

■ ΑΠΟ ΤΗ **ΡΟΗ ΧΑΪΚΟΥ**
roi.haikou@capital.gr

Γραφειοκρατία και... γρηγορόσημα, δυσκολίες χρηματοδότησης, συχνές αλλαγές στη νομοθεσία και τη φορολογία, απόρριψη νέων και καινοτόμων ιδεών που θα μπορούσαν να μετουσιωθούν σε μια δυναμική επιχειρηματική απόπειρα...

Αυτά είναι μερικά από τα συνήθη προβλήματα που καλούνται να αντιμετωπίσουν όσοι νέοι αποφασίζουν ότι να βουλευτούν στο Δημόσιο, αλλά να δοκιμάσουν τις δυνατότητές τους στον επιχειρηματικό στίβο.

Προβλήματα γνωστά σε

όλους, που όμως καθίστανται ανυπόβλητα για υποψήφιους επιχειρηματίες, κλείνοντας το δρόμο σε όσους δεν έχουν τις... αντοχές να ξεπεράσουν κάθε εμπόδιο που εμφανίζεται ουρανοκατέβато εξαιτίας του Δημοσίου ή άλλων αστάθμητων παραγόντων.

Επί νέοι επιχειρηματίες μοιράζονται τις εμπειρίες τους στο «Κεφάλαιο», συμφωνώντας απόλυτα σε ένα πράγμα, ότι κάτι πρέπει να αλλάξει σε αυτή τη χώρα: Από την ιδιοσυγκρασία των ίδιων των Ελλήνων και την τόλμη των νεαρών σε ηλικία να ακολουθήσουν ένα όνειρο και μάλιστα με σαφώς εξωστρεφή προσανατολισμό, μέχρι τις δομές του Δημοσίου και τον τρόπο που αντιμετωπίζεται κάθε νέα επιχειρηματική απόπειρα. «Το σημερινό κατεστημένο

Εκτός από τις γνωστές δυσκολίες της γραφειοκρατίας ή την αδυναμία χρηματοδότησης, οι εξωστρεφείς νέοι επιχειρηματίες καλούνται να αντιμετωπίσουν και τη δυσπιστία των ξένων στο... όνομα Ελλάδα



ανυλαμβάνεται την επιχειρηματικότητα σαν μια ευνοϊκωτική εμπορική σχέση με το κράτος», αναφέρει ο κ. Δημήτρης Τσίγκος, πρόεδρος της Ομο-

σπονδίας Ελληνικών Συνδέσμων Νέων Επιχειρηματιών και διευθύνων σύμβουλος του ομίλου Virtual Trip, ενώ αντίθετα «οι νέοι επιχειρηματίες ανυπαβανόμαστε την επιχειρηματικότητα ως το εργαλείο που θα μας βοηθήσει να αλλάξουμε τη μοίρα μας».

Το ζήτημα της χρηματοδότησης εκτέθηκε από όλους, δίνοντας ιδιαίτερη έμφαση στην... **άρνηση των ελληνικών venture capitals να σταθούν στο πλευρό των νέων επιχειρηματιών από την αρχή, όταν η ζυγαριά δεν γέρνει υπέρ της επιτυχίας.**

Αντίθετα, υπάρχουν μεγαλύτερες πιθανότητες να βρουν χρηματοδότη μετά τα 2-3 πρώτα χρόνια λειτουργίας, όταν τα μεγάλα... ζώρια έχουν περάσει.



Ο Δημήτρης Τσίγκος, πρόεδρος της ΟΕΕΖΥΝΕ.



► Επιχειρηματικότητα

Ο δρόμος με τα «αγκάθια» για τις business in Greece

ΕΠΤΑ ΝΕΟΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΕΣ ΠΕΡΙΓΡΑΦΟΥΝ ΤΗΝ... ΚΑΚΗ ΕΜΠΕΙΡΙΑ ΤΟΥΣ ΣΤΟ ΞΕΚΙΝΗΜΑ Ή ΤΗΝ ΠΟΡΕΙΑ

ΤΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ ΤΟΥΣ

«Οι ξένοι μάς αντιμετωπίζουν σαν τριτοκοσμικούς...»

ΣΤΑ... ΑΝΑΜΕΝΟΜΕΝΑ ΛΙΓΟ ΩΣ ΠΟΛΥ εμπόδια που αντιμετωπίζουν οι επιχειρηματίες έρχεται να προστεθεί ακόμα ένα, και ίσως είναι το πιο ανησυχητικό: **Δυσπιστία από τους ξένους για το brand name που λέγεται Ελλάδα**, εξαιτίας των οικονομικών προβλημάτων που αντιμετωπίζει η χώρα. Μέχρι πριν από 2-3 χρόνια οι ξένες αγορές, οι επενδυτές ή οι υποψήφιοι πελάτες αντιμετωπίζουν την Ελλάδα ως μια χώρα της Ευρωπαϊκής Ένωσης. **Αλλά όχι πια.** «Πλέον για τους ξένους είμαστε ένα κανόνη που μπορεί ανά πάσα στιγμή να σκάσει», αναφέρει χαρακτηριστικά ο κ. Τάσος Συμεωνίδης, associate manager της TESIS Financial, εταιρείας παροχής υπηρεσιών χρηματοοικονομικού συμβούλου.

Αυτή την αντιμετώπιση δέχτηκαν ο ίδιος και οι συνεργάτες του σε πρόσφατες επαφές τους με μια βρετανική εταιρεία, διαπραγματευόμενοι να φέρουν μια πλατφόρμα της στην Ελλάδα. «Μας υποδέχτηκαν με τη λογική "είστε από την Ελλάδα, άρα είστε τριτοκοσμικοί", νιώσαμε πως παίζαμε σε καραντίνα», περιγράφει ο κ. Συμεωνίδης.

Πέρα από την κρίση, αυτό που απασχολεί έντονα την TESIS Financial, η οποία βρίσκεται στην αγορά σχεδόν 3 χρόνια, με πελατολόγιο 200 ατόμων και κερδοφόρες χρήσεις, είναι το brand awareness, η δημιουργία ενός αναγνωρίσιμου ονόματος με ελάχιστους πόρους, αφού «τα οργανωμένα προγράμματα marketing και επικοινωνίας απαιτούν σημαντικά κεφάλαια. Εκεί επανέρχεται το ζήτημα της χρηματοδότησης, με τους "κρουνούς" για τις νέες επιχειρήσεις να είναι κλειστοί», καταλήγει ο ίδιος.

Ανάλογα ζητήματα αντιμετωπίζει και η CARTECO, εταιρεία με τζίρο της τάξης των 8 εκατ. ευρώ, του κ. Βασίλη Μπαριτζώκα. «Οι προμηθευτές μας από το εξωτερικό ζήτηνε να τους προπληρώσουμε τις παραγγελίες εξαιτίας της εντύπωσης που τους έχει δημιουργηθεί ότι όλα στην Ελλάδα είναι υπό κατάρρευση», αναφέρει χαρακτηριστικά ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας.

Η CARTECO δραστηριοποιείται στην αντιπροσώπευση καινοτόμων υλικών αρχιτεκτονικών εφαρμογών και διακόσμ-



Αριστερά: Ο Βασίλης Μπαριτζώκας, managing director της Carteco.

Δεξιά: Τάσος Συμεωνίδης, associate manager της TESIS Financial.

σης, τον εξοπλισμό έργων ειδικών απαιτήσεων, όπως ξενοδοχεία, γραφεία, νοσοκομεία κ.λπ., και τις εξαγωγές. Η εταιρεία αναδείχτηκε πέρυσι μεταξύ των 10 καλύτερων ευρωπαϊκών εταιρειών στα European Business Awards στην εξυπηρέτηση πελατών (Award for Customer Focus).



Ο Δημήτρης Μέμις, διευθύνων σύμβουλος της WOW Group.

WOW, η ελληνική αγορά είναι πολύ μικρή, σε βαθμό που η εταιρεία μας, των 30 ατόμων, φαντάζει μεγάλη». Σε αυτούς τους λόγους, όπως σημειώνει, ίσως να οφείλεται η απουσία ενδιαφέροντος από επενδυτικούς μηχανισμούς για χρηματοδότηση: «**Το venture capital ουσιαστικά δεν υπάρχει και οι τράπεζες δεν είναι διατεθειμένες να πάρουν ρίσκο.**

Οι περιπέτειες με τα ταμεία...

ΤΗ ΔΙΚΗ ΤΟΥ ΜΑΧΗ έδωσε με το ΤΕΒΕ ο κ. Ανδρέας Στεφανιδής και βγήκε νικητής. Μάλιστα η υπόθεσή του αποτελεί ένα είδος δεδικασμένου, στην οποία ακόμη και σήμερα «πατάνε» άλλοι ασφαλισμένοι που αντιμετωπίζουν τα ίδια προβλήματα. Το 2000 ξεκίνησε την ατομική του επιχείρηση, αλλά επειδή από το 1997 εργαζόταν ως ωρομίσθιος καθηγητής σε ένα ιδιωτικό κολέγιο, επέλεξε να συνεχίσει να ασφαλιζεται στο ΙΚΑ, λαμβάνοντας απαλλακτικό έγγραφο από το ΤΕΒΕ. Το 2005 αποφάσισε να αφιερωθεί στην επιχείρησή του και πήγε να ασφαλιστεί πια στο Ταμείο των ελεύθερων επαγγελματιών. Τότε του ήρθε η... κεραμίδα.

«Επειδή το κολέγιο έκλεινε δύο μήνες το καλοκαίρι και εγώ ήμουν ανασφάλιστος, το ΤΕΒΕ μου ζήτησε να πληρώσω εισφορές για 60 μήνες, όχι για 10 που ήταν η κενή περίοδος των ενομήμων μου», αναφέρει ο κ. Στεφανιδής. Ακολούθησε σειρά επαφών με αρμόδιους διευθυντές, τομάρχες και άλλους υπεύθυνους του Ταμείου, αλλά σημείο συνεννόησης μηδέν, πλην του διακανονισμού που έκανε με το ΤΕΒΕ για να πληρώσει το ποσό σε δόσεις. Παράλληλα, αποφάσισε να ζητήσει νομική συμβουλή, όπου, αν και του είπαν ότι έχει δίκιο, εφόσον δικαιωνόταν δικαστικά, θα πενούσε καιρός μέχρι να του επιστραφούν τα χρήματα από το Ταμείο.



Ο Ανδρέας Στεφανιδής, ιδρυτής της HELMAC.

«Το επόμενο βήμα μου ήταν ο Συνήγορος του Πολίτη, ο οποίος εντός τριών εβδομάδων είχε στείλει επιστολή στο Ταμείο». Τον Απρίλιο του 2006 το θέμα του εξετάστηκε από τις αρμόδιες επιτροπές του ΙΚΑ και δικαιώθηκε. **Μάλιστα, η περίπτωση του παρουσιάστηκε και στην Κομισιόν το 2007, ως... κακή πρακτική γραφειοκρατίας στην Ελλάδα.** Σήμερα ο κ. Στεφανιδής επιχειρεί μέσω της HELMAC, μιας εταιρείας παροχής διοικητικών και λογιστικών υπηρεσιών. Εδώ και οκτώ μήνες έχει μπει και στο κομμάτι των συμβουλευτικών υπηρεσιών για χρηματοοικονομικά, στρατηγική και εξωστρέφεια, ενώ είναι από τα ιδρυτικά μέλη της ΟΕΕΖΥΝΕ.

«Γραφικός όποιος μιλάει για πατέντες»



Ο Βαγγέλης Αχιλλόπουλος, ιδρυτής της Motion FX.

ΕΞΑΙΤΙΑΣ ΑΥΤΗΣ ΤΗΣ ΔΥΣΤΟΚΙΑΣ στη χρηματοδότηση νέων επιχειρηματικών βημάτων ή και ιδεών έχει ταλαιπωρηθεί σημαντικά και ο Βαγγέλης Αχιλλόπουλος, επικεφαλής της Motion FX, εταιρείας η οποία ασχολείται με την ψηφιοποίηση (μετατροπή σε ταπελς, δηλαδή χωρίς τη χρήση κασέτων, αλλά σκληρών δίσκων) της διαδικασίας τηλεοπτικής παραγωγής σε στούντιο ή σε events

που μαγνητοσκοπούνται. Πρόκειται για μια πατέντα μοναδική ίσως στον κόσμο όταν την πρωτοδημιούργησε, στις αρχές της δεκαετίας του 2000, η οποία έχει πάρει το ευρωπαϊκό δίπλωμα αναγνώρισης και πλέον ετοιμάζεται να λάβει τη σχετική πιστοποίηση και από τις αμερικανικές Αρχές. «Απατούνταν περίπου 65.000 ευρώ για να μεταφραστούν σε τρεις γλώσσες τα στοιχεία της πατέντας ώστε να γίνει τριαδική (δηλαδή να πιστοποιηθεί σε Ευρώπη, Αμερική και Ιαπωνία), ποσό που δεν διέθετα και κανείς δεν ήταν διατεθειμένος εντέλει να επενδύσει», αναφέρει ο κ. Αχιλλόπουλος, με αποτέλεσμα να «καθεί» η Ιαπωνία.

Η πατέντα του έχει ήδη αντιγραφεί στην Αμερική, και τη χρησιμοποιούν σε μεγάλες συναυλίες των U2, Iron Maiden, Madonna κ.ά., γι' αυτό και μετά τη λήψη του σχετικού διπλώματος ετοιμάζει και τις αγωγές του. «Έχουμε ήδη πουλήσει άδειες χρήσης στην Ευρώπη, ενώ το προϊόν παρουσιάζεται αυτές τις μέρες στο Las Vegas, στη Διεθνή Έκθεση National Association of Broadcasters 2010».

Αυτό που... πληγώνει τον κ. Αχιλλόπουλο είναι ότι **στην Ελλάδα δεν κατοχυρώνονται οι ιδέες και δεν υπάρχει καμία πολιτική πάνω στην εφευρετικότητα.** «Όταν μιλάς στην Ελλάδα για πατέντες, σε θεωρούν μάλλον σαν το γραφικό εφευρέτη, αλλά ακόμη κι όταν καταφέρεις να πιστοποιηθείς ή να δημιουργήσεις το προϊόν, κανείς δεν θέλει να σε χρηματοδοτήσει».