

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6. Πώς να χρηματοδοτήσω το Επιχειρηματικό μου σχέδιο ή το Σχέδιο Αυτο-Απασχόλησης



CO¹
LABOURative
LAB



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

*Το σχέδιο αυτό χρηματοδοτήθηκε με την υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής.
Η παρούσα δημοσίευση δεσμεύει μόνο τον συντάκτη της και η Επιτροπή δεν ευθύνεται
για τυχόν χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.*

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ


Εισαγωγή	1
Crowdlending και Crowdfunding. Τι είναι και πώς λειτουργούν;	3
Τι είναι το Crowdfunding και πώς λειτουργεί;	3
Πώς λειτουργεί το crowdfunding;	4
Κύριες μορφές crowdfunding	5
Τι είναι το Crowdlending και πώς λειτουργεί;	6
Πλατφόρμες Crowdlending και Crowdfunding στην Ε.Ε. και σε εθνικό επίπεδο	7
Συμβουλές για καλούς χρηματοδοτικούς όρους	8
Άλλες πηγές από τις οποίες μπορώ να βρω χρηματοδοτικές ευκαιρίες.	10
Venture capital	10
Business angels (επιχειρηματικοί άγγελοι)	11
Seed capital (κεφάλαια εκκίνησης)	11
Crowdfunding	12
Χρηματοδοτικά προγράμματα Ε.Ε., εθνικά και περιφερειακά	12
Videos	13
Μελέτες περίπτωσης	14

Εισαγωγή

Η πρόσβαση στη χρηματοδότηση αποτελεί βασική κινητήρια δύναμη στη δημιουργία, την επιβίωση και την ανάπτυξη καινοτόμων νέων επιχειρήσεων. Η έλλειψη χρηματοδότησης συνήθως εμποδίζει τις νέες επιχειρήσεις να επενδύσουν σε καινοτόμα έργα, να βελτιώσουν την παραγωγικότητά τους, να χρηματοδοτήσουν την ανάπτυξή τους, να καλύψουν τις ανάγκες κεφαλαίου κίνησης και να καλύψουν τη ζήτηση της αγοράς

Η σημασία των διαφόρων τύπων χρηματοδότησης ποικίλλει ανάλογα με τα στάδια της ανάπτυξης των επιχειρήσεων. Κατά τη διάρκεια του σταδίου εκκίνησης, οι τεχνολογικού προσανατολισμού ΜΜΕ με υψηλή ανάπτυξη μπορούν να λάβουν χρηματοδότηση από ιδιώτες επιχειρηματίες ή από την οικογένεια και φίλους. Στα πρώιμα στάδια, η αυτοχρηματοδότηση είναι ιδιαίτερα σημαντική δεδομένου ότι οι καινοτόμοι επιχειρηματίες δεν μπορούν να ξεπεράσουν την ασύμμετρη πληροφόρηση και, ως εκ τούτου, σπάνια βρίσκουν δανειστή ή επενδυτές, ακόμη και για έργα που είναι πιθανόν κερδοφόρα. Συνεπώς, η χρηματοδότηση μπορεί να συμπληρωθεί με επενδύσεις αρχικού κεφαλαίου από άτυπους ιδιώτες επενδυτές (π.χ. επιχειρηματικούς αγγέλους) και, σε λίγες περιπτώσεις, από κεφάλαια χρηματοδότησης εκκίνησης και κεφάλαια επιχειρηματικών συμμετοχών. Στο στάδιο της επέκτασης, οι ΜΜΕ γενικά απαιτούν αυξανόμενα ποσά ιδίων κεφαλαίων για τη διατήρηση δραστηριοτήτων E&A και την επέκταση των δραστηριοτήτων marketing και πωλήσεων, ποσά τα οποία συνήθως διατίθενται μόνο από άλλες πηγές, όπως οι αρχικές δημόσιες προσφορές σε χρηματιστήρια.

Σε αυτό το κεφάλαιο μπορείτε να βρείτε πληροφορίες σχετικά με τη χρηματοδότηση μιας νέας επιχειρηματικής ιδέας, τόσο με τον παραδοσιακό τρόπο όσο και από εναλλακτικές πηγές, βασικές ιδέες που πρέπει να έχετε κατά νου αναζητώντας τη σωστή χρηματοδότηση και μερικά εργαλεία που μπορείτε να χρησιμοποιήσετε,



καθώς και πληροφορίες για το πού μπορείτε να βρείτε υποστήριξη κατά την αναζήτηση για το σωστό σχέδιο χρηματοδότησης.

Αυτό το κεφάλαιο στοχεύει να σας βοηθήσει να αποκτήσετε μια ιδέα για το πού και πώς μπορείτε να αναζητήσετε χρηματοδότηση και ποιος μπορεί να σας βοηθήσει όταν έχετε αποφασίσει να θέσετε τις επιχειρηματικές σας ιδέες σε κίνηση.

Τι θα βρείτε εδώ?

- ❖ Κείμενα; PDF
- ❖ Παρουσίαση; ppt
- ❖ Πρακτικές δραστηριότητες

Crowdlending και Crowdfunding. Τι είναι και πώς λειτουργούν;

Τι είναι το Crowdfunding και πώς λειτουργεί;¹²

Μέχρι πρόσφατα, η χρηματοδότηση μιας επιχείρησης περιελάμβανε να ζητά κανείς από λίγους ανθρώπους μεγάλα χρηματικά ποσά. Το Crowdfunding αντιστρέφει αυτήν την ιδέα, χρησιμοποιώντας το Διαδίκτυο για να βοηθήσει τους επιχειρηματίες να μιλήσουν σε χιλιάδες - αν όχι εκατομμύρια - δυνητικών χρηματοδοτών που συνεισφέρουν ο καθένας ένα μικρό ποσό.

Η ιδέα είναι η τελευταία λέξη στις χρηματοοικονομικές καινοτομίες. Σημαίνει ότι οι ιδιοκτήτες μικρών επιχειρήσεων που απορρίπτονται από τις τράπεζες έχουν τώρα την ευκαιρία να απευθύνονται άμεσα σε μικρούς επενδυτές. Ταυτόχρονα, ενώ η επένδυση σε μικρές επιχειρήσεις ήταν προηγουμένως ο τομέας των πολύ πλούσιων, αυτή η νέα έννοια σημαίνει ότι οποιοσδήποτε μπορεί να αποκομίσει οφέλη από την επένδυση σε νεοσύστατες επιχειρήσεις.

Εταιρείες που απαιτούν τεράστια ποσά κεφαλαίου εκκίνησης μπορούν να συνεχίσουν να χρηματοδοτούνται με πιο παραδοσιακούς τρόπους - για παράδειγμα, οι εταιρείες επιχειρηματικών κεφαλαίων είναι πιθανό να συνεχίσουν να καλύπτουν το κενό χρηματοδότησης.

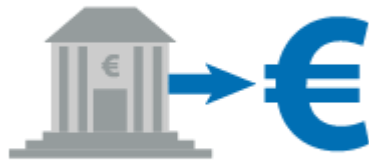
Ωστόσο, στο άμεσο μέλλον, το crowdfunding είναι έτοιμο να αλλάξει σημαντικά το επιχειρηματικό οικοσύστημα - όπως και οι επενδυτές, τα επιχειρηματικά κεφάλαια και τα ιδιωτικά επενδυτικά κεφάλαια που προηγήθηκαν αυτού.

Σύμφωνα με τον οδηγό της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για το Crowdfunding *"To crowdfunding είναι ένας τρόπος συγκέντρωσης χρημάτων για τη χρηματοδότηση σχεδίων και επιχειρήσεων. Παρέχει τη δυνατότητα σε όσους συγκεντρώνουν κεφάλαια να μαζεύουν χρήματα από μεγάλο αριθμό ατόμων μέσω διαδικτυακών πλατφορμών. "*

¹<http://www.thisismoney.co.uk/money/smallbusiness/article-2333399/Crowdfunding-does-work.html>

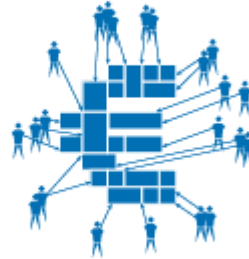
²https://ec.europa.eu/growth/tools-databases/crowdfunding-guide/what-is/explained_en

TRADITIONAL FUNDING



Large amounts from one,
or a few, sources

CROWDFUNDING



Many small sums from
a large group of individuals

Το Crowdfunding χρησιμοποιείται συχνότερα από start-up εταιρείες ή αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις ως μέσο πρόσβασης σε εναλλακτικούς πόρους. Πρόκειται για έναν καινοτόμο τρόπο χρηματοδότησης νέων έργων, επιχειρήσεων ή ιδεών.

Μπορεί επίσης να είναι ένας τρόπος καλλιέργειας μιας κοινότητας γύρω από την προσφορά σας. Χρησιμοποιώντας τη δύναμη της διαδικτυακής κοινότητας, μπορείτε επίσης να κερδίσετε **χρήσιμες πληροφορίες για την αγορά και την πρόσβαση σε νέους πελάτες.**

Πώς λειτουργεί το crowdfunding;

Οι πλατφόρμες crowdfunding είναι ιστότοποι που επιτρέπουν την αλληλεπίδραση μεταξύ αυτών που προσπαθούν να συγκεντρώσουν χρηματοδότηση και του πλήθους. Οι οικονομικές προσφορές μπορούν να γίνουν και να συγκεντρωθούν μέσω της πλατφόρμας crowdfunding.

Αυτοί που αναζητούν χρηματοδότηση συνήθως χρεώνονται με μια αμοιβή από τις πλατφόρμες crowdfunding, αν η εκστρατεία συγκέντρωσης χρηματοδότησης είναι επιτυχής. Σε αντάλλαγμα, **οι πλατφόρμες crowdfunding αναμένεται να παρέχουν μια ασφαλή και εύχρηστη υπηρεσία.**

Πολλές πλατφόρμες χρησιμοποιούν ένα μοντέλο χρηματοδότησης "όλα ή τίποτα". Αυτό σημαίνει ότι αν φτάσετε στο στόχο σας θα λάβετε τα χρήματα και εάν δεν το

κάνετε, όλοι παίρνουν τα χρήματά τους πίσω - δεν υπάρχουν παρεξηγήσεις και καμία οικονομική ζημία.

Υπάρχουν διάφοροι τύποι crowdfunding που εξηγούνται παρακάτω. Αυτό το κεφάλαιο παρέχει αμερόληπτες συμβουλές για να σας βοηθήσει να κατανοήσετε τους τρεις πιο συνηθισμένους τύπους crowdfunding που χρησιμοποιούνται από κερδοφόρες ΜΜΕ και νεοσύστατες εταιρείες: **peer-to-peer**, **equity** και **rewards crowdfunding**.

Κύριες μορφές crowdfunding

Peer-to-peer δανεισμός: Το πλήθος δανείζει χρήματα σε μια εταιρεία με την συμφωνία ότι τα χρήματα θα επιστραφούν με τόκο. Μοιάζει πολύ με τον παραδοσιακό δανεισμό από μια τράπεζα, εκτός από το ότι δανείζετε από πολλούς επενδυτές.


Equity crowdfunding: Πώληση ενός μεριδίου μιας επιχείρησης σε έναν αριθμό επενδυτών ως αντάλλαγμα για επένδυση. Η ιδέα είναι παρόμοια με την αγορά ή την πώληση κοινών μετοχών σε χρηματιστήριο ή σε κεφάλαια επιχειρηματικού κινδύνου.

Rewards-based crowdfunding: Ιδιώτες συνεισφέρουν οικονομικά σε ένα έργο ή επιχείρηση με την προσδοκία να λάβουν αργότερα μια μη χρηματική ανταμοιβή, όπως είναι αγαθά ή υπηρεσίες, σε αντάλλαγμα της συνεισφοράς τους.

Crowdfunding που βασίζεται σε δωρεές: Ιδιώτες δωρίζουν μικρά ποσά για να επιτευχθεί ο μεγαλύτερος χρηματικός στόχος ενός συγκεκριμένου φιλανθρωπικού σχεδίου χωρίς να λαμβάνουν καμία οικονομική ή υλική ανταμοιβή.

Διανομή κερδών / εσόδων: Οι επιχειρήσεις μπορούν να μοιράζονται μελλοντικά κέρδη ή έσοδα με το πλήθος σε αντάλλαγμα για χρηματοδότηση τώρα.

Χρεωστικοί τίτλοι crowdfunding: Τα άτομα επενδύουν σε μια εγγύηση χρέους που εκδίδει η εταιρεία, όπως ένα ομολογιακό δάνειο.



Υβριδικά μοντέλα: Προσφέρει στις επιχειρήσεις τη δυνατότητα να συνδυάσουν στοιχεία από περισσότερους από έναν τύπους crowdfunding.

Το crowdfunding είναι ένας σχετικά νέος τομέας που ακόμα αναπτύσσεται. Ενώ αποτελεί μια συναρπαστική προοπτική για πολλούς - και δίνει στις μικρές επιχειρήσεις πρόσβαση σε ευκαιρίες χρηματοδότησης όπως ποτέ άλλοτε - μπορεί να είναι ένας χώρος που προκαλεί σύγχυση για τους περισσότερους ανθρώπους, επειδή παρουσιάζεται με ένα τόσο ευρύ φάσμα τρόπων.

Οι επενδύσεις ή οι δωρεές γίνονται συνήθως μέσω ηλεκτρονικών πλατφορμών, οι οποίες στη συνέχεια συντονίζουν και διαχειρίζονται τη συγκέντρωση χρημάτων.

Θα υπάρχει μία ευρεία κλίμακα σχεδίων, από εκείνα που συμβάλλουν στη χρηματοδότηση έργων που βασίζονται στην κοινότητα, χωρίς οικονομική ανταπόδοση (αλλά με ένα συγκεκριμένο, ζεστό συναίσθημα), μέχρι κάποια με περίπλοκη επιλογή χαρτοφυλακίων, καθαρά για χρηματικό κέρδος.

Τι είναι το Crowdlending και πώς λειτουργεί;³

Το crowdlending είναι ένας τρόπος σύνδεσης των ατόμων (πλήθος) που έχουν χρήματα έτοιμα να επενδύσουν με επιχειρήσεις που επιθυμούν να δανειστούν χρήματα μέσω μιας διαδικτυακής πλατφόρμας πλειστηριασμών. Μια επιχείρηση θα υποβάλει αίτηση για ένα δάνειο που προσφέρει ανταγωνιστική επιχειρηματική χρηματοδότηση όπου, αν είναι επιτυχής, θα μπει σε μία από τις επταήμερες δημοπρασίες. Η δανειοδοτική κοινότητα θα δανείσει άμεσα στην επιχείρηση, με κάθε δάνειο να αποτελείται από πολλά τμήματα δανείων που ανήκουν σε μεμονωμένους επενδυτές.

Το Crowdlending ονομάζεται μερικές φορές P2P, P2P Δανεισμός, Marketplace δανεισμός ή P2P δάνεια. Παρά τα διαφορετικά ονόματα, το νόημα είναι το ίδιο - η συντριπτική πλειοψηφία είναι η περίπτωση όπου ιδιώτες ή ιδρύματα χορηγούν δάνεια σε έργα που απαιτούν χρηματοδότηση, χωρίς καμία εμπλοκή των τραπεζών.

³<https://www.fundingknight.com/news/weekly-digest-week-24/>

Σε αντάλλαγμα, λαμβάνουν απόδοση της επένδυσής τους, εξ ου και το όνομα P2P, που σημαίνει peer-to-peer.

Το Crowdlending δεν πρέπει να συγχέεται με το crowdfunding, το οποίο αφορά κυρίως την συγκέντρωση κεφαλαίου για τις νεοσύστατες επιχειρήσεις. Αντίθετα, το crowdlending είναι προσανατολισμένο προς τις υφιστάμενες μικρομεσαίες επιχειρήσεις (ΜΜΕ) και είναι βασισμένο στο χρέος και όχι στο μετοχικό κεφάλαιο. Αυτό σημαίνει ότι οι ΜΜΕ δεν χρειάζεται να δώσουν ένα μερίδιο της επιχείρησής τους για να χρηματοδοτήσουν την ανάπτυξή της και μπορούν να παρακάμψουν τις τράπεζες, οι οποίες έχουν γίνει πιο απρόθυμες να δανείσουν σε μικρότερες επιχειρήσεις μετά την παγκόσμια οικονομική κρίση.

Οι πλατφόρμες Crowdlending όπως το MyTripleA, φέρνουν σε επαφή ιδιώτες που αναζητούν κέρδη και εταιρείες που αναζητούν χρηματοδότηση μέσω μιας ηλεκτρονικής αγοράς. Παρά την τεράστια επιτυχία αυτών των πλατφορμών, υπάρχει μεγάλη παρεξήγηση γύρω από τον P2P δανεισμό.

Πλατφόρμες Crowdlending και Crowdfunding στην Ε.Ε. και σε εθνικό επίπεδο⁴

Εδώ μπορείτε να βρείτε μερικές πλατφόρμες crowdlending και Crowdfunding από διάφορες χώρες της Ε.Ε.:

Αυστρία: Respekt.net; Conda.eu; 1000x1000.at; Greenrocket.com

Ισπανία: Verkami and Lanzanos; Goteo; Libros.com

Ελλάδα: JumpStart Greece; GIVE & FUND

Ξένες πλατφόρμες: [Kickstarter](#); [Indiegogo](#); [Look&Fin](#)

⁴https://www.sbs.ox.ac.uk/sites/default/files/Entrepreneurship_Centre/Docs/OxEPR2/current-state-crowdfunding-europe-2016.pdf

Συμβουλές για καλούς χρηματοδοτικούς όρους

Οι περισσότερες επιχειρήσεις στην Ευρώπη βασίζονται σε τραπεζικά δάνεια για την εξωτερική τους χρηματοδότηση. Ωστόσο, ο δανεισμός μπορεί να είναι δύσκολος για τις μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις (ΜΜΕ), ιδιαίτερα εάν δεν διαθέτουν ασφάλεια ή εάν δεν έχουν αρκετά μεγάλο επιχειρηματικό ή πιστωτικό ιστορικό. Ένας αριθμός μεταξύ 400.000 και 700.000 ΜΜΕ δεν μπορούν να λάβουν δάνειο από το επίσημο χρηματοπιστωτικό σύστημα⁵.

Εάν θέλετε να πάρετε τραπεζική χρηματοδότηση, υπάρχουν μερικά πράγματα που πρέπει να έχετε κατά νου για να έχετε καλές συνθήκες χρηματοδότησης⁶:


1. Κατά την υποβολή αίτησης για επιχειρηματικό δάνειο, είναι σημαντικό να προετοιμάσετε ένα λεπτομερές επιχειρηματικό σχέδιο και να ενημερώσετε πλήρως τον δανειστή για την προτεινόμενη επιχειρηματική σας προσπάθεια. Αυτές οι πληροφορίες βοηθούν τον δανειστή να σας παρέχει το σωστό είδος χρηματοδότησης και συμβουλών.

2. Η απόφαση ότι η επιχείρησή σας χρειάζεται δάνειο είναι μόνο το πρώτο βήμα. Υπάρχουν ορισμένα πράγματα που πρέπει να εξετάσετε πριν πλησιάσετε έναν δανειστή:

- πόσα χρήματα χρειάζεται να δανειστείτε ;
- τι είδος δανείου θα χρειαστείτε;
- για πόσο χρονικό διάστημα θα το χρειαστείτε;
- μπορεί η επιχείρηση να αποπληρώσει το δάνειο, τον τόκο και όλες τις άλλες επιβαρύνσεις που συνοδεύουν το δάνειο;
- τι ασφάλεια μπορείτε να προσφέρετε στον δανειστή και πώς αυτό επηρεάζει το προσφερόμενο επιτόκιο;

⁵https://ec.europa.eu/growth/access-to-finance/funding-policies/loans-guarantees_en

⁶<http://www.business.vic.gov.au/money-profit-and-accounting/raising-funds-for-your-business/small-business-and-commercial-loans>



3. Εάν χρειάζεστε πρόσβαση σε κεφάλαια σε ημι-τακτική βάση για να βοηθήσετε με ταμειακές ροές τη λειτουργία της επιχείρησής σας, ενώ περιμένετε να πληρώσουν οι πελάτες σας για τα αγαθά, έχουν σχεδιαστεί για το σκοπό αυτό δάνεια «κατά περίπτωση», όπως η δυνατότητα υπερανάληψης ή η γραμμή πίστωσης. Ωστόσο, εάν χρειάζεστε τα κεφάλαια για να αγοράσετε μια νέα επιχείρηση ή εξοπλισμό για να επεκτείνετε την υπάρχουσα επιχείρησή σας, θα χρειαστείτε τα κεφάλαια «εκ των προτέρων». Αυτό είναι επίσης γνωστό ως μια «πλήρης εκταμίευση» και σας παρέχει όλο το ποσό του δανείου άμεσα.

4. Τα δάνεια που θα χορηγηθούν εκ των προτέρων θα απαιτούν ένα μέρος του δανείου πλέον των τόκων να καταβάλλονται σε τακτά χρονικά διαστήματα. Το ποσό αποπληρωμής θα εξαρτηθεί από τους όρους ή τη διάρκεια του δανείου. Για να καθορίσετε τους όρους του δανείου που είναι κατάλληλοι για την επιχείρησή σας, θα χρειαστεί να υπολογίσετε πόσα χρήματα έχετε για να εξυπηρετήσετε το δάνειο. Να γνωρίζετε ότι όσο μεγαλύτερη είναι η διάρκεια του δανείου, τόσο περισσότερο ο συνολικός τόκος που θα πληρώσετε. Τα δάνεια που είναι «κατά περίπτωση» δεν έχουν καθορισμένους όρους.

5. Μπορεί να υπάρξουν τέλη που κάνουν το δάνειο λιγότερο ελκυστικό από ό,τι φαίνεται αρχικά. Αυτά περιλαμβάνουν εφάπαξ τέλη, όπως τέλη αιτήσεων, τέλη εξόδου/απόρριψης και τέλη πρόωρης αποπληρωμής ή τακτικές αμοιβές όπως αμοιβές υπηρεσιών ή προκαταβαλλόμενα τέλη πίστωσης. Τα εργαλεία εύρεσης δανείων περιλαμβάνουν συνήθως τα αρχικά και διαρκή τέλη στη μέση μηνιαία αποπληρωμή για να σας δώσουν μια καλύτερη ιδέα για το πραγματικό κόστος του δανείου.

6. Οι δανειστές θα ζητήσουν πολλές λεπτομερείς πληροφορίες σχετικά με το οικονομικό ιστορικό της επιχείρησής σας. Είναι επίσης σημαντικό για εσάς να δημιουργήσετε ένα πειστικό και λεπτομερές επιχειρηματικό σχέδιο το οποίο θα πρέπει να περιλαμβάνει έναν προϋπολογισμό κερδών και ζημιών και προβλέψεις ταμειακών ροών. Οι πληροφορίες που χρησιμοποιείτε για να χτίσετε το επιχειρηματικό σας σχέδιο μπορεί επίσης να ζητηθούν από τον δανειστή για να

αξιολογήσει το έργο σας. Αυτό περιλαμβάνει τόσο τα προηγούμενα όσο και τα μελλοντικά σχέδια για την επιχείρησή σας, τους ανθρώπους που εργάζονται σε αυτήν και την ίδια την αγορά.

Το αποτέλεσμα της αίτησής σας επηρεάζεται έντονα από το πόσο καλά ερευνάτε την πρότασή σας και πόσο καλά την παρουσιάζετε.

Άλλες πηγές από τις οποίες μπορώ να βρω χρηματοδοτικές ευκαιρίες.

Οι νεοσύστατες επιχειρήσεις συνήθως δεν έχουν μόνο μία πηγή χρηματοδότησης για τις μικρές επιχειρήσεις τους. Συνήθως, βασίζονται σε ένα συνονθύλευμα χρηματοοικονομικών εργαλείων για να ξεκινήσουν τις επιχειρήσεις τους. Ορισμένα από αυτά τα χρηματοδοτικά εργαλεία είναι τα ακόλουθα:

Τα παραδοσιακά

- Τραπεζικό δάνειο
- Φίλοι και οικογένεια

Νέα χρηματοδοτικά εργαλεία

- Venture capital
- Επιχειρηματικοί άγγελοι
- Seed capital (κεφάλαιο εκκίνησης)
- Crowdfunding
- Χρηματοδοτικά προγράμματα Ε.Ε., Εθνικά ή Περιφερειακά

Ας δούμε τα νέα αυτά χρηματοδοτικά εργαλεία με μια ματιά:

Venture capital⁷

Τα κεφάλαια επιχειρηματικών συμμετοχών είναι ο όρος που χρησιμοποιείτε όταν επενδυτές επενδύουν σε ένα ποσοστό μιας εταιρίας. Ένας επαγγελματίας (υπεύθυνος επενδύσεων) στον χώρο των επιχειρηματικών κεφαλαίων, επιλέγει να επενδύει σε εταιρίες υψηλού ρίσκου που χαρακτηρίζονται από ταχεία ανάπτυξη. Μία επένδυση διαρκεί από 5 έως 7 χρόνια περίπου, με το πέρασμα των οποίων ο επενδυτής

⁷TANEO S.A., New Economy Development Fund S.A.

προσμένει στην επιστροφή της επένδυσής του μαζί με κάποιο κέρδος, είτε μέσω πώλησης της εταιρίας είτε μέσω δημόσιας προσφοράς στο χρηματιστήριο. Υπάρχουν 3 μορφές επενδύσεων επιχειρηματικών συμμετοχών: επενδύσεις σε εταιρίες στο αρχικό τους στάδιο, στο στάδιο ανάπτυξης και στο στάδιο απόκτησης. Κατά την επένδυση ο επενδυτής θα θελήσει ένα ποσοστό της εταιρίας, ανάλογα με το μέγεθος της επένδυσης μεταξύ άλλων παραγόντων και μια θέση στο διοικητικό συμβούλιο της εταιρίας. Ένας επενδυτής που βάζει ένα κεφάλαιο σε μια εταιρεία αναμένει κάποια λογική ανταπόδοση, έτσι μπορεί να ζητήσει αποπληρωμή μέσω της πώλησης της εταιρείας, ζητώντας την επιστροφή της χρηματοδότησης ή επαναδιαπραγμάτευση της αρχικής συμφωνίας.

Business angels (επιχειρηματικοί άγγελοι)

Ένας επενδυτής άγγελος (επίσης γνωστός ως επιχειρηματικός άγγελος, άτυπος επενδυτής, χρηματοδότης άγγελος, ιδιώτης επενδυτής ή επενδυτής εκκίνησης) είναι ένα εύπορο άτομο που παρέχει κεφάλαιο για την ίδρυση επιχείρησης, συνήθως με αντάλλαγμα μετατρέψιμου χρέους ή μετοχικού κεφαλαίου. Ένας μικρός αλλά αυξανόμενος αριθμός επενδυτών αγγέλων επενδύει στο διαδίκτυο μέσω crowdfunding μετοχών ή οργανώνεται σε ομάδες ή δίκτυα αγγέλων για να μοιράζονται την έρευνα και να συγκεντρώνουν το επενδυτικό τους κεφάλαιο, καθώς και να παρέχουν συμβουλές στις εταιρείες χαρτοφυλακίου τους.⁸⁹

Οι άγγελοι συνήθως επενδύουν τα ίδια κεφάλαιά τους, σε αντίθεση με τους επιχειρηματίες κεφαλαίων που διαχειρίζονται τα συγκεντρωμένα χρήματα των άλλων σε ένα επαγγελματικά διαχειριζόμενο ταμείο.¹⁰


Seed capital (κεφάλαια εκκίνησης)

Το seed capital (κυριολεκτικά κεφάλαιο σποράς) αρχίζει να δικαιώνει το όνομά του, με την έννοια ότι είναι το κεφάλαιο που χρειάζεται για να "πέσει ο σπόρος" μιας επιχείρησης. Η χρηματοδότηση seed capital μπορεί να προέρχεται από διάφορες

⁸⁹ "A Guide to Angel Investors". Entrepreneur.

⁹ "National Venture Capital Association". Nvca.org. 2012-11-20. Retrieved 2012-12-01.

¹⁰ Joe Hadzima. "All Financing Sources Are Not Equal". Boston Business Journal.



πηγές, όπως μέλη της οικογένειας, φίλους, τράπεζες ή επενδυτές αγγέλων. Τις περισσότερες φορές, αυτή είναι η πρώτη πηγή χρηματοδότησης που λαμβάνει ένας επιχειρηματίας για την ιδέα του/της. Ως εκ τούτου, είναι ένα κρίσιμο στοιχείο για την έναρξη μιας επιτυχημένης start-up επιχείρησης. Οι κύριες διαφορές μεταξύ κεφαλαίου εκκίνησης (seed capital) και επιχειρηματικού κεφαλαίου (venture capital) είναι το μέγεθος της επιχείρησης και το μέγεθος της χρηματοδότησης: το κεφάλαιο εκκίνησης είναι συνήθως για τις μικρές επιχειρήσεις και κυμαίνεται από δεκάδες χιλιάδες μέχρι εκατοντάδες χιλιάδες, ενώ τα επιχειρηματικά κεφάλαια απαιτούνται για τις μεγαλύτερες επιχειρήσεις και συχνά κυμαίνονται σε εκατομμύρια.

Crowdfunding

Έχουμε ήδη περιγράψει πώς λειτουργεί σε προηγούμενο κεφάλαιο.

Χρηματοδοτικά προγράμματα Ε.Ε., εθνικά και περιφερειακά

Μπορείτε να βρείτε συγκεκριμένα Προγράμματα Χρηματοδότησης που διαχειρίζονται δημόσιοι φορείς που υποστηρίζουν τη δημιουργία εταιρειών, την ανάπτυξη καινοτόμων σχεδίων ή απλά μπορούν να υποστηρίξουν τα πρώτα στάδια της αυτό-απασχόλησης ή της επιχειρηματικότητας. Παρακαλούμε, πηγαίετε στο δικό σας τοπικό σημείο επαφής και αναζητήστε τα.

Τα εμπορικά επιμελητήρια είναι συνήθως πολύ καλή υποστήριξη σε αυτόν τον τομέα. Το τοπικό Εμπορικό Επιμελητήριο σας παρέχει πολύτιμες πληροφορίες σχετικά με τη χρηματοδότηση σχεδίων ή άλλων πηγών χρηματοδότησης για μια νέα επιχείρηση.



Videos

How to get EU finance

https://www.youtube.com/watch?v=N_24hdG8Z20

Venture capital explained

https://www.youtube.com/watch?v=4UostF_73po

What is Crowdfunding? CrowdFunding planning? What, How, Why and when

<https://www.youtube.com/watch?v=8b5-iEnW70k>



Μελέτες περίπτωσης

[Crowdfunding guide - case study "Isabella's Pastry Shop"¹¹](#)

[Building solar power into bags](#)

¹¹<http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/8982/attachments/1/translations>



Επιμελητήριο Αρκαδίας



COORDINA Organización de Empresas y Recursos Humanos, S.L.



CPU - Gospodarska zbornica Slovenije Center za poslovno usposabljanje



FORBA - Forschungs- und Beratungsstelle Arbeitswelt



RCCI - Ruse Chamber of Commerce and Industry



Cámara Oficial de Comercio, Industria, Servicios y Navegación de Valencia

