

# Χρόνος και χρήμα οι βασικές επενδύσεις

Ο πρόεδρος της Ομοσπονδίας Ελληνικών Συνδέσμων Νέων Επιχειρηματιών Ανδρέας Στεφανίδης μιλάει για το μέλλον της επιχειρηματικότητας

ΤΟΥ **ΓΙΑΝΝΗ ΑΓΟΥΡΙΔΗ**  
jagouridis@6meres.gr

Η στήριξη των νέων αλλά και των υφιστάμενων μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων αποτελεί το μέλλον της επιχειρηματικότητας και της δημιουργίας νέων ποιοτικών θέσεων εργασίας, τόσο σε εθνικό όσο και σε ευρωπαϊκό επίπεδο, σύμφωνα με τον Ανδρέα Στεφανίδη, πρόεδρο και ιδρυτικό μέλος της Ομοσπονδίας Ελληνικών Συνδέσμων Νέων Επιχειρηματιών και του Ελληνικού Συνδέσμου Νέων Επιχειρηματιών Αθηνών Πειραιώς και Περιχώρων (ΕΣΥΝΕ). Ο ίδιος θεωρεί ότι, πέραν των χρημάτων, το πιο βασικό κεφάλαιο για μια νέα επιχείρηση αλλά και για κάθε εργαζόμενο γενικά αποτελεί ο χρόνος που επενδύεται από τους ιδρυτές αλλά και τους εργαζομένους της επιχείρησης.

Το 1999 ίδρυσε την ατομική του επιχείρηση, με τον διακριτικό τίτλο HELMAC (Hellenic Management Accounting Centre), η οποία παρέχει μαθήματα προετοιμασίας και υποστήριξη για τις εξετάσεις του Βρετανικού Επαγγελματικού Τίτλου CMA (Chartered Management Accountant), ο οποίος δίδεται από το Βρετανικό Ινστιτούτο CIMA (Chartered Institute of Management Accountants) σε ορκωτούς λογιστές, με εξειδίκευση στη Διοικητική Λογιστική. Από το 1995 έως το 2009 δίδαξε αρχές Διοικητικής Λογιστικής και Κοστολόγησης σε ιδιωτικό κολέγιο στην Αθήνα και παράλ-

## ΟΙ ΦΟΒΟΙ ΜΟΥ

Η αδράνεια και οι συνέπειες αυτής, την ώρα που η γενική ψυχολογία της χώρας και των πολιτών βρίσκεται στο ναδίρ. Η παραίτηση από την πίστη στο όνειρο του καθενός, σε μια συγκυρία που χαρακτηρίζεται από πολιτική αστάθεια, σε συνάρτηση με την έλλειψη ρευστότητας στην ελληνική αγορά και την τρομακτική ανεργία που μαστίζει τους νέους, αποτελούν μεγάλους κινδύνους για το αύριο. Ομως, αυτά δεν θα πρέπει να μας πτοούν, εφόσον η μικρή επιχειρηματικότητα αξιοποιηθεί από την Ευρώπη. Χαρακτηριστικά, στην Ευρώπη δραστηριοποιούνται 23 εκατ. μικρομεσαίες επιχειρήσεις, όσοι και οι άνεργοι! Αν καθεμιά μπορούσε να προσλάβει έναν άνεργο, θα έφευγε αυτό το «αγκάθι»...

ληλα από το 2004 έως το 2008 σε ιδιωτικό κολέγιο στα Τίρανα, ενώ από το 2007 είναι πρόεδρος της Ακαδημίας Επιχειρηματικότητας. Επίσης, διδάσκει από το 2004 μέχρι σήμερα στο State University of New York at New Paltz στην πολιτεία της Νέας Υόρκης, ως επισκέπτης καθηγητής, για 40 ημέρες κάθε καλοκαίρι. Κλειδί για την επιτυχία μιας επιχείρησης αλλά και την αποφυγή αδιεξόδων, όπως αυτό που βιώνει η χώρα μας, είναι η συλλογικότητα και η ανάπτυξη μιας νέας επιχειρηματικής κουλτούρας, όσον αφορά τόσο στη λειτουργία του κράτους, π.χ., μείωση της γραφειοκρατίας, όσο και στην επένδυση σε καινοτόμες και εξωστρεφείς επιχειρηματικές ιδέες.

**ΓΙΑ ΝΑ ΜΠΟΡΕΣΕΙ** μια νέα επιχειρηματική ιδέα που δημιουργείται εκ του μηδενός να επιβιώσει και να αναπτυχθεί, εκτός του καινοτόμου και εξωστρεφούς χαρακτήρα της, χρειάζεται κεφάλαια υψηλού ρίσκου στα πρώτα στάδια της ανάπτυξής της, η σχεδόν μηδενική παροχή των οποίων αποτελεί ένα από τα μεγαλύτερα προβλήματα στην ελληνική αλλά και την ευρωπαϊκή οικονομία. Από εκεί και πέρα, με το βλέμμα στραμμένο στο μέλλον, η κουβέντα πάει στη νεανική επιχειρηματικότητα, αλλά και στο πώς ο όρος «υγιής» θα αποκτήσει ουσιαστική υφή και δεν θα μείνει μια μεγαλόστομη κουβέντα στα χείλη πολιτικών και ισχυρών επιχειρηματικών ομίλων, οι οποίοι έχουν μοναδικό στόχο τη μεγιστοποίη-



ση του κέρδους με κάθε κόστος. Το προφίλ του επιχειρηματία-πρότυπο, ο οποίος υπηρετεί την υγιή επιχειρηματικότητα, συνοψίζεται στο να είναι σύννομος και να μπορεί να συνθέσει τις δεξιότητες και τις ομάδες των συνεργατών, σεβόμενος πάντα την κοινωνική αξία που έχει μια θέση εργασίας. Αναφορικά με τους νέους, η συμβουλή του Ανδρέα Στεφανίδη είναι να τολμήσουν, να αποτάξουν τον φόβο ενδεχόμενης αποτυχίας και να είναι πάντα έτοιμοι να συμπράξουν με καλές ιδέες και συνεργάτες. Σε κάθε πρόπτωση πάντως, το ένα μάτι ενός νέου επιχειρηματία θα πρέπει να κοιτάει προς την εξωστρέφεια

και το άλλο προς την καινοτομία, πάντα μέσα από τη χρήση των νέων τεχνολογιών. Αλλιώς, ο πρόεδρος της Ομοσπονδίας Ελληνικών Συνδέσμων Νέων Επιχειρηματιών πιστεύει ότι το μέλλον ανήκει στη δημιουργία και την επένδυση έξυπνων, πρωτότυπων και εξωστρεφών επιχειρηματικών ιδεών. Και πού θα βρουν χρήματα οι νέοι για να στηρίξουν και να αναπτύξουν την ιδέα τους είναι η εύλογη ερώτηση, ιδιαίτερα σε μια περίοδο που η Ελλάδα μαστίζεται από την ύφεση. Η απάντηση είναι σαφής: «Σήμερα στην Ελλάδα χάνονται καινοτόμες επιχειρηματικές ιδέες επειδή δεν υπάρχει χρηματοδότηση της τάξης των 50.000 έως

>> **Κλειδί για την επιτυχία μιας επιχείρησης αλλά και την αποφυγή αδιεξόδων, όπως αυτό που βιώνει η χώρα μας, είναι η συλλογικότητα και η ανάπτυξη μιας νέας επιχειρηματικής κουλτούρας, τονίζει ο Ανδρέας Στεφανίδης.**

500.000 ευρώ. Γι' αυτό πρέπει να δημιουργηθούν οι κατάλληλες συνθήκες επένδυσης κεφαλαίων υψηλού ρίσκου, μέσα από τη δημιουργία του Εθνικού Μηχανισμού Χρηματοδότησης Εξωστρεφούς Καινοτομίας. Σημαντική είναι και η δημιουργία δικτύων επιχειρηματικών αγγέλων για τη χώρα μας». Τι είναι όμως αυτά τα εργαλεία χρηματοδότησης;

**ΟΙ ΑΓΓΕΛΟΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ** Ο άγγελος μιας επιχείρησης είναι ένα άτομο με επαρκή κεφάλαια προς επένδυση, που χρηματοδοτεί μια επιχείρηση κατά την εκκίνησή της, με αντάλλαγμα τη συμμετοχή της σε αυτή με κάποιο ποσοστό. Οι επι-

χειρηματικοί άγγελοι συνήθως επενδύουν σε νεοφυείς επιχειρήσεις και γι' αυτό ζητούν υψηλή απόδοση για τα κεφάλαιά τους.

**ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΥΨΗΛΟΥ ΡΙΣΚΟΥ** Το κεφάλαιο υψηλού κινδύνου (risk capital) είναι αυτό που μπορεί να χρηματοδοτήσει μια επιχείρηση στα αρχικά στάδια λειτουργίας της, η οποία, επειδή ακόμα δεν έχει έσοδα και κέρδη, δεν είναι εύκολο να βρει άλλους τρόπους χρηματοδότησης. Το κεφάλαιο υψηλού κινδύνου χρηματοδοτεί μια νέα επιχείρηση προσδοκώντας μεγάλα κέρδη σε σύντομο χρονικό διάστημα. Συνήθως, τα κεφάλαια αυτά επενδύουν σε και-

νοτομικές επιχειρήσεις σύγχρονης τεχνολογίας, που υπόσχονται ταχεία ανάπτυξη και πιθανόν πολύ καλή κερδοφορία. Σύμφωνα πάντως με τον Ανδρέα Στεφανίδη, στην ανάπτυξη μιας επιχείρησης θα πρέπει να υπάρχει χρονικό όριο στη μη βιωσιμότητα. Δηλαδή, εφόσον ένας επιχειρηματίας, ο οποίος θα πρέπει να είναι γρήγορος και διεισδυτικός, εξελίξει την ιδέα του με την ανάλογη επένδυση για εύλογο χρονικό διάστημα χωρίς να δημιουργεί την αναμενόμενη υπεραξία στην επιχείρησή του, θα πρέπει να στρέφεται αλλού και όχι να επιμένει για πάντα στο λάθος προϊόν ή υπηρεσία.

## ΤΙ ΕΠΕΝΔΥΣΑ

Απειρο προσωπικό χρόνο και χρήματα, προκειμένου να δημιουργήσω. Στην ουσία, πρόκειται για επένδυση ζωής, η οποία προϋποθέτει συνεχή ενασχόληση, σκληρή δουλειά και προσωπικές θυσίες. Θα πρέπει πάντα να προσπαθούμε πολύ, αλλά να βάζουμε έναν χρονικό ορίζοντα, στο τέλος του οποίου θα πρέπει να κάνουμε τον απολογισμό των επιθυμητών αποτελεσμάτων. Το κύριο ζητούμενο δεν είναι να ξεκινήσεις ένα εγχείρημα, αλλά, προϊόντος του χρόνου, να το «μεγαλώσεις». Για να το πετύχεις αυτό, είναι σοφό να επενδύσεις στις συνεργασίες και εν τέλει στον άνθρωπο. Τα «one-man shows» είναι θνησιγενή στην εποχή μας... Είναι πολύ σημαντικό μια επιχείρηση να αποτελείται από μια ομάδα που διακατέχεται από εμπιστοσύνη μεταξύ των μελών και όλοι μαζί περιμένουν ότι θα πληρωθούν από τη δουλειά τους, δημιουργώντας υπεραξία στην επιχείρηση.

## ΤΙ ΚΕΡΔΙΣΑ

Οι εμπειρίες και η διάνοιξη του προσωπικού μου ορίζοντα, τόσο μέσα από τη δουλειά όσο και από την τριβή με χώρες του εξωτερικού, είναι από μόνες τους κερδοφόρες. Είναι κεφαλαιώδεις, ιδιαίτερα για έναν νέο άνθρωπο, να μπορεί να είναι «κινητικός» και να επισκεφθεί χώρες με διαφορετική κουλτούρα και αντίληψη, όχι μόνο πάνω στην επιχειρηματικότητα αλλά και στη δομή της λειτουργίας ενός κράτους. Είναι χαρακτηριστικό το παράδειγμα το Ισραήλ, όπου παλαιότερα από τις δώδεκα επενδύσεις σε νέες καινοτόμες ιδέες που γίνονταν στη χώρα, «έβγαινε» η μία. Πλέον, λόγω της επιμονής των ιθύνόντων, ο λόγος έχει γίνει 1/8. Επίσης, αποκόμισα πολλά και από κάποιες αποτυχίες, οι οποίες όμως οφειλόνταν κυρίως σε κακό timing. Τώρα πια γνωρίζω ότι για να «πιάσει» ένα προϊόν, θα πρέπει να είναι το κατάλληλο, στη σωστή στιγμή και σε μια αγορά που θα είναι έτοιμη να το δεχτεί.

## ΤΙ ΠΡΟΣΔΟΚΩ

Να μη φεύγουν οι νέοι άνθρωποι από την Ελλάδα, παρότι η κρίση έχει κάνει ιδιαίτερα εμφανή τα σημάδια της. Περιμένα από την πολιτεία να δημιουργήσει τις κατάλληλες συνθήκες, ούτως ώστε μεσοπρόθεσμα να καταστεί υγιής η ελληνική οικονομία και οι πολίτες να αισθανθούν έτοιμοι για δράση, αλλά πάντα με προσεκτικά βήματα. Από τους επιχειρηματίες το βασικό ζητούμενο είναι η συνεχής προσπάθεια, με στόχο τη δημιουργία οικονομίας κλίμακας, δηλαδή μείωση του κόστους που επιτυγχάνει μια επιχείρηση αυξάνοντας την ποσότητα του παραγόμενου προϊόντος. Για να γίνουν τα παραπάνω, η εμπιστοσύνη στον εαυτό μας είναι εκ των ων ουκ άνευ...

## Νέοι επιχειρηματίες



>> **Αναφορικά με τους νέους, η συμβουλή του Ανδρέα Στεφανίδη είναι να τολμήσουν, να αποτάξουν τον φόβο ενδεχόμενης αποτυχίας και να είναι πάντα έτοιμοι να συμπράξουν με καλές ιδέες και συνεργάτες.**