη περίπτωσης μιας επιχείρησης στον αγροτικό χώρο μέσω συνέντευξης. Σε αυτό το κεφάλαιο δεν χρησιμοποιήθηκε καμία βιβλιογραφική πηγή, όλα όσα αναφέρονται είναι αυτά τα οποία μου είπε μέσα από την συνέντευξη ο κ. Χρήστος Σταμάτης. Η συνέντευξη δόθηκε από τον ίδιο τον ιδρυτή της επιχείρησης και οι ερωτήσεις που έλαβε κινούνταν σε προσωπικό αλλά και γενικό χαρακτήρα για τις startup του αγροτικού τομέα, με στόχο την απεικόνιση αυτών των επιχειρήσεων στην ελληνική πραγματικότητα.

**Λέξεις κλειδιά:** startup επιχειρήσεις, νεοφυείς επιχειρηματικότητα, αγροδιατροφικός τομέας, αγροτικός χώρος, καινοτομία.

## ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ .....	i
ΠΕΡΙΛΗΨΗ .....	ii
ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ.....	iv
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1 <sup>ο</sup> .....	viii
1.1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ .....	viii
1.2. ΣΚΟΠΟΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ.....	viii
ΜΕΡΟΣ ΠΡΩΤΟ: ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΚΗ ΑΝΑΣΚΟΠΗΣΗ.....	1
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2 <sup>ο</sup> : START UP ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ.....	1
2.1. Έννοια και περιγραφή του όρου .....	1
2.2. Το ξεκίνημα .....	4
2.3. Βασικοί παράγοντες για μια επιτυχημένη startup: .....	6
2.4. Λόγοι που οδηγούν στην αποτυχία μιας startup επιχείρησης.....	7
2.5. Η μεθοδολογία lean startup (Λιτή επιχειρηματική εκκίνηση).....	9
2.5.1. Βασικές αρχές του Lean startup:.....	9
2.6. Γιατί να ξεκινήσει κάποιος startup επιχείρηση; .....	10
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3: ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ.....	12
3.1. Στάδια χρηματοδότησης.....	12
3.2. Πηγές Χρηματοδότησης .....	13
3.2.1. Κεφάλαια ιδιοκτητών:.....	13
3.2.2. Τραπεζικός Δανεισμός: .....	14
3.2.3. Χρηματοδοτική μίσθωση (Leasing):.....	14
3.2.4. Πρακτόρευση Απαιτήσεων (Factoring):.....	14
3.2.5. Επιχειρηματικοί Άγγελοι (Business Angels): .....	14
3.2.6. Επιχειρηματικά κεφάλαια (Venture Capital): .....	15
3.2.7. Θερμοκοιτίδες Επιχειρήσεων (Business Incubators): .....	16
3.2.8. Crowdfunding:.....	16
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4: ΑΓΡΟΔΙΑΤΡΟΦΙΚΟΣ ΤΟΜΕΑΣ .....	17
4.1. Ορισμός: .....	17
4.2. Ορισμός της καινοτομίας: .....	19



4.3.	Σκοπός της καινοτομίας: .....	19
4.4.	Καινοτομίες στον αγροδιατροφικό τομέα: .....	19
4.4.1.	Χόρτο ταχείας ανάπτυξης: .....	20
4.4.2.	KetsupEco: .....	20
4.4.3.	Τρούφα .....	21
4.4.4.	Στέβια και όχι ζάχαρη .....	21
4.5.	Βραβεία καινοτομίας και συσκευασίας: .....	22
4.6.	Βήματα ανάπτυξης μιας επιτυχημένης αγροδιατροφικής επιχείρησης. ....	24
4.7.	Χαρακτηριστικά μιας επιτυχημένης αγροδιατροφικής επιχείρησης.....	25
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5: ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑΤΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ.....		28
5.1.	AGROSTARTUP: .....	28
5.2.	AGROCHATHON:.....	29
5.3.	AGROO.....	31
5.4.	AGRIFARM .....	32
5.5.	AGROKNOW: .....	33
5.6.	AVA'S FARM.....	34
5.7.	ΤΟ ΧΩΡΑΦΑΚΙ .....	35
5.8.	MESSINIAN HUB .....	36
5.9.	ARDUStech.....	37
5.10.	CRETA CAROB .....	38
ΜΕΡΟΣ ΔΕΥΤΕΡΟ: ΕΡΕΥΝΗΤΙΚΗ ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ.....		41
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6 <sup>ο</sup> : ΜΕΛΕΤΗ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗΣ.....		41
6.1.	Μεθοδολογία έρευνας.....	41
6.2.	Εμπειρική προσέγγιση η περίπτωση της MERMIX.....	41
6.3.	Το όραμα: .....	44
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7 <sup>ο</sup> : ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ ΕΡΕΥΝΑΣ - ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ.....		47
7.1.	Αποτελέσματα έρευνας.....	47
7.2.	Συμπεράσματα.....	53
ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ.....		54
	Μέρος Πρώτο: .....	54
	Μέρος Δεύτερο: .....	54
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ .....		55

## ΠΙΝΑΚΑΣ ΕΙΚΟΝΩΝ:

Εικόνα 1. Ενδεικτική εικόνα για Startup. ....	2
Εικόνα 2. Ενδεικτική εικόνα για χρηματοδότηση επιχειρήσεων.....	13
Εικόνα 3. Ενδεικτική εικόνα για εκπαίδευση και κατάρτιση. ....	17
Εικόνα 4. Ενδεικτική εικόνα καινοτόμες συσκευασίες. ....	24
Εικόνα 5. Ενδεικτική εικόνα ανάπτυξης αγροδιατροφικής επιχείρησης. ....	27
Εικόνα 6. Λογότυπο επιχείρησης 1.....	28
Εικόνα 7. Λογότυπο επιχείρησης 2.....	29
Εικόνα 8. Λογότυπο επιχείρησης 3.....	31
Εικόνα 9. Λογότυπο επιχείρησης 4.....	32
Εικόνα 10. Λογότυπο επιχείρησης 5.....	33
Εικόνα 11. Λογότυπο επιχείρησης 6.....	34
Εικόνα 12. Λογότυπο επιχείρησης 7.....	35
Εικόνα 13. Λογότυπο επιχείρησης 8.....	36
Εικόνα 14. Λογότυπο επιχείρησης 9.....	37
Εικόνα 15. Λογότυπο επιχείρησης 10.....	38
Εικόνα 16. Λογότυπο επιχείρησης MERMIX. ....	42



## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1<sup>ο</sup>

### 1.1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Σαν όρος η νεοφυής επιχείρηση είναι συνδεδεμένη κυρίως με τον τομέα της τεχνολογίας που χαρακτηριστικό του είναι η μεγάλη δυναμική ανάπτυξη που έχει. Με βάση την εργασία παρατηρείται όμως πως τα τελευταία χρόνια μεγάλη αύξηση σε startup επιχειρήσεις έχει κάνει και ο αγροδιατροφικός τομέας, ένας τομέας αρκετά επίφοβος ειδικά στο κομμάτι της παραγωγής και της διαχείρισης της γης, αφού εξαρτάται άμεσα από εξωγενείς παράγοντες όπως ο καιρός.

Ως νεοφυείς/startup επιχείρηση ορίζεται η επιχείρηση ή ο προσωρινός οργανισμός που στόχο έχει να αναπτύξει ένα κλιμακούμενο επιχειρηματικό μοντέλο. Η επιχειρηματικότητα δεν διδάσκεται μόνο στα πανεπιστήμια και στις θεωρίες αλλά αφορά πράξεις και δράσεις που δημιουργούνται από ανθρώπους ανεξαρτήτως εκπαίδευσης, καταγωγής, ηλικίας μέσα σε ένα περιβάλλον που συνεχώς αλλάζει.

Τα τελευταία χρόνια παρόλη τη δύσκολη οικονομική κατάσταση που αντιμετωπίζει η Ελλάδα η δημιουργία startups παρουσιάζει αξιοσημείωτη αύξηση. Με βάση την Endeavor Greece<sup>1</sup> έναν παγκόσμιο μη κερδοσκοπικό οργανισμό στήριξης νέων επιχειρήσεων που στην Ελλάδα λειτουργεί από το 2012 ο τομέας αυτός έχει ενισχυθεί σημαντικά τα τελευταία τέσσερα χρόνια. Ο αριθμός των startup επιχειρήσεων έχει σχεδόν δεκαπλασιαστεί. Αυτό συμβαίνει επειδή στη χώρα μας υπάρχει μεγάλο ποσοστό ανεργίας και όλο και περισσότερα άτομα οδηγούνται στη δημιουργία επιχειρήσεων τέτοιας μορφής.

Ωστόσο δεν αρκεί μια καλή ιδέα για την επιτυχία και την σταδιοδρομία μιας νεοφυούς επιχείρησης. Η ομάδα και κατά κύριο λόγο η χρηματοδότηση είναι 2 από τους βασικότερους παράγοντες που καθορίζουν σε σημαντικό βαθμό την επιτυχία της.

### 1.2. ΣΚΟΠΟΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ

Σκοπός της παρούσας εργασίας είναι να εξεταστεί θεωρητικά και εμπειρικά η έννοια του startup. Στο πρώτο μέρος της εργασίας χρησιμοποιείται βιβλιογραφική ανασκόπηση για το θεωρητικό κομμάτι ώστε να αποδοθεί ο ορισμός και τα όσα αποτελούν το startup ενώ στο δεύτερο μέρος της εργασίας γίνεται έρευνα σε μια επιχείρηση του αγροτικού τομέα με στόχο τη συλλογή όσο το δυνατόν περισσότερων

---

<sup>1</sup> <http://endeavor.org.gr/>

στοιχείων σχετικά με το προφίλ της εταιρίας, την δημιουργία της και στη συνέχεια την εξέλιξη της σε μια δύσκολη εποχή.

## ΜΕΡΟΣ ΠΡΩΤΟ: ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΚΗ ΑΝΑΣΚΟΠΗΣΗ

### ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2<sup>ο</sup>: START UP ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ.

#### 2.1. Έννοια και περιγραφή του όρου

Η λέξη Startup ή νεοφυείς επιχείρηση μέχρι λίγα χρόνια πριν ήταν άγνωστη σε ένα μεγάλο ποσοστό Ελλήνων με εξαίρεση πιθανότατα όσους ασχολούνταν με την επιχειρηματικότητα. Σήμερα αυτοί που ίσως να μην το γνωρίζουν είναι πολύ λιγότεροι.

Start up – νεοφυής επιχείρηση είναι μία οποιαδήποτε επιχειρηματική δραστηριότητα νομικής μορφής η οποία έχει ξεκινήσει πριν λίγο χρονικό διάστημα και φέρνει κάποια στοιχεία καινοτομίας στο χώρο όπου δραστηριοποιείται. Επίσης σύνηθες χαρακτηριστικό είναι ότι έχει ταχεία ανάπτυξη ή προοπτική ταχείας ανάπτυξης αν χρηματοδοτηθεί. Μικρές επιχειρήσεις που λαμβάνουν συνήθως χρηματοδότηση από οικογένεια, φίλους, μικρά τραπεζικά δάνεια και συνήθως δεν μεγιστοποιούν το κέρδος τους. Απλά υπάρχουν και αναπτύσσονται διατηρώντας έναν μικρό κύκλο εργασιών. Οι νεοφυείς επιχειρήσεις αποτελούν τα τελευταία χρόνια έναν αναπτυσσόμενο κλάδο παρά την οικονομική κρίση και τις δυσκολίες. Πολύ λίγες είναι εκείνες που γίνονται βιώσιμες και καταφέρνουν να σταθούν στο δύσκολο και ανταγωνιστικό επιχειρηματικό περιβάλλον. (ΒΙΚΙΠΑΙΔΕΙΑ, 2017)

Οι startup επιχειρήσεις προσφέρουν μια νέα ιδέα και απευθύνονται σε ένα μεγάλο φάσμα επενδυτών προωθώντας την υπηρεσία ή το προϊόν τους αναμένοντας μια γρήγορη απόδοση της επένδυσης.

Σύμφωνα με τον Paul Graham που είναι δημιουργός της πρώτης θερμοκοιτίδας startup επιχειρήσεων στις Η.Π.Α. << startup είναι μια επιχείρηση που έχει σχεδιαστεί για να αναπτυχθεί γρήγορα>>. Το να είναι μια επιχείρηση νεοσύστατη δεν σημαίνει ότι εντάσσεται στα πλαίσια της νεοφυούς επιχειρηματικότητας. Το μόνο σημαντικό για μία νεοφυή επιχείρηση είναι ο ρυθμός ανάπτυξης. (Paul Graham, 2012)

Ακόμη ένας ορισμός από τον Steve Blank, ειδικό σε τέτοια θέματα παγκοσμίως λέει ότι: <<οι startup επιχειρήσεις είναι οργανισμοί που δημιουργούνται για να

αναζητήσουν ένα επαναλαμβανόμενο και επεκτάσιμο επιχειρηματικό μοντέλο κάτι που σηματοδοτεί και τη διαφοροποίηση τους από τις υπάρχουσες ακόμη και νεοσύστατες μικρές επιχειρήσεις οι οποίες εκτελούν το επιχειρηματικό τους μοντέλο>>. (Steve Blank, 2009)

Από τους ορισμούς διαπιστώνουμε ότι το πιο σημαντικό χαρακτηριστικό σε αυτές τις επιχειρήσεις είναι το θέμα της ταχείας ανάπτυξης και του διαφορετικού επιχειρηματικού μοντέλου που προσπαθούν να υιοθετήσουν.

Αυτό που θα πρέπει να επισημανθεί είναι ότι startup δεν είναι εταιρίες μόνο από το χώρο της τεχνολογίας αλλά επιχειρήσεις γενικότερα από οποιονδήποτε κλάδο παρουσιάζουν νέα επιχειρηματικά μοντέλα. Οι περισσότεροι έχουν συνδέσει την έννοια του με εταιρίες που κινούνται γύρω από τον χώρο των ψηφιακών τεχνολογιών κυρίως του τομέα που αφορά προϊόντα και υπηρεσίες προς καταναλωτές. Πρόκειται για μια λανθασμένη εντύπωση. Ένα start up δεν ασχολείται μόνο με τις ψηφιακές τεχνολογίες. Αυτό που θα χρειαστεί είναι μια καινοτόμα ιδέα από μια ομάδα που να αλλάξει το επιχειρηματικό μοντέλο και τα δεδομένα σε ένα κλάδο. Τέτοια startups προσελκύουν πιο εύκολα τους επενδυτές και έχουν περισσότερες πιθανότητες για να επιβιώσουν και να εξελιχθούν ραγδαία. Αυτό προκύπτει γιατί νέοι άνθρωποι καθιέρωσαν νέους τρόπους και μια νέα αντίληψη για την επιχειρηματικότητα που πλέον είναι πιο ευέλικτη, δυναμική και πολλά υποσχόμενη. (Blank, The Startup Owner's Manual, 2012)

Για την Ελλάδα της κρίσης μεγάλη σημασία έχει που βλέπουμε αρκετές ελληνικές επιχειρήσεις να δραστηριοποιούνται σε τομείς όπως ο αγροδιατροφικός. Αυτό έχει ως αποτέλεσμα τη δημιουργία νέων θέσεων εργασίας.



Εικόνα 1. Ενδεικτική εικόνα για Startup.

Στην Ελλάδα η εμφάνιση των startups θεωρείται ως το κλειδί για την επιστροφή στην ανάπτυξη λόγω της τρέχουσας οικονομικής κατάστασης των τελευταίων ετών. Πρακτικά για μία ομάδα που θέλει να ξεκινήσει τώρα την υλοποίηση μιας ιδέας που μπορεί να έχει, τα πράγματα είναι πιο εύκολα σε σχέση με το παρελθόν, δεδομένου ότι πλέον έχουν δημιουργηθεί κάποιες δομές υποστήριξης με παλαιότερα.

Στην περιοχή της αττικής φαίνεται να υπάρχει μεγαλύτερο ενδιαφέρον γιατί παρατηρείται πως έχουν φτιαχτεί ορισμένοι χώροι όπως είναι τα co-working, the cube, Orange grove, impact hub όπου επιχειρήσεις μπορούν να βρουν χώρο για να εργαστούν αλλά και να έρθουν σε επαφή με άλλες επιχειρήσεις, με αποτέλεσμα να δημιουργούνται σημαντικές συνεργασίες.

Επίσης έχει αρχίσει να δημιουργείται ένα σύστημα από κέντρα επώασης (incubators) και επιτάχυνσης (accelerators) όπου βοηθούν τις επιχειρήσεις να αναπτύξουν και να υλοποιήσουν τις ιδέες τους. Μερικά από αυτά τα κέντρα είναι: το Enter grow go της Euro bank το Foundation και το Viva nest της viva. Παράλληλα υπάρχουν και αρκετοί διαγωνισμοί καινοτομίας που έχουν ως στόχο να βρουν νέες και καινοτόμες ομάδες. Τα πιο πολλά από αυτά τα κέντρα επικεντρώνονταν στο χώρο της τεχνολογίας αλλά πλέον αυτό έχει αρχίσει να αλλάζει από τη στιγμή που έχουν εμφανιστεί αρκετές καινοτόμες ιδέες που κινούνται σε άλλους κλάδους. Το βασικότερο σε ένα startup είναι να υπάρχει μια καλή ομάδα καθώς συνήθως η αρχική ιδέα βρίσκεται σε λάθος δρόμο και τα μέλη της θα πρέπει να διαθέτουν την ευελιξία έτσι ώστε να αλλάξουν γρήγορα κατεύθυνση. Για να πετύχει λοιπόν μια τέτοια επιχείρηση θα πρέπει να υπάρχει μια δεμένη ομάδα με άτομα που αλληλοσυμπληρώνονται και έχουν ένα κοινό όραμα. (Πλούσσα, 2016)

Αν πάρουμε παράδειγμα από την κατάσταση της χώρας μας λόγω κρίσης η υλοποίηση μιας ιδέας μέσω startup μοιάζει ανεδαφική. Άλλα αν κάποιος διαθέτει μια εξαιρετική και συντονισμένη ομάδα που θα στηρίζει την ιδέα της με προοπτικές εξέλιξης, όσον αφορά τουλάχιστον τη χρηματοδότηση της το οικονομικό ζήτημα λύνεται.

Συμπερασματικά, αν κάποιος θέλει να ξεκινήσει μόνος του τη δική του επιχείρηση θα πρέπει να λάβει σοβαρά υπόψη την αβεβαιότητα, τον κίνδυνο, τις πιθανές αποτυχίες που μπορεί να συναντήσει και τις ατελείωτες ώρες δουλειάς που θα χρειαστούν, για κάτι που στο τέλος δεν είναι σίγουρο ότι θα πετύχει. Σημαντικοί παράγοντες που



πρέπει να λάβουν υπόψη οι νέοι επιχειρηματίες είναι ο σωστός προγραμματισμός, η έρευνα και οι οικονομικές προβλέψεις. Όλα αυτά με επιμονή, υπομονή και ισχυρή θέληση για δημιουργία μπορούν να φτάσουν το επιθυμητό αποτέλεσμα ακόμη και στην επιτυχία.

## 2.2. Το ξεκίνημα

Παρατηρώντας την μεγάλη επιτυχία που σημειώνεται στο συγκεκριμένο τομέα ολοένα και περισσότεροι μπαίνουν στον πειρασμό της καινοτομίας δημιουργώντας το δικό τους startup. Η δημιουργία του τελικά δεν είναι όμως και τόσο απλή. Ένα startup στο ξεκίνημα του επιδιώκει να γίνει μια μεγάλη επιχείρηση, βασική προϋπόθεση βέβαια είναι να επιβιώσει. Εφόσον το καταφέρει αυτό έχει όλα τα χαρακτηριστικά να το πετύχει. Πως όμως ξεκινάει κάποιος μια τέτοια επιχείρηση, αποφεύγοντας τα λάθη και εξασφαλίζοντας χρηματοδότηση. Έτσι λοιπόν όταν κάποιος αποφασίζει να ξεκινήσει κάτι νέο έχει σίγουρα στο μυαλό του μια ιδέα.

Ξεκινώντας τη διαδικασία πρέπει να μαζευτούν όσο δυνατόν περισσότερα στοιχεία προκειμένου ο ενδιαφερόμενος να έχει γνώση και συγκεντρωμένες όλες τις πληροφορίες που χρειάζεται. Ένας νέος startupper πρέπει να ελέγξει ποια θα είναι η αγορά του και ποιο το μέγεθος της, να ελέγξει τις συνέπειες του ανταγωνισμού, να πλησιάσει τους πελάτες του και να προσπαθήσει να αφουγκραστεί τις ανάγκες και τα προβλήματα τους σε σχέση με το πεδίο εφαρμογής της ιδέας που έχει και πάνω σε αυτό να δοκιμάσει αν η ιδέα που έχει στο μυαλό του λειτουργεί. Ακόμα και να την εξελίξει πριν καν ξεκινήσει. Στη συνέχεια και αφού έχει ολοκληρώσει την έρευνα του και γνωρίζει τι συμβαίνει στην αγορά, μπορεί να αρχίσει να ψάχνει για πατέντες που υπάρχουν γύρω από την ιδέα του. Αυτό μπορεί να γίνει μέσω Google από το ειδικό κομμάτι που λέγεται Google patents. Δύο βασικοί λόγοι που χρειάζεται αυτό είναι πρώτον για να μην πατήσει η ιδέα του πάνω σε κάτι που υπάρχει ήδη κατοχυρωμένο και δεύτερον για να ελέγξει αν η ιδέα που έχει στο μυαλό του είναι μοναδική. Εφόσον η ιδέα του έχει της πιθανότητες μοναδικότητας τότε πλέον μπορεί να κατοχυρώσει την ιδέα του με μία πρόχειρη αίτηση πατέντας για να μην μπορεί κανείς να του την κλέψει/αντιγράψει.

Επόμενο και βασικότερο βήμα είναι η ομάδα. Η ομάδα που θα αποφασίσει να έχει μαζί του πρέπει να αποτελείται από άτομα που έχουν θέληση επιμονή και υπομονή. Είναι αυτοί οι άνθρωποι που θα βοηθήσουν να γίνει η υλοποίηση της ιδέας. Όταν λοιπόν φτιαχτεί η ομάδα στη συνέχεια πρέπει να στηθεί όλο το νομικό πλαίσιο που

χρειάζεται για να μπορέσει να συνεργαστεί με τους ανθρώπους του, δηλαδή όλο το πλέγμα συμβάσεων που θα έχει μαζί τους. Αφού έχουν τακτοποιηθεί όλα τα παραπάνω ζητήματα το επόμενο βήμα είναι να ξεκινήσει να φτιάχνετε το προϊόν αν όμως αυτό καθίσταται ικανό. Φτιάχνεται αυτό που λέγετε Ελάχιστο Βιώσιμο Προϊόν ή MVP. Είναι χρήσιμο να έχει φτιαχτεί και ένα πλάνο των προβλεπόμενων εσόδων-εξόδων (financial plan) για τα επόμενα 2 με 3 χρόνια και αφού γνωρίζει πάνω κάτω τι τον περιμένει ξεκινάει να ψάχνει για χρηματοδότηση. Και κάπου εδώ ήρθε η ώρα του λανσαρίσματος, προσεγγίζει τους πρώτους πελάτες για να πουλήσει και μετά ιδρύει εταιρία. Η εταιρία, που ενδείκνυται να φτιαχτεί από αυτή τη στιγμή στην Ελλάδα, είναι η ΙΚΕ, η Ιδιωτική Κεφαλαιουχική Εταιρία, στην οποία μπορεί να έχει έστω και 1 ευρώ κεφάλαιο και στην οποία μπορεί να είναι 1 μέτοχος, ασφαλισμένος στον ΟΑΕΕ. Καλό θα ήταν να φροντίσει τα υπόλοιπα μέλη να μην έχουν ασφαλιστικές εισφορές, γιατί αυτό θα επιβαρύνει όλο το εγχείρημα και θα δημιουργήσει μεγάλα προβλήματα σε περίπτωση αποτυχίας στη συνέχεια. Στην ΙΚΕ, οι μέτοχοι, μπορούν να εισφέρουν και σε είδος, όπως υπηρεσίες ή τεχνογνωσία. Την ΙΚΕ λένε πως μπορείς να την ξεκινήσεις με 1 ευρώ. Αυτό όμως δεν ισχύει. Θα πρέπει να βάλεις ένα μικρό κεφάλαιο, 5.000 με 6.000 ευρώ για να μπορέσεις να έχεις τα πρώτα σου έξοδα. Γιατί μετά, θα πρέπει να γίνει αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου και αυτό κοστίζει πολύ.

Ένας νέος startupper πρέπει να προσέξει πολύ σε οτιδήποτε κάνει σε σχέση με τα χρήματα που χαλάει. Δεν πρέπει να ξοδεύει τα χρήματα του σε οτιδήποτε εκτός από το προϊόν του πριν τις πωλήσεις και κάποια αρχικά κέρδη. Σε αυτή τη φάση δεν πρέπει να τον απασχολούν οι εγκαταστάσεις και τα όμορφα γραφεία. Υπάρχουν εξαιρετικοί ειδικοί χώροι οι οποίοι μισθώνονται προκειμένου να μπορεί να ελέγχει το κόστος του. Καμία εταιρία δεν έκλεισε ποτέ, γιατί δεν είχε ωραία γραφεία. Όλες κλείνουν, από έλλειψη κεφαλαίου κίνησης. Επίσης, καλό θα είναι να αποφύγει την πρόσληψη υπάλληλων με ΙΚΑ, όσο αυτό είναι δυνατόν, γιατί σε περίπτωση αποτυχίας, θα έχεις υψηλό κόστος κλεισίματος της εταιρίας. Θα μπορούσε να χρησιμοποιήσει Freelancers με καλές συμβάσεις εργασίας, ώστε να μην έχει ΙΚΑ, ακόμα και αν χρειαστεί να πληρώσει κάτι παραπάνω. Ο κάθε νέος επιχειρηματίας πρέπει να ξέρει πως λειτουργεί η εταιρία του και να γνωρίζει τους κανόνες και τις υποχρεώσεις του απέναντι στις αρχές. Δεν πρέπει να αφήνει το λογιστή του να κάνει όλες τις νομικές διαδικασίες χωρίς να έχει πλήρη γνώση. Για να μπορέσει να πετύχει πρέπει να έχει το πάνω χέρι να κάνει διορθώσεις όπου και όταν χρειάζονται.

Στο πίσω μέρος του μυαλού ενός νέου επιχειρηματία απαραίτητο είναι να υπάρχει η σκέψη της αποτυχίας, ειδικά αν είναι διαχειριστής της εταιρίας, δηλαδή CEO ή Πρόεδρος. Γιατί όλα, βαρύνουν εκείνον προσωπικά. αυτό σημαίνει ότι σε περίπτωση αποτυχίας θα πρέπει να έχει στην άκρη ένα κεφάλαιο των 5.000- 10.000 ευρώ για να μπορέσει να κλείσει τη επιχείρησή του. Όσο πιο γρήγορα έρθει η αποτυχία τόσο πιο μικρότερο θα είναι και το κόστος. Στην Ελλάδα για μια τέτοιου είδους εταιρία με 2 χρόνια λειτουργίας το κόστος αυτό μπορεί να φτάσει και πάνω από 30.000 ευρώ.

### **2.3. Βασικοί παράγοντες για μια επιτυχημένη startup:**

1. Για να έχει επιτυχία μια startup επιχείρηση υπάρχουν και κάποιοι βασικοί παράγοντες που πρέπει να ακολουθεί, οι οποίοι αναφέρονται παρακάτω:
2. Ένας από τους βασικότερους παράγοντες για την επιτυχία ενός startup δεν είναι ούτε η καινοτόμα ιδέα αλλά ούτε και τα χρήματα. Είναι η ομάδα, είναι εκείνη που θα φτιαχτεί από τον ίδιο τον ιδρυτή με τα δικά του κριτήρια. Η ομάδα που θα επιλέξει ο κάθε επιχειρηματίας πρέπει να έχει πάνω από όλα θέληση, επιμονή, υπομονή και πίστη σε αυτό που έχει αποφασίσει να δημιουργήσει.
3. Επίσης πολύ σημαντικός και ιδιαίτερος παράγοντας είναι ο τρόπος που θα προβληθεί και θα προωθηθεί το εγχείρημα. Είναι απαραίτητο να υπάρχει όσο το δυνατόν μεγαλύτερη εξωστρέφεια μέσα από διάφορες εκδηλώσεις και συνεχόμενες παρουσιάσεις του προϊόντος ή της υπηρεσίας με κάθε τρόπο.
4. Ένας τρίτος παράγοντας είναι η αξία που έχει η ιδέα του κάθε startuper η οποία ανάμεσα στην πρωτοτυπία και την καταναλωτική ανάγκη που έχει θα έπρεπε να απαρτίζεται και από ένα απαραίτητο χαρακτηριστικό αυτό της επεκτασιμότητας που δίνει τη δυνατότητα να αναπτυχθεί και κάτω από τις κατάλληλες συνθήκες να γιγαντωθεί.
5. Επιπρόσθετα ένας ακόμη παράγοντας είναι ότι οι χρηματοδοτήσεις θα έπρεπε ιδανικά να γίνονται από τους συνεργάτες, οι οποίοι εκτός από τα χρήματα που θα προσφέρουν για την υποστήριξη της ιδέας θα συμμετέχουν και ενεργά στην ανάπτυξη της επιχείρησης.
6. Τέλος καλό θα ήταν να μην περιορίζεται η ιδέα μόνο στο περιβάλλον για το οποίο δημιουργήθηκε αλλά να αυξηθεί η δυνατότητα να γίνει εφαρμογή και

σε περισσότερες αγορές άλλων χωρών με διαφορετικές νοοτροπίες, αυξάνοντας έτσι τις πωλήσεις της. (KEMEL)

## 2.4. Λόγοι που οδηγούν στην αποτυχία μιας startup επιχείρησης.

Υπάρχουν πολλοί παράγοντες που μπορούν να συμβάλλουν στην αποτυχία μιας τέτοιου είδους επιχείρησης ωστόσο στο ξεκίνημα με αρκετή προσοχή υπάρχει δυνατότητα να ξεπεράσει τους παρακάτω βασικούς λόγους και να μπορεί να αυξήσει τις πιθανότητες επιτυχίας με διαφορά. Μερικοί από αυτούς τους λόγους είναι:

1. Υπολογίζοντας τα έσοδα πριν από τους πελάτες: αυτός είναι ο μεγαλύτερος λόγος για τον οποίο οι περισσότερες νεοσύστατες επιχειρήσεις αποτυγχάνουν.
2. Δεν σκέφτονται έξυπνα: Υπάρχει όντως πραγματική ανάγκη τους προϊόντος που λανσάρετε στην αγορά; Ο καταναλωτής αγοράζει τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες που ικανοποιούν κάποιες συγκεκριμένες ανάγκες ή επιθυμίες του. Για αυτό το προϊόν ή η υπηρεσία που σκοπεύει να ξεκινήσει μια επιχείρηση πρέπει να ανταποκρίνεται πραγματικά στο πρόβλημα χιλιάδων ανθρώπων και όχι μόνο σε εκείνους τους λιγοστούς φίλους και συγγενείς.
3. Μένουν ήσυχοι με τα άτομα που έχουν επιλέξει για ομάδα: Ο πυρήνας της ομάδας που έχει φτιαχτεί είναι πολύ σημαντικό κομμάτι. Αν η ομάδα είναι μέτρια ανάλογη θα είναι και η προσφορά προς την αγορά. Κανείς επιχειρηματίας δεν πρέπει να μένει ήσυχος με την πρόσληψη και να μην συμβιβάζεται με τίποτα λιγότερο σκεπτόμενος ότι είναι νεοσύστατη επιχείρηση.
4. Μην αναβάλλεις την εκτόξευση σου: εάν ξοδεύεται πολύτιμος χρόνος σε μικροαλλαγές και στην υποτιθέμενη τελειοποίηση του προϊόντος, αυτό δεν πρόκειται να υλοποιηθεί ποτέ. Τα προϊόντα εξελίσσονται με το πέρασμα μιας χρονικής περιόδου μέσα από την ανατροφοδότηση των πελατών και με τη χρήση. Το μόνο που πρέπει να κάνει ο επιχειρηματίας είναι να φτιάξει ένα προϊόν και στη συνέχεια να αφήσει τον πελάτη να αποφασίσει αν έχει αξία ή όχι.
5. Η μη προσαρμογή: οι περισσότεροι επιχειρηματίες αποτυγχάνουν σε νεοσύστατες επιχειρήσεις επειδή αδυνατούν να προσαρμοστούν στις δυναμικές αλλαγές, στις απαιτήσεις που έχει ο πελάτης και η αγορά. Το

ζητούμενο είναι να προσαρμοστούν αλλά το βασικότερο ζητούμενο είναι να προσαρμοστούν γρήγορα.

6. Έλλειψη χρηματικού κεφαλαίου: Συχνά οι νέες startup επιχειρήσεις ξεμένουν από μετρητά είτε επειδή στην πορεία της λειτουργίας τους είναι αναγκασμένοι να καλύψουν έξοδα, τα οποία δεν είχαν υπολογίσει, είτε πολύ απλά δεν είχαν κάνει μια σωστότερη διαχείριση τους. Για να μην είναι αυτός ένας από τους λόγους που θα πρέπει να κλείσει η επιχείρηση ο κάθε επιχειρηματίας πρέπει να είναι σε θέση να υπολογίσει το κόστος για να καλύψει επαρκώς τις ανάγκες του.
7. Marketing: μια λέξη με το μεγαλύτερο βάρος στην επιτυχία του προϊόντος. Υπάρχουν πολλοί τρόποι που είναι διαθέσιμοι για τους επιχειρηματίες που εμπορεύονται την εκκίνηση νέων εταιρειών τους , αντί για την σπατάλη χρημάτων σε διαφήμιση . Οι περισσότεροι επιχειρηματίες απλά δεν ξέρουν πώς να χειριστούν καλύτερα την τεχνολογία. Εκμεταλλευτείτε τη δύναμη των κοινωνικών μέσων μαζικής ενημέρωσης , δημιουργήστε και συμμετέχετε σε κοινότητες , απευθυνθείτε σε επιρροές , και αρχίστε πριν ακόμη το προϊόν σας ξεκινήσει . Το καλό μάρκετινγκ δεν απαιτεί χρήματα, αλλά πολύ χρόνο . Αν θέλετε να φτάσει σε μια μεγαλύτερη μάζα , πρέπει να είστε προετοιμασμένοι να επενδύσετε ένα μεγάλο χρονικό διάστημα για να φτάσετε σε αυτούς.
8. Ύπαρξη υψηλού ανταγωνισμού στον κλάδο: υπάρχει μεγάλο ποσοστό νέων επιχειρήσεων που προσπαθούν αν εισέλθουν στην αγορά, για αυτό το ενδεχόμενο μια νέα startup επιχείρηση να βγει εκτός ανταγωνισμού είναι πάντα ανοιχτό, είτε λόγω ύπαρξης άλλων ηγέτιδων επιχειρήσεων είτε λόγω άλλων διαφορετικών παραγόντων όπως για παράδειγμα η ύπαρξη εμποδίων εισόδου νέων επιχειρήσεων στον κλάδο.
9. Τέλος, τα ζητήματα ποιότητας-τιμής, δηλαδή τιμολογιακής πολιτικής, μπορούν να οδηγήσουν στην αποτυχία των νέων startup επιχειρήσεων. Αυτό συμβαίνει διότι οι καταναλωτές επιθυμούν να καταναλώνουν προϊόντα στην καλύτερη δυνατή ποιότητα με την κατώτερη δυνατή τιμή. Για αυτό, λοιπόν, η τιμολόγηση των προϊόντων ή υπηρεσιών των νέων startup επιχειρήσεων θα πρέπει να γίνεται πολύ προσεκτικά και όχι με βάση το δικό τους υψηλότερο δυνατό κέρδος. (IHOST , 2017)

## 2.5. Η μεθοδολογία lean startup (Λιτή επιχειρηματική εκκίνηση)

Τελευταία έχει προταθεί μια νέα μέθοδος για την ανάπτυξη των επιχειρήσεων και των προϊόντων, η λεγόμενη lean startup όπως δημοσιεύτηκε από τον Ries (2011) ο οποίος έδωσε την ιδέα αυτής μεθοδολογίας με βάση την εμπειρία του ως ιδρυτής και σύμβουλος startup επιχειρήσεων. Ο Eric Ries λέει ότι οι startups μπορούν να μειώσουν τον κύκλο ανάπτυξης των προϊόντων ή υπηρεσιών τους με την υιοθέτηση ενός συνδυασμού του επιχειρηματικού, της επαναληπτικής κυκλοφορίας προϊόντων, της εφαρμογής και της μάθησης. Οι startup επιχειρήσεις στην αρχή αναζητούν ένα επιχειρηματικό μοντέλο. Στη συνέχεια δοκιμάζουν, αναθεωρούν, θέτουν και απορρίπτουν υποθέσεις, συγκεντρώνουν συνεχώς πληροφορίες και σχεδιάζουν το προϊόν τους. Με τον τρόπο αυτό μειώνουν τις πιθανότητες σπατάλης του πολύτιμου χρόνου τους και των χρημάτων που θα ξόδευαν σε κάτι που τελικά δεν θα είχε απήχηση.

Η φιλοσοφία της μεθόδου lean startup επιδιώκει να κάνει απαλοιφή των περιττών πρακτικών και να αυξήσει την αξία εκείνων που δημιουργούνται κατά το στάδιο ανάπτυξης του προϊόντος έτσι ώστε οι startups να έχουν περισσότερες πιθανότητες επιτυχίας.

Η “Lean Startup” είναι μια πολύ πρόσφατη μέθοδος δημιουργίας και διαχείρισης νέων επιχειρήσεων, η οποία συνδυάζει την όσο το δυνατόν γρηγορότερη δοκιμή στην αγορά και τη αδιάλειπτη βελτίωση στη συνέχεια του προϊόντος ή υπηρεσίας μιας επιχείρησης. Ο στόχος της μεθόδου είναι να βοηθήσει τους νέους επιχειρηματίες να καταλάβουν ποιο είναι τελικά το σωστό προϊόν που πρέπει να δημιουργήσουν, με άλλα λόγια εκείνο που θέλουν οι πελάτες και θα πληρώσουν για αυτό. Και στη συνέχεια να το λανσάρουν το συντομότερο. Η μεθοδολογία αυτή δείχνει πως μια νέα επιχείρηση μπορεί να επιβιώσει σε εξαιρετικά δύσκολες οικονομικές συνθήκες και πως να προχωρήσει χωρίς επενδυτικά κεφάλαια, επιτυγχάνοντας πολύ ικανοποιητικά αποτελέσματα. (KEMEA, 2016)

### 2.5.1. Βασικές αρχές του Lean startup:

1. Οι επιχειρηματίες είναι παντού. Η μέθοδος αυτή μπορεί να αποδώσει σε επιχειρήσεις ανεξαρτήτου μεγέθους και σε όλους τους τομείς και κλάδους δημιουργώντας νέα προϊόντα και υπηρεσίες σε συνθήκες ακραίας αβεβαιότητας.

2. Η επιχειρηματική δραστηριότητα είναι μανάτζμεντ. Η επιχειρηματική εκκίνηση δεν παράγει απλώς ένα προϊόν, είναι θεσμός και επομένως χρειάζεται νέου τύπου διοίκησης σχεδιασμένη με τέτοιο τρόπο έτσι ώστε να ανταπεξέρχεται στο πλαίσιο της αβεβαιότητας στην οποία βρίσκεται.
3. Τεκμηριωμένη μάθηση. Σκοπός μια νέας επιχειρηματικής δραστηριότητας είναι να μάθει κανείς πώς να κάνει την επιχείρηση του βιώσιμη. Με την διεξαγωγή συχνών πειραμάτων που δίνουν το δικαίωμα στον επιχειρηματία να δοκιμάζει κάθε στοιχείο του οράματός του αυτή η μάθηση μπορεί να τεκμηριωθεί.
4. Χτίζω – αποτιμώ – μαθαίνω. Η ουσιαστική δραστηριότητα μιας επιχειρηματικής εκκίνησης είναι να μετατρέπει ιδέες σε προϊόντα να αποτιμά το κατά πόσο ανταποκρίνονται οι πελάτες και έπειτα να μαθαίνει πώς να αλλάζει κατεύθυνση ή να επιμένει στην ίδια.

Οι αρχές της λιτής επιχειρηματικής εκκίνησης κάνουν την επιχειρηματική δραστηριότητα να έχει πρόσβαση σε μια ολόκληρη νέα γενιά ιδρυτών επιχειρήσεων που έχουν ανάγκη νέων ιδεών για το πώς να χτίσουν μια επιτυχημένη επιχείρηση. (Blank, Why the Lean Start-Up Changes Everything, 2013)

## **2.6. Γιατί να ξεκινήσει κάποιος startup επιχείρηση;**

Ως όρος νεοφυνείς επιχείρηση στα αγγλικά startup έγινε ευρέως γνωστός όταν επιχειρήσεις με κατάληξη .com ιδρύθηκαν στο διαδίκτυο κατά τη διάρκεια της φούσκας των dot.com<sup>2</sup>. Όπως προαναφέρθηκε οι επιχειρήσεις αυτές είναι καινοτόμες, συνδέονται με υψηλή ανάπτυξη και επιδιώκουν να δημιουργήσουν μια νέα αγορά ή να εξελίξουν την ήδη υπάρχουσα. Μια τυπική επιχείρηση δεν μπορεί να παρουσιάσει μεγάλη δυνατότητα επέκτασης σε σχέση με μια επιτυχημένη startup επιχείρηση, δεδομένου ότι οι startups έχουν τη δυνατότητα να αυξηθούν ραγδαία με μικρή δαπάνη κεφαλαίου και περιορισμένες ανάγκες σε εργατικό δυναμικό και εγκαταστάσεις. Αυτός είναι και ένας από τους λόγους που οι επενδυτές έλκονται πιο συχνά από αυτού του είδους τις επιχειρήσεις. Σημαντικό είναι να τονιστεί το γεγονός ότι ο αρχικός σκοπός δημιουργίας μιας startup επιχείρησης δεν αποσκοπεί στο κέρδος αφού υπάρχουν και πιο εύκολοι

---

<sup>2</sup> [https://en.wikipedia.org/wiki/Dot-com\\_bubble](https://en.wikipedia.org/wiki/Dot-com_bubble)

τρόποι για να επιτευχθεί αυτό. Άλλωστε όσοι ξεκίνησαν να δημιουργούν μια τέτοια επιχείρηση αναφέρουν πως δεν είχαν φανταστεί πόσο δύσκολη και επίμονη διαδικασία είναι. Έτσι λοιπόν ξεκινάει κανείς μια startup όταν νιώθει την ανάγκη να δώσει λύση σε ένα συγκεκριμένο πρόβλημα. Παρακάτω αναφέρονται οι λόγοι για τους οποίους πρέπει να ξεκινήσει κάποιος μια τέτοια επιχείρηση:

1. Η δυνατότητα να δημιουργηθεί κάτι νέο από το μηδέν. Είναι πολύ ελάχιστα τα επαγγέλματα που σου δίνουν τη δυνατότητα να ξεκινήσεις κάτι από το απόλυτο τίποτα.
2. Μια τεράστια πηγή γνώσης.
3. Είναι η στιγμή της ζωής του. Ένας από τους λόγους που θα παρακινήσει κάποιον να ξεκινήσει. Αξίζει να γίνει κανείς επιχειρηματίας για να ζήσει μια εμπειρία που περιλαμβάνει επιτυχίες, αποτυχίες, αβεβαιότητα και επικοινωνία.
4. Εκκίνηση με χαμηλότερο κόστος σε σχέση με παλαιότερα.
5. Η τοποθεσία δεν παίζει και τόσο μεγάλο ρόλο αφού μια επιχείρηση τέτοιου στυλ μπορεί να δουλεύει και μέσα από το ιντερνέτ.
6. Προώθηση σε μικρό χρονικό διάστημα.
7. Διαθεσιμότητα κεφαλαίων. Υπάρχει μεγάλο φάσμα επενδυτών και ανάλογα με το στάδιο της μια επιχείρηση μπορεί να αντλήσει και το ανάλογο κεφάλαιο.
8. Η περίπτωση αποτυχίας, δεν είναι και κάτι το τόσο κακό. Μια αποτυχία σε μια startup δεν σημαίνει και αποτυχία στη ζωή. Αν συμβεί κάτι τέτοιο ο επιχειρηματίας θα πληγωθεί συναισθηματικά και οικονομικά όμως μπορεί να χρησιμοποιήσει όλα όσα αποκόμισε για τη δημιουργία κάτι νέου ή για τη συμμετοχή του σε μια άλλη εταιρία που πιστεύει σε αυτή.



## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3: ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

### 3.1.Στάδια χρηματοδότησης.

Το πιο κρίσιμο θέμα στην εκκίνηση μιας startup επιχείρησης είναι η αναζήτηση χρηματοδότησης για την εύρεση της οποίας απαραίτητο κομμάτι είναι να γίνει μια έρευνα που θα επικυρώσει, τεκμηριώσει και αναπτύξει περισσότερο την ιδέα και το επιχειρηματικό μοντέλο, καθώς και την αποτίμηση της επιχειρηματικής δυναμικής για να προσελκύσει τους επενδυτές οι οποίοι έλκονται από το χαμηλό κόστος εκκίνησης τον υψηλό κίνδυνο, τις υψηλές αποδόσεις και τις προοπτικές μεγέθυνσης.

Η αναζήτηση χρηματοδότησης αποτελεί κύριο μέλημα κάθε επιχείρησης και πρωταρχική ενέργεια για την υλοποίηση μιας επιχειρηματικής ιδέας. Προκειμένου να καλύψει τις αρχικές της ανάγκες μια επιχείρηση πρέπει να βεβαιωθεί ότι υπάρχει η δυνατότητα χρηματοδότησης της. Οι πιο συνηθισμένοι τρόποι εξασφάλισης χρηματοδότησης είναι η οικονομική ενίσχυση παρεχόμενη από το οικογενειακό και φιλικό περιβάλλον, ο τραπεζικός δανεισμός για την κάλυψη αναγκών για την πραγματοποίηση επενδύσεων και την εξυπηρέτηση της παραγωγικής τους διαδικασίας και άλλοι σύγχρονοι εναλλακτικοί τρόποι χρηματοδότησης με κεφάλαια που προέρχονται από ιδιώτες επενδυτές το δημόσιο και την ευρωπαϊκή ένωση.

Οι οικονομικές ανάγκες μιας επιχείρησης μεταβάλλονται συνεχώς εφόσον έρχεται αντιμέτωπη με διάφορες προκλήσεις, έτσι ο επιχειρηματίας πρέπει να γνωρίζει σε ποιο σημείο του κύκλου ζωής βρίσκεται η επιχείρηση και ποια χρηματοδοτική λύση θα χρησιμοποιήσει. Ο κύκλος ζωής της επιχείρησης χωρίζεται σε τέσσερα διαφορετικά στάδια.

- i. Το στάδιο της γέννησης ή εκκίνησης: σε αυτό το στάδιο οι πιθανές δυνατότητες χρηματοδότησης είναι ως επί το πλείστον η αυτοχρηματοδότηση, το οικογενειακό και φιλικό περιβάλλον και οι επιχειρηματικοί άγγελοι (business angels).
- ii. Το στάδιο της ανάπτυξης: προϋπόθεση αυτού και των επόμενων σταδίων είναι η επιβίωση της επιχείρησης στο στάδιο της εκκίνησης αφού ο κίνδυνος της αποτυχίας είναι πολύ υψηλός. Εφόσον επιτευχθεί η επιβίωση η επιχείρηση μπαίνει στο στάδιο της ανάπτυξης. Τα έσοδα αρχίζουν να αυξάνονται αλλά οι επιχειρήσεις συνεχίζουν να μην είναι ακόμη και τόσο κερδοφόρες ακόμα και αν η κύρια πηγή είναι τα επιχειρηματικά κεφάλαια.

- iii. Το στάδιο της ωριμότητας: αυτό είναι το στάδιο όπου η επιχείρηση δοκιμάζει τα προϊόντα και τις υπηρεσίες που προσφέρει. Εδώ ο κίνδυνος μειώνεται καθώς τα έσοδα παρουσιάζουν σταθερή ανάπτυξη.
- iv. Το στάδιο της πώσης ή φάση αναγέννησης: στο τελικό πλέον στάδιο η επιχείρηση καθίσταται ικανή να επιλέξει τη μορφή εξόδου της.

Κάθε επιχείρηση χρειάζεται να χρηματοδοτηθεί στο ξεκίνημα της, όμως οι startup επιχειρήσεις χρειάζονται συχνά αύξηση χρηματοδότησης ακόμη και όταν είναι κερδοφόρες γιατί ουσιαστικά οι επιτυχημένες startup επιχειρήσεις αντιμετωπίζουν τη χρηματοδότηση ως μέσο επίτευξης της ανάπτυξης τους. (ErgoQ, 2014)



Εικόνα 2. Ενδεικτική εικόνα για χρηματοδότηση επιχειρήσεων.

### 3.2. Πηγές Χρηματοδότησης

Οι πηγές χρηματοδότησης διαχωρίζονται σε εσωτερικές και εξωτερικές. Οι εσωτερικές περιλαμβάνουν τα προσωπικά κεφάλαια και τα κεφάλαια που προήλθαν από οικογένεια και φίλους (3F family, friends, founders). Η εξωτερική χρηματοδότηση μπορεί να αντληθεί από διάφορες πηγές. Οι βασικές πηγές για τον επιχειρηματία είναι το ίδιο το κεφάλαιο του ιδιοκτήτη, οι τραπεζικές χορηγήσεις, οι εταιρίες κεφαλαίων επιχειρηματικών συμμετοχών (Venture Capital) και ανεπίσημοι άτυποι επενδυτές, η χρηματοδοτική μίσθωση, η πρακτόρευση απαιτήσεων (factoring), η χρηματοδότηση από το πλήθος (crowd funding).

**3.2.1.Κεφάλαια ιδιοκτητών:** αποτελεί την κατεξοχήν πηγή χρηματοδότησης στο στάδιο της εκκίνησης της επιχείρησης. Είναι το κεφάλαιο εκείνο που απαιτείται για

να αποδειχθεί ότι η γενική ιδέα της νέας επιχείρησης είναι εφικτή και βιώσιμη. Αποτελεί εσωτερική χρηματοδότηση και είναι η μεγαλύτερη πηγή της άτυπης χρηματοδότησης για startup επιχειρήσεις.

**3.2.2.Τραπεζικός Δανεισμός:** είναι ο πιο συνηθισμένος τρόπος αναζήτησης χρηματοδότησης. Οι τράπεζες διαδραματίζουν το ρόλο των χρηματοπιστωτικών διαμεσολαβητών στην επίλυση των προβλημάτων των νέων επιχειρήσεων. Προσφέρουν δάνεια για την κάλυψη αναγκών της επιχείρησης εφόσον όμως η βιωσιμότητα και οι προοπτικές της το δικαιολογούν.

**3.2.3.Χρηματοδοτική μίσθωση (Leasing):** είναι συνήθως διαθέσιμη κατά το δεύτερο στάδιο του κύκλου ζωής της επιχείρησης εκεί όπου η επιχείρηση προσπαθεί να επεκτείνει τις επιχειρηματικές της δραστηριότητες. Η χρηματοδοτική μίσθωση είναι ένας μηχανισμός χρηματοδότησης που δίνει τη δυνατότητα σε μια επιχείρηση να δημιουργήσει ή να επεκτείνει τον παραγωγικό εξοπλισμό της χωρίς τη χρήση δικών της κεφαλαίων.

**3.2.4.Πρακτόρευση Απαιτήσεων (Factoring):** αποτελεί μια σύγχρονη μορφή βραχυπρόθεσμης χρηματοδότησης. Εφαρμόζεται από τις τράπεζες και τις ανώνυμες εταιρίες που έχουν αποκλειστικό σκοπό τους αυτή τη δραστηριότητα. Κάθε επιχείρηση που πουλά τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες της με πίστωση στο εξωτερικό αλλά και στο εσωτερικό έχει τη δυνατότητα να απευθυνθεί σε έναν πράκτορα επιχειρηματικών απαιτήσεων προκειμένου να εκχωρήσει σε αυτόν το σύνολο ή ένα μέρος των εισπρακτέων λογαριασμών της. Στη συνέχεια με βάση πάντα τι επιθυμεί η επιχείρηση ή ο πωλητής ο factoring αναλαμβάνει:

- ✓ την αξιολόγηση της φερεγγυότητας των πελατών της επιχείρησης/πωλητή και την κάλυψη του πιστωτικού της κινδύνου που προκύπτει από το ενδεχόμενο μη είσπραξης των απαιτήσεων από τους πελάτες.
- ✓ τη διαχείριση, τη λογιστική παρακολούθηση και την είσπραξη των απαιτήσεων της επιχείρησης/πωλητή.
- ✓ την χρηματοδότηση και την ασφαλιστική κάλυψη των απαιτήσεων της επιχείρησης.

**3.2.5.Επιχειρηματικοί Άγγελοι (Business Angels):** Είναι ιδιώτες επενδυτές οι οποίοι διαθέτουν κεφάλαιο και επαγγελματική εμπειρία σε ένα συγκεκριμένο χώρο με τη μορφή της μακροπρόθεσμης επένδυσης. Πραγματοποιούν άμεσες επενδύσεις,

επιδιώκουν να λειτουργήσουν ως επενδυτές προστιθέμενης αξίας, προσφέροντας επιχειρηματικές δεξιότητες και παρέχοντας κεφάλαια σποράς και εκκίνησης. Επιπλέον επενδύουν σε εμπειρία μέσω των ικανοτήτων που διαθέτουν προκειμένου να βοηθήσουν τις startup επιχειρήσεις που παρουσιάζουν προοπτικές ανάπτυξης. Σπάνια ζητούν εγγυήσεις και συνήθως είναι πιο ευέλικτοι από τους θεσμικούς επενδυτές, πράγμα που μπορεί να βοηθήσει σημαντικά στην ανάπτυξη της νεοφυούς επιχειρηματικότητας καθώς για την επιτυχία μιας τέτοιας επιχείρησης δεν χρειάζονται απαραίτητα υψηλά κεφάλαια αλλά η υποστήριξη της ιδέας και η συνολική προστιθέμενη αξία ενός επιχειρηματία.

Η συμμετοχή των επιχειρηματικών αγγέλων χρησιμεύει ως κινητήρια δύναμη αφού θεωρείται ότι οι επενδύσεις τους βοηθούν τις επιχειρήσεις να καταστούν πιο έτοιμες, δίνοντας έτσι ώθηση στην αναπτυξιακή δυναμική τους και την πιθανότητα επίτευξης μιας επιτυχημένης εξόδου.

**3.2.6.Επιχειρηματικά κεφάλαια (Venture Capital):** είναι η κύρια πηγή χρηματοδότησης κυρίως για επιχειρήσεις υψηλής τεχνολογίας και είναι ένα είδος κεφαλαίου που διατίθεται από τους επενδυτές στο πρώιμο στάδιο της επιχείρησης και έχει πολύ υψηλό κίνδυνο. Επενδύουν σε νέες επιχειρήσεις και επιχειρηματικές ευκαιρίες με στόχο την επιστροφή του επενδυμένου κεφαλαίου και την αποκόμιση ποσοστού των κεφαλαιουχικών κερδών το ύψος το οποίο ποικίλει ανάλογα με το ύψος της χρηματοδότησης και το μέγεθος της χρηματοδοτούμενης επιχείρησης.

Οι εταιρίες επιχειρηματικών κεφαλαίων συνήθως έχουν συγκεκριμένη επενδυτική στρατηγική και μπορούν να επενδύουν:

- Σε συγκεκριμένους κλάδους
- Σε διαφορετικά στάδια ανάπτυξης μιας επιχείρησης
- Με συγκεκριμένα ποσά επένδυσης
- Σε συγκεκριμένο γεωγραφικό χώρο
- Με συγκεκριμένο τύπο χρηματοδότησης
- Με διαφορετικές προσδοκίες απόδοσης ή ρευστοποίησης
- Με ενεργή συμμετοχή στη διοίκηση ή όχι.

Η καλύτερη επιλογή που δημιουργεί τη μέγιστη δυνατή αξία για όλους τους ενδιαφερόμενους γίνεται όταν τα κριτήρια επένδυσης της εταιρείας επιχειρηματικών κεφαλαίων συμφωνούν με τις ειδικές ανάγκες του επιχειρηματία ή της επιχείρησης.

**3.2.7.Θερμοκοιτίδες Επιχειρήσεων (Business Incubators):** είναι ένας οργανισμός που σκοπό του έχει την επιτάχυνση, την ανάπτυξη και την επιτυχία νέων επιχειρήσεων με χαρακτηριστικό τους την ραγδαία αναπτυξιακή προοπτική παρέχοντας στις επιχειρήσεις χρηματοδότηση και υπηρεσίες υποστήριξης όπως καθοδήγηση, φυσικό χώρο, τεχνολογική υποστήριξη, εξοπλισμό, δίκτυο επαφών με πελάτες και προμηθευτές. Σκοπός της θερμοκοιτίδας είναι να αναπτύξει τη νέα επιχείρηση μέχρι το σημείο εκείνο όπου αυτή να μπορεί να καταστεί ικανή ώστε να αναζητήσει με επιτυχία χρηματοδότηση μέσω άλλων μορφών και να εισαχθεί με σταθερότητα στην αγορά έχοντας δημιουργήσει τη σωστή υποδομή.

***Κριτήρια εισόδου νέων επιχειρήσεων περιλαμβάνουν:***

- Τα χαρακτηριστικά της διοικητικής ομάδας.
- Το επιχειρηματικό σχέδιο όπου πρέπει να περιγράφονται λεπτομερώς τα προϊόντα ή οι υπηρεσίες που αναπτύσσει η υποψήφια επιχείρηση και οι διαδικασίες ανάπτυξης με έμφαση στη διαφοροποίηση σε σχέση με υφιστάμενα στην αγορά.
- Το επιχειρηματικό μοντέλο (βιωσιμότητα του επιχειρηματικού μοντέλου, εφαρμόσιμο επιχειρηματικό σχέδιο, κεφάλαιο κίνησης και επενδυτικές ανάγκες, δυνατότητα επέκτασης).

**3.2.8.Crowdfunding:** Η συμμετοχική χρηματοδότηση ή αλλιώς χρηματοδότηση από το πλήθος είναι μια δημοφιλής και σχετικά νέα μέθοδος για άντληση κεφαλαίων από μεγάλο αριθμό ενδιαφερόμενων κατά κύριο λόγο από το διαδίκτυο. Μέσω του διαδικτύου δίνεται η δυνατότητα σε όσους το επιθυμούν να δημιουργήσουν ένα μεγάλο κύκλο στους οποίους μπορούν να απευθυνθούν όταν κάποια ιδέα τους χρειάζεται χρηματοδότηση για αυτό άλλωστε και χρηματοδότηση από το πλήθος. Με αυτή τη διαδικασία επιτρέπετε η συλλογή των απαραίτητων κεφαλαίων από ένα μεγάλο μέγεθος πιθανών χρηματοδοτών για επένδυση σε νέες επιχειρήσεις ή για την πραγματοποίηση κάποιων συγκεκριμένων έργων.

Το επενδυτικό Crowdfunding αποτελεί μία τάση που τα επόμενα χρόνια θα είναι το επικρατέστερο ιδιαίτερα στις startups επιχειρήσεις. (Tariq, 2013)

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4: ΑΓΡΟΔΙΑΤΡΟΦΙΚΟΣ ΤΟΜΕΑΣ

### 4.1. Ορισμός:

Ο αγροδιατροφικός τομέας στην Ελλάδα παρά το γεγονός ότι γνώρισε τις αρνητικές συνέπειες της οικονομικής κρίσης που περνάει η χώρα μας εδώ και μερικά χρόνια συνεχίζει να είναι ένας πολύ σημαντικός τομέας οικονομικής δραστηριότητας και απασχόλησης, με τις εξαγωγές των γεωργικών προϊόντων να αντιπροσωπεύουν το 1/3 των συνολικών εξαγωγών στην Ελλάδα.

Η Ελληνική γη μας προσφέρει τη μεγαλύτερη ποικιλία διαφόρων ειδών, από την τροφή μας τα ρούχα που φοράμε μέχρι και τον αέρα που αναπνέουμε και γενικότερα το φυσικό περιβάλλον στο οποίο ζούμε. Όλα τα προϊόντα ικανοποιούν αυστηρά όλες τις ευρωπαϊκές και παγκόσμιες απαιτήσεις με την κατάλληλη τυποποίηση και τον κατάλληλο ποιοτικό έλεγχο. Στην Ελλάδα οι αγρότες φαίνεται ότι διαθέτουν υψηλή περιβαλλοντική συνείδηση και βασίζονται σε μεγάλο βαθμό στην τεχνολογία αξιοποιώντας την με τον καλύτερο δυνατό τρόπο. Ωστόσο είναι αναγκαία η επαγγελματική εκπαίδευση τους προκειμένου να αποκτήσουν εξειδικευμένες τεχνικές ικανότητες και να είναι σε θέση να αναβαθμίσουν την τεχνογνωσία τους και να προσαρμόζονται συνεχώς στις αλλαγές του οικονομικού και κοινωνικού περιβάλλοντος και να ξέρουν να τις διαχειρίζονται.



Εικόνα 3. Ενδεικτική εικόνα για εκπαίδευση και κατάρτιση.

Η εκπαίδευση και η κατάρτιση των ελλήνων αγροτών είναι ένα σημαντικό κομμάτι στην ενίσχυση του προφίλ τους. Έχει προκύψει η ανάγκη για στοχευμένη εκπαίδευση

ειδικότερα στους νέους αγρότες, πάνω σε συγκεκριμένα θέματα της αγροτικής παραγωγής τα οποία ωστόσο σχετίζονται με τα τοπικά χαρακτηριστικά και τις ανάγκες των παραγωγών της κάθε περιοχής. Με τον τρόπο αυτό οι αγρότες θα οδηγηθούν σε ενδυνάμωση του ανταγωνιστικού πλεονεκτήματός τους και θα βελτιώσουν την παραγωγικότητα και αποδοτικότητα τους. Γενικότερα οι αγρότες, και κυρίως οι νέοι, έχουν ανάγκη εξειδικευμένης κατάρτισης σχετικά με τις καλλιέργειες που επιλέγουν, καθώς και κατεύθυνσης για την παραγωγή ποιοτικών αγροτικών προϊόντων που να ανταποκρίνονται στις απαιτήσεις της αγοράς, στην προστασία του περιβάλλοντος και να έχουν να κάνουν με την διαχείριση του εδάφους και των υδάτων.

Τα τελευταία χρόνια παρατηρείται ότι όλο και περισσότεροι άνθρωποι στέφουν το ενδιαφέρον τους στον αγροδιατροφικό τομέα, είτε κάποιος ως παραγωγός είτε ως καταναλωτής. Αξιόλογα προϊόντα από αξιόλογες νεοσύστατες επιχειρήσεις κάνουν την εμφάνισή τους στην αγορά τόσο σε επίπεδο παραγωγής όσο και σε επίπεδο branding ενώ άλλες συνδυάζουν και τα δυο. Φυσικά υπάρχουν και ορισμένα προβλήματα που αναπτύσσονται μέσα στην εργασία όπου οι επιχειρήσεις καλούνται να επιλύσουν.

Ένας πολύ σημαντικός και καθοριστικός παράλληλα παράγοντας για τον τομέα της αγροδιατροφής είναι η καινοτομία. Προϊόντα και επιχειρήσεις που είναι καινοτόμα/καινοτόμες ξεχωρίζουν σε σύγκριση με άλλα/άλλες. Μελέτες που έχουν διεξαχθεί δείχνουν ότι η Ελλάδα γενικά υστερεί πάνω σε αυτόν τον τομέα της καινοτομίας όμως τα τελευταία χρόνια όλο και περισσότερα καινοτόμα προϊόντα από καινοτόμες επιχειρήσεις κάνουν την εμφάνισή τους.

Ο αγροδιατροφικός τομέας και κατ' επέκταση η αγροτική επιχειρηματικότητα έχουν κερδίσει πλέον ένα μεγάλο κομμάτι της «επιχειρηματικής» πίτας, καθώς στρέφονται στη καινοτομία.

Σήμερα, έχει δημιουργηθεί ένα ολόκληρο αγροτικό οικοσύστημα από Startups, οι δραστηριότητες των οποίων εκτείνονται από λογισμικά μέχρι φάρμες νέας γενιάς με βιολογικά προϊόντα. Καθώς αυξάνεται ο πληθυσμός, αυξάνεται και η ανάγκη παραγωγής τροφίμων και οι τεχνολογικές εταιρείες δημιουργούν πλέον λογισμικά για γεωργικές καλλιέργειες, νέες προηγμένες και πιο γρήγορες τεχνικές καλλιέργειας, στρέφονται προς την αξιοποίηση περισσότερων δεδομένων για να γίνει ο τομέας πιο αποτελεσματικός.

#### **4.2. Ορισμός της καινοτομίας:**

Με τον όρο καινοτομία εννοείται κάθε νέα και πρωτοποριακή ιδέα για την υλοποίηση κάποιου πράγματος καθώς επίσης και η εφαρμογή νέων εφευρέσεων ή ανακαλύψεων για την πραγματοποίηση κάποιου αποτελέσματος. Πιο συγκεκριμένα καινοτομία είναι η παραγωγή ενός νέου προϊόντος (αγαθού ή υπηρεσίας), η εφαρμογή μιας νέας διαδικασίας ή μιας νέας μεθόδου μάρκετινγκ, ακόμα και η οργάνωση του εργασιακού χώρου. Βασικό χαρακτηριστικό της είναι ότι θα πρέπει να έχει υλοποιηθεί. Θεωρητικά ένα νέο ή βελτιωμένο προϊόν λέμε ότι έχει υλοποιηθεί όταν εντάσσεται στην αγορά ενώ οι νέες διαδικασίες, μέθοδοι μάρκετινγκ θεωρείται ότι υλοποιούνται όταν αρχίσουν να χρησιμοποιούνται στην επιχείρηση.

#### **4.3. Σκοπός της καινοτομίας:**

Σκοπός της καινοτομίας είναι να κατασκευάσει νέα προϊόντα σε μία όλο και πιο ανταγωνιστική αγορά. Για να επιτευχθεί κάτι τέτοιο χρειάζεται αρκετή έμπνευση και απαιτείται πρωτοβουλία τόσο στην ανάπτυξη μιας καινοτομικής διαδικασίας όσο και στην άμεση και οικονομική εφαρμογή της. Με λίγα λόγια απλά και σύντομα η καινοτομία αποτελεί το λανσάρισμα ενός προϊόντος στην αγορά ή την ανάπτυξη μιας νέας παραγωγικής διαδικασίας σε μία επιχείρηση.

Μια επιτυχημένη καινοτομία πρέπει πάντα να στοχεύει στην πρωτοκαθεδρία και όχι στο να γίνει μια μεγάλη επιχείρηση από την αρχή γιατί κανείς δεν ξέρει που μπορεί τελικά να καταλήξει μια καινοτόμα ιδέα. Για να έχουμε τα επιθυμητά αποτελέσματα χρειαζόμαστε κάτι συγκεκριμένο, μικρό και παράλληλα απλό που να μην χρειάζεται πολλά χρήματα και πολλούς ανθρώπους καθώς και να απευθύνεται σε μια μικρή και περιορισμένη αγορά. Έτσι όταν το προϊόν ή η επιχείρηση είναι έτοιμη να βγει στην αγορά να μην προκαλέσει σύγχυση με την πολυπλοκότητα της.

Τέλος κάθε καινοτομία που θέλει να γίνει επιτυχία εκτός από το μέλλον πρέπει να στοχεύει και στο παρόν διότι το μέλλον είναι εξαιρετικά απρόβλεπτο και ίσως κάτι καινοτόμο που θα ξεκινήσει να μην φτάσει ποτέ στην πλήρη ωριμότητα του. (Χατζηκωνσταντίνου, 2009)

#### **4.4. Καινοτομίες στον αγροδιατροφικό τομέα:**

Από το τεχνολογικό εκπαιδευτικό ίδρυμα Θεσσαλίας καινοτόμες εφαρμογές έχουν αναπτυχθεί είτε σε συνεργασία με μεγάλους δημόσιους και ιδιωτικούς φορείς είτε



αυτοδύναμα με το προσωπικό του και τους φοιτητές. Οι καινοτομίες αυτές αφορούν τον τομέα της πρωτογενούς παραγωγής, της ζωικής παραγωγής και τον τομέα τροφίμων.

Ποιο αναλυτικά στον τομέα της πρωτογενούς παραγωγής οι καινοτομίες απευθύνονται στη φυτική παραγωγή και περιλαμβάνουν: νέας γενιάς τεχνολογίες γεωργικής μηχανολογίας και αυτοματισμούς, συστήματα θερμοκηπίων που καταναλώνουν ελάχιστη ενέργεια και νερό, αποδοτικές καλλιέργειες όπως καρυδιάς, σύστημα υδροπονικής χορτονομής, τεχνολογίες ασφαλείας στη γεωργία, φυσικά ζιζανιοκτόνα και παραγωγή αιθέριων ελαίων.

Στη ζωική παραγωγή έχουν ανακαλυφθεί νέες μέθοδοι αναπαραγωγής πρόβατων και χρήση πολυφαινολικών προσθέτων στην εκτροφή χοιριδίων, ενώ ωστόσο στον τομέα του περιβάλλοντος έχουν αναπτυχθεί νέοι μέθοδοι διαχείρισης απορριμμάτων για παραγωγή λιπάσματος και ενέργειας καθώς και οικονομικά και οικολογικά αποδοτικά αγροδοασικά συστήματα.

Τέλος στον τομέα των τροφίμων έχουν κάνει την εμφάνιση τους εξαιρετικά καινοτόμα προϊόντα όπως είναι: ελιές και αλλαντικά εμπλουτισμένα σε πολυφαινόλες, κέτσαπ με στέβια, επιδόρπιο με βιολογικό ρύζι χωρίς ζάχαρη, λειτουργικό γιαούρτι με βιταμίνη D, χαλβά Φαρσάλων με βελτιωμένη διατηρησιμότητα.

#### **4.4.1. Χόρτο ταχείας ανάπτυξης:**

Ανάμεσα σε όλα τα παραπάνω περιλαμβάνεται και ένα σύστημα υδροπονίας για την παραγωγή χορτονομής προκειμένου να υπάρχει τροφή για τα ζώα και στις περιόδους όπου οι κλιματικές συνθήκες δεν το επιτρέπουν. Πρόκειται για ένα σύστημα παραγωγής χόρτου ταχείας ανάπτυξης 365 μέρες το χρόνο ανεξαρτήτως καιρικών συνθηκών (καλοκαίρι – χειμώνα) στην ποσότητα που χρειάζεται ο κάθε κτηνοτρόφος για την τροφή των ζώων του σε καθημερινή βάση.

Η παραγωγή γίνεται σε καινοτόμες μονάδες κλιματικά ελεγχόμενες σε θερμοκρασία περίπου 20 βαθμών κελσίου και υγρασία 60%, με μικρή ποσότητα νερού, παράγεται σε μια εβδομάδα περίπου από ένα κιλό σπόρο δημητριακών, επτά με οχτώ κιλά χορτονομή απαλλαγμένη από μύκητες και παρασιτοκτόνα.

#### **4.4.2. KetsupEco:**

Η γνωστή κέτσαπ σε όλους μας αλλά απαλλαγμένη από ζάχαρη και συντηρητικά. Πρόκειται για ένα καινοτόμο προϊόν που περιέχει στέβια αντί για ζάχαρη, καθώς και με πρεβιοτικές ιδιότητες και χωρίς συντηρητικά. Η στέβια είναι χαμηλής θερμιδικής αξίας και αποφεύγονται οι αρνητικές επιδράσεις της ζάχαρης, χωρίς αυτό να επηρεάζει τη γεύση της κέτσαπ αλλά να την βελτιώνει περισσότερο. Ακόμη έχει προστεθεί ένας φυσικός πολυσακχαρίτης, η ινουλίνη η οποία είναι ένα ισχυρό πρεβιοτικό που χρησιμοποιήθηκε σε συνδυασμό με άμυλο καλαμποκιού ώστε να επιτευχθεί η ομοιομορφία και η συνεκτικότητα της δομής του προϊόντος, αλλά και να παρέχει τις πρεβιοτικές ιδιότητες στο προϊόν κάνοντας το έτσι ένα βιολειτουργικό τρόφιμο. Επιπλέον, η ινουλίνη έχει την ιδιότητα να μην αυξάνει το επίπεδο της γλυκόζης στο αίμα και έτσι το προϊόν μπορεί άφοβα να καταναλωθεί από άτομα που δεν μπορούν να μεταβολίσουν την ζάχαρη. Ενώ το προϊόν έχει έντονο οικολογικό χαρακτήρα μια και η κύρια πρώτη ύλη προέρχεται από πιστοποιημένες βιολογικές ντομάτες.

Το KetsupEco μπορεί να διατεθεί προς πώληση στην αγορά τόσο στην Ελλάδα όσο και στο εξωτερικό, ενώ ο απώτερος στόχος είναι να δημιουργηθεί ένα νέο ελληνικό προϊόν κέτσαπ, που θα περιέχει στέβια αντί για ζάχαρη προκειμένου να επιτευχθεί χαμηλός γλυκαιμικός δείκτης.

#### **4.4.3. Τρούφα**

Η τρούφα είναι ένα είδος μανιταριού. Για να καλλιεργηθεί απαραίτητη προϋπόθεση είναι η ύπαρξη κατάλληλων ειδών δέντρων όπως είναι η φουντουκιά, η φλαμουριά και ο δρύς ενώ για τη συλλογή της χρειάζονται ειδικά εκπαιδευμένοι σκύλοι. Υπάρχει μαύρη και λευκή τρούφα, για καλλιέργεια στην Ελλάδα ιδανική είναι η μαύρη λόγω του ότι έχει χαμηλότερο κόστος και λιγότερες απαιτήσεις σε σύγκριση με την λευκή τρούφα. Για να καλλιεργήσει κάποιος τρούφα δεν απαιτούνται ιδιαίτερες γνώσεις, τεχνικές και φροντίδα αλλά ούτε και μηχανολογικός εξοπλισμός.

#### **4.4.4. Στέβια και όχι ζάχαρη**

Η στέβια είναι ένα αυτοφυές φυτό της Βραζιλίας και της Παραγουάης. Παρατηρείται ότι στην Ελλάδα η απόδοση της καλλιέργειας σε ξηρά φύλλα φτάνει και τα 600 κιλά ανά στρέμμα.

Η στέβια ήρθε να αντικαταστήσει τη ζάχαρη. Χρησιμοποιείται ως γλυκαντικό εδώ και αρκετά χρόνια. Το εκχύλισμα των φύλλων της είναι 300 φορές πιο γλυκό από την ζάχαρη όμως η θερμιδική της αξία είναι μηδενική, για αυτό και συνήθως καταναλώνεται από ανθρώπους που πάσχουν από κάποιες ασθένειες όπως για παράδειγμα ο ζαχαρώδης διαβήτης.

#### **4.5. Βραβεία καινοτομίας και συσκευασίας:**

Διάφοροι διαγωνισμοί πραγματοποιούνται με σκοπό να αναδειχθούν καινοτομίες τόσο σε προϊόντα και εταιρίες όσο και σε συσκευασίες. Το φεστιβάλ Ελλάδα γιορτή γεύσεις την άνοιξη του 2014 απένειμε για πρώτη φορά βραβεία καινοτομίας. Ωστόσο η εταιρεία Παπαστράτος διοργάνωσε φέτος και για 2<sup>η</sup> χρονιά τα Startup - Scale up Greece Awards ένα ολόημερο event αποκλειστικά αφιερωμένο στην ελληνική καινοτόμο επιχείρηση. Η διοργάνωση είχε τεράστια συμμετοχή, βράβευσε 20 επιχειρήσεις ενώ απένειμε έπαινο και στις υπόλοιπες 48 επιχειρήσεις που πέρασαν στο διαγωνισμό. Παρακάτω αναφέρονται βραβευμένα καινοτόμα προϊόντα και επιχειρήσεις.

##### **4.5.1. Βραβεία καινοτομίας:**

- Χρυσό βραβείο στο φεστιβάλ του αθηνοράματος Ελλάδα γιορτή γεύσεις έλαβε το ελαιόλαδο enigma από τους ελαιώνες Σακελλαροπούλου 'Αρμονία'. Το συγκεκριμένο ελαιόλαδο συνδυάζει φασκόμηλο, κανέλα, λεμόνι, μήλο και καρύδι. Ένας πρωτοπόρος συνδυασμός με βιολειτουργική λογική και καινοτομικό τρόπο παραγωγής.
- Τη δεύτερη θέση έλαβε το λικέρ τρούφας από την Troufaser του Γιώργου Σεργιανίδη. Ο ίδιος ασχολείται χρόνια με την άγρια και καλλιεργημένη τρούφα και προσφέροντας παγκοσμίως ένα λικέρ που αρωματίζεται φυσικά από μαύρη καλοκαιρινή τρούφα.
- Στη συνέχεια με έπαινο βραβεύτηκε το φρέσκο πρόβειο τυρί με φυσική μαστίχα Χίου, το λεγόμενο Τσοπανίσιο με μαστίχα Χίου. Είναι ένα κρεμώδες τυρί με 1% αλάτι και λιγότερο από 15% λιπαρά που παρασκευάζεται από το τυροκομείο Καϊδαντζή για λογαριασμό της εταιρίας Πάνας.

- Έπαινο πήρε ένα ακόμη καινοτόμο προϊόν από αυγά ορτυκιών σε τουρσί. Ένα ορεκτικό που το μείγμα του αποτελείται από νερό χυμό παντζαριού, ξύδι, ζάχαρη και πιπέρι παραγωγής Γρεβενών. (Επίλεκτα Πτερωτά Θηράματα Γρεβενών.)

#### **4.5.2. Βραβεία καινοτόμας συσκευασίας:**

Ένας από τους σπουδαιότερους σκοπούς που επιδιώκει να επιτύχει η συσκευασία των αγροτικών προϊόντων είναι να συντελέσει στην αύξηση των πωλήσεων τους. Ο σκοπός αυτός πετυχαίνεται κυρίως με ένα είδος συσκευασίας που καθιστά τα προϊόντα πιο ελκυστικά στους καταναλωτές ή διευκολύνει την κατανάλωση τους. Όσο καλύτερη εμφάνιση έχει μια συσκευασία τόσο πιο ελκυστικό γίνεται στον καταναλωτή και έτσι τόσο πιο πολύ βοηθά στην προώθηση πωλήσεων του προϊόντος. Την ελκυστικότητα της συσκευασίας επηρεάζουν το σχήμα και η μορφή της, το χρώμα και η ποιότητα του υλικού και τέλος η ετικέτα εικόνες ή σχέδια που μπορεί να έχει πάνω της η συσκευασία. Ας δούμε λοιπόν μερικά προϊόντα του αγροδιατροφικού τομέα που βραβεύθηκαν για την συσκευασία τους.

1. Moï je m' en fous: Μια εξαιρετικά πρωτότυπη και χαρούμενη συσκευασία κρασιών από το οινοποιείο του Γ. Καραμήτρου.
2. Sea salt Trikalinos: Οικεία συσκευασία αλλά ταυτόχρονα σύγχρονη. Το φυσικό θαλασσινό αλάτι κατέκτησε χρυσό βραβείο συσκευασίας το 2014.
3. Ελαιόλαδο Beata: Χρυσό επίσης βραβείο για το εξαιρετικό παρθένο ελαιόλαδο του κτήματος Γράμψα της Ζακύνθου.



Εικόνα 4. Ενδεικτική εικόνα καινοτόμες συσκευασίες.

#### 4.6. Βήματα ανάπτυξης μιας επιτυχημένης αγροδιατροφικής επιχείρησης.

Για να έχει επιτυχία μια αγροδιατροφική επιχείρηση και να αυξήσει τις πιθανότητες της σε τοπικό, εθνικό και διεθνές επίπεδο πρέπει να ακολουθήσει τα εξής βήματα:

1. Αναλυτική περιγραφή της ιδέας στην οποία βασίζεται η επιχείρηση με βάση το γιατί-πως-τι με βάση το *vantage angle* της.
2. Δημιουργία ενός καταστατικού έργου (project charter) το οποίο θα περιγράφει βασικά στοιχεία του έργου που θα έχει τίτλο ανάπτυξη της χ επιχείρησης.
3. Ανάπτυξη ενός επιχειρηματικού μοντέλου το οποίο όπως λέει και ο Seth Godin, είναι το προϊόν της αλημείας που προκύπτει από την μετατροπή των πόρων και των προσπαθειών σε κάτι που οι άνθρωποι δίνουν αξία, σε κάτι τόσο πολύτιμο το οποίο επιφέρει κέρδος.

Με βάση τα προαναφερόμενα βήματα βοηθάει πολύ να έχει κανείς στο μυαλό του το πλαίσιο διαχείρισης της ιδέας και να κινείται βασίζοντας σε αυτό. (Ζερβάκη, 2017)

#### 4.7. Χαρακτηριστικά μιας επιτυχημένης αγροδιατροφικής επιχείρησης.

Κάθε αγροδιατροφική επιχείρηση ανεξάρτητα από το τμήμα της αγοράς στο οποίο στοχεύει θα πρέπει να έχει συγκεκριμένα χαρακτηριστικά ώστε να είναι εφικτή η υλοποίηση του έργου καθώς και του επιχειρηματικού μοντέλου που έχει αποφασιστεί ότι θα ακολουθήσει.

Σε αυτό το πλαίσιο το όραμα του κάθε παραγωγού ή επιχειρηματία θα πρέπει να είναι η εναλλακτική και καινοτόμα αντιμετώπιση της φυτικής παραγωγής και η παραγωγή προϊόντων ελληνικής ταυτότητας με χρήση μεθόδων φιλικών προς το περιβάλλον που θα τα διαφοροποιεί από αυτά των άλλων χωρών. Για να καταστεί κάτι τέτοιο δυνατό θα πρέπει κάθε αγροδιατροφική επιχείρηση να στηρίζει τη λειτουργία της:

- Στις βασικές αρχές του επιχειρείν.
- Στην ευαισθητοποίηση-εκπαίδευση διαφόρων ομάδων στόχων.
- Στις βασικές αρχές της προστασίας του περιβάλλοντος.

Και να εκμεταλλευτεί το ρεύμα που υφίσταται σε πολλούς τομείς της αγοράς που συνδέονται με την αγροτική παραγωγή και που ωθεί στη μεταστροφή της ζήτησης από τα ως τώρα συμβατικά προϊόντα σε:

- Προϊόντα μεσογειακού χαρακτήρα.
- Προϊόντα που προέρχονται από πιστοποιημένο φυτικό υλικό
- Προϊόντα παραδοσιακά, πιστοποιημένα ως προς την ασφάλεια χρήσης τους, ιδιαίτερα σχετικά με αυτά που καταναλώνονται βιολογικά από τον άνθρωπο.

Σύμφωνα με αποτελέσματα ερευνών σε παγκόσμιο επίπεδο μερικά από τα βασικά χαρακτηριστικά που παρουσιάζουν οι επιτυχημένες επιχειρήσεις είναι:

1. Έχουν ένα συγκεκριμένο επιχειρηματικό μοντέλο το οποίο ακολουθούν πιστά ενώ ταυτόχρονα είναι ανοικτές στην αλλαγή και ξέρουν να τη διαχειρίζονται.
2. Όλες τις λειτουργίες τους τις στηρίζουν στα projects εφαρμόζοντας τις αρχές και τις καλές πρακτικές του project management σύμφωνα με τα διεθνή πρότυπα και εξετάζουν με χρήση των απαραίτητων τεχνικών τους κινδύνους και τα ρίσκα που υφίστανται.

3. Παρέχουν προϊόντα και υπηρεσίες με εξασφαλισμένη ποιότητα και χωρίς να βλάπτουν το περιβάλλον, παράγοντας προστιθέμενη αξία για τους πελάτες, τους προμηθευτές, την τοπική κοινότητα, τους εργαζομένους και προσφέρουν δίκαιη και μόνιμη επιστροφή στους μετόχους.
4. Γνωρίζουν πώς να διαχειρίζονται αποτελεσματικά τις ιδέες τους.
5. Γνωρίζουν τις βασικές αρχές του idea pitching και μεταδίδουν το μήνυμά τους σωστά.
6. Είναι επιχειρήσεις οι οποίες παράγουν θετικά οικονομικά αποτελέσματα μέσω δράσεων οι οποίες προστατεύουν την βιοποικιλότητα χρησιμοποιούν αειφορικά τους πόρους και μοιράζονται τα οφέλη που προκύπτουν με δίκαιο τρόπο.
7. Κατανοούν τις τάσεις που επικρατούν σε επίπεδο ζήτησης και στη συνέχεια καθορίζουν τους τρόπους και τα πεδία στα οποία πρόκειται να επενδύσουν.
8. Χρησιμοποιούν την τεχνολογία ως σύγχρονα μέσα πληροφορίας και επικοινωνίας.
9. Επενδύουν στο branding στοχεύοντας στο συναίσθημα λέγοντας την δική τους ιστορία.
10. Επενδύουν στην ανάπτυξη και εκπαίδευση του ανθρώπινου δυναμικού τους.
11. Κάνουν συμβάσεις με γνώμονα την ποιότητα και την ποσότητα του παραγόμενου προϊόντος ώστε να διασφαλίζεται η συνεχής τροφοδοσία της αγοράς.
12. Είναι κοινωνικά υπεύθυνες βασιζόμενες στην έννοια της οικολογικής νοημοσύνης.
13. Ακούν την διαίσθηση τους.
14. Θεωρούν πολύ σημαντική την ανάπτυξη και την βελτίωση των διαδικασιών ελέγχου (ασφάλεια τροφίμων, ιχνηλασιμότητα, logistics).
15. Αφουγκράζονται την αγορά και ανταποκρίνονται πλήρως στις ανάγκες των καταναλωτών.
16. Αναπτύσσουν ολοκληρωμένα σχέδια επικοινωνίας εξασφαλίζοντας τη συνεχή και αποτελεσματική ροή πληροφοριών.
17. Εφαρμόζουν αποτελεσματική στρατηγική μάρκετινγκ. (Ζερβάκη, 2017)



Εικόνα 5. Ενδεικτική εικόνα ανάπτυξης αγροδιατροφικής επιχείρησης.



## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5: ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑΤΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

### 5.1. AGROSTARTUP:

Ίδρυσε τη δική σου επιχείρηση στον αγροτικό τομέα.



Εικόνα 6. Λογότυπο επιχείρησης 1.

Το Agro Startup προσφέρει καθοδήγηση και πρακτικές γνώσεις σε όσους ενδιαφέρονται να χτίσουν τη δική τους βιώσιμη επιχείρηση στον αγροδιατροφικό τομέα. Το Ινστιτούτο Ανάπτυξης Επιχειρηματικότητας είναι ένας φορέας που προσφέρει καινοτόμα προϊόντα και υπηρεσίες στηρίζοντας την επιχειρηματικότητα. Στόχος του είναι η δημιουργία ενός περιβάλλοντος που προωθεί την έρευνα, την επιχειρηματικότητα και την εξωστρέφεια των επιχειρήσεων δημιουργώντας μακροχρόνιες σχέσεις με αυτές, την κοινωνία και την ακαδημαϊκή κοινότητα. Στο πλαίσιο επιχειρηματικής αναδιοργάνωσης του Ινστιτούτου και με γνώμονα τη καλύτερη και μεγαλύτερη προώθηση της επιχειρηματικότητας σε διάφορους τομείς, επιχειρείται η υλοποίηση σειράς δράσεων συμβουλευτικής καθοδήγησης. Μια από τις κυριότερες δράσεις είναι η διοργάνωση εκδηλώσεων για την ανάπτυξη και υποστήριξη startup επιχειρήσεων σε τομείς της ελληνικής οικονομίας που θα είναι ένα σημαντικό κομμάτι για την ανάπτυξη τα επόμενα χρόνια.

Η επιχείρηση δραστηριοποιείται στην περιφέρεια Θεσσαλίας και αυτό γιατί η συγκεκριμένη περιοχή έχει παράδοση στον πρωτογενή τομέα με πολλές αγροτικές εκτάσεις. Επομένως οι προοπτικές ανάπτυξης τόσο στον πρωτογενή όσο και στο δευτερογενή τομέα είναι τεράστιες.

Στόχοι του Agro Startup:

1. Η προώθηση της καινοτομίας στον τομέα τη γεωργίας και της αγροδιατροφής.

2. Η προώθηση επιχειρηματικών και επενδυτικών ευκαιριών στο πλαίσιο των γεωργικών επιχειρήσεων.
3. Η ανάπτυξη βιώσιμων επιχειρήσεων που θα ενσωματώνουν νέες τεχνολογίες και θα προωθούν την καινοτομία.

Απευθύνεται σε Νέους που σχεδιάζουν τώρα την επιχειρηματική τους καριέρα και σε επαγγελματίες που θέλουν να αναπροσανατολίσουν τη δράση τους με κατεύθυνση στον αγροδιατροφικό τομέα. Η εκπαίδευση περιλαμβάνει 4 ενότητες:

1. **Επιλέγω την ιδέα της επιχείρησής μου:** Στόχος της πρώτης ενότητας είναι να βοηθήσει τους συμμετέχοντες να επιλέξουν και να σχηματίσουν την αρχική επιχειρηματική τους ιδέα και τα βασικά στοιχεία της.
2. **Εντοπίζω τους πελάτες και ανταγωνιστές μου:** Σε αυτή την ενότητα οι συμμετέχοντες θα βοηθηθούν να βρουν τις αγορές στις οποίες θα διαθέσουν τα προϊόντα/υπηρεσίες καθώς και πιθανούς ανταγωνιστές τους.
3. **Σχηματίζω το οικονομικό πλάνο της επιχείρησής μου:** Στόχος της ενότητας αυτής είναι να διερευνηθούν οικονομικά θέματα της επιχείρησης καθώς και να εντοπιστούν πηγές χρηματοδότησης.
4. **Προβάλλω την επιχείρησή μου:** Στο κλείσιμο του εργαστηρίου ο κάθε συμμετέχων θα μάθει τρόπους προβολής της επιχείρησής του ώστε να αυξήσει τις πωλήσεις. (Agrostartup, 2015)

## 5.2.AGROCHATHON:

Καλλιεργούμε ιδέες, Παράγουμε καινοτομία.



Εικόνα 7. Λογότυπο επιχείρησης 2.

Το Agroekathon είναι μια συνάντηση που διαρκεί κάποιες ημέρες μεταξύ γεωπόνων, κτηνοτρόφων, αγροτών και τεχνολόγων που σκοπό έχουν τη δημιουργία πρωτότυπων συσκευών και συστημάτων που θα βοηθήσουν στην αγροτική παραγωγή. Η λέξη Agroekathon προέρχεται από τα agriculture και hackathon. Είναι το πρώτο που έχει δημιουργηθεί στο Ηράκλειο Κρήτης και πιθανότατα σε ολόκληρη την Ελλάδα. Τα hackathon είναι συγκεντρώσεις προγραμματιστών επίσης οποίες κατασκευάζονται λειτουργικές τεχνολογικές λύσεις σε πολύ μικρό χρονικό διάστημα. Προέρχεται από το συνδυασμό των λέξεων hacking και marathon.

Σκοπός επίσης είναι να φέρουν σε επαφή επαγγελματίες του αγροτικού τομέα και τεχνολόγους επίσης πληροφορικής ώστε να γίνει αυτή η ανταλλαγή γνώσεων και εμπειριών με αποτέλεσμα να παραχθούν πρωτότυπα προϊόντα βασισμένα σε κοινές ιδέες οι οποίες είναι λύση σε πολλά προβλήματα. Ψάχνουν τέσσερις ομάδες από 6 έως 8 άτομα οι οποίες θα αποτελούνται από επίσης παρακάτω ειδικότητες.

- Καλλιεργητές
- Ελαιοπαραγωγούς
- Αμπελουργούς
- Κτηνοτρόφους
- Μελισσοκόμους
- Επαγγελματίες γεωπόνους
- Καθηγητές γεωπονίας
- Φοιτητές από γεωπονικές σχολές
- Επαγγελματίες επίσης πληροφορικής
- Μηχανικούς υπολογιστών, Καθηγητές πληροφορικής
- Σχεδιαστές, Γραφίστες, Αρχιτέκτονες, Τεχνίτες (Ξυλουργός, Μεταλλουργός)

Οι συμμετέχοντες για τρεις ημέρες θα ανταλλάξουν επίσης δικές επίσης ιδέες, θα επίσης αξιολογήσουν και στη συνέχεια θα χωριστούν σε ομάδες για να δημιουργήσουν συσκευές ή συστήματα. Το επιθυμητό αποτέλεσμα είναι οι ομάδες να δημιουργήσουν συσκευές και συστήματα για να δείξουν την βασική λειτουργία επίσης τεχνολογικής λύσης. Αυτό θα δώσει την δυνατότητα δημιουργίας επίσης τελικού προϊόντος σε δεύτερο χρόνο.

Κάποια παραδείγματα:

Επιτήρηση επίσης αγροτικής/κτηνοτροφικής παραγωγής (π.χ. τηλε-επιτήρηση θέσης και κατάστασης επίσης κοπαδιού)

Εκσυγχρονισμός συσκευών χρησιμοποιώντας νέες τεχνολογίες και το διαδίκτυο (π.χ. τηλεχειριζόμενο σύστημα άρδευσης).

Συσκευές που θα καταγράφουν επίσης συνθήκες κατά την μεταφορά των προϊόντων (π.χ. αν η θερμοκρασία είναι σταθερή σε ένα ψυγείο που μεταφέρει κρέας ή λαχανικά)

Συσκευές που θα δίνουν στοιχεία σε ένα μελισσοκόμο (π.χ. πόσο μέλι υπάρχει στην κυψέλη ανά πάσα στιγμή)

Πλατφόρμες ανταλλαγής πληροφοριών για καλύτερο συντονισμό επίσης παραγωγής και διανομής (π.χ. ποια αγροτικά προϊόντα παράγονται στο νομό τον συγκεκριμένο χρόνο).

Επίσης **επιθυμητό αποτέλεσμα** είναι να δημιουργηθεί μετά το Agrockathon ένα σύνολο επιχειρηματικών πρωτοβουλιών με στόχο την υιοθέτηση και την υλοποίηση των ιδεών σε προϊόντα. Αυτό θα μπορούσε να γίνει με τη δημιουργία Startup ή μέσω εταιριών που θα έχουν το ενδιαφέρον να δραστηριοποιηθούν στην αγροτική τεχνολογία. (Agrockathon, 2015)

### 5.3. AGROO



Εικόνα 8. Λογότυπο επιχείρησης 3.

Το AGROO είναι μια πλατφόρμα που στόχο έχει να κάνει το ηλεκτρονικό εμπόριο στον αγροτικό τομέα πιο εύκολο. Κάθε παραγωγός και μεταποιητής μπορεί να δημιουργήσει τον ηλεκτρονικό του χώρο να συνδεθεί και να προωθήσει την επιχείρηση του και τα προϊόντα του παγκόσμια. Επίσης κάθε χρήστης μπορεί να

επικοινωνήσει και να αγοράσει άμεσα από παραγωγούς αγροτικών προϊόντων τόσο τοπικά όσο και παγκόσμια.

Στόχος της πλατφόρμας είναι να δώσει την ευκαιρία στους παραγωγούς να δημιουργήσουν ένα δυνατό brand, να συνδεθούν με το κοινό που τους αναζητά να προβάλουν και να προωθήσουν τα προϊόντα τους με αυτό τον τρόπο θα ενισχύσουν την διαδικτυακή τους παρουσία και την κερδοφορία τους. Επίσης κάθε χρήστης έχει τη δυνατότητα να προμηθευτεί σε τιμές παραγωγού είτε χονδρικής είτε λιανικής τα αγροτικά προϊόντα που επιθυμεί εύκολα και γρήγορα.. (Startup.gr)

#### 5.4. AGRIFARM



Εικόνα 9. Λογότυπο επιχείρησης 4.

Η εταιρία Agrifarm Premium Products αποτελεί μια μορφή παραγωγής και διακίνησης αγροτικών προϊόντων που καλλιεργούνται με απολύτως φυσικό τρόπο τόσο σε ιδιόκτητα αγροκτήματα στην στερεά Ελλάδα όσο και σε επιλεγμένες γεωργικές εκτάσεις στην υπόλοιπη Ελλάδα. Η παραγωγή των προϊόντων στηρίζεται στην έξυπνη γεωργική διαχείριση η οποία ακολουθεί σύγχρονες μεθόδους καλλιέργειας με μοναδικό στόχο τη διατήρηση των φυσικών πόρων και χωρίς την εκτεταμένη χρήση λιπασμάτων και ισχυρών φυτοφαρμάκων.

Στο πλαίσιο αυτό η Agrifarm έχει αναπτύξει και υλοποιεί το πρόγραμμα “Re Farming”, ένα σύστημα δηλαδή ολοκληρωμένης διαχείρισης της εγχώριας γεωργικής παραγωγής με σκοπό τη βελτιστοποίηση της ποιότητας παραγωγής των αγροτικών προϊόντων. Το μοντέλο αυτό στοχεύει στη δημιουργία μιας συγκεκριμένης επιχειρησιακής κουλτούρας σε όλους όσους εμπλέκονται στην εφοδιαστική αλυσίδα

παραγωγής αγροτικών προϊόντων. Βασική προϋπόθεση για την επιτυχία του μοντέλου αυτού, είναι η αντίληψη ότι η διάθεση ποιοτικών προϊόντων με συγκεκριμένα χαρακτηριστικά και προδιαγραφές ξεκινά κατευθείαν από το χωράφι. Αποστολή της Agrifarm είναι να παράγει αυθεντικά ελληνικά μεσογειακά προϊόντα σε συνδυασμό με σύγχρονο στυλ και καινοτόμα συσκευασία. (Agrifarm, 2017)

## 5.5. AGROKNOW:



Εικόνα 10. λογότυπο επιχείρησης 5.

Η Agrokhow είναι μια εταιρία στον χώρο των startups που ασχολείται με τη διαχείριση της αγροτικής και γεωπονικής πληροφορίας. Ξεκίνησε δειλά δειλά από ένα νέο κρητικό τον Νίκο Μανουσέλη Ένα εξαιρετικό μυαλό που τελικά τα κατάφερε. Η δουλειά απευθύνεται σε δύο τύπους φορέων ή ανθρώπων. Σε εκείνους που έχουν πάρα πολύ πληροφορία και προσπαθούν να την οργανώσουν ή να την κάνουν διαθέσιμη και δεν γνωρίζουν πρακτικά το πώς και σε εκείνους που ψάχνουν να βρουν χρήσιμες πληροφορίες και δεν βρίσκουν. Η Agrokhow βοηθάει σε αυτό από τις πηγές που πρέπει και στη μορφή που τους είναι χρήσιμη. Στην πράξη είναι δηλαδή κάτι σαν μεσίτες της αγροτικής- γεωπονικής πληροφορίας. Ή διαφορετικά, οι πιο προχωρημένοι ψηφιακοί βιβλιοθηκονόμοι του γεωπονικού χώρου. (Agrokhow)

## 5.6. AVA'S FARM



Εικόνα 11. Λογότυπο επιχείρησης 6.

Η φάρμα της Άβας είναι μια ηλεκτρονική αγορά που φιλοξενεί παραγωγούς Ελληνικών προϊόντων όπου ο καθένας έχει το δικό του ξεχωριστό μαγαζί για να πουλάει τα προϊόντα του απευθείας στον Έλληνα καταναλωτή σε τιμή παραγωγού που ο ίδιος καθορίζει. Σκοπό του έχει να δώσει στον παραγωγό την ευκαιρία να εμπορεύεται ο ίδιος τα προϊόντα του από όποιο μέρος της Ελλάδας βρίσκεται.

Ο καταναλωτής μέσα από αυτή τη διαδικασία μπορεί να βγει κερδισμένος γιατί έχει τη δυνατότητα να επιλέξει προϊόντα από όλες τις περιοχές της Ελλάδας σε μεγάλη ποικιλία και με βάση τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά που εκείνος προτιμάει (π.χ. βιολογικά, χωρίς γλουτένη, χωρίς λακτόζη κ.α.). Μέσα από αυτή τη δραστηριότητα ενισχύεται η τοπική επιχειρηματικότητα και η σχέση καταναλωτή με παραγωγό αφού από την μία ο καταναλωτής υποστηρίζει και βοηθάει την εξέλιξη της τοπικής του οικονομίας και από την άλλη ξέρει ακριβώς από ποιον αγοράζει έχοντας τη δυνατότητα της άμεσης επικοινωνίας.

Κάθε παραγωγός έχει το δικό του κατάστημα μέσω της φάρμας όπου διαθέτει τα προϊόντα του, εκείνος ορίζει τις τελικές τιμές αποκτώντας έτσι μεγαλύτερο έλεγχο της δουλειάς του. Τέλος έχει τη δυνατότητα να πουλά απευθείας στον καταναλωτή

χωρίς τη μεσολάβηση χονδρεμπόρων ή τις απαιτήσεις των εταιρειών λιανικής πώλησης. (Avas farm, 2013-2016)

## 5.7. ΤΟ ΧΩΡΑΦΑΚΙ



Εικόνα 12. Λογότυπο επιχείρησης 7.

Το χωραφάκι είναι μια διαδικτυακή συμβουλευτική υπηρεσία που βοηθά κάποιον που θέλει να καλλιεργήσει αλλά δεν έχει τις απαραίτητες αγροτικές γνώσεις για να κάνει την αρχή. Παρέχει στον ενδιαφερόμενο τη βοήθεια στα πρώτα και τα επόμενα βήματα του από την καλλιέργεια έως την παραγωγή, τη διάθεση ακόμα και την τυποποίηση και την εξαγωγή των αγροτικών προϊόντων του. Ο χρήστης επιλέγει την υπηρεσία που του ταιριάζει, συμπληρώνει ηλεκτρονικά ένα επιστημονικό ερωτηματολόγιο, στέλνει δείγμα εδάφους από τη γη του και παίρνει στα χέρια του μια ολοκληρωμένη οικονομοτεχνική μελέτη. Η συγκεκριμένη μελέτη εκτός από γεωπονικό χαρακτήρα περιέχει ταυτόχρονα βήμα – βήμα τι πρέπει να κάνει ο ενδιαφερόμενος. Επίσης εξετάζονται και οι δυνατότητες εμπορικής διάθεσης του προϊόντος προκειμένου να καλλιεργήσει κάτι που θα μπορεί να πουλήσει. (HuffPost, 2015)



## 5.8. MESSINIAN HUB



Εικόνα 13. Λογότυπο επιχείρησης 8.

Το Messinian hub ιδρύθηκε το 2016 και αποτελεί μια προσπάθεια δύο νέων ανθρώπων, του Βασίλη Νίκα και του Νίκου Καδόγλου που θέλησαν να ξεχωρίσουν στον τομέα των αρωματικών και φαρμακευτικών φυτών. Βασικός τους στόχος είναι η αναπαραγωγή, επεξεργασία, τυποποίηση και προώθηση ξηρής δρόγης σε B2B αγορές.

Οι εγκαταστάσεις της εταιρίας βρίσκονται στον νομό Μεσσηνίας και συγκεκριμένα στην περιοχή Ανάληψη, οι οποίες περιλαμβάνουν ειδική αποθήκη συντήρησης αποξηραμένων βοτάνων, εξοπλισμό επεξεργασίας ξηρής δρόγης και εγκαταστάσεις παραγωγής πολλαπλασιαστικού υλικού αρωματικών και φαρμακευτικών φυτών σε θερμοκήπιο συνολικής έκτασης 3 στρεμμάτων και μελλοντικά σε εργαστήριο ιστοκαλλιέργειας. Τα φυτικά είδη που καλλιεργούνται είναι: η ελληνική ρίγανη, το ελληνικό φασκόμηλο, το κεφαλωτό θυμάρι, το τσάι του Ταϋγέτου και το θρούμπι.

Μελλοντικά η εταιρία στοχεύει σε βάθος 5ετίας στην εγκατάσταση πρότυπης φυτωριακής μονάδας (μοσχεύματα – in vitro) σε συνδυασμό με τη δημιουργία καθετοποιημένης μονάδας επεξεργασίας. Θα δραστηριοποιηθεί στο χονδρικό εμπόριο βοτάνων (αγορές 1<sup>ης</sup> προτεραιότητας) και στη συνέχεια θα επιχειρήσει δυναμικά στους τομείς της βιομηχανίας τροφίμων, φαρμακοβιομηχανίας, κοσμετολογίας και χονδρικό εμπόριο πολλαπλασιαστικού υλικού (αγορές 2<sup>ης</sup> προτεραιότητας). (Messinianhub, 2016-2017)

## 5.9. ARDUStech



Εικόνα 14. Λογότυπο επιχείρησης 9.

Με αφορμή τον νόμο του FDA (Foods drugs admin of USA) που απαγορεύει τη χρήση των trans λιπαρών μετά το τέλος του 2019 με αποτέλεσμα όλες οι βιομηχανίες τροφίμων και όχι μόνο να αναγκαστούν να τα αντικαταστήσουν ή και να τα αφαιρέσουν, δημιουργήθηκε η ardustech .

Η Ardustech είναι μια εταιρία που παράγει μικροενθυλακωμένο ελαιόλαδο μέσω της τεχνικής του spray drying (θέρμανση δια ψεκασμού). Παράγει δηλαδή ελαιόλαδο σε στερεή μορφή σε μορφή πούδρας χωρίς να έχει αλλάξει τη χημική σύσταση του ελαιολάδου και τα οργανοληπτικά του χαρακτηριστικά. Απευθύνεται στις βιομηχανίες τροφίμων, συμπληρωμάτων διατροφής και καλλυντικών.

Σκοπός της εταιρίας είναι να αναπτύξει μια σειρά καινοτόμων συστατικών τροφίμων, φαρμάκων και καλλυντικών τα οποία θα προέρχονται από την πλούσια ελληνική αγροτική κληρονομιά. (Ardustech, 2016)

## 5.10. CRETA CAROB



Εικόνα 15. Λογότυπο επιχείρησης 10.

Η εταιρία Creta carob είναι μια οικογενειακή επιχείρηση με έδρα στην Αργυρούπολη Κρήτης όπου ιδρύθηκε το 2006 αλλά ξεκίνησε να λειτουργεί το 2011. Εστιάζει στην παραγωγή μίας ποικιλίας βιολογικών προϊόντων τα οποία προέρχονται από τους λοβούς του χαρουπιού. Το χαρούπι που διαθέτει θεωρείται η καλύτερη ποιότητα στη Ελλάδα. Από τους καρπούς του δέντρου παράγονται διάφορα προϊόντα ευρείας χρήσης όπως φυσικός καφές, γλυκαντικό σιρόπι, παξιμάδια, καρποί, κουλούρια, παστέλια, αλεύρι αλλά και σαπούνια. (Creta Carob, 2011)

## Future Agro Challenge

### Διεθνής διαγωνισμός για Startup που δραστηριοποιούνται στον αγροτικό τομέα.

<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Ava's farm – Ελλάδα</b>  (<a href="https://fava.gr/">https://fava.gr/</a>)</li></ul>	Μια ιστοσελίδα ηλεκτρονικού εμπορίου που επικεντρώνεται σε παραγωγές των προϊόντων διατροφής μικρής κλίμακας.
<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>VaCuCh – Χιλή</b>  (<a href="http://www.vacuch.cl">www.vacuch.cl</a>)</li></ul>	Ένα πρωτοποριακό θήλαστρο για το άρμεγμα των βοοειδών, που μετριάζει μαστίτιδα των ζώων και μειώνει την ποσότητα των βακτηρίων στο γάλα.
<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>COWLAR – Πακιστάν</b>  (<a href="http://www.cowlar.com">www.cowlar.com</a>)</li></ul>	Ένα έξυπνο κολάρο για τις αγελάδες, σχεδιασμένο για να βοηθήσει τους κτηνοτρόφους να βελτιώσουν την υγεία της αγέλης αλλά και να αυξήσουν την παραγωγή του γάλακτος.
<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>CropX - Ισραήλ</b>  (<a href="http://www.cropx.com">www.cropx.com</a>)</li></ul>	Η πρώτη πλήρως αυτοματοποιημένη λύση λογισμικού στον κόσμο που ενισχύει την απόδοση των καλλιεργειών και εξοικονομεί νερό, εφαρμόζοντας τη σωστή ποσότητα νερού σε διάφορα μέρη της ίδιας έκτασης.
<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Zhashyl Charba – Κιργιστάν</b>  (<a href="https://www.facebook.com/jahylcharda">https://www.facebook.com/jahylcharda</a>)</li></ul>	Ένα σύστημα το οποίο επιτρέπει στους χρήστες να παρακολουθούν και να ρυθμίζουν εξ αποστάσεως την θερμοκρασία, την υγρασία και την ατμόσφαιρα του θερμοκηπίου τους.
<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Evaptainers - Μαρόκο</b>  (<a href="http://www.e-tainers.com">www.e-tainers.com</a>)</li></ul>	Το πρώτο φορητό σύστημα ψύξης μηδενικής ενέργειας παγκοσμίως, ιδανικό για περιοχές εκτός δικτύου ή χαμηλού εισοδήματος.
<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>KUCHARA- Περού</b>  (<a href="http://www.kuchara.com">www.kuchara.com</a>)</li></ul>	Μια εφαρμογή για κινητά τηλέφωνα όπου με το πάτημα ενός κουμπιού, οι καταναλωτές μπορούν να παραγγείλουν φρέσκα βιολογικά τρόφιμα απευθείας από τον παραγωγό.
<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>ELEMENTAREE - Ρωσία</b>  (<a href="https://elementaree.ru/">https://elementaree.ru/</a>)</li></ul>	Μια υπηρεσία που δημιουργεί εξατομικευμένα σχέδια υγιεινής διατροφής για κάθε πελάτη ανάλογα με τις ανάγκες και τον τρόπο ζωής του και στη συνέχεια παραδίδει όλα τα συστατικά που απαιτούνται για το σχέδιο διατροφής, ήδη πλυμένα και κομμένα.
<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>G-Harvesting – Σουδάν</b>  (<a href="https://prezi.com">https://prezi.com</a>)</li></ul>	Μια μηχανή συγκομιδής που ειδικεύεται στην συγκομιδή της Αραβικής μαστίχας, που προσφέρει στους παραγωγούς τη δυνατότητα να βελτιστοποιήσουν και να αυξήσουν την παραγωγή τους.



## ΜΕΡΟΣ ΔΕΥΤΕΡΟ: ΕΡΕΥΝΗΤΙΚΗ ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ

### ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6ο: ΜΕΛΕΤΗ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗΣ

#### 6.1. Μεθοδολογία έρευνας.

Για την προσέγγιση του θέματος που αφορά στις startup επιχειρήσεις του αγροδιατροφικού τομέα στην Ελλάδα που αποτελεί το αντικείμενο της παρούσας μελέτης, χρησιμοποιήθηκε δευτερογενής έρευνα για την άντληση βιβλιογραφικών πηγών και στη συνέχεια πρωτογενής έρευνα ποιοτικού χαρακτήρα αφού πραγματοποιήθηκε συνέντευξη με σκοπό την μελέτη περίπτωσης μιας startup επιχείρησης του αγροτικού τομέα.

Η συνέντευξη που πραγματοποιήθηκε ακολούθησε το στυλ της ημίδομημένης συνέντευξης. Οι ερωτήσεις που δόθηκαν στον υπεύθυνο της εταιρίας στην αρχή ήταν κυρίως προσωπικού επιπέδου για το προφίλ της εταιρίας προκειμένου να συλλεχθούν όσο το δυνατόν περισσότερα στοιχεία για την εταιρία το σκοπό της και το κοινό στο οποίο απευθύνεται. Στη συνέχεια το στυλ των ερωτήσεων αποσκοπεί σε μια πιο γενική εικόνα για τις startup επιχειρήσεις και το κατά πόσο είναι πιθανό να επιβιώσουν στον Ελλαδικό χώρο. Οι ερωτήσεις της συνέντευξης αποστάλθηκαν στον ερωτώμενο με email και κατόπιν συνεννόησης για το χρονικό περιθώριο απάντησης τους, απαντήθηκαν ύστερα από περίπου δυο εβδομάδες. Πριν από αυτό είχε γίνει μια πρώτη προσέγγιση ενημέρωσης στην εταιρία μέσω τηλεφώνου για το αν είναι σε θέση να μου δώσει τις πληροφορίες που χρειαζόμουν και το σκοπό που προοριζόταν. Η απάντηση δεν κρίνεται απαραίτητη καθώς η ολοκλήρωση της εργασίας δείχνει πως όλα κύλισαν καθώς έπρεπε.

#### 6.2. Εμπειρική προσέγγιση η περίπτωση της MERMIX.

Ένας από τους πολλούς ορισμούς που έχουν ειπωθεί τα τελευταία χρόνια για τις startup επιχειρήσεις λέει ότι για να θεωρηθεί μια επιχείρηση νεοφυείς πρέπει να καλύπτει μια πραγματική ανάγκη με έναν τρόπο που μέχρι σήμερα δεν έχει ξανά γίνει. Η Mermix με έδρα την πόλη της Λαμίας, είναι μια από αυτές τις εταιρίες που όχι μόνο καλύπτει αυτή την ανάγκη αλλά πληροί και με το παραπάνω την προϋπόθεση της καινοτομίας. Το Mermix.gr είναι μια διαδικτυακή πλατφόρμα μέσω της οποίας ο κάθε ενδιαφερόμενος μπορεί να βρει αγροτικά μηχανήματα που χρειάζεται για να υλοποιήσει τις εργασίες του αλλά και ότι άλλο σχετικό έχει

καταχωρηθεί από άλλες εταιρίες ή αγρότες. Με έναν πιο γενικευμένο όρο το mermix είναι το Airbnb<sup>3</sup> και το Uber<sup>4</sup> για τον αγροτικό τομέα



Εικόνα 16. Λογότυπο επιχείρησης MERMIX.

Η φιλοσοφία του Mermix βασίζεται στο μοντέλο της ανταλλακτικής οικονομίας στο οποίο η πρόσβαση, η δημιουργία και η ιδιοκτησία μοιράζονται μεταξύ των ανθρώπων που έχουν την ανάγκη και επιθυμούν να έρθουν σε επαφή με τους διαθέσιμους πόρους. Όλοι μπαίνουν στην ίδια στέγη επωφελούνται από τα προνόμια που παρέχονται και απολαμβάνουν τα οφέλη του να είναι μέλη να μοιράζονται και να προσφέρουν σε εκείνον που έχει ανάγκη.

Η ομάδα απαρτίζεται από τέσσερα ενεργά και έμπειρα μέλη με συνεχή εξέλιξη στον αγροδιατροφικό και τεχνολογικό τομέα, με απόλυτο σεβασμό προς το περιβάλλον και πίστη σε ότι προσφέρει η γη. Όλα ξεκίνησαν το 2009 όπου ο Χρήστος Σταμάτης ο οποίος είναι ιδρυτής του mermix.gr, ένας καταξιωμένος μηχανολόγος μηχανικός με πολυετή εμπειρία σε μεγάλες εταιρίες του εξωτερικού αλλά και δεκαετή ενασχόληση στον αγροτικό τομέα, μαζί με τον συνιδρυτή Γιάννη Στοϊτση ηλεκτρολόγο μηχανικό και ιδρυτή της Agrokhow μια εταιρία για την παραγωγή και πραγματοποίηση προγραμμάτων στον αγροτικό τομέα, έφτιαξαν την εταιρία energiaNet με κύρια δραστηριότητα τις ανανεώσιμες πηγές ενέργειας. Το πεδίο δραστηριότητας τους ήταν πάντα το ίδιο και συνδεδεμένο με τον αγροδιατροφικό τομέα με αποτέλεσμα αυτή η εταιρία να επεκταθεί. Έτσι λοιπόν ήρθε και η ιδέα του mermix. Λόγο της συνεχούς επικοινωνίας που είχε η ομάδα με τον αγροτικό κόσμο, κυρίως μέσω των συμβουλευτικών υπηρεσιών που παρέχει έδωσε βάση στις ανάγκες των αγροτών και συνειδητοποίησε ότι κρίνεται αναγκαία η σωστή αξιοποίηση των ήδη υπάρχοντων αγροτικών μηχανημάτων καθώς και η διάθεση αυτών σε αγρότες που δεν έχουν

<sup>3</sup> Airbnb: (air bed and breakfast): πλατφόρμα καταχώρησης, εύρεσης και ενοικίασης καταλυμάτων.

<sup>4</sup> Uber: πλατφόρμα που δίνει τη δυνατότητα σε έναν επιβάτη να μετακινηθεί από το ένα σημείο στο άλλο.

πρόσβαση σε νέα μηχανήματα. Αντιλαμβανόμενοι λοιπόν πόσες δυσκολίες αντιμετωπίζει ο αγροτικός τομέας και τις ανάγκες του για εξοικονόμηση πόρων, αποτελεσματική διαχείριση εξοπλισμού και επένδυση σε νέες τεχνικές που θα επεκτείνουν την δραστηριότητα και θα βελτιώσουν την παραγωγικότητα, σκέφτηκαν την δημιουργία αυτής της πλατφόρμας ανταλλαγής και διαχείρισης αγροτικού εξοπλισμού που θα έλυνε τα χέρια του κάθε αγρότη με άμεση πρόσβαση σε αυτά. Επιπλέον μέσω της πλατφόρμας υπάρχει η δυνατότητα για όσους είναι επαγγελματίες αγρότες να διαφημιστούν δημιουργώντας ένα micro-site για αυτούς.

Η δραστηριότητα λοιπόν ξεκίνησε από την ευρύτερη περιοχή της Λαμίας όπου και η καθημερινή επαφή της ομάδας αυτής με τους αγρότες, οδήγησε στο συμπέρασμα ότι είναι έντονο το πρόβλημα της σωστής διαχείρισης των διαθέσιμων αγροτικών μηχανημάτων. Πιο συγκεκριμένα λόγω του Χρήστου Σταμάτη ως μέλος της τότε ομάδας διοίκησης του αγροτικού συνεταιρισμού Στέβια Ελλάς, ανακάλυψε ότι υπήρχε ένα μεγάλο κενό σχετικά με τη διαχείριση του αγροτικού εξοπλισμού και των εργαλείων που ήταν διαθέσιμα. Αφενός υπήρχαν αγρότες οι οποίοι είχαν στα χέρια τους τεράστιο στόλο κυρίως όμως ανενεργό και αναξιόπιστο και αφετέρου πολλοί αγρότες, οι οποίοι δεν είχαν καν την πρόσβαση σε μηχανήματα. Σκοπό τους είχαν να ενώσουν αυτές τις δύο ομάδες, σε μια ηλεκτρονική κοινότητα που ο καθένας από αυτούς θα έχει πρόσβαση στον απαραίτητο εξοπλισμό. Έτσι γεννήθηκε και υλοποιήθηκε το mermix, μια ηλεκτρονική υπηρεσία που προσφέρει πρόσβαση σε αγροτικά μηχανήματα από τον αγρότη προς τον αγρότη βασισμένη σε μοντέλα του sharing economy<sup>5</sup>. Αντίστοιχα μοντέλα ανταλλακτικής οικονομίας σημειώνουν πολύ μεγάλη επιτυχία στο εξωτερικό και η είσοδος τους στην αγορά θεωρείται πλέον αναγκαία.

Το mermix απευθύνεται σε αγρότες και όσους έχουν σχέση με αυτό τον τομέα. Μέσα από την πλατφόρμα ο κάθε ενδιαφερόμενος έχει τη δυνατότητα να ελέγξει τη διαθεσιμότητα αγροτικών μηχανημάτων που τον ενδιαφέρει βάση της περιοχής όπου βρίσκεται, της καλλιέργειας καθώς και τον τύπο του εξοπλισμού που τον ενδιαφέρει. Επίσης αν κάποιος αγρότης έχει διαθέσιμο εξοπλισμό τον οποίο δεν χρησιμοποιεί μπορεί να τον καταχωρήσει στο site προς ενοικίαση. Τα οφέλη είναι πολλά ξεκινώντας βέβαια από το ότι το mermix είναι ένα εργαλείο για τον αγροτικό κόσμο,

---

<sup>5</sup> Sharing economy: απόδοση στην ελληνική γλώσσα: οικονομία διαμοιρασμού.



λύνοντας τους το πρόβλημα αναζήτησης μηχανημάτων, τους δίνει πρόσβαση σε εξειδικευμένο εξοπλισμό, επιπλέον μπορεί να συντελέσει στην αύξηση του αγροτικού εισοδήματος, στη μείωση του κόστους συντήρησης, στην εκμετάλλευση ανενεργού εξοπλισμού με οικονομικό όφελος, στην απόσβεση του κόστους αγοράς και πολλά άλλα που όλα μαζί μπορούν να συντελέσουν στο να επεκτείνουν οι ίδιοι οι αγρότες τα δραστηριότητες τους και να βελτιώσουν την ποιότητα των προϊόντων τους. Η Mermix παρέχει σε όσους το επιθυμούν και Drones, με τα οποία μπορούν είτε να φωτογραφίσουν από ψηλά τα χωράφια τους, όπως έχουν ήδη ζητήσει να κάνουν 3 ενδιαφερόμενοι, είτε με τους απαραίτητους αισθητήρες να συλλέξουν δεδομένα για την καλλιέργειά τους και να αποκτήσουν αναγκαίες για αυτούς πληροφορίες πολύ πιο γρήγορα από ότι μέχρι σήμερα.

Ο τρόπος λειτουργίας του είναι πολύ απλός. Κάθε άνθρωπος μπορεί να έχει πρόσβαση στην πλατφόρμα του mermix, για να τη χρησιμοποιήσει όμως πρέπει να συνδεθεί. Αφού πρώτα κάνει την εγγραφή του (μια απλή διαδικασία εισαγωγής των στοιχείων του) είναι έτοιμος. Από εκεί και έπειτα ξεκινάει η αναζήτηση του καταλληλότερου μηχανήματος για εκείνον, βάση των στοιχείων όπου επιλέγει ο ίδιος (καλλιέργεια, περιοχή, τύπο μηχανήματος) και μόλις βρει το μηχάνημα ελέγχει τη διαθεσιμότητα του, ενώ οι άνθρωποι του mermix αναλαμβάνουν την υπόλοιπη διαδικασία για την χρησιμοποίησή του. Αντίστοιχη υποστήριξη παρέχεται και για όσους επιθυμούν να καταχωρήσουν το μηχάνημα τους προς ενοικίαση. Η διαθεσιμότητα του είναι ενεργή σε όλη την Ελλάδα ενώ συγχρόνως γίνονται συνέχεια επεξεργασίες για όλο και πιο ανανεωμένες εκδόσεις του.

### **6.3. Το όραμα:**

Το όραμα τους είναι να δημιουργήσουν έναν περισσότερο παραγωγικό τομέα μέσα από τον οποίο τα αγροτικά μηχανήματα να έχουν τη δυνατότητα να αξιοποιούνται πλήρως και συγχρόνως να ανταποκρίνονται και να εξυπηρετούν κάθε ανάγκη των αγροτών αποτελεσματικά. Σκοπός είναι να προσφέρουν online πιο ποιοτικές υπηρεσίες και εργαλεία με αποτέλεσμα την μικρότερη επένδυση τους για εξοπλισμό αλλά με γρήγορο και ευκολότερο τρόπο συνεργασίας μεταξύ τους. Με βασικό στόχο τη βελτίωση του αγροτικού τομέα συνδέοντας αγρότη και μηχάνημα. Αυτή η συνεργασία θα συντελέσει στην πιο αποτελεσματική και παραγωγική διαδικασία ανάπτυξης των τεχνικών τους στον αγρό, απολαμβάνοντας παράλληλα τα προνόμια, οικονομικά, κοινωνικά και περιβαλλοντικά. Η υλοποίηση του οράματος θα μπορέσει

να γίνει με το συνδυασμό του τεχνολογικού υποβάθρου που υποστηρίζουν με την άμεση σχέση που ήδη έχει δημιουργηθεί με τον αγροτικό κόσμο.

Τώρα όσον αφορά τον αγροδιατροφικό τομέα ο τρόπος δουλειάς σε σχέση με το παρελθόν έχει αλλάξει και όλοι θέλουμε να πιστεύουμε ότι είναι για καλό. Σε αυτό μεγάλο ρόλο έπαιξε η τεχνολογία και οι νέες μέθοδοι που χρησιμοποιούνται χωρίς όμως να έχουν εξαλειφθεί πλήρως όλα τα προβλήματα. Τα προβλήματα στον αγροτικό τομέα είναι πολλά και αυτό αποδεικνύεται και στατιστικά αφού συνεχώς μειώνεται ο αριθμός των αγροτών, η καλλιεργήσιμη γη ενώ την ίδια στιγμή αυξάνεται κατακόρυφα το κόστος αγοράς μηχανημάτων και συντήρησης. Ωστόσο μια νότα αισιοδοξίας δίνει το γεγονός ότι όλο και περισσότεροι νέοι ασχολούνται με τον πρωτογενή τομέα και μάλιστα με μεγάλη επιτυχία. Όσον αφορά το mermix ο τρόπος δουλειάς δεν έχει αλλάξει αλλά προσπαθεί να προσαρμοστεί στα δεδομένα της εποχής που διανύουμε. Όπως προαναφέρθηκε η εταιρία αυτή αποτελείται από 4 άτομα και όλοι τους προσπαθούν να κάνουν το mermix ένα απαραίτητο εργαλείο για την καθημερινότητα του κάθε αγρότη. Τα μέλη της ομάδας ασχολούνται παράλληλα με πολλές δραστηριότητες χωρίς αυτό να κάνει δυσκολότερο το συντονισμό της ομάδας αλλά και να δημιουργεί πρόβλημα στη συνεργασία μεταξύ τους.

Πέρα από την ενοικίαση του μηχανολογικού εξοπλισμού το mermix μπορεί να συμβάλει στον αγροτικό τομέα με πολλούς τρόπους. Παραδείγματος χάρη κάποιος ο οποίος βρίσκεται στη Λαμία και μπορεί να παρέχει τη βοήθεια του αλλά δεν ξέρει που να απευθυνθεί για να βρει δουλειά, μέσα από την εφαρμογή μπορεί να έρθει απευθείας σε επαφή με κάποιον που έχει χωράφια και χρειάζεται αυτού του είδους τις υπηρεσίες.





## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7<sup>ο</sup>: ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ ΕΡΕΥΝΑΣ - ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

### 7.1. Αποτελέσματα έρευνας.

Η πρώτη ερώτηση που υποβλήθηκε ήταν ανοιχτού χαρακτήρα και άφηνε τον ερωτώμενο να φτιάξει την απάντηση όπως εκείνος ήθελε με βασικό στόχο να συλλεχθούν στοιχεία σχετικά με τον ίδιο και με το προφίλ της εταιρίας που ίδρυσε. Οπότε στην ερώτηση πείτε μου λίγα λόγια για εσάς και το startup σας ο κύριος Σταμάτης απάντησε:

Σαν άνθρωπος μου άρεσε πάντα να βρίσκω λύσεις σε οτιδήποτε μπορεί να απασχολούσε τους γύρω μου. Από μικρά πράγματα στο σπίτι μου, μέχρι και όταν αφορούσε θέματα δουλειάς. Σπουδάζοντας Μηχανολόγος Μηχανικός, αυτό ενισχύθηκε ακόμη περισσότερο και μετατράπηκε σε επιχειρηματικό πάθος. Δεν άργησε για εμένα η στιγμή που ασχολήθηκα με τον αγροτικό τομέα, ένας τομέας παρθένος τεχνολογικά στον οποίο υπάρχει χώρος για πολλές έξυπνες ιδέες κι επενδύσεις. Μέσα από την καθημερινή μου επαφή με αγρότες, έχοντας αναλάβει τη Διοίκηση του 1<sup>ου</sup> Συνεταιρισμού που καλλιεργεί στέβια σε όλη την Ευρώπη, είδα ότι υπήρχε ένα μεγάλο κενό σχετικά με τη διαχείριση των αγροτικών μηχανημάτων. Από τη μία πλευρά, υπήρχαν αγρότες οι οποίοι είχαν στην κατοχή τους πολύ μεγάλο αριθμό σύγχρονου εξοπλισμού, ενώ από την άλλη υπήρχαν αγρότες που δεν είχαν πρόσβαση σε αυτά.

Τόσο η οικονομική κρίση, η έλλειψη πρόσβασης σε κεφάλαιο αλλά και η αύξηση του αριθμού των νέων αγροτών, ήταν λόγοι που δημιουργήθηκε η ομάδα που ψάχνει μηχανήματα αλλά δε μπορεί να βρει. Από την άλλη, τα περισσότερα μηχανήματα παραμένουν στις αποθήκες των παραγωγών και σκουριάζουν αφού χρησιμοποιούνται ελάχιστα, από έρευνες μόνο για το 15% των δυνατοτήτων τους. Με λίγα λόγια, για να σας δείξω πόσο σοβαρή είναι η κατάσταση, στην Ελλάδα οι πωλήσεις των τρακτέρ έχουν πέσει κάτω από τα επίπεδα του 1950! Επιπλέον, ο αγρότης πλέον λόγω του μεγάλου κόστους αναγκάζεται να στραφεί στην αγορά φθηνών και παλιάς τεχνολογίας μηχανημάτων, απλά για να καλύψει ευκαιριακά τις ανάγκες του, τη στιγμή που παγκοσμίως η γεωργία ακριβείας και η παρακολούθηση της καλλιέργειας με sensors ανεβαίνει συνεχώς.

Σκοπός του mermix, είναι να δώσει λύση στον παραγωγό που δεν μπορεί να βρει εξοπλισμό, μέσω μιας online πλατφόρμας στην οποία μπορεί να αναζητήσει εύκολα και γρήγορα κοντινά σε αυτόν μηχανήματα προς ενοικίαση, που άλλοι παραγωγοί ή εταιρίες έχουν καταχωρήσει! Θέλουμε ο κάθε ένας να μπορεί να καλλιεργεί αρίστης ποιότητας πρώτες ύλες, ανταγωνιστικές στις τιμές τους, επαρκείς σε ποσότητες, χωρίς τα μηχανήματα να είναι πρόβλημα για αυτόν. Αυτό το τόσο απλό κάνει το mermix.

Η αμέσως επόμενη ερώτηση που έκανα ήταν για το **πώς του ήρθε η συγκεκριμένη ιδέα.**

Η έμπνευση ήρθε βασικά μέσα από την εφαρμογή. Την δεύτερη χρονιά λειτουργίας του Συνεταιρισμού, ψάχναμε να βρούμε ειδική φυτευτική μηχανή σποράς ώστε να εξυπηρετηθούν τότε οι 100 παραγωγοί του Συνεταιρισμού. Το κόστος για μια τέτοια μηχανή, έφτανε στις 10.000 ευρώ περίπου για την κάθε μία. Αντιλαμβάνεστε, ότι κάνοντας τον πολλαπλασιασμό, το ποσό που έπρεπε συνολικά να επενδύσουν οι παραγωγοί μας ήταν τεράστιο! Κάποιοι παραγωγοί, δεν είχαν καν τη δυνατότητα να αγοράσουν μια τέτοια ειδική μηχανή, την οποία θα χρησιμοποιούσαν για 3 μέρες το πολύ το χρόνο! Προσπαθώντας να βρω λύση, πρότεινα στο Συνεταιρισμό να μοιραστούν τη μηχανή οι παραγωγοί, δηλώνοντας σε ένα excel τότε τις ημερομηνίες που τη χρειάζεται ο κάθε ένας. Έτσι και έγινε. Με μια μηχανή, περίπου 20 θερμοκήπια κατάφεραν να σπαρθούν, ενώ το κόστος εκμηδενίστηκε! Έτσι ήρθε και η έμπνευση. Αφού λειτούργησε για τόσους παραγωγούς, γιατί όχι ακόμη για περισσότερους; Αμέσως, μοιράστηκα την ιδέα με το φίλο μου, το Γιάννη Στοϊτση, ο οποίος είναι και ο συνιδρυτής, Ηλεκτρολόγος Μηχανικός και έχει ήδη μια εταιρία διαχείρισης έργων για τον αγροτικό τομέα, και ξεκινήσαμε το σχεδιασμό του mermix.

Στη συνέχεια ακολούθησε η ερώτηση του **γιατί ή πως αποφάσισε να ξεκινήσει μια δραστηριότητα μόνος του.**

Εφόσον υπήρχαν τα εφόδια για να γίνει, το όλο θέμα κρίθηκε στην απόφαση για το πότε θα ξεκινήσει το mermix. Το πιο εύκολο πράγμα, είναι να ξεκινήσεις κάτι. Το δύσκολο έρχεται μετά, στο να το υλοποιήσεις αλλά και να το κάνεις βιώσιμο.

Δεν θα μπορούσα να μην ρωτήσω **από πού πήρε το όνομα του το mermix.**

Το mermix, πήρε το όνομα του από το «μυρμήγκι». Όπως αυτό συνεργάζεται για το κοινό αποτέλεσμα, μοιράζεται όλα τα απαραίτητα εφόδια που έχει για να επιτύχει η

κοινότητα που ζει τον στόχο της, έτσι και δημιουργήθηκε το όνομα της πλατφόρμας μας.

**Μια ακόμη ερώτηση ήταν σε ποιους απευθύνεται η συγκεκριμένη εταιρία και ποιο το όφελος που μπορεί να έχει κάποιος.**

Σε όλους αυτούς οι οποίοι θέλουν να πάνε τον αγροτικό τομέα της Ελλάδας ένα βήμα μπροστά. Σε παραγωγούς, σε εταιρίες, σε επαγγελματίες αγρότες που παρέχουν υπηρεσίες, σε νέους αγρότες που θέλουν να κάνουν το ξεκίνημα τους, αλλά και σε όλους όσους σκέφτονται ότι τα μηχανήματα μπορεί να αποτελέσουν τροχοπέδη για την ανάπτυξη της δουλειάς τους!

Κυρίως εστιάζουμε σε νέους σε ηλικία και επάγγελμα αγρότες, οι οποίοι φαίνεται να έχουν ήδη ενστερνιστεί την κουλτούρα του διαμοιρασμού. Άλλωστε, γύρω μας οι εταιρίες που παρέχουν υπηρεσίες διαμοιρασμού (Airbnb, Uber, κλπ) φαίνεται ότι έχουν μπει για τα καλά στην καθημερινότητα των νέων ανθρώπων.

**Τι δυσκολίες αντιμετωπίσατε και πως τις επιλύσατε;**

Για όσους είναι startupper ή επιχειρούν στον αγροτικό τομέα, να δουν μια ανάγκη και να προσπαθήσουν να τη λύσουν με καινοτόμο τρόπο και με ενσωμάτωση της τεχνολογίας. Για όσους θέλουν να επενδύσουν στον αγροτικό τομέα, ακόμη και ως παραγωγοί, προτείνω να συνεργαστούν, να χρησιμοποιήσουν σύγχρονες μεθόδους και τεχνολογία και να δώσουν υπεραξία στην δουλειά τους φτάνοντας σε τελικό προϊόν.

Προσπαθούμε να είμαστε πάντα αισιόδοξοι και να μην βλέπουμε τα προβλήματα σαν εμπόδια, αλλά σαν ευκαιρίες για να γινόμαστε εμείς καλύτεροι. Για αυτό άλλωστε έχουμε πετύχει έως τώρα, αδράξαμε κάθε ευκαιρία, υπερπηδήσαμε κάθε εμπόδιο και προχωράμε μπροστά. Σίγουρα για οποιαδήποτε επιχείρηση το να εναλλάσσονται τα δεδομένα και οι εξωγενείς παράγοντες δεν είναι θετικό, αλλά όχι και απροσπέλαστο. Το θετικό πάντα είναι ότι πλέον ο κόσμος έχει αφυπνιστεί, προσπαθεί να κάνει τη διαφορά και αυτό φαίνεται από την πληθώρα Startups που έχουν αποφασίσει να κάνουν την αρχή τους στην Ελλάδα.

**Υπάρχουν κάποια στατιστικά στοιχεία για το πόσοι πελάτες έχουν χρησιμοποιήσει την υπηρεσία;**

Μέχρι στιγμής, αν και τα προγνωστικά έλεγαν άλλα, έχουμε τεράστια ανταπόκριση. Κι αυτό γιατί προβλέψαμε τον κίνδυνο από την αρχή, εστίασαμε σε συγκεκριμένο

group αγροτών, τους νέους σε ηλικία και κατ' επάγγελμα αγρότες. Κι αυτό γιατί οι συγκεκριμένες ομάδες δεν έχουν πάντα πρόσβαση σε κεφάλαιο, σε νέο εξοπλισμό, αλλά έχουν την ανάγκη να παράξουν προϊόντα ανταγωνιστικά σε ποιότητα και τιμή. Αυτοί οι παραγωγοί, είδαν στο mermix την ευκαιρία να παράξουν χωρίς επένδυση σε κεφάλαιο, χωρίς το άγχος της απόσβεσης των μηχανημάτων και χωρίς να τους ανήκει κάτι. Αυτός άλλωστε είναι και ο νέος τρόπος με τον οποίο οι millennials πλέον ζουν, αποδεικνύεται καθημερινά με την συνεχόμενη άνοδο του sharing economy. Η νέα μόδα είναι να μην σου ανήκει τίποτα, αλλά να έχεις τα πάντα όταν τα χρειάζεσαι, μέσα από ένα κλικ στο κινητό σου.

### **Πως χρηματοδοτήθηκε το mermix;**

Έχουμε χρηματοδοτηθεί με pre-seed<sup>6</sup> κεφάλαιο χωρίς equity<sup>7</sup> από το Ευρωπαϊκό Πρόγραμμα Fractals FP-7<sup>8</sup>, στο οποίο και μάλιστα διακριθήκαμε και σαν success story. Επιπλέον χρηματοδότηση έρχεται από ιδίους πόρους, ενώ στο εταιρικό σχήμα του mermix δεν έχει ακόμη εισέλθει κάποιος επενδυτής.

### **Ποιοι είναι οι στόχοι σας για το μέλλον; σκοπεύετε να ανεπτυχθίτε περαιτέρω;**

Προσπαθούμε να είμαστε πάντα αισιόδοξοι Όραμα για το mermix είναι να μπορεί να παρέχει σε όσο το δυνατόν περισσότερους αγρότες, πρόσβαση σε εξοπλισμό και μηχανήματα αλλά και σε έγκυρη πληροφορία. Σε 5 χρόνια, να έχει το mermix μετατραπεί σε ένα business intelligent<sup>9</sup> σχήμα, μέσα από το οποίο ο κάθε παραγωγός θα έχει την πλήρη καταγραφή της καλλιέργειας του, των μηχανημάτων του και της παραγωγής του. Να αποκτά πρόσβαση σε ότι πληροφορία χρειάζεται με μερικά κλικ.

Στη συνέχεια οι ερωτήσεις είχαν ένα πιο γενικό ύφος. Μια από αυτές ήταν:

### **Αν θα δίνατε 5 συμβουλές στους νέους επιχειρηματίες ποιες θα ήταν αυτές;**

Να κοιτάζουν το στόχο τους, να είναι πάντα προσηλωμένοι στη δουλειά τους, αλλά ανοιχτοί σε όλες τις κριτικές. Κανείς δεν έγινε καλύτερος όταν του ασκούσαν μόνο καλές κριτικές. Οι δυσαρεστημένοι πελάτες, είναι αυτοί που θα σε βοηθήσουν να πας μπροστά και να δώσεις ακόμη περισσότερα. Να έχουν ανοιχτά τα μάτια και τα αυτιά τους και να αρπάζουν με θάρρος την κάθε ευκαιρία. Αυτά, νομίζω είναι αρκετά για

<sup>6</sup> Κεφάλαιο σποράς.

<sup>7</sup> <https://www.espa.gr/EL/Pages/EquiFund.aspx>

<sup>8</sup> <http://fractalfoundation.org/resources/fractal-software/>

<sup>9</sup> Επιχειρηματική ευφυΐα.

να μπορέσει κάποιος να φτάσει εκεί που θέλει. Τα εμπόδια, πάντα θα υπάρχουν, ας τα μετατρέπουν σε ευκαιρίες ή να βρίσκουν έξυπνους τρόπους να τα προσπερνούν.

**Πιστεύεται πως οι νέοι επιχειρηματίες μπορούν να τα καταφέρουν στην Ελλάδα να επιβιώσουν και να έχουν κέρδος;**

Αυτό μπορεί να το κάνει ο κάθε ένας. Απλά, πρέπει να προσαρμόσει το επιχειρηματικό του πλάνο στην εκάστοτε κατάσταση της χώρας που επιχειρεί, ενώ παράλληλα να δει εκ των προτέρων και τα ρίσκα. Με ένα καλό πλάνο, μια ιδέα που λύνει ένα πραγματικό πρόβλημα ποτέ δεν αποτυγχάνει.

**Ποια τα συχνότερα λάθη που μπορεί να κάνει μια startup επιχείρηση στο ξεκίνημα της αλλά και στη συνέχεια;**

Να μην έχει μια καλή ομάδα και αν την έχει, να μην πιστεύει σε αυτή. Είναι πολύ σημαντικός παράγοντας ο οποίος παίζει σπουδαίο ρόλο στην εξέλιξη του startup. Το ανθρώπινο δυναμικό, έστω και αν αυτό είναι 2 άτομα, είναι αυτό που θα πρέπει κάποιος να επενδύσει για να έχει αποτέλεσμα.

Εν συνεχεία, να πιστεύει στην ιδέα του και να μην αναπτύσσεται έχοντας στο μυαλό του το exit. Ένα startup, πρέπει να χτίζει το προϊόν του με σκοπό να το έχει για πάντα ψηλά και δικό του, όχι έχοντας στο μυαλό του ότι κάποια στιγμή θα το πουλήσει.

**Ποιο είναι το μυστικό της δικής σας επιτυχίας;**

Δεν υπάρχει μυστικό. Είναι τα γνωστά και πολύ τετριμμένα. Απλά, σκληρή δουλειά, γερό στομάχι, προσαρμοστικότητα, ανοιχτό μυαλό και αυτιά, αγάπη για αυτό που κάνουμε και φυσικά το όραμα μας.

**Επίσης ζήτησα από τον CEO του mermix κύριο Σταμάτη να σταθεί λιγάκι στα περιθώρια που προσφέρει ο συγκεκριμένος κλάδος σε επίδοξους επιχειρηματίες.**

Η απάντηση του ήταν πώς υπάρχει αρκετός χώρος να επενδύσεις στον αγροτικό τομέα, ο οποίος είναι παρθένος τεχνολογικά και χρήζει ανάπτυξης και ενσωμάτωσης καινοτόμων λύσεων. Τα τελευταία χρόνια ο αγροτικός τομέας αντιμετωπίζει ένα τέλμα λέει χαρακτηριστικά. Η πρόσβαση σε κεφάλαιο πλέον αποτελεί προνόμιο μικρού αριθμού αγροτών, ο αγροτικός εξοπλισμός έχει αρχίσει να χάνει την αξία του ενώ παράλληλα η ποιότητα των αγροτικών προϊόντων πέφτει. Οι καταναλωτές από την άλλη μεριά ζητάνε προϊόντα ποιότητας σε ανταγωνιστικές τιμές. Ο πρωτογενής



τομέας πρέπει να εξελιχθεί και να αναπτυχθεί ώστε να μπορέσει να καλύψει της ανάγκες της ανθρωπότητας που συνεχώς αυξάνονται.

Ο ιδρυτής της πλατφόρμας δηλώνει ενθουσιασμένος από την μεγάλη ανταπόκριση που έχει γνωρίσει η εταιρία και την αποδίδει στην εστίαση συγκεκριμένου γκρουπ αγροτών, κυρίως στους νέους σε ηλικία και κατ' επάγγελμα αγρότες οι οποίοι συνήθως είναι ξεκρέμαστοι και δεν έχουν πρόσβαση σε κεφάλαιο και νέο εξοπλισμό αλλά τους είναι απολύτως απαραίτητος για να παράγουν ανταγωνιστικά προϊόντα τόσο σε ποιότητα όσο και σε τιμή. Ο κύριος Σταμάτης μας λέει ότι όσοι χρησιμοποιούν το meemix παράγουν χωρίς επένδυση σε κεφάλαιο χωρίς το άγχος της απόσβεσης των μηχανημάτων και χωρίς να τους ανήκει κάτι. Αυτή είναι άλλωστε και η νέα μόδα να μην σου ανήκει τίποτα αλλά να έχεις τα πάντα όταν εσύ τα χρειάζεσαι με τη βοήθεια της τεχνολογίας.

## 7.2. Συμπεράσματα

Οι startup επιχειρήσεις εδώ και μερικά χρόνια εμφανίζονται όλο και πιο συχνά, με ακόμη πιο έντονη την παρουσία τους στον Ελλαδικό χώρο. Ο λόγος ύπαρξης τους είναι να δώσουν μια λύση σε ένα συγκεκριμένο πρόβλημα ή μια επιθυμία των καταναλωτών με κύριο και βασικό στόχο την ραγδαία ανάπτυξη τους. Στον αγροδιατροφικό τομέα η Ελλάδα δίνει το κίνητρο στους νέους επιχειρηματίες αρκεί να έχουν θέληση και να ασχοληθούν πραγματικά και βαθιά με αυτό. Η αλήθεια είναι ότι προβλήματα αντιμετωπίζει ο καθένας καθημερινά είτε γραφειοκρατικά, είτε φορολογικά είτε άλλα που με τη δύσκολη επίλυση τους μπορούν αν επιδράσουν αρνητικά στην ψυχολογία και στη λειτουργικότητα μιας επιχείρησης.

Για αυτό κάθε επιχείρηση πρέπει να έχει συγκεκριμένους στόχους για το μέλλον, να υπάρχει στρατηγική έτσι ώστε να γίνεται πιο εύκολη η λειτουργία της, να αντιλαμβάνεται τις ανάγκες της αγοράς και των πελατών και να προσφέρει τις ανάλογες λύσεις. Για να έχει επιτυχία κάποιος σε αυτό το χώρο πρέπει αυτό που κάνει να το γνωρίζει να το ελέγχει και να το αγαπά ταυτόχρονα.

Τόσο πριν όσο και μετά την κρίση το μόνο σίγουρο είναι ότι χρειάζεται σκληρή δουλειά για την επίτευξη των στόχων που έχει κάποιος, πόσο μάλλον σε αυτή την εποχή που όλα είναι πιο δύσκολα για τον καθένα από εμάς. Ωστόσο διαπιστώνεται ότι μέσα από την κρίση υπάρχει το κίνητρο για τους νέους ανθρώπους να υλοποιήσουν τις ιδέες τους και να μπορέσουν να σταθούν μόνοι τους σαν επιχειρηματίες στον επαγγελματικό τομέα. Συμπερασματικά θα λέγαμε ότι η κρίση δίνει ευκαιρίες περισσότερο με τη μορφή κινήτρων για επαγγελματική αποκατάσταση. Το μόνο που πρέπει να κάνει ο κάθε υποψήφιος startuper είναι σκληρή δουλειά με υπομονή και επιμονή και κάποια στιγμή θα ανταμειφτεί για τους κόπους του.

Το συμπέρασμα που βγαίνει λοιπόν είναι πως ο αγροδιατροφικός τομέας είναι ένας κλάδος από μόνος του πολύ σημαντικός και πολλά υποσχόμενος τόσο για την παγκόσμια όσο και για την ελληνική οικονομία. Γίνεται επίσης αντιληπτό ότι μέσω της ανασυγκρότησης της γεωργικής παραγωγής και της αξιοποίησης της βιομηχανίας τροφίμων, μέσω των καινοτόμων προϊόντων και συσκευασιών και μέσω των εναλλακτικών μεθόδων καλλιέργειας που χρησιμοποιούνται ο αγροδιατροφικός τομέας αποτελεί ένα βασικό κλειδί επαναφοράς για την οικονομική ανάπτυξη της χώρας.

## ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ

### Μέρος Πρώτο:

- Πείτε μου λίγα λόγια για εσάς και το startup σας.
- Πως σας ήρθε αυτή η ιδέα;
- Γιατί ή πως αποφασίσατε να ξεκινήσετε μια δραστηριότητα μόνοι σας;
- Πως δημιουργήθηκε το Mermix; γιατί το ονομάσατε έτσι;
- Σε ποιους απευθύνεστε και τι όφελος μπορούν να έχουν από εσάς;
- Τι δυσκολίες αντιμετωπίσατε και πως τις επιλύσατε;
- Υπάρχουν κάποια στατιστικά στοιχεία για το πόσοι έχουν χρησιμοποιήσει την υπηρεσία σας;
- Πως χρηματοδοτηθήκατε;
- Ποιοι είναι οι στόχοι σας για το μέλλον; Σκοπεύετε να αναπτυχθείτε περαιτέρω;

### Μέρος Δεύτερο:

- Αν θα δίνατε 5 συμβουλές στους νέους επιχειρηματίες ποιες θα ήταν αυτές;
- Πιστεύεται πως οι νέοι επιχειρηματίες μπορούν να τα καταφέρουν στην Ελλάδα να επιβιώσουν και να έχουν κέρδος;
- Ποια είναι τα συχνότερα λάθη που μπορεί να κάνει μια startup επιχείρηση στο ξεκίνημα της αλλά και στη συνέχεια;
- Ποιο είναι το μυστικό της δικής σας επιτυχίας;

## ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- 1HOST . (2017). Ανάκτηση από 1HOST quality web services: <http://1host.gr/7-logoi-pou-odigoun-se-apotychia-startup/>
- Agrifarm*. (2017). Ανάκτηση από <http://www.agrifarm.gr/>
- Agrockathon*. (2015). Ανάκτηση από <http://agrockathon.eu/>
- Agroknow*. (n.d.). Ανάκτηση από <http://www.agroknow.com/agroknow/>
- Agrostartup*. (2015). Ανάκτηση από <http://www.agrostartup.entre.gr/>
- Ardustech*. (2016). Ανάκτηση από <http://www.ardustech.com/>
- Avas farm*. (2013-2016). Ανάκτηση από <https://www.avasfarm.gr/are-you-a-producer/>
- (2012). *The Startup Owner's Manual*. Στο S. Blank, *The Startup Owner's Manual: The Step-by-Step Guide for Building a Great Company*.
- Blank, S. (2013, MAY). Why the Lean Start-Up Changes Everything. *Harvard Business Review* .
- Creta Carob*. (2011). Ανάκτηση από <http://cretacarob.com/el/>
- ErgoQ*. (2014). Ανάκτηση από <http://ergoq.gr/odigos-xrimatodotisi/>
- HuffPost*. (2015). Ανάκτηση από [http://www.huffingtonpost.gr/2015/02/18/startup-xorafaki-diadiktuaki-upiresia\\_n\\_6697882.html](http://www.huffingtonpost.gr/2015/02/18/startup-xorafaki-diadiktuaki-upiresia_n_6697882.html)
- Messinianhub*. (2016-2017). Ανάκτηση από [http://www.messinianhub.gr/index\\_gr.html](http://www.messinianhub.gr/index_gr.html)
- Paul Graham*. (2012). Ανάκτηση από <http://www.paulgraham.com/growth.html>
- Startup.gr*. (n.d.). Ανάκτηση από <http://www.startup.gr/index.php?about=89&id=5628>
- Steve Blank*. (2009). Ανάκτηση από <https://steveblank.com/books-for-startups/>
- Tariq. (2013).
- ΒΙΚΙΠΑΙΔΕΙΑ*. (2017). Ανάκτηση από Creative Commons Attribution-ShareAlike License: [https://el.wikipedia.org/wiki/%CE%9D%CE%B5%CE%BF%CF%86%CF%85%CE%AE%CF%82\\_%CE%B5%CF%80%CE%B9%CF%87%CE%B5%CE%AF%CF%81%CE%B7%CF%83%CE%B7](https://el.wikipedia.org/wiki/%CE%9D%CE%B5%CE%BF%CF%86%CF%85%CE%AE%CF%82_%CE%B5%CF%80%CE%B9%CF%87%CE%B5%CE%AF%CF%81%CE%B7%CF%83%CE%B7)
- Ζερβάκη, Δ. (2017). Αγροδιατροφικός Τομέας.
- ΚΕΜΕΛ*. (n.d.). Ανάκτηση από <http://www.kemel.gr/articles/startups-kritiria-epityhias-protypo-business-plan>
- ΚΕΜΕΛ*. (2016). Ανάκτηση από <http://www.kemel.gr/articles/lean-start-up-kai-sta-ellinika>
- Πλούσσα, Σ. (2016). Ανάκτηση από Emeagr: <https://emeagr.com/startups-%ce%b5%ce%bb%ce%bb%ce%b7%ce%bd%ce%b9%ce%ba%ce%ae-%ce%bf%ce%b9%ce%ba%ce%bf%ce%bd%ce%bf%ce%bc%ce%af%ce%b1/485534/485534/>

Χατζηκωνσταντίνου, Γ. (2009). *Επιχειρηματικότητα και καινοτομία*. Αθήνα: Gutenberg.

Καμενίδης Θ. Χρίστος (2010,2014) Μάρκετινγκ αγροτικών προϊόντων Αθήνα: Αφοί Κυριακίδη.

Ιωαννίδης Σ. (2001), *Επιχείρηση και Επιχειρηματικότητα*, Αθήνα: Παπαζήση

Ιωαννίδης Α., Μουρδουκούτας Π., Παπαδημητρίου Σ., (2004) *Επιχειρηματικότητα θεσμοί και πολιτικές*, Αθήνα : Κλειδάριθμος

Ευαγγελόπουλος Ν., Γκαγιάλης Σ., Κατημερτζόγλου Π., Παναγιώτου Ν., (2013) *Διαχείριση επιχειρησιακών διαδικασιών-οργάνωση αναδιοργάνωση και βελτίωση*, Αθήνα: Κλειδάριθμος.

David Deakins και Mark Freel, (2015), *Επιχειρηματικότητα και μικρές επιχειρήσεις- Νεοφυείς Επιχειρήσεις- δυναμική απάντηση των νέων στην ανεργία*, Αθήνα: Rosili.

<https://www.c-gaia.gr/news/newscategories/entry/future-agro-challenge32>

<http://www.agronews.gr/diatrofi-agrotourismos/diakinesi-proiodon/arthro/153821/rekor-ellinikon-summetohon-sti-fruit-logistica-2017/>

<http://www.kathimerini.gr/851559/article/epikairothta/ellada/kainotomes-start-up--kataktoyn-stadiaka-kai-th-gewrgia>

[http://essay.utwente.nl/63483/1/final\\_thesis1\\_t\\_tariq.pdf](http://essay.utwente.nl/63483/1/final_thesis1_t_tariq.pdf)

[http://repository.library.teimes.gr/xmlui/bitstream/handle/123456789/4901/DE\\_XPISTINA\\_KAMPOYRH.pdf](http://repository.library.teimes.gr/xmlui/bitstream/handle/123456789/4901/DE_XPISTINA_KAMPOYRH.pdf)

<http://ageconsearch.tind.io/record/175290/files/9%20EP%202%202014-9.pdf>

<http://startupgreece.gov.gr/el/taxonomy/term/33899>

<http://www.epixeiro.gr/startup>

<https://www.theegg.gr/Default.aspx?exp=1>

<http://www.demokritos.gr/Contents.aspx?lang=gr&CatId=1334&View=18>

[https://el.wikipedia.org/wiki/%CE%9D%CE%B5%CE%BF%CF%86%CF%85%CE%AE%CF%82\\_%CE%B5%CF%80%CE%B9%CF%87%CE%B5%CE%AF%CF%81%CE%B7%CF%83%CE%B7](https://el.wikipedia.org/wiki/%CE%9D%CE%B5%CE%BF%CF%86%CF%85%CE%AE%CF%82_%CE%B5%CF%80%CE%B9%CF%87%CE%B5%CE%AF%CF%81%CE%B7%CF%83%CE%B7)

[https://books.google.gr/books?hl=el&lr=&id=1hRcDQAAQBAJ&oi=fnd&pg=PT8&dq=Blank+S.,+Dorf,+B.++\(2012\),+The+Startup+Own+er%27s+Manual:+The+Step-By-Step+Guide++for+Building+a+Great+Company,+K%26S+Ranch+Press.+&ots=nmLup-haZN&sig=osYwiH3LuACtpB\\_OInSQLxmdFVk&redir\\_esc=y#v=onepage&q&f=false](https://books.google.gr/books?hl=el&lr=&id=1hRcDQAAQBAJ&oi=fnd&pg=PT8&dq=Blank+S.,+Dorf,+B.++(2012),+The+Startup+Own+er%27s+Manual:+The+Step-By-Step+Guide++for+Building+a+Great+Company,+K%26S+Ranch+Press.+&ots=nmLup-haZN&sig=osYwiH3LuACtpB_OInSQLxmdFVk&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false)

<http://1host.gr/7-logoi-pou-odigoun-se-apotyxia-startup/>

<http://www.hepis.gr/getbusy>

<http://www.mermix.gr/>

<https://www.sba.gov/>

<http://mikemingos.gr/10976-statistika-epitichias-ton-startups/>

<https://developgreece.com/pliris-odigos-gia-ena-petuximeno-startup-marketing-part-c/>

<http://www.fortunegreece.com/article/odigos-epitichias-gia-neous-epichirimaties/>

<https://www.dikaiologitika.gr/eidhseis/paideia/51708/kainotomes-efarmoges-proionta-apo-to-tei-thessalias>

<http://www.tsigos.gr/2012/10/blog-post.html>

<http://ergoq.gr/odigos-xrimatodotisi/>

<https://esyne.org/>

<https://emea.gr/startups->

[%ce%b5%ce%bb%ce%bb%ce%b7%ce%bd%ce%b9%ce%ba%ce%ae-%ce%bf%ce%b9%ce%ba%ce%bf%ce%bd%ce%bf%ce%bc%ce%af%ce%b1/485534/485534/](https://emea.gr/startups-%b5%bb%b7%bd%b9%ba%ae-%bf%b9%ba%bf%bd%bf%bc%af%b1/485534/485534/)

<http://hellenicstartups.gr/>

<http://www.seoingreece.org/odigos-seo-2017-startups/>

<http://www.fortunegreece.com/article/agtech-ine-o-tomeas-tis-georgias-o-pio-hot-klados-tis-epichirimatikotitas/>

<http://press724.gr/start-up->

[%CE%B5%CF%80%CE%B9%CF%87%CE%B5%CE%AF%CF%81%CE%B7%CF%83%CE%B7-%CF%83%CF%84%CE%BF%CE%BD-%CE%B1%CE%B3%CF%81%CE%BF%CF%84%CE%B9%CE%BA%CF%8C-%CF%84%CE%BF%CE%BC%CE%AD%CE%B1-%CE%BA%CE%B9-%CF%8C/](http://press724.gr/start-up-%CE%B5%CF%80%CE%B9%CF%87%CE%B5%CE%AF%CF%81%CE%B7%CF%83%CE%B7-%CF%83%CF%84%CE%BF%CE%BD-%CE%B1%CE%B3%CF%81%CE%BF%CF%84%CE%B9%CE%BA%CF%8C-%CF%84%CE%BF%CE%BC%CE%AD%CE%B1-%CE%BA%CE%B9-%CF%8C/)