



Enterprise Europe Network -Hellas

Ένα μεγάλο Ευρωπαϊκό δίκτυο στην υπηρεσία της επιχειρηματικότητας & της καινοτομίας

Λιάνα Παπατέρπου, Τμήμα Ανάπτυξης Επιχειρηματικότητας
ANKO AE



"Τελειώνουμε το πανεπιστήμιο, και μετά";



Σε εκπαιδεύουμε για να γίνεις το απαραίτητο
στέλεχος κάθε επιχείρησης.



**Do You Want To Learn How To Become
A Businessman? Then You Need To
Have Courage**



στην υπηρεσία της επιχείρησής σας



Το 69% των Ελλήνων διατηρεί θετική στάση απέναντι στην επιχειρηματικότητα, ποσοστό που παραμένει στα ίδια επίπεδα με τον παγκόσμιο μέσο όρο του 70%. Οι κύριοι λόγοι:

1. Η ανεξαρτησία από εργοδότες (56%),
2. Η αυτοεκπλήρωση (44%),

ενώ το ίδιο ποσοστό συγκέντρωσε και η απάντηση ότι

η έναρξη μιας επιχείρησης αντιμετωπίζεται ως **εναλλακτική λύση στην ανεργία**, πρόκειται δηλαδή για τη λεγόμενη «**επιχειρηματικότητα ανάγκης**».



Μόνο 1/4 όλων των εργαζομένων παγκόσμια έχει σταθερή εργασία, ενώ $\frac{3}{4}$ είτε δεν έχουν κανένα συμβόλαιο, είτε είναι ελεύθεροι επαγγελματίες, με προσωρινά ή βραχυπρόθεσμα συμβόλαια, σύμφωνα με την ετήσια έκθεση "Παγκόσμια Απασχόληση και Κοινωνική Προοπτική" (Διεθνής Οργάνωση Εργασίας (ILO), 19-5-2015)



Οι αλλαγές αυτές και καινούργιες μορφές απασχόλησης, όπως οι **"μίνι-δουλειές"** στη Γερμανία, τα **"συμβόλαια μηδενικών ωρών"** στη Βρετανία και οι **"εφημερίες"** (on-call, όπου κάποιος καλείται σε δουλειά μόνο όταν υπάρχει ανάγκη) στην Ολλανδία, σημαίνουν ότι οι κυβερνήσεις χρειάζεται να σκεφτούν πώς θα εγγυηθούν ασφάλεια εισοδήματος σε όσους δεν έχουν πλήρη μισθωτή εργασία.

Η **διάβρωση της ποιότητας στην εργασία** και η άνοδος της ανεργίας από την οικονομική κρίση έχουν κοστίσει 3,7 τρισ. δολάρια σε χαμένη ζήτηση, καθώς έχουν επίσης δημιουργήσει όλο και μεγαλύτερη ανισότητα.

Οι Δεξιότητες και ο Ρόλος τους στην Αγορά Εργασίας

Στην αγορά εργασίας επικρατεί το εξής παράδοξο: από τη μια, η κρίση έχει διογκώσει σε συντριπτικό βαθμό το ποσοστό της ανεργίας (κυρίως όσον αφορά τις ευάλωτες ομάδες, γυναίκες, νέους κτλ.), ενώ, από την άλλη, υπάρχει ένας σημαντικός αριθμός κενών θέσεων εργασίας. Σαν να μη θέλουν οι εργοδότες να κάνουν προσλήψεις.



Προφανώς, δεν συμβαίνει αυτό. Απλώς, πλέον έχει παρέλθει, μάλλον ανεπιστρεπτί, η εποχή όπου αρκούσε ένα πτυχίο, ή και ένα μεταπτυχιακό ακόμα, προκειμένου κάποιος να βγει στην αγορά εργασίας και, αργά ή γρήγορα, να ξεκινήσει την επαγγελματική του σταδιοδρομία. Πλέον το πτυχίο ή/και το μεταπτυχιακό θεωρείται (ανάλογα πάντα με τη θέση εργασίας) κάτι το δεδομένο. **Με άλλα λόγια, το πρόβλημα δεν είναι τα τυπικά προσόντα. Είναι τα ουσιαστικά. Αυτά τα «ουσιαστικά» αποτελούν πρόβλημα, διότι δεν εντάσσονται απαραίτητα (αν καθόλου) σε κάποιο εκπαιδευτικό πρόγραμμα.**



Σύμφωνα με την πιο πρόσφατη έρευνα για τις ευρωπαϊκές επιχειρήσεις περίπου το 40% των επιχειρήσεων στην ΕΕ δυσκολεύτηκε να βρει εργαζομένους με τις κατάλληλες δεξιότητες.

«Key Competences for Lifelong Learning – European Reference Framework»

1. **Επικοινωνία στη μητρική γλώσσα**
2. **Επικοινωνία σε ξένες γλώσσες**
3. **Μαθηματική δεξιότητα και βασικές δεξιότητες στην επιστήμη και την τεχνολογία**
4. **Ψηφιακή δεξιότητα**
5. **Γνώση του τρόπου μάθησης**
6. **Κοινωνικές δεξιότητες**
7. **Αίσθηση πρωτοβουλίας και επιχειρηματικότητας**
8. **Πολιτιστική ευαισθησία και έκφραση**

Μπορεί η επιχειρηματικότητα να είναι επιλογή;



Η στροφή στην επιχειρηματικότητα δεν πρέπει να αποτελεί λύση ανάγκης ή, ακόμα χειρότερα, **απόφαση απελπισίας**. Θα πρέπει να υπάρχει στην άκρη του μυαλού μας ως **εναλλακτική λύση**.

Δεν είναι όλοι οι άνθρωποι γεννημένοι επιχειρηματίες, όπως δεν έχουμε γεννηθεί όλοι για να είμαστε υπάλληλοι!



Διδάσκεται η επιχειρηματικότητα;



Διδάσκεται κυρίως από την μητέρα και τον πατέρα στην βρεφική & προνηπιακή ηλικία. Τότε που διαμορφώνονται τα βασικά στοιχεία του χαρακτήρα, της συμπεριφοράς, της προσωπικότητας συνολικά. Τότε που δεν έχει σημασία τι λέμε στο παιδί, αλλά τι βλέπει το παιδί να κάνουμε. Διότι απλά εκείνο μιμείται, μαθαίνει, διαμορφώνεται.



Τα τελευταία χρόνια το ποσοστό των επιχειρηματιών νεότερων ηλικιών με τριτοβάθμιες σπουδές και μεταπτυχιακά στην χώρα μας αυξάνει (έρευνα IOBE 2014). Όμως...

Παρά τα θετικά σημεία που καταγράφονται ως προς τις τεχνολογικές δυναμικές ικανότητες, **η νέα επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα έχει κυρίως εσωστρεφή χαρακτήρα** και εξακολουθεί να αναπαράγει τη βασική δομή της ελληνικής οικονομίας:

Μια οικονομία που βασίζεται στην ύπαρξη και λειτουργία πολύ μικρών επιχειρήσεων οι περισσότερες εκ των οποίων δεν αναπτύσσονται και ως εκ τούτου δεν δημιουργούν νέες θέσεις εργασίας.

Οι πολύ μικρές επιχειρήσεις οικογενειακής κυρίως ιδιοκτησίας συνεχίζουν να κυριαρχούν στην δομή της ελληνικής επιχειρηματικότητας υποστηριζόμενες σε όρους χρηματοδότησης κυρίως από άτυπους επενδυτές (συγγενείς και φίλους)

Η συνεχιζόμενη ύφεση οδηγεί, συγκριτικά με άλλες χώρες, περισσότερους Έλληνες στον επιχειρηματικό στίβο από ανάγκη, παρά για λόγους εκμετάλλευσης πραγματικών επιχειρηματικών ευκαιριών.

Ο αντιπροσωπευτικός επιχειρηματίας στην Ελλάδα που βρίσκεται σε αρχικό στάδιο δραστηριοποίησης τείνει να έχει το εξής προφίλ: είναι **ανδρικού φύλου, ηλικίας 25-44 ετών**, έχει ολοκληρώσει την τριτοβάθμια εκπαίδευση και δραστηριοποιείται στην παροχή υπηρεσιών προς τους καταναλωτές.

«Πλημμύρισε» από
σουβλατζίδικα και καφέ η
Ελλάδα...»



Όλη η επιχειρηματική «ενέργεια» διοχετεύεται σχεδόν αποκλειστικά στα καταστήματα υγειονομικού ενδιαφέροντος, τα οποία δεν απαιτούν καμία ιδιαίτερη εξειδίκευση ή τεχνογνωσία για να λειτουργήσουν.

Χρειαζόμαστε «Δημιουργική» επιχειρηματικότητα

- Δημιουργία νέων επιχειρήσεων, οι οποίες θα παράγουν προϊόντα και υπηρεσίες υψηλής προστιθέμενης αξίας.
- Θα αξιοποιούν τα talέντα και τις γνώσεις των νέων ανθρώπων
- Θα προσφέρουν νέες θέσεις εργασίας και ευκαιρίες
- Θα συμβάλουν στη δημιουργία εθνικού πλούτου





Χρειαζόμαστε Καινοτομία

Η καινοτομία ΔΕΝ είναι εφεύρεση!

Η καινοτομία αποτελεί τη συνέχεια μιας εφεύρεσης. Εάν κάποιος εφευρέτης συλλάβει την ιδέα για το επόμενο προϊόν «που θα κάνει πάταγο» αλλά αδυνατεί να βρει κάποιον που μπορεί να το παράγει τότε ο κόσμος θα συνεχίσει να αγνοεί την ύπαρξή του.

Χαρακτηριστικό γνώρισμα της καινοτομίας είναι ότι θα πρέπει να έχει υλοποιηθεί . Ένα νέο ή βελτιωμένο προϊόν θεωρείται πως έχει «υλοποιηθεί» όταν εισέρχεται στην αγορά. Οι νέες διαδικασίες, μέθοδοι μάρκετινγκ ή οργανωσιακές μέθοδοι θεωρείται ότι «υλοποιούνται» όταν αρχίσουν να χρησιμοποιούνται στις εργασίες της επιχείρησης.



Κάποιοι λένε:

Το να μιλάς για την καινοτομία ως μοχλό ανάπτυξης στην Ελλάδα είναι σαν να μιλάς για το υπέροχο ρετιρέ που θα κάνεις στον 5ο όροφο της πολυκατοικίας σου, ενώ οι 4 πρώτοι όροφοι, καθώς και τα ίδια τα θεμέλια του κτηρίου βρίσκονται ένα βήμα πριν από την κατάρρευση

“Είναι ειρωνικό πώς μια έννοια, που στην πράξη ενοχλεί τόσο πολύ τους διαμορφωτές της κοινής γνώμης στην Ελλάδα, έχει γίνει -την ίδια στιγμή- καραμέλα στη γλώσσα του πολιτικού κόσμου. **Όταν έχεις μεθοδικά οικοδομήσει ένα εκπαιδευτικό σύστημα που από την πρώτη Δημοτικού μέχρι το τελευταίο έτος του Πανεπιστημίου υπονομεύει έμπρακτα την καινοτόμο προσέγγιση (αποστήθιση, υποβάθμιση κριτικής σκέψης, φόβος της αποτυχίας), όταν έχεις σχεδιάσει ένα φορολογικό σύστημα που αποτρέπει Έλληνες και ξένους από το να επιχειρήσουν στην Ελλάδα, όταν έχεις προκρίνει μια κοινωνία που φοβάται το διαφορετικό, αρνείται την αξιολόγηση και αποφεύγει το ρίσκο, όταν ουδέποτε έχεις επενδύσει στην έρευνα, πώς ακριβώς ελπίζεις ότι θα προκύψει η καινοτομία; Θα τη λαμβάνουμε σε χάπια ή σε ενέσιμη μορφή;**

“Οι κατά φαντασίαν καινοτόμοι” του Μ.Γιατρομανωλάκη

<http://www.protagon.gr/?i=protagon.el.article&id=36056>



«Μετεξεταστέα» στην καινοτομία η Ελλάδα

Στην κατηγορία των μέτρια καινοτόμων χωρών της Ευρωπαϊκής Ένωσης κατατάσσεται η Ελλάδα, η οποία και το 2014 βρέθηκε **κάτω από τον ευρωπαϊκό μέσο όρο**, σύμφωνα με την αξιολόγηση του [Innovation Union Scoreboard 2015](#) που δημοσιοποίησε

η **Ευρωπαϊκή Επιτροπή** (21η θέση μεταξύ των 28 κρατών της ΕΕ)

Πρωτοπόροι στην καινοτομία στην ΕΕ αναδείχτηκαν η **Σουηδία**, ενώ ακολουθούν η **Δανία**, η **Φινλανδία** και η **Γερμανία**.

EU MEMBER STATES' INNOVATION PERFORMANCE

- Leading innovators
- Strong innovators (Innovation followers)
- Moderate innovators
- Modest innovators



Κάποιοι όμως επιμένουν Μπορούμε να δούμε «διαφορετικά»



Food Truck: Υψηλή γαστρονομία πάνω σε ρόδες

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

Ο Γιώργος είχε σπουδάσει **Αστροφυσική** και για αρκετά χρόνια εργάζονταν ως στέλεχος επιχειρήσεων, ωστόσο η αγάπη του για τη μαγειρική ήταν αυτό που επικράτησε, "όλοι μου έλεγαν ότι μαγείρευα ωραία. Δεν είχα πιστέψει όμως, ότι θα πλήρωνε ποτέ κανείς για να φάει το φαγητό μου", μας είπε.

Κάποια στιγμή έχασε τη μέχρι τότε εργασία του και από έτσι ξεκίνησαν όλα. "Όταν βρέθηκα μετέωρος επαγγελματικά αποφάσισα να ασχοληθώ **με μία δουλειά που θα με ευχαριστούσε περισσότερο από αυτή στο γραφείο**", μας εξήγησε. Και συνέχισε λέγοντας "Όσο σκεφτόμουν συνειδητοποίησα, ότι όταν ένιωθα καλά μαγείρευα και όταν μαγείρευα ένιωθα καλά. Κάπως έτσι μου ήλθε η ιδέα να ανοίξω ένα εστιατόριο".



Feta Bar: Τι λες τώρα;



Στο Feta Bar πωλούνται γαλακτοκομικά, τυριά, γάλατα, γιαούρτι, ξινόγαλα, όλα από την εταιρία Kourellas. Φέτα αιγοπρόβεια, φέτα πρόβεια, φέτα αιγοπρόβεια βαρελίσια, λευκό αγελαδινό τυρί, λευκό κατσικίσιο, λευκό light τυρί, μοσχοτύρια κλπ. «Το γάλα έρχεται καθημερινά από τα Γρεβενά. Πολλά προϊόντα μας έχουν κερδίσει βραβεία σε διεθνείς διαγωνισμούς. Πιο πρόσφατο, το **Παγκόσμιο Βραβείο Γεύσης** στην έκθεση τροφίμων ANUGA, για τη φέτα μας με τρούφα Γρεβενών».



Βακαλικο: Το μαγαζί που έκανε τους αυστριακούς να ερωτευτούν την φακή και το γαλακτομπούρεκο!!



Άρωμα Ελλάδας αναδίνει η πλατεία Lendplatz, στην καρδιά του Γκρατς. Εδώ και 2 χρόνια οι κάτοικοι της αυστριακής πόλης προμηθεύονται από παρθένο ελαιόλαδο μέχρι χαλβά και γεύονται από γεμιστά μέχρι αντικριστό! Κι όλα αυτά χάρη στο **Bakaliko**, το μοντέρνο-εστιατόριο που δημιούργησε ένα νεαρό ζευγάρι Ελλήνων.

Ο **πολιτικός μηχανικός** Τίνος Ζιάμπρας και η σύζυγός του, η **μηχανολόγος μηχανικός** Εύη Παπαναγιώτου, ζούσαν & εργαζόταν στην Κοζάνη.

Καλλιεργητές από χόμπι και ανέκαθεν καλοφαγάδες, ξεκίνησαν μία μεγάλη έρευνα διάρκειας ενός έτους πριν το μεγάλο βήμα δοκιμάζοντας προϊόντα από εκατό και πλέον οικοτεχνίες, μέχρι να καταλήξουν στα ιδανικότερα για το εγχείρημά τους. Επέλεξαν πολύ προσεκτικά τους συνεργάτες τους και δε δίστασαν να επισκεφτούν πολλούς από αυτούς σε όποιο σημείο της Ελλάδας κι αν βρίσκονταν.



στην υπηρεσία της επιχείρησής σας



Ωστόσο κάποια στιγμή πήραν την μεγάλη απόφαση να κάνουν επάγγελμα την αγάπη τους για τα παραδοσιακά προϊόντα και το καλοφτιαγμένο σπιτικό φαγητό και να ανοίξουν μια επιχείρηση που να λειτουργεί ως ντελικάτέσεν και παραδοσιακό μαγειρείο μαζί.

Οι ελληνικές startups που "έλαμψαν" το 2014

Αν το 2013 ήταν το έτος «έκρηξης» των startup εταιρειών στο προσκήνιο της ελληνικής πραγματικότητας, τότε το 2014 μπορεί να ειπωθεί ότι ήταν το έτος «ωρίμανσης» πολλών από αυτές τις τεχνολογικές εταιρείες, καθώς και του οικοσυστήματος που οικοδομείται γύρω τους

[Antcor και Crytpeia Networks](#)



Πρόκειται για τις δύο σημαντικότερες εξαγορές ελληνικών startups μέσα στο 2014 (το 2013 πραγματοποιήθηκε μόνο μία εξαγορά, αυτή της BugSense, η οποία με νομική οντότητα στις ΗΠΑ, αλλά φυσική παρουσία στην Αθήνα, απορροφήθηκε από τον αμερικανικό «κολοσσό» Splunk).

Η [Fieldscale](#), εταιρεία με έδρα τη **Θεσσαλονίκη**, που αναπτύσσει λογισμικό για προσομοίωση ηλεκτρομαγνητικών φαινομένων ανακοίνωσε στις 12/5/2015 τη **λήψη αρχικής επένδυσης ύψους 150.000 ευρώ** από το [JEREMIE Openfund II](#).

Τα προϊόντα της Fieldscale βασίζονται σε αλγορίθμους 4ης γενιάς που επιταχύνουν την προσομοίωση ως και 10 φορές! Όλα τα εργαλεία είναι σχεδιασμένα με επίκεντρο τον χρήστη: από το εξαιρετικά απλουστευμένο περιβάλλον σχεδίασης ως τους εκπληκτικής ακρίβειας υπολογιστικούς αλγορίθμους, η Fieldscale έχει στόχο να διευκολύνει τον σχεδιασμό νέων προϊόντων hardware όπως chip υπολογιστών, ηλεκτρονικούς αισθητήρες, κεραίες smartphone κ.ά, και να φέρει την τεχνολογία του μέλλοντος ένα βήμα πιο κοντά.



Για να καταστήσει την τεχνολογία της εύκολα προσβάσιμη σε όλους, η εταιρεία πρόκειται σύντομα να λανσάρει υπηρεσία μέσω της οποίας τα εργαλεία προσομοίωσης θα καταστούν διαθέσιμα διαδικτυακά. Ο χρήστης θα επιλέγει την επιθυμητή υπολογιστική ισχύ και διάρκεια χρήσης της υπηρεσίας, αξιοποιώντας τους διαθέσιμους πόρους του Cloud με πολύ μικρό κόστος.

Η **Antcor**, ξεκινώντας το 2004 από την Πάτρα και μετακομίζοντας το 2006 στην Αθήνα, αναπτύσσει **σχεδιασμό και λογισμικό για μικροεπεξεργαστές ασύρματων δικτύων wi-fi.**



<http://startupper.gr/antcor>

Έχοντας λάβει πάνω από 1 εκατ. ευρώ χρηματοδότησης από την ελληνική Attica Ventures και 1,5 εκατ. από την εισηγμένη στο NASDAQ εταιρεία CEVA, αναδείχθηκε σε μία από τις περισσότερα υποσχόμενες νέες εταιρείες του κλάδου της και την άνοιξη ανακοίνωσε τη συμφωνία απορρόφησής της από την u-blox, εισηγμένη στο χρηματιστήριο της Ελβετίας, με κεφαλαιοποίηση που ξεπερνά τα 600 εκατ. ευρώ και ηγέτιδα του κλάδου ημιαγωγών και στην τοποθέτησή τους στην αυτοκινητοβιομηχανία, έναντι **τιμήματος που μπορεί να φθάσει μέχρι και τα 8,5 εκατ. ευρώ.**

Πρόκειται για τη μεγαλύτερη συμφωνία εξαγοράς ελληνικής startup στην οποία συμμετέχει venture capital fund. Αξίζει να σημειωθεί ότι η απόδοση για τους επενδυτές αναμένεται να ξεπεράσει 2 φορές το αρχικά επενδεδυμένο κεφάλαιο.

Η Crypteia Networks δημιουργήθηκε το 2012 και με έδρα το Περιστέρι αναπτύσσει εταιρικές λύσεις ασφαλείας στο cloud για τον εντοπισμό και την αποτροπή σε τρέχοντα χρόνο κινδύνων όπως κλοπή δεδομένων ή κυβερνοεπιθέσεων.

Ο κλάδος της ασφάλειας είναι ένας από τους μεγαλύτερους σε μέγεθος και αξία στην ψηφιακή οικονομία και η ελληνική εταιρεία προσέλκυσε το ενδιαφέρον της PCCW, επιχειρηματικής μονάδας με διεθνή παρουσία της μεγαλύτερης εταιρείας τηλεπικοινωνιών στο Χονγκ Κονγκ, HKT.

Η εταιρεία και η ομάδα της απορροφήθηκε από την PCCW* για ποσό που δεν δημοσιοποιήθηκε, ωστόσο θα παραμείνουν και αυτοί στην Ελλάδα, λειτουργώντας ως αυτόνομη θυγατρική, διατηρώντας το όνομα της, αξιοποιώντας ωστόσο το διεθνές πελατολόγιο της PCCW.

Την στιγμή της εξαγοράς η Crypteia Networks αριθμούσε πάνω από 150 πελάτες σε χώρες όπως το Ηνωμένο Βασίλειο, η Γερμανία, αλλά και η Ελλάδα.



στην υπηρεσία της επιχείρησής σας



Workable, Travelplanet24, Transifex

Τρεις από τις εταιρείες που έχουν βοηθήσει στην ανάδειξη του «οικοσυστήματος» των startups στην Ελλάδα συνέχισαν και το 2014 την ανοδική τους πορεία, **ολοκληρώνοντας μεγάλους για τα ελληνικά δεδομένα γύρους χρηματοδοτήσεων** για την εκτέλεση των επιχειρηματικών τους πλάνων.

Η [Travelplanet24](#) κατάφερε να «κλείσει» το **μεγαλύτερο συνολικό γύρο χρηματοδότησης ελληνικής startup μέσα στο 2014**, και μάλιστα **τη μεγαλύτερη συνολική επένδυση των JEREMIE funds** - τα οποία συγχρηματοδοτούνται κατά 70% από κοινοτικά κονδύλια - στα δύο χρόνια λειτουργίας τους: 3,5 εκατ. ευρώ από Odyssey Jeremie Partners και Elikonos Jeremie SICAR.

Το διαδικτυακό ταξιδιωτικό πρακτορείο ξεκίνησε τη λειτουργία του το 2005 και πλέον λογίζεται όχι απλώς **μία startup αλλά ως μία scale-up** (σύμφωνα και με την ορολογία που χρησιμοποιεί η Ευρωπαϊκή Επιτροπή), **μία εταιρεία που κλιμακώνει την ανάπτυξή της**, έχοντας φθάσει μέσα στο χρόνο που ολοκληρώνεται να ξεπερνά τα 170 άτομα προσωπικό, να **διαχειρίζεται 300 εκατ. ευρώ συναλλαγών** και να **αποκομίζει 17 εκατ. ευρώ καθαρού τζίρου**.

Συγκатаλέγεται πλέον μέσα στις **20 μεγαλύτερες εταιρείες ηλεκτρονικού εμπορίου στην Ελλάδα**, ενώ υπό την μπράντα του [tripsta.com](#) και με γραφεία σε Βουκουρέστι και Σάο Πάολο παρέχει υπηρεσίες σε 1 εκατ. επιβάτες διεθνώς σε 37 χώρες στην Ευρώπη, την Βραζιλία, τα Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα και την Ασία.



Η [Transifex](#) είναι μία ακόμη τεχνολογική εταιρεία που ξεκίνησε από την Πάτρα - το 2009, μετακόμισε στην Αθήνα - το 2014 - και τώρα διαγράφει πορεία στο εξωτερικό - στις ΗΠΑ. Η εταιρεία που ξεκίνησε ως ένα project μετάφρασης της διανομής Fedora του λειτουργικού συστήματος Linux έφθασε να έχει πελάτες εταιρείες όπως οι Coursera, Eventbrite, Waze, Disqus, Vodafone, οι οποίες χρησιμοποιούν την πλατφόρμα-cloud λογισμικό για τη μεταφορά σε τοπικές συνθήκες και μετάφραση διαφόρων των ιστοσελίδων, των εφαρμογών και των εγγράφων τους.

Δύο χρόνια μετά την ίδρυσή της ως αμερικανική εταιρεία - το 2012 στην πολιτεία του Ντέλαγουαίρ, [δέχθηκε μία σημαντική χρηματοδότηση ύψους 2,5 εκατ. δολ.](#) με κύρια συμμετοχή από το αμερικανικό ταμείο New Enterprise Associates, καθώς και από 2 ακόμη ταμεία και 7 επενδυτικούς αγγέλους προκειμένου να αναπτύξει περαιτέρω την τεχνολογία της και τη διεξόδυσή της στην αμερικανική αγορά.

Όπως και η Workable, [συνεργάζεται με το Facebook για το πρόγραμμα υποστήριξης developers με τίτλο Fb Start](#), ενώ μέσα στο 2014 ανακοίνωσε την [κυκλοφορία μίας νέας τεχνολογίας \(Transifex Live\)](#), η οποία με απλό τρόπο και χωρίς την αλλαγή του κώδικα μίας ιστοσελίδας μπορεί να δημιουργεί συνεχώς ενημερωμένες μεταφράσεις της σε τρέχοντα χρόνο.



στην υπηρεσία της επιχείρησής σας



Taxibeat και e-food

Το **Taxibeat** έχει καθιερωθεί στη «συνείδηση» του ελληνικού επιχειρηματικού οικοσυστήματος ως η πιο σημαντική startup εταιρεία. Μέσα στο 2014 - τρία χρόνια μετά την έναρξη λειτουργίας του - το Taxibeat εξακολούθησε να θεωρείται η πιο σημαντική κινητή εφαρμογή για κλήση ταξί. Από τον Μάιο του 2011, όταν και ξεκίνησε να λειτουργεί η εφαρμογή, πάνω από 300.000 χρήστες έχουν εγγραφεί στην υπηρεσία, ενώ το Taxibeat έχει εξυπηρετήσει περισσότερους από 150.000 επιβάτες. Τον Μάιο του 2011 ο αρχικός στόλος του Taxibeat αριθμούσε 85 οδηγούς ταξί, ενώ προοδευτικά πάνω από 10.500 οδηγοί έχουν κάνει αίτηση για να ενταχθούν σε αυτόν. Σήμερα ο στόλος απαρτίζεται από 3.500 συνεργαζόμενους οδηγούς. Παράλληλα, οργανώνει τα επόμενα βήματά της στον χώρο των logistics, δοκιμάζοντας νέες ιδέες και υπηρεσίες, πέρα από τις μετακινήσεις με ταξί, στο πλαίσιο της αναδυόμενης «on demand» οικονομίας.



<http://startupper.gr/>



Το **e-food** εξακολούθησε και το 2014 να θεωρείται "κυρίαρχο" στην εγχώρια αγορά των ηλεκτρονικών παραγγελιών φαγητού, παρά τον ισχυρό ανταγωνισμό από αντίστοιχες πλατφόρμες. Η εταιρεία **πλέον εξυπηρετεί 6.500 παραγγελίες καθημερινώς και περί τις 150.000 μηνιαίως** (από 20.000 στο τέλος του 2012 και 70.000 στις αρχές του 2014), ενώ **τον Δεκέμβριο ανακοίνωσε ότι ξεπέρασε τις 1.500.000 παραγγελίες συνολικώς** στα 2,5 χρόνια λειτουργίας του.

ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ

ΣΕ ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ +
ΔΙΕΘΝΟΠΟΙΗΜΕΝΕΣ
ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ

START UP

STARTUPPER.GR




SourceLair
€ 200.000
Επενδυτής
Εθνική Τράπεζα


€ 12.000.000*
Επενδυτής
Delivery Hero
*σύμφωνα με δημοσιολογικές πληροφορίες

incrediblue
€ 1.600.000
Επενδυτές
Connect Ventures
Seedcamp
Howzat Ventures
Firestarter
Jeremie Openfund II

hotelBrain
€ 3.000.000
Επενδυτής
SouthBridge Europe


Forky
€ 800.000
Επενδυτές
Blue Wire Capital
Jeremie Openfund II


resin.io
€ 3.000.000
Επενδυτές
Draper Fisher Jurvetson
Jeremie Openfund II
Gil Dibner
Πάνος Παπαδόπουλος


NUBIS
€ 1.000.000
Επενδυτής
Elikonos Jeremie Fund


workable
\$ 5.000.000
Επενδυτές
83North
Jeremie Openfund II


MTI
Metamaterial Technologies
\$ 3.100.000
Επενδυτής
Innovacorp


schoolX
€ 1.000.000

Α' βραβείο καινοτομίας σε σύστημα για πρόσβαση ΑμεΑ στη θάλασσα

- Το 2009 η ΠΕ Αχαΐας ανέθεσε στο Εργαστήριο Τεχνικής Μηχανικής του Πανεπιστημίου Πατρών ένα πρόγραμμα που περιελάμβανε το σχεδιασμό και την κατασκευή μιας συσκευής που θα παρείχε την δυνατότητα στους κινητικά ανάπηρους να αποκτήσουν πρόσβαση στη θάλασσα.
- Το SEATRAC δημιουργήθηκε στο Εργαστήριο Τεχνικής Μηχανικής του Τμήματος Μηχανολόγων και Αεροναυπηγών του Πανεπιστημίου Πατρών. Αναπτύχθηκε για να λειτουργεί ως βοηθητικός εξοπλισμός που θα μπορεί να χρησιμοποιηθεί από άτομα με κινητικά προβλήματα για να διευκολύνεται η πρόσβασή τους στη θάλασσα.
- Ύστερα από την επιτυχή έκβαση του προγράμματος, η δουλειά συνεχίστηκε και η συσκευή εξελίχθηκε σε ένα προϊόν (SEATRAC) έτοιμο για εμπορική χρήση.
- Έτσι το 2012 ιδρύεται η TOBEA που σε ανάπτυξη και Ελληνική μετάφραση σημαίνει Σκεπτόμενοι εκτός πλαισίου (αντισυμβατικά) Μηχανικές Εφαρμογές. Η TOBEA είναι μία εταιρεία τεχνοβλαστός του πανεπιστημίου Πατρών και ιδρύθηκε από τον Ιγνάτιο Φωτίου Μηχανολόγο και Αεροναυπηγό Μηχανικό και τον Γιώργο Σωτηριάδη Μηχανολόγο Μηχανικό.



Φοιτητές καινοτομούν στην Υγεία

Social Impact Award 2014



Σκέφτηκαν ότι χρειάζεται σταθερός χώρος στο Ιντερνετ και μια εφαρμογή αυτόματης επικοινωνίας μεταξύ συγγενών ασθενών και αιμοδοτών, ώστε να σώζονται ζωές χωρίς να περνάει κάθε φορά η οικογένεια του ασθενούς τον τρόπο της αναζήτησης αιμοδότη.

«Στην πλατφόρμα μας οι συγγενείς κάνουν την έκκληση και οι αιμοδότες που έχουν εγγραφεί λαμβάνουν ειδοποίηση».

Αναπτύξαμε ακόμα μια εφαρμογή για smartphones ώστε να μπορεί να γίνει αναζήτηση με βάση την περιοχή και τη διαθεσιμότητα, αλλά και να ειδοποιούνται οι εθελοντές για επείγοντα περιστατικά».

To bloode κέρδισε το βραβείο **Social Impact Award 2014**, στεγάζεται και αναπτύσσεται στους χώρους του Athens Center of Entrepreneurship and Innovation, του πόλου καινοτομίας, δηλαδή, του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών, το οποίο βοήθησε τους φοιτητές να προχωρήσουν σε θέματα συμβουλευτικής και υποδομών.

Το φαινόμενο Quizdom



Σας αρέσουν τα παιχνίδια γνώσεων; Τότε πιθανότατα γνωρίζετε ήδη το **Quizdom**. Αν πάλι δεν έχετε ακούσει γι' αυτό, μάλλον ανήκετε στη... μειοψηφία, καθώς πρόκειται για την **ταχύτερα αναπτυσσόμενη ελληνική εφαρμογή του τελευταίου δμήνου!** Αν και κυκλοφόρησε [μόλις στα τέλη του περασμένου καλοκαιριού](#), περισσότεροι από **250.000 μοναδικοί χρήστες** έχουν κατεβάσει το Quizdom στο smartphone ή το tablet τους και ο αριθμός τους ολοένα και αυξάνεται.

Πλέον οι δύο εμπνευστές της, οι 30χρονοι Τριαντάφυλλος Ξυλούρης και Παντελής Μαυρομάτης, έχουν ως αποκλειστική απασχόληση το Quizdom!

Έκαναν δηλαδή πραγματικότητα αυτό που οι περισσότερες παρέες στην Ελλάδα συζητούν μεταξύ καφέ και ποτού, αλλά μετά το ξεχνούν.

Να βρουν μια καλή ιδέα (συνήθως στα ψηφιακά μέσα που δεν χρειάζονται υψηλό κεφάλαιο), να «πιάσει» και να λυτρωθούν από την ανεργία ή τις βαρετές, υποαμειβόμενες δουλειές τους.



Επένδυση 3 εκατ. δολαρίων στην ελληνική startup Resin από το επενδυτικό σχήμα DFJ

Στην επένδυση συμμετέχουν επίσης το Jeremie Openfund II αλλά και οι ιδιώτες επενδυτές Gil Dibner και Πάνος Παπαδόπουλος.

Η Resin.io έχει αναπτύξει μια καινοτόμα πλατφόρμα Ολοκληρωμένης διαχείρισης λογισμικού σε απομακρυσμένες «έξυπνες» συσκευές.

Μέσω της πλατφόρμας του Resin.io, οι προγραμματιστές έχουν τη δυνατότητα να αναπτύσσουν τις εφαρμογές τους σε απεριόριστο αριθμό Linux συσκευών και να προχωρούν σε αναβάθμιση του λογισμικού από απόσταση.

Qrator: Η πλατφόρμα διασύνδεσης δημιουργικών ανθρώπων

Σε λειτουργία και ανοικτή για το ευρύ κοινό είναι πλέον η ηλεκτρονική πλατφόρμα του [Qrator](#), στόχος του οποίου είναι η διασύνδεση δημιουργικών ανθρώπων σε ολόκληρο τον πλανήτη.

Το Qrator είναι ένα ελληνικό startup που δημιουργήθηκε από τον Νικόλα Ιωαννίδη το 2011 και στο τέλος του 2014 δέχθηκε χρηματοδότηση συνολικού ύψους 830.000 δολαρίων από το PJ Tech Catalyst Fund του ομίλου της Τράπεζας Πειραιώς και ξένους angel investors από την Αμερική, την Αυστραλία και τον Καναδά. Ολόκληρη η λειτουργία και ανάπτυξη γίνονται από Έλληνες επαγγελματίες στα Χανιά και την Αθήνα.

Το Qrator δίνει δωρεάν βήμα στους δημιουργικούς επαγγελματίες να παρουσιάσουν τη δουλειά τους, ενισχύοντας το ψηφιακό τους αποτύπωμα και άρα το brand τους, με ένα μοναδικό και φιλικό προς το χρήστη τρόπο. Έτσι, αυξάνουν τις ευκαιρίες διάθεσης των προϊόντων ή των υπηρεσιών που προσφέρουν.



στην υπηρεσία της επιχείρησής σας





ΝΑΙ, Υπάρχει ανάγκη για περισσότερες καινοτόμες επιχειρήσεις

- Την επιχειρηματικότητα που αξιοποιεί τη γνώση, το ταλέντο, τις νέες ιδέες
- Την επιχειρηματικότητα που δημιουργεί υψηλή προστιθέμενη αξία για την απασχόληση, και συνολικά για την ελληνική οικονομία
- Για να ανθήσει, όμως, αυτού του είδους η επιχειρηματικότητα χρειάζεται το κατάλληλο έδαφος. Χρειάζεται ένα ευνοϊκό θεσμικό και διοικητικό περιβάλλον. Χρειάζεται κυρίως μια κουλτούρα η οποία ενθαρρύνει τη δημιουργικότητα και την ανάληψη πρωτοβουλίας.
- **Τα δομικά εμπόδια:** η δυσκολία πρόσβασης σε χρηματοδότηση, ειδικά στο κρίσιμο στάδιο της εξέλιξης μιας επιχειρηματικής ιδέας.
- Οι χρονοβόρες και πολύπλοκες διαδικασίες, τα άκαμπτα και παρωχημένα νομοθετικά πλαίσια, σε μια εποχή όπου η επιχειρηματικότητα απαιτεί ευελιξία και υψηλές ταχύτητες.
- Ο «στιγματισμός» της επιχειρηματικής αποτυχίας αλλά και η κουλτούρα που κυριάρχησε τα προηγούμενα χρόνια. Μια κουλτούρα εχθρική προς την ιδιωτική πρωτοβουλία, η οποία αποθάρρυνε τους ταλαντούχους νέους ανθρώπους από την ανάληψη επιχειρηματικής δράσης».

Πως μπορούμε να βοηθήσουμε;



στην υπηρεσία της επιχείρησής σας

Η **Crypteia Networks** ήταν μια από τις τρεις φιναλίστ μικρομεσαίες επιχειρήσεις, στην κατηγορία "Νέα Επιτυχία" (New Success) των φετινών βραβείων του δικτύου, τα οποία απονέμονται σε επιτυχημένες επιχειρήσεις που **αξιοποιούν τις υπηρεσίες του Enterprise Europe Network.**



στην υπηρεσία της επιχείρησής σας



Enterprise Europe Network: ένα "μεγάλο" δίκτυο στην υπηρεσία των "μικρών" επιχειρήσεων

Το Enterprise Europe Network είναι το **μεγαλύτερο Ευρωπαϊκό Δίκτυο Υποστήριξης** των επιχειρήσεων της ΕΕ. Ξεκίνησε τη λειτουργία του στις αρχές του 2008, ως «προϊόν» συνένωσης δύο επιτυχημένων δικτύων, των Ευρωπαϊκών Κέντρων Πληροφόρησης (Euro Info Centres) και των Κέντρων Προώθησης Καινοτομίας (Innovation Relay Centres) που παρείχαν υπηρεσίες στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις από τη δεκαετία του 1980.

Σήμερα το Δίκτυο "Enterprise Europe Network" αποτελείται **από 70 κοινοπραξίες** σε συνολικά πάνω από 600 οργανισμούς σε 52 χώρες (κράτη μέλη της ΕΕ, μέλη του Ευρωπαϊκού Οικονομικού Χώρου, υποψήφια μέλη και τρίτες χώρες).





600 συνεργαζόμενοι φορείς, 54 χώρες,
> 3.000 εξειδικευμένα στελέχη,
17 ομάδες εμπειρογνομώνων σε διάφορους
βιομηχανικούς τομείς

“one stop
shop -
no wrong
door”





Πώς μπορώ να
δραστηριοποιηθώ σε
αγορά του εξωτερικού;

Δικαιούμαι ευρωπαϊκή
χρηματοδότηση;

Αναζητώ επιχειρηματικό
συνεργάτη στο εξωτερικό...

Πώς μπορώ να προωθήσω μια δική μου
καινοτόμο τεχνολογία;

Τι σημαίνει η συγκεκριμένη
ευρωπαϊκή νομοθεσία για
την επιχείρησή μου;



Σε αυτό το πλαίσιο, υποστήριξε αποτελεσματικά την Crypteia Networks στην αναζήτηση και **διεκδίκηση χρηματοδότησης από ευρωπαϊκά προγράμματα** και από **ιδιώτες επενδυτές στην Ελλάδα** και το εξωτερικό. Επιπλέον, άνοιξε **νέες αγορές στην Ευρώπη και τις ΗΠΑ** μέσω του δικτύου **Enterprise Europe Network**, ενώ υποστήριξε την επιχείρηση στην **κατοχύρωση δικαιωμάτων διανοητικής ιδιοκτησίας για την καινοτομία**.





Εργαλεία - Δραστηριότητες

- Πανευρωπαϊκές ηλεκτρονικές βάσεις δεδομένων
- Παρακολούθηση νομοθεσίας
- Δημοσίευση μελετών, εκθέσεων
- Οργάνωση ομάδων δοκιμής νέων νομοθεσιών
- Καμπάνιες ενημέρωσης, ημερίδες, ηλεκτρονικά & έντυπα Newsletters
- Επισκέψεις σε επιχειρήσεις
- Τεχνοδιαγνώσεις
- Διοργάνωση και συμμετοχή σε σεμινάρια
- Διοργάνωση και συμμετοχή σε διεθνείς εκδηλώσεις μεσιτείας
- Εξατομικευμένη παροχή υπηρεσιών, helpdesk
- Διοργάνωση εισερχόμενων και εξερχόμενων επιχειρηματικών αποστολών
- Υποστήριξη clusters



5 χρόνια στην υπηρεσία των επιχειρήσεων Τι έχουμε πετύχει

45.262	Απαντήσεις σε ερωτήματα ευρωπαϊκού περιεχομένου
22.473	Εξειδικευμένες συμβουλευτικές υπηρεσίες
13.412	Υπηρεσίες συμβουλευτικής υποστήριξης για πρόσβαση σε ευρωπαϊκά χρηματοδοτικά προγράμματα
185	Οργανώσεις (ή συμμετοχές) εκδηλώσεων μεταφοράς τεχνολογίας
163	Οργανώσεις (ή συμμετοχές) επιχειρηματικών αποστολών
&	
409	Συμφωνίες διεθνικής επιχειρηματικής συνεργασίας:
97	Τεχνολογικές - 133 Εμπορικές - 179 Ερευνητικές

Ενημέρωση





Η ANKO είναι η μοναδική Αναπτυξιακή Εταιρεία στην Ελλάδα που συμμετέχει στο δίκτυο Enterprise Europe Network-Hellas, την εθνική κοινοπραξία που απαρτίζεται από 12 φορείς σε όλη την Ελλάδα.

www.enterprise-hellas.gr

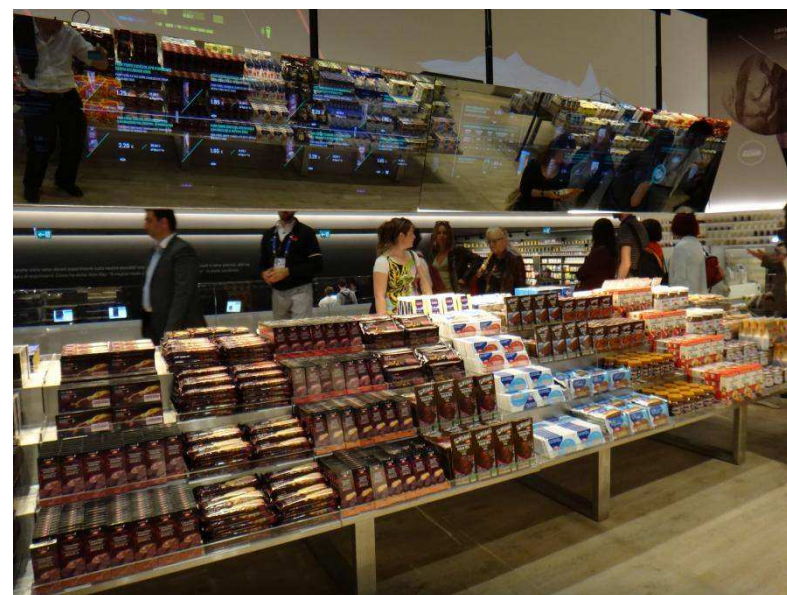


στην υπηρεσία της επιχείρησής σας



Υποστήριξη επιχειρήσεων σε διεθνείς εκθέσεις & B2B







στην υπηρεσία της επιχείρησής σας



Στηρίζοντας την νεανική επιχειρηματικότητα

[illegible]



Mentoring services



Συνεργασίες σε περιφερειακό επίπεδο



Company visits στο πλαίσιο ευρωπαϊκών προγραμμάτων



Ο μηχανισμός πληροφόρησης www.anko-eunet.gr στις «καλές πρακτικές» της ΕΕ



στην υπηρεσία της επιχείρησής σας



Innovation Support Services



Business Support on Your Doorstep

Information Access for SMEs in 'Real Time'

The Regional Development Agency of West Macedonia S.A. (ANKO) has developed a flexible and comprehensive new website, focused on alerting SMEs of information as soon as it appears online.

Subjects accessible in 'real time' include EU and national funding opportunities, business cooperation, technology transfer, innovation and internationalisation, EU policies, and brokerage events.

The good practice involves

- > The website is completely client based – the latest information is sent to email accounts of registered users.
- > Clients can be specific in the information they want.
- > Email alerts notify of new articles with a brief description and link to a published article.

Results and benefits

- > Can be transferred to other partners and adopted according to a client's needs.
- > Entrepreneurs do not have to search many different providers to find company-interest information.
- > The Q&A mechanism enables direct contact with members. A significant advantage of this is that all Q&As are registered on the website and a follow up can easily be done.
- > SMEs benefit from daily email alerts which focus on their needs – a concept which has not existed in the region before.

Key success factors

More than 1000 registered users are active, some of which operate beyond regional borders. A number of media web portals expressed their interest in closer cooperation by creating a link to the ANKO website. Moreover, an online application based on nace codes has been developed so users can search online by entering either words or nace codes. This helps partners within the Greek consortium, companies, business advisors and online users to find eligible nace codes set out by each call for funding.

Contact

Mr Spyros Kellidis
Organisation: ANKO
Tel: +30 2461024022
Email: skellidis@anko.gr
Website: www.anko-eunet.gr
and www.anko.gr

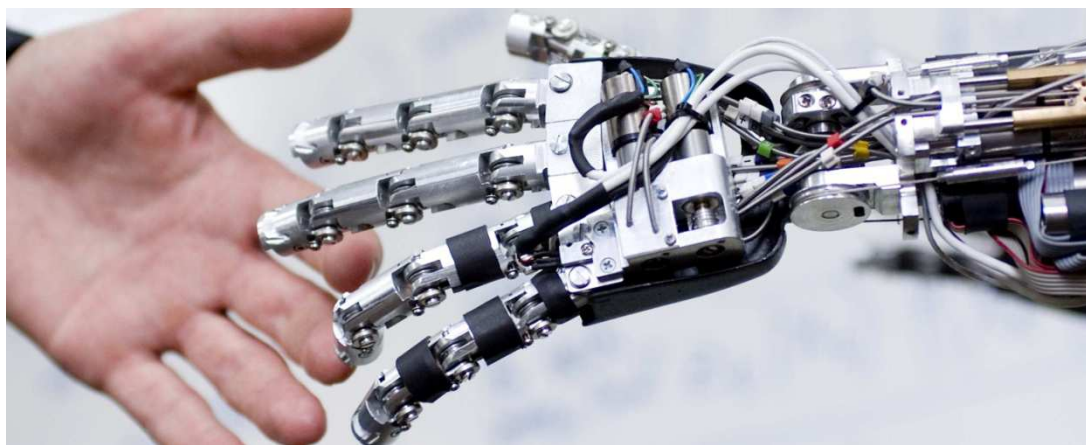
Contact the Enterprise Europe Network now: ec.europa.eu/enterprise-europe-network



© European Agency for the Competitiveness and Innovation, 2011. Neither the European Commission, the EACI nor other European institutions are responsible for the content or the use which might be made of the information contained herein or the opinions, which, although carefully prepared and checked, may apply. The views in this publication are those of the author and do not necessarily reflect the official position of the EACI, the European Commission or other European institutions.



**DON'T TELL
PEOPLE YOUR
DREAMS.
SHOW THEM.**



στην υπηρεσία της επιχείρησής σας



Δείτε ορισμένα από τα success stories μας στο

www.enterprise-hellas.gr (ελληνικό site)

http://www.enterprise-europe-network.ec.europa.eu/index_en.htm

(ευρωπαϊκό site)

ΚΑΙ ΣΤΟ

<http://www.youtube.com/user/enterpriseeurope>



στην υπηρεσία της επιχείρησής σας



Σας ευχαριστώ

- **ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΗ ΔΥΤΙΚΗΣ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑΣ
Α.Ε. - ΑΝΚΟ**

Μέλος του Ευρωπαϊκού Δικτύου

«Enterprise Europe Network - Hellas»

- Φον Καραγιάννη 1-3
50100 Κοζάνη
Τηλ.: +30 24610 24022
Φαξ: +30 24610 49210
- E-mail: info@anko-eunet.gr

Web Sites: <http://www.anko-eunet.gr/>
<http://www.enterprise-hellas.gr/>