

# ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΝΕΟΦΥΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ



Ε.Δ. Αδαμίδης, Πανεπιστήμιο Πατρων

# Χρηματοδότηση νεοφυών επιχειρήσεων

- Κεφάλαια από ίδιους πόρους
- Δανεισμός
- Συμμετοχή στο κεφάλαιο
- Συμμετοχή στη λειτουργία της επιχείρησης
- Διαγωνισμοί/προγράμματα/επιχορηγήσεις

# Εύρεση κεφαλαίων

## □ Στήριξη σε ίδιες δυνάμεις (Bootstrapping)

- ✓ Bootstrapping για ανάπτυξη προϊόντος
- ✓ Bootstrapping για επιχειρηματική ανάπτυξη
- ✓ Bootstrapping για ελαχιστοποίηση ανάγκης εξωτερικής χρηματοδότησης
- ✓ Bootstrapping για ελαχιστοποίηση ανάγκης κεφαλαίου

# Εύρεση κεφαλαίων

- **Φίλοι, Οικογένεια και Αφελείς (3F – Friends, Family and Fools)**
  - Μικρή συνεισφορά στην επιτυχία
- **Μικρά επιχειρηματικά κέντρα (Small Business Centres)**
  - Απαιτούν ίδια κεφάλαια
- **Τραπεζικός δανεισμός**
  - Όχι πολύ κοινή μέθοδος λόγω έλλειψης εγγυήσεων

# Εύρεση κεφαλαίων

- **Κεφάλαια επιχειρηματικών συμμετοχών** (ή επιχειρηματικού κινδύνου) (venture capital)
  - 1. «Κεφάλαιο Επιχειρηματικών Συμμετοχών στο στάδιο Σποράς» (Seed)
  - 2. «Κεφάλαιο Επιχειρηματικών Συμμετοχών στο στάδιο Εκκίνησης» (Early Stage)
  - Συμμετοχή στην επιχείρηση
  - Εισέρχονται βάσει κάποιας απόδοσης σε συγκεκριμένο χρονικό διάστημα
  - Κατά μέσον όρο μετά από 10 χρόνια οι συμμετέχοντες εξέρχονται από την επιχείρηση

# Εύρεση κεφαλαίων

- **Επιχειρηματικοί άγγελοι**
  - Ιδιώτες επενδυτές που επενδύουν χρήματα και διαθέτουν χρόνο, εμπειρία και τεχνογνωσία σε επιχειρήσεις που παρουσιάζουν προοπτικές ανάπτυξης.
  - Γενικά, τα άτομα αυτά έχουν μεγάλη εμπειρία σε θέματα που σχετίζονται με την διοίκηση και την οργάνωση επιχειρήσεων, την ορθολογική διαχείριση επιχειρησιακών πόρων, καθώς και το marketing.
  - Ο ρόλος τους είναι διττός: από τη μια είναι επενδυτές που επενδύουν τα κεφάλαιά τους και από την άλλη έχουν ενεργό ρόλο στην επιχείρηση

# Εύρεση κεφαλαίων

## □ **CROWDFUNDING**

- Πλατφόρμες «συνάντησης» αυτών που ζητούν χρηματοδότηση με αυτούς (πλήθη) που μπορούν να προσφέρουν μικρο-ποσά χρηματοδότησης νέων επιχειρήσεων/ επιχειρηματικών ιδεών.
- Συμμετοχή-ανταπόδοση
  - Συμμετοχή στην επιχείρηση (μετοχές)
  - Δανεισμός
  - Βασισμένη στην (πιθανή) επιτυχία
  - «Φιλανθρωπία»

# Εύρεση κεφαλαίων

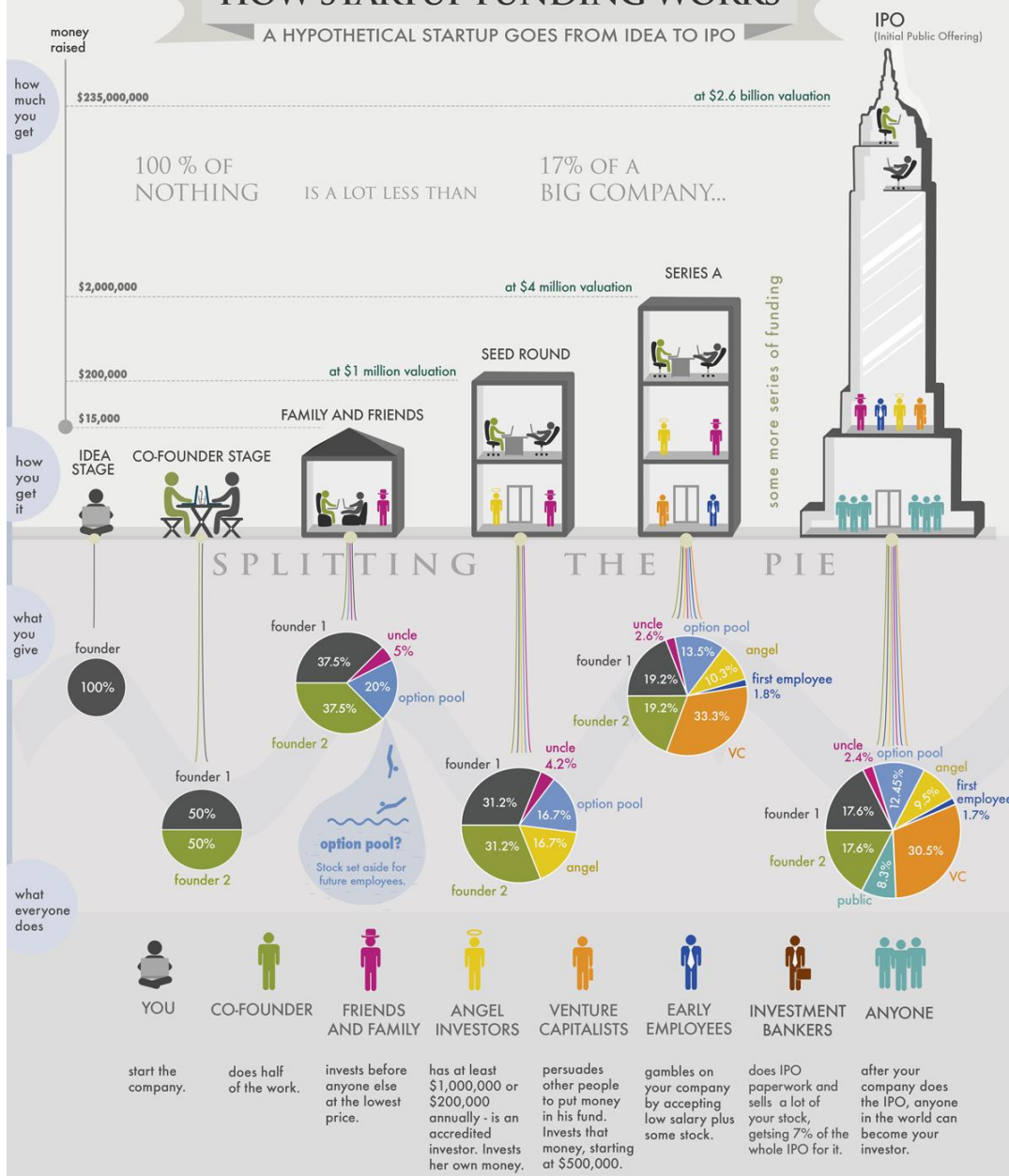
- **Μικροχρηματοδότηση (microfinancing)**
  - Μικρά σχετικά ποσά
  - Κυρίως σε αναπτυσσόμενες χώρες
  - Χρηματοδότες μη κερδοσκοπικοί οργανισμοί
  - Χωρίς εξασφάλιση (collateral)
- **Επιχειρηματικοί επιταχυντές (business accelerators)**
  - Θερμοκοιτίδες μέχρι την εύρεση μεγαλύτερου επενδυτή

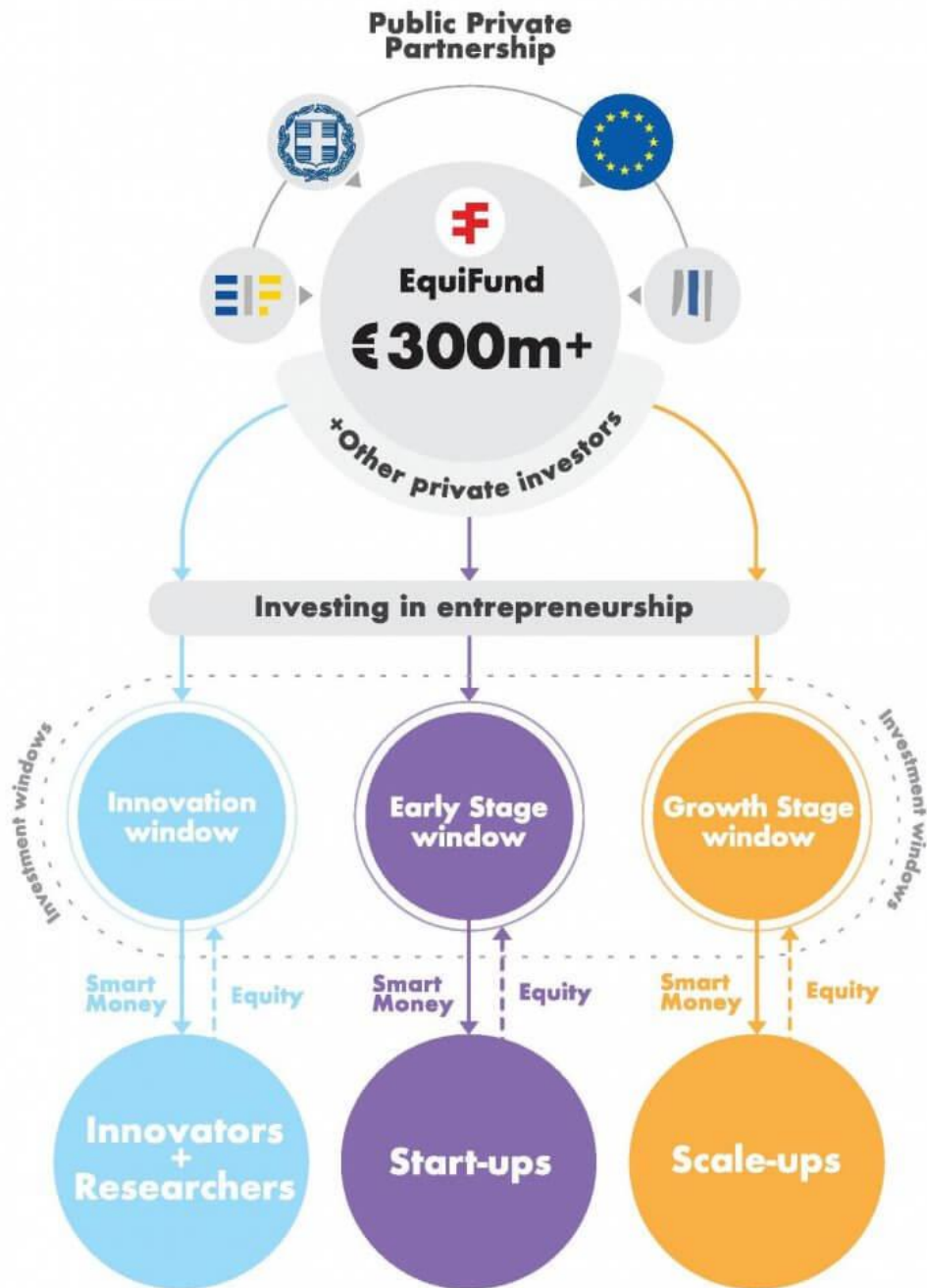


# HOW STARTUP FUNDING WORKS

BY ANNA VITAL

A HYPOTHETICAL STARTUP GOES FROM IDEA TO IPO





# To EquiFund (<https://equifund.gr/>)

## □ **SMART MONEY**

Capital

Business experience

Managerial advice

Technical skills

Introduction to  
networks

Follow-up funding

## **EQUITY**

### **(ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ)**

Upfront capital

No regular repayment  
burden

Freedom to use capital  
and resources for growth

Access to an investor who  
cares as much about your  
success as you do

# To EquiFund

## □ Innovation window

The Innovation window is targeted at researchers and innovators, who are still at the idea and research stage.

Investment partners offer financial expertise and backing to get your idea off the ground by funding the development of prototypes for production or launch of version 1.0.

- **Indicative investment amount:**  
EUR 30k - 5m  
(including follow-on investments)  
**Favoured sectors:** Deeptech

[BigPi Ventures](#)

[Metavallon fund](#)

[Uni.Fund](#)

[Velocity.Partners](#)

# To EquiFund

## □ Early Stage window

The Early Stage window is targeted at start-ups who have launched their companies and whose ideas are achieving initial traction.

These funds offer financing with expertise, business know-how and access to networks to help your start-up fuel sales, increase productivity, as well as build the corporate infrastructure and distribution system.

### **Indicative investment amount:**

EUR 400k - 5m

(including follow-on investments)

### **Favoured sectors: ICT**

[Marathon VC](#)

[VentureFriends 400W](#)

# To EquiFund

## □ Growth Stage window

The Growth Stage window is targeted at scale-ups who have established businesses with strong sales.

Growth capital fund managers have expertise to help you fund expansion through export, internationalisation and many other ways.

- Indicative investment amount:  
EUR 2m - 12m  
(including follow-on investments)  
Favoured sectors: All

[Elikonos 2](#)

[EOS Capital Partners](#)

[Synergia Hellenic Fund IV](#)

# Εξωτερική χρηματοδότηση;

## Γιατί **ΟΧΙ** !

- Παραχώρηση ελέγχου
- Η επιστροφή του κεφαλαίου μπορεί να σταματήσει την ορμή της επιχείρησης
- Το να ξοδεύεις τα χρήματα άλλων είναι εθιστικό
- Οι πελάτες περνάνε σε δεύτερη μοίρα
- Η αναζήτηση κεφαλαίων απομακρύνει από το στόχο

# Η αγορά των προϊόντων τεχνολογίας

- Βραχύς κύκλος ζωής
  - ▣ Ταχεία είσοδος στην αγορά, γρήγορο «νεκρό σημείο»
- Αλληλο-εξάρτηση με άλλα προϊόντα τεχνολογικής έντασης
  - ▣ Συμπληρώματα, ανάγκη συνεργασίας
- Τεχνολογική υποστήριξη
- Τιμολόγηση συντήρησης
- Διεθνείς αγορές



# Αποτίμηση επιχείρησης τεχνολογίας

- Δύο μοντέλα αποτίμησης
  - ▣ Βαθμολόγηση (scoring) – Σχετική κατάταξη μεταξύ τεχνολογιών ή/και επιχειρήσεων
  - ▣ Ένταξη σε κατηγορία (rating) – η ένταξη βασίζεται στην κατανομή των βαθμών/αξιολογήσεων και στον αντίστοιχο ρυθμό αποτυχίας που παρατηρήθηκε

# Αποτίμηση επιχείρησης τεχνολογίας

Παράγοντες	Χαρακτηριστικά	Βαθμός
Διοίκηση	Διαχείριση γνώσης	5
	Τεχνολογική εμπειρία	5
	Διοικητικές ικανότητες	5
	Ικανότητα προσέλκυσης κεφαλαίων	5
	Ανθρώπινο δυναμικό	5
Τεχνολογία	Περιβάλλον ανάπτυξης τεχνολογίας	5
	Αποτελέσματα ανάπτυξης τεχνολογίας (πατέντες, κλπ)	5
	Επιτυχή έργα ανάπτυξης τεχνολογίας	5
	Τεχνολογική υπεροχή	10
	Εμπορική χρήση τεχνολογίας	10
Αγορά	Δυνατότητες αγοράς	5
	Χαρακτηριστικά αγοράς και ανταγωνισμού	5
	Ανταγωνιστικότητα προϊόντος	10
Κερδοφορία	Σκοπιμότητα σχεδίου πωλήσεων	10
	Σκοπιμότητα επιχειρησιακού σχεδίου	5
	Επιστροφή επένδυσης	5

# Αποτίμηση επιχείρησης τεχνολογίας

## Κατηγορία

	AAA	AA	A	BBB	BB	B	CCC	CC	C	D
Βαθμός	>90	85-89	80-84	75-79	70-74	65-69	60-64	55-59	50-54	<50

# Χρηματο-οικονομικά στοιχεία Επιχειρηματικού Σχεδίου

## Υφιστάμενα κεφάλαια

- Προσωπικά κεφάλαια (προσωπικά των ιδιοκτητών, μετόχων, κλπ)
- Κεφάλαια προερχόμενα από κρατικές επιδοτήσεις, προγράμματα στήριξης κλπ

# Επιχειρηματικό Σχέδιο: Δαπάνες έναρξης

- Ποια είναι τα (όλα) τα έξοδα πριν η επιχείρηση είναι έτοιμη να «δεχθεί» τον πρώτο πελάτη
- Οι προβλέψεις πρέπει να συμπεριλαμβάνουν εκτιμήσεις και απρόβλεπτους/αστάθμητους παράγοντες
- Που θα βρεθούν τα ποσά που απαιτούνται
- Ποιοι θα είναι οι επενδυτές, με τι ιδιότητα στην επιχείρηση;

# Επιχειρηματικό σχέδιο:

## *Χρηματο-οικονομικό πλάνο*

- **Προβλεπόμενα κέρδη και ζημίες σε 12-μηνιαία βάση**
  - ▣ Με βάση τις προβλεπόμενες πωλήσεις και δαπάνες από το σχέδιο μάρκετινγκ και το σχέδιο λειτουργίας
  - ▣ Λεπτομερή ανάλυση των παραδοχών

# Επιχειρηματικό σχέδιο:

## *Χρηματο-οικονομικό πλάνο*

- **Προβλεπόμενες ταμειακές ροές**
- Πρέπει να υπάρχουν μετρητά στα ταμεία για την κάλυψη των υποχρεώσεων
- Πίνακας με προβλέψεις εισπράξεων και πληρωμών (για κάθε μήνα) με βάση το σχέδιο μάρκετινγκ και το σχέδιο λειτουργίας
- Πρέπει να υπάρχει κεφάλαιο κίνησης ως «μαξιλάρι»

# Επιχειρηματικό σχέδιο:

## Χρηματο-οικονομικό πλάνο

- Υπολογισμός νεκρού σημείου (**break-even point**)
  - ▣ *Πότε τα έσοδα γίνονται ίσα με τα έξοδα;*
- Πωλήσεις που απαιτούνται για να καλυφθούν όλα τα κόστη

Τα μεταβλητά κόστη εκφράζονται ως ποσοστό των συνολικών πωλήσεων



<i>Περίοδος</i>	<i>0</i>	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>
Μηχανολογικός εξοπλισμός	1000000	0	0	0	0	0	0
Δαπάνες εκπαίδευσης	0	50000	50000	0	0	0	0
Δαπάνες προσωπικού	0	25000	25000	25000	25000	25000	25000
Τεχνολογική υποστήριξη	10000	10000	1500	1500	1500	1500	1500
Αποσβέσεις	0	100000	100000	100000	100000	100000	100000
Έσοδα από πωλήσεις	0	0	0	200000	450000	700000	900000
Καθαρά μετρητά	(1010000)	(185000)	(176500)	73500	323500	573500	773500
Μετρητά στην αρχή της περιόδου	0	(1010000)	(1195000)	(1371500)	(1298000)	(974500)	(401000)
Μετρητά στο τέλος της περιόδου	(1010000)	(1195000)	(1371500)	(1298000)	(974500)	(401000)	372500

<b>ΜΗΝΑΣ</b>	<b>Μήνας 1</b>	<b>Μήνας 2</b>	<b>Μήνας 3</b>	<b>Μήνας 4</b>	<b>Μήνας 5</b>	<b>Μήνας 6</b>	<b>Μήνας 7</b>	<b>Μήνας 8</b>	<b>Μήνας 9</b>	<b>Μήνας 10</b>	<b>Μήνας 11</b>	<b>Μήνας 12</b>
<b>Μετρητά στην αρχή</b>	<b>40000</b>	<b>35700</b>	<b>31900</b>	<b>26100</b>	<b>22100</b>	<b>78300</b>	<b>13500</b>	<b>15200</b>	<b>17900</b>	<b>11600</b>	<b>57600</b>	<b>78800</b>
<b>ΡΟΗ ΜΕΤΡΗΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ</b>												
Πληρωμή από παράδοση μέρους Α										300000	150000	
Πληρωμή από παράδοση μέρους Β												20000
Άλλα έσοδα												500
<b>ΣΥΝΟΛΟ ΕΙΣΡΟΩΝ</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>300000</b>	<b>150000</b>	<b>20500</b>
Αγορές υλικών						60000	160000	80000				
Μεταφορικά						1000	3000	1000				
Βοηθητικές εργασίες	800	300	300	500	300	300	20800	10300	2800	500	300	300
Κόστος προσωπικού	3500	3500	3500	3500	3500	3500	3500	11000	3500	3500	3500	6500
Αγορά εξωτερικών υπηρεσιών			2000				1000					2000
<b>ΣΥΝΟΛΟ ΕΚΡΟΩΝ</b>	<b>4300</b>	<b>3800</b>	<b>5800</b>	<b>4000</b>	<b>3800</b>	<b>64800</b>	<b>188300</b>	<b>102300</b>	<b>6300</b>	<b>4000</b>	<b>3800</b>	<b>8800</b>
<b>ΜΕΤΡΗΤΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ</b>	<b>35700</b>	<b>31900</b>	<b>26100</b>	<b>22100</b>	<b>18300</b>	<b>13500</b>	<b>-174800</b>	<b>-87100</b>	<b>11600</b>	<b>307600</b>	<b>203800</b>	<b>90500</b>
<b>ΡΟΗ ΜΕΤΡΗΤΩΝ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ</b>												
Τραπεζικά δάνεια					60000		190000	105000				
<b>ΣΥΝΟΛΟ ΕΙΣΡΟΩΝ</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>60000</b>	<b>0</b>	<b>190000</b>	<b>105000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Πληρωμές δανείων										250000	125000	
<b>ΣΥΝΟΛΟ ΕΚΡΟΩΝ</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>250000</b>	<b>125000</b>	<b>0</b>
<b>ΣΥΝΟΛΙΚΑ</b>												
ΜΗΝΙΑΙΑ ΜΕΤΑΒΟΛΗ	-4300	-3800	-5800	-4000	56200	-64800	1700	2700	-6300	46000	21200	11700
<b>Μετρητά στο τέλος</b>	<b>35700</b>	<b>31900</b>	<b>26100</b>	<b>22100</b>	<b>78300</b>	<b>13500</b>	<b>15200</b>	<b>17900</b>	<b>11600</b>	<b>57600</b>	<b>78800</b>	<b>90500</b>