

---

# OPENFUND

---

ΣΥΝΟΨΗ ΤΥΠΟΥ

---

## ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

Η ιστορία - Το Open Coffee .....	4
Τα στοιχεία – Η κατάσταση της περιοχής .....	5
Η υπόσχεση – Διεθνείς τάσεις .....	6
Το όραμα – Ενώνοντας τα κομμάτια.....	6
Το όχημα – Περιγραφή & Δομή .....	7
Η διαδικασία – Φάσεις.....	9
Η ομάδα – Το εκτελεστικό σώμα .....	10
Γεώργιος Κασσελάκης, Executive Director.....	10
Γιώργος Τζιραλής, Executive Director .....	10
Απόστολος Αποστολάκης, Μέλος .....	11
Δημήτρης Αθανασιάδης, Μέλος .....	11
Τερέζα Φαρμάκη, Μέλος .....	12
Σπύρος Ξανθός, Μέλος .....	12
Συνεργάτες .....	12
Το πρόγραμμα – Ξεκινώντας τώρα .....	13

### Σημαντικό:

- Το κείμενο που περιέχεται σε αυτό το έγγραφο προορίζεται για χρήση από εκπροσώπους τύπου. Θεωρούμε ότι τεκμηριώνει πλήρως το λόγο ύπαρξης και τη λειτουργία της Openfund.
- Κάθε ενότητα είναι αυτοτελής και δεν απαιτεί ή προϋποθέτει νοηματική εξάρτηση από την προηγούμενη (εντός λογικών πλαισίων). Εάν χρησιμοποιήσετε για τα κείμενά σας πάνω από μια ενότητα ίσως θελήσετε να διαγράψετε πλεονάζουσες προτάσεις, οι οποίες είναι κομψά διαχωρισμένες από τα κύρια σημεία.
- Κάποιες προτάσεις ίσως φαίνονται μεγάλες, αλλά τυπικά μπορείτε να αφαιρέσετε τμήματά τους ανάμεσα σε κόμματα διατηρώντας το κεντρικό νόημά του. Το κείμενο είναι φιλικό προς επεξεργασία.
- Το κείμενο δεν έχει προστασία αντιγραφής όπως copyrights κοκ και είναι αποδεκτή η αντιγραφή (αρκεί να μην το καταλάβουν οι αναγνώστες σας).

## Η ΙΣΤΟΡΙΑ - ΤΟ OPEN COFFEE

Η ιδέα και το όραμα του Openfund προήλθαν από την ιστορία του Open Coffee Ελλάδος, οπότε έχει νόημα να εξιστορήσουμε αυτό πρώτα. Το Open Coffee σαν κίνημα, εμφανίστηκε αρχικά στις 27 Φεβρουαρίου το 2007, όταν το Βρετανός επενδυτής Saul Klein ανακοίνωσε στο προσωπικό του blog ότι την επόμενη Τρίτη θα βρισκόταν σε ένα Starbucks cafe στο κεντρικό Λονδίνο, πρόθυμος να γνωριστεί με οποιονδήποτε ενδιαφερόταν. Φυσικά με σκοπό αμοιβαίο όφελος. Τότε πρότεινε “Ας εδραιώσουμε στο εξής ένα σταθερό σημείο συνάντησης για ανοικτές και περιοδικές συναντήσεις με επιχειρηματίες, επενδυτές ή όποιον ενδιαφέρεται για ένα απολύτως ανεπίσημο περιβάλλον”. Μερικούς μήνες αργότερα, η αρχική ιδέα είχε εξαπλωθεί σαν φωτιά σε περισσότερες από 60 πόλεις γύρω από τον κόσμο.

Η ανάγκη και το όραμα για συναντήσεις αυτής της μορφής φαίνονταν αρκετά μακρινά για την Ελλάδα, όταν τον Ιούνιο του 2007, μια μικρή ομάδα ανθρώπων που ενδιαφέρονταν για το τεχνολογικό επιχειρείν, μαζεύτηκαν στο café ενός βιβλιοπωλείου, απαντώντας σε ένα κάλεσμα του Γιώργου Τζιραλή. Οι επενδυτές ήταν απόντες, ωστόσο η αδράνεια υποχώρησε σύντομα στον ενθουσιασμό, καθώς τα κοινά ενδιαφέροντα γύρω από την αρχόμενη επιχειρηματικότητα εκδηλώνονταν από όλες της πλευρές.

Έκτοτε πολλοί ενδιάμεσοι στόχοι έχουν επιτευχθεί, καθιστώντας την Ελληνική διοργάνωση Open Coffee μια εκ των κορυφαίων –αν όχι την κορυφαία- στον κόσμο, αναφορικά τουλάχιστον με προσέλευση και τεκμηριωμένη εκδήλωση ενδιαφέροντος. Αρχικά η ιδέα εμπλουτίστηκε με αυτή τεχνολογικών συναντήσεων της Νέας Υόρκης, όπου κάθε πρώτη Τρίτη ενός μήνα, αρχίζοντας στις 7μμ, μέχρι 6 ομιλητές μπορούσαν να παρουσιάσουν τις ιδέες τους για 5-10’ στο πιο ενημερωμένο επιχειρηματικό κοινό της πόλης. Μετά – διατηρώντας την ποιότητα στα ίδια επίπεδα- η ιδέα εξαπλώθηκε στη Θεσσαλονίκη, υπό την εποπτεία και οργάνωση του Γιώργου Κασσελάκη, βρίσκοντας υποδοχή αντίστοιχη της Αθηναϊκής διοργάνωσης. Έπειτα εξαπλώθηκε σε Ιωάννινα και Πάτρα με αντίστοιχα αποτελέσματα. Τέλος η επέτειος του 1<sup>ου</sup> έτους σημαδεύτηκε με τη συνδιοργάνωση ενός γεγονότος με το μεγαλύτερο blog που παρακολουθεί τεχνολογία και επιχειρηματικότητα στον κόσμο, του TechCrunch, οδηγώντας σε ακόμη ταχύτερη έκρηξη του υπάρχοντος δικτύου επαφών και ευαγγελιστών.

Σήμερα, 2 χρόνια μετά την πρώτη προσπάθεια το Open Coffee αναφέρει περισσότερες από 40 συναντήσεις σε 6 πόλεις στην Ελλάδα, με σχεδόν 150 επισκέπτες ομιλητές και αρκετές εκατοντάδες (ή χιλιάδες αθροιστικά) συμμετεχόντων (τυπικά η διοργάνωση Αθήνας συγκεντρώνει 300 άτομα), που σύντομα μεταμορφώνονται σε ευαγγελιστές της προσπάθειας και της ιδέας της startup επιχειρηματικότητας εν γένει. Οι ομιλητές ως τώρα συμπεριλαμβάνουν επιχειρηματίες (περισσότεροι από 70, είτε πετυχημένοι στο χώρο τους, είτε που ξεκινούν τότε τις προσπάθειές τους), διεθνώς στοχευόμενα τεχνολογικά startups, επενδυτές και χρηματοδοτικά σχήματα, μεταξύ άλλων. Επίσης έχουν παρατηρηθεί αρκετές αλληλεπιδράσεις και συνδιοργανώσεις, όπως αυτή με το διεθνές Startup Weekend και

άλλα γεγονότα με ομάδες ειδικού ενδιαφέροντος και άλλα με καθαρά τεχνικό-επιχειρηματικό περιεχόμενο.

Ανεξάρτητα από τη δραστηριότητα που έχει δημιουργηθεί ή τα κριτήρια για το αν το Open Coffee είναι επιτυχημένο, παραμένει αδιαμφισβήτητο γεγονός ότι το κύριο συστατικό πίσω από το όραμα και τους ανθρώπους του Ελληνικού Open Coffee είναι το πάθος, η φιλοδοξία και η βούληση για να τοποθετηθούν στη θέση τους τα κομμάτια που θα επιτρέψουν στο λανθάνον δυναμικό του τόπου να μετατραπεί σε μια χειροπιαστή πραγματικότητα.

## ΤΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ – Η ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΤΗΣ ΠΕΡΙΟΧΗΣ

Καθώς εξετάζουμε θέματα εφικτότητας, θα είχε ενδιαφέρον να αναφερθούμε στην παρούσα κατάσταση επιχειρηματικότητας στην Ελλάδα, την οποία θεωρούμε ενδεικτική της κατάστασης που επικρατεί στην ευρύτερη περιοχή της Ανατολικής Ευρώπης. Σε όσους σχετίζονται με την τοπική αγορά, είναι κοινή γνώση το ότι η περιοχή δεν ακολουθεί τους ρυθμούς της επιχειρηματικότητας υψηλής τεχνολογίας όπως αυτή συμβαίνει στον υπόλοιπο κόσμο. Ο αριθμός startups είναι μικρός, αν όχι αμελητέος, και το deal flow στα στάδια μεγαλύτερης κεφαλαιοποίησης παραμένει ισχνό, με εξαίρεση στο στάδιο εξαγοράς που ανθεί το τελευταίο έτος αλλά ταυτόχρονα δεν οδηγεί σε ένα ιδιαίτερα υγιές οικοσύστημα. Ταυτόχρονα τα καλύτερα και πιο λαμπερά μυαλά του να φεύγουν στο εξωτερικό σε αναζήτηση καλύτερων ευκαιριών.

Τα σχετικά μετρικά που αφορούν την Ελλάδα το 2007 δείχνουν οι επενδύσεις αρχικού σταδίου αποτέλεσαν το 0.002% του ΑΕΠ (τελευταία θέση στην Ευρωζώνη), 100 φορές κάτω από τη Βρετανία και κατά μέσο όρο 20-30 φορές κάτω από τις χώρες κεντρικής και δυτικής Ευρώπης. Επίσης το ποσό το οποίο τοποθετήθηκε σε επενδύσεις αρχικής φάσης σε υψηλή τεχνολογία ήταν 0€. Η παρουσία Επιχειρηματικών Αγγέλων είναι ασήμαντη, ενώ δεν υπάρχει οργανωμένο δίκτυο τέτοιων προσώπων, απουσιάζουν ώριμες θερμοκοιτίδες, δεν υπάρχουν επιχειρήσεις πρόθυμες να εξαγοράσουν άλλες μικρότερες για την καινοτόμο τεχνογνωσία που κατέχουν γιατί ούτως ή άλλως δεν υπάρχει πρωτογενής καινοτομία και βέβαια η δραστηριότητα πανεπιστημίων και δημοσίων ερευνητικών κέντρων σε επενδύσεις αρχικής φάσης ή spinoffs είναι μηδενική ή πολύ σπάνια αντίστοιχα. Τέλος οι τοπικοί διαχειριστές κεφαλαίων υψηλού ρίσκου έχουν λίγη έως καθόλου γνώση για την επίβλεψη επενδύσεων που εντάσσονται στη νέα αυτή οικονομία και οδηγούν σε τεχνολογική καινοτομία και σημαντική ανάπτυξη.

Θεωρώντας ότι τα κύρια συστατικά στοιχεία ενός οικοσυστήματος startup είναι το υπάρχον ταλέντο και οι δεξιότητες του ανθρώπινου δυναμικού, η ενεργός κοινότητα, η διαθεσιμότητα χρηματοδότησης και η διαθεσιμότητα έγκυρης επιχειρηματικής συμβουλής, τότε μπορούμε με ασφάλεια να πούμε ότι μας λείπουν τα τελευταία δύο. Ωστόσο υπάρχουν αρκετές ενδείξεις για το ότι τα απαραίτητα συστατικά για ένα τέτοιο οικοσύστημα υπάρχουν και ότι αυτό που λείπει είναι η διαδικασία που θα τα κινητοποιήσει. Για παράδειγμα αναφορικά με τη διαθεσιμότητα ταλέντου, η Ελλάδα βρίσκεται στις κορυφαίες θέσεις της Ευρωζώνης σε δείκτες συμμετοχής στην ανώτερη εκπαίδευση (χωρίς να προσμετράται ο αρκετά μεγάλος αριθμός Ελλήνων φοιτητών και

ερευνητών που βρίσκονται στο εξωτερικό) ενώ αντίστοιχα βρίσκεται στο Q1 στη διαθεσιμότητα επιστημόνων και μηχανικών. Επίσης το ενδιαφέρον που εκδηλώνεται μέσα από το Ελληνικό Open Coffee μπορεί να θεωρηθεί ένα αξιόπιστο μετρικό για ενδιαφέρον και σταθερή και υγιή επιθυμία ενασχόλησης με αυτό το χώρο. Τόσο η διαθεσιμότητα ταλέντου όσο και η κατάσταση της κοινότητας θεωρούμε ότι αποτελούν μια χειροπιαστή υπόσχεση αισιοδοξίας, που είναι η πιο ζωτική από τις προϋποθέσεις. Ωστόσο μπορεί να αναρωτηθεί κανείς τι αφορά αυτή η υπόσχεση. Ας ρίξουμε λοιπόν μια ματιά σε πιο ώριμα επιχειρηματικά οικοσυστήματα.

## Η ΥΠΟΣΧΕΣΗ – ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΤΑΣΕΙΣ

Οι νέες τεχνολογίες γενικά και το διαδίκτυο ειδικότερα προσφέρουν σήμερα την ευκαιρία να δημιουργηθούν επιχειρήσεις που ανακόπτουν τη ροή της αγοράς λόγω της επαναστατικής καινοτομίας που συνεισφέρουν, με πολύ λίγους απαραίτητους πόρους για να ξεκινήσουν τη λειτουργία τους. Αν οι Google, Skype και Facebook αποτελούν θρύλους της εποχής μας, θα πρέπει να θυμόμαστε ότι αυτές είναι η κορυφή ενός παγόβουνου που αποτελείται από χιλιάδες λιγότερο ή περισσότερο επιτυχημένες επιχειρήσεις που προσανατολίζονται σε λογισμικό και στο Internet.

Η ιστορία δύο τεχνολόγων με ελάχιστους πόρους που φτιάχνουν το πρωτότυπο μιας εφαρμογής στο γκαράζ ενός σπιτιού και ανοίγουν μια υπηρεσία προς τον υπόλοιπο κόσμο έχει εξελιχθεί σε μύθο, αλλά ταυτόχρονα παραμένει μια χειροπιαστή εκδήλωση του δυναμικού που φέρει το οικοσύστημα επιχειρηματιών που έχουν την πρόθεση να δώσουν αυτό που απαιτείται για να κάνουν το όραμά τους πραγματικότητα και να αλλάξουν τον κόσμο.

Όταν «Η εποχή του επιχειρηματία» μεταφράζεται σε αριθμούς στις ΗΠΑ και το 2008 μόνο, βρίσκει τις εταιρείες επιχειρηματικών συμμετοχών υψηλού ρίσκου να επενδύουν \$28.3 δις σε 3803 επιχειρήσεις, με τις επενδύσεις στο ποσοστό και αρχικής φάσης να αποτελούν τα \$6.8 δις ήτοι 1453 επενδύσεις. Ταυτόχρονα οι επενδύσεις σε έργα Πληροφορικής ήταν ο μεγαλύτερος τομέας με \$13.3 δις σύνολο και τις κατηγορίες λογισμικό/Internet να μετρούν τα \$5 δις από το σύνολο. Στην Ευρώπη, η ανάθεση αντίστοιχων κεφαλαίων ήταν €10.3 δις (χωρίς την προσμέτρηση εξαγορών), εκ των οποίων τα €7.2 δις επενδύθηκαν σε υψηλή τεχνολογία. Παρουσιάζει ενδιαφέρον το ότι τα €3.3 δις εξ' αυτών επενδύθηκαν σε φάσεις στο ποσοστό και αρχής), ενώ ο συνολικός αριθμός τέτοιων επενδύσεων σε όλες τις εταιρικές κατηγορίες ανήλθαν στις 3275.

Η επενδυτική δραστηριότητα στην Ευρώπη είναι κατ' αναλογία εξ' ίσου ισχυρή με την αντίστοιχη των ΗΠΑ, αν μη τι άλλο, και οι παραπάνω αριθμοί σχεδιάζουν μια αισιόδοξη εικόνα όπου η αρχόμενη επιχειρηματικότητα εκδηλώνεται ανεξάρτητα από την οικονομική κατάσταση.

## ΤΟ ΟΡΑΜΑ – ΕΝΩΝΟΝΤΑΣ ΤΑ ΚΟΜΜΑΤΙΑ

Δεδομένων των παραπάνω αριθμών και της διεθνούς προοπτικής, το μηδενικό ποσό επένδυσης για την αρχική φάση επιχειρήσεων υψηλής τεχνολογίας στην Ελλάδα δίνει ξεκάθαρο σχήμα στο πρόβλημα. Η επενδυτική κοινότητα της περιοχής μας έχει αρκετή προβολή τον τελευταίο καιρό ιδιαίτερα με την ίδρυση αρκετών νέων επενδυτικών σχημάτων, ωστόσο τυπικά δεν ενδιαφέρονται για επενδύσεις μικρότερες των €1.5 εκ, αφού οι επενδύσεις αρχικής φάσης ή αυτές που τυπικά κάνουν επιχειρηματικοί άγγελοι είναι απλώς ασύμβατες με το επιχειρηματικό τους μοντέλο. Βέβαια, το να λάβει κάποιος επένδυση αυτού του ύψους, απαιτεί από την επιχείρηση να είναι ήδη αρκετά επιτυχημένη ή να έχει ετήσιο τζίρο ύψους τουλάχιστον €0.5 εκ. Αλλά πως φθάνει κανείς σε τέτοια μετρικά χωρίς αρχική επένδυση ; Και αν μπορεί να φτάσει εκεί με οργανική ανάπτυξη, παραμένει υψηλή η πιθανότητα να χρειαστεί παραπέρα επένδυση για να συνεχιστεί η ανάπτυξή του ;

Ένας παράγοντας που δυσκολεύει περισσότερο την ανάπτυξη επιχειρηματικότητας είναι η έλλειψη κατάλληλης συμβουλής. Ειδικά σε αρχικά στάδια ανάπτυξης, η συμβουλή είναι ο πιο σημαντικός πόρος στους ιδρυτές. Η εμπειρία και οι κατευθύνσεις από τους καλύτερους που μπορούν να βρεθούν στο κάθε πεδίο, μαζί με ευκαιρίες δικτύωσης και χρήσιμες επαφές σε όλο τον κόσμο, είναι υπό συνθήκη εξ' ίσου αν όχι περισσότερο χρήσιμα από χρηματική επένδυση. Δυστυχώς οι τοπικοί σύμβουλοι τυπικά δεν συνδέονται ισχυρά με τους διεθνείς αντίστοιχους, ενώ οι διεθνείς τυπικά δεν είναι προσβάσιμοι. Επιπλέον όταν ένας επιχειρηματίας εργάζεται για τη νέα επιχείρησή του, είναι δύσκολο να δικαιολογήσει την επένδυση χρόνου που απαιτείται για να βρει κατάλληλη συμβουλή. Είναι δύσκολο επίσης να την αξιολογήσει αφού η ποιότητά της μπορεί να φανεί μόνο σε σύγκριση με τη συμβουλή άλλων. Τον ρόλο αυτό τυπικά καλύπτουν οι επενδυτές οι οποίοι έχουν μεγαλύτερη πρόσβαση σε γνώση και τον απαραίτητο χρόνο για να τη συγκεντρώσουν και κατηγοριοποιήσουν. Ωστόσο στην ευρύτερη περιοχή της ανατολικής Ευρώπης, δεν είναι συχνό για επενδυτικά σχήματα να μπορούν να παρέχουν συμβουλή σε θέματα υψηλής τεχνολογίας. Επίσης το δίκτυο επαφών τους τυπικά καλύπτει προβλήματα άλλων τομέων επιχειρηματικότητας και μάλλον δε μπορεί να χαρακτηριστεί διεθνές.

Αν τα παραπάνω σκιαγραφούν μια θλιβερή εικόνα, μια πιο κοντινή ματιά δείχνει περιθώρια δραματικής βελτίωσης. Οι προϋποθέσεις για ένα πιο υγιές οικοσύστημα είναι εκεί, αν και τα διάφορα κομμάτια δεν είναι ακόμη στη θέση του. Αυτό που λείπει είναι ο κατάλληλος σκανδαλιστής και η επαρκής σύνδεση των διαφόρων μερών μεταξύ τους ώστε να αξιοποιηθούν όλες οι πιθανώς χρήσιμες συνέργειες μεταξύ αυτών.

Το οικοσύστημα είναι σπασμένο, και είναι φανερό ότι το πρόβλημα βρίσκεται στην αρχόμενη επιχειρηματικότητα. Αν αυτό που εμποδίζει την εμφάνιση και ανάπτυξη επιχειρήσεων είναι η χρηματοδότηση, υπάρχει λύση. Αν η απουσία οικονομιών κλίμακας και σημαντικής προβολής είναι οι κύριοι λόγοι για τους οποίους δεν υπάρχει δίκτυο συμβούλων τότε σίγουρα υπάρχει τρόπος επιδιόρθωσης της κατάστασης. Και εδώ είναι το σημείο στο οποίο η Openfund μπαίνει στην εικόνα.

## ΤΟ ΟΧΗΜΑ – ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ & ΔΟΜΗ

Η Openfund στοχεύει στη δημιουργία διεθνώς καινοτόμων νέων επιχειρήσεων που θα επιστρέψουν οφέλη σε όσους εμπλέκονται σε αυτό το εγχείρημα. Για την επίτευξη του στόχου η Openfund στοχεύει να φέρει κοντά όλα τα συστατικά μέρη που χρειάζονται για να προκύψουν επιτυχημένες νέες επιχειρήσεις, συμπεριλαμβανομένων των πιο λαμπρών ομάδων ιδρυτών, ιδεών, σημαντικού πληθυσμού επενδυτών, και ενός συνεκτικού δικτύου συμβούλων καθώς και ενός προσεκτικά επιλεγμένου εκτελεστικού σώματος που θα επιβλέπει και θα καθοδηγεί την όλη προσπάθεια.

Εν συντομία αυτό γίνεται εφικτό μέσα από τη διοργάνωση ενός διαγωνισμού ο οποίος επιτρέπει τη δημιουργία ενός ευρητηρίου από ιδέες με όραμα και δυναμικό των οποίων οι υποστηρικτές επιθυμούν να μετατραπούν σε επιχειρήσεις. Έπειτα σε αυτές τις ιδέες παρέχεται υποστήριξη με τη μορφή οργανωμένης συμβουλευτικής επάνω στο ειδικό τους αντικείμενο, καθοδήγηση, χρηματική υποστήριξη με στόχο την επιτάχυνση της ωρίμανσής τους μέχρι ένα επόμενο γύρο χρηματοδότησης ή την έξοδο από την επένδυσή μας. Ο διαγωνισμός βασίζεται σε ένα ανοικτό κάλεσμα στο οποίο οι επίδοξοι επιχειρηματίες μπορούν να αποστείλουν τις προτάσεις τους σε διάστημα 2 μηνών. Οι προτάσεις που αποστέλλονται κρίνονται από το Εκτελεστικό Σώμα της Openfund, ενώ ακολουθούν συνεντεύξεις με τις πιο επιτυχημένες στην κρίση αυτή. Οι προτάσεις περνούν έπειτα σε ένα επόμενο γύρο κρίσης όπου εκτίθενται στους επενδυτές της Openfund και καλούνται για παρουσιάσεις και κατά πρόσωπο συνεντεύξεις.

Οι τελικώς επιλεγμένες προτάσεις αποκτούν πρόσβαση στην υποστήριξη της Openfund και των συνεργατών της. Αυτό περιλαμβάνει συμβουλή, δικτύωση, και συνεργασίες με τους συμμάχους μας. Οι άρτι σχηματισμένες επιχειρήσεις τρέφονται και καθοδηγούνται διαρκώς κατά τη διαδικασία της σταδιακής χρηματοδότησής τους αναφορικά με κάθε σημαντική πτυχή της λειτουργίας τους. Η υποστήριξη αυτή περιλαμβάνει, μεταξύ άλλων, νομικά και φορολογικά θέματα, καθημερινή επίβλεψη και καθοδήγηση στη διοίκηση της επιχείρησης, επιχειρηματικές και χρηματοοικονομικές συμβουλές όπου χρειάζεται, καθώς επίσης και τεχνολογική και marketing.

Τέλος προκειμένου να επιταχυνθεί η εκκίνηση, οι επιχειρήσεις θα λαμβάνουν μια χρηματοδότηση σποράς της τάξης των €30.000. Αυτή η χρηματοδότηση δίνεται σε διάρκεια 4 μηνών κατά τη διάρκεια των οποίων οι συμμετέχοντες εργάζονται με πλήρη απασχόληση στην επιχείρηση, και συνεργάζεται για την παρακολούθηση της προόδου και την επίτευξη ενδιάμεσων στόχων. Ο στόχος εδώ είναι να παρασχεθούν στις ομάδες νέων επιχειρηματιών όλοι οι απαραίτητοι πόροι που απαιτούνται για να αφοσιωθούν στην ιδέα τους και στο τέλος των 4 μηνών να παραδώσουν ένα πλήρως λειτουργικό προϊόν και όχι ένα Business Plan. Αυτός είναι και ένας ακόμη λόγος για τον οποίο η Openfund εστιάζει σε υπηρεσίες στο Internet και σε λογισμικό γενικότερα, αφού η δημιουργία πρωτοτύπων εφαρμογών σε αυτό το χρονικό διάστημα είναι γενικά εφικτή.

Το ανωτέρω σχήμα έχει σχεδιαστεί για να επαναλαμβάνεται σε κύκλους 4 μηνών.

## Η ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ – ΦΑΣΕΙΣ

Η Openfund έχει χτιστεί γύρω από ένα ανοικτό κάλεσμα για προτάσεις που περιγράφουν ιδέες νέων επιχειρήσεων, οι καλύτερες των οποίων λαμβάνουν τα οφέλη της συμμετοχής στο σχήμα.

Κάλεσμα προτάσεων (εκτιμώμενη διάρκεια: 2 μήνες): Η περίοδος υποβολής προτάσεων για τον πρώτο γύρο είναι ανοικτή από τις 1/7/2009 έως 31/8/2009. Για να συμμετέχει κάθε ομάδα πρέπει να συμπληρώσει την Αίτηση συμμετοχής.

Πρώτη αξιολόγηση (εκτιμώμενη διάρκεια: 1 μήνας): Κατά τη διάρκεια του μήνα που ακολουθεί τη λήξη υποβολής προτάσεων, οι αιτούντες ειδοποιούνται για το αν έχουν επιλεγεί σαν υποψήφιοι για ένταξη στην Openfund ή όχι. Από τους επιτυχόντες ζητείται να παρέχουν περισσότερες λεπτομέρειες για την πρότασή τους και να εμφανιστούν για σύντομη συνέντευξη.

Δεύτερη Αξιολόγηση (εκτιμώμενη διάρκεια: 15 μέρες): Οι αιτούντες που δεν έχουν επιλεγεί για τον τελικό γύρο ενημερώνονται έπειτα από τη συνέντευξη. Αυτοί που επιλέγονται προσκαλούνται για μια παρουσίαση ενώπιον του Εκτελεστικού Σώματος της Openfund, των επενδυτών και των συμβούλων σε ένα ολοήμερο workshop. Αυτό λαμβάνει χώρα 15 μέρες πριν οι επιτυχόντες ξεκινήσουν να εργάζονται για τη νέα επιχείρησή τους. Το workshop αυτό θα λάβει προώθηση από την Openfund και θα είναι ανοικτό στο κοινό. Από τη διαδικασία επιλέγονται κατά μέγιστο 5 προτάσεις.

Προετοιμασία εκκόλαψης (προσδοκώμενη διάρκεια: 15 μέρες): Οι αιτούντες που επελέγησαν από το workshop έχουν πλέον 15 ημέρες να προετοιμαστούν για την περίοδο ανάπτυξης της ιδέας τους, και υπογράφουν τα συμφωνητικά τους με την Openfund. Με βάση αυτά λαμβάνουν χρηματοδότηση €20.000-30.000 με αντάλλαγμα ένα μερίδιο 20% στην επιχείρηση που θα ιδρυθεί.

Περίοδος ανάπτυξης (προσδοκώμενη διάρκεια: 4μήνες): Ξεκινώντας από το Δεκέμβριο 2009, οι νέοι επιχειρηματίες λαμβάνουν πλήρη υποστήριξη για να εστιάσουν στις επιχειρήσεις τους. Το χρονικό διάστημα παρέχεται για να μετατραπεί η αρχική ιδέα σε ένα λειτουργικό πρωτότυπο που μπορεί να γίνει προϊόν, συντομότερα ή αργότερα, ανάλογα με τις ιδιαιτερότητες της κάθε νέας επιχείρησης. Κατά τη διάρκεια της ανάπτυξης, τόσο το Εκτελεστικό Σώμα της Openfund καθώς και το δίκτυο συμβούλων παρέχουν εκτενή υποστήριξη, περιλαμβανομένης συμβουλευτικής επάνω σε τεχνικά και επιχειρηματικά θέματα, καθώς επίσης και πρόσβαση στο εκτενές δίκτυο συμβούλων και επαφών. Επιπλέον σε αριθμό μελών του εκτελεστικού σώματος ανατίθεται η στενή παρακολούθηση της κάθε νέας επιχείρησης, ενώ η πρόδοός τους παρακολουθείται και στο σύνολο του Εκτελεστικού Σώματος σε μηνιαία βάση.

Έξοδος: Μετά τη λήξη της περιόδου ανάπτυξης, οι επιχειρήσεις συνεχίζουν να λαμβάνουν καθοδήγηση και υποστήριξη και προσανατολίζονται πλέον σε συνέχιση της χρηματοδότησής τους από επενδυτές επόμενου σταδίου, ή για εξαγορά ή μετοχοποίηση και διάθεσή τους μέσα από κάποια αγορά. Σε αυτό το στάδιο προσδοκούμε ότι όλες οι

επιχειρήσεις που έτυχαν υποστήριξης από την Openfund πληρούν τις προϋποθέσεις για να προσελκύσουν επενδυτές επόμενου σταδίου, τόσο από τοπικές όσο και από διεθνείς πηγές.

Η διαδικασία που περιγράφει θα επαναλαμβάνεται σε κύκλους, σχεδιασμένους να μεγιστοποιούν την λειτουργική αποτελεσματικότητα των σωμάτων και να παρέχει μια σταθερή ροή από προτάσεις, επιχειρήσεις, απορρόφηση πόρων και ευκαιρίες εξόδου. Έτσι ο επόμενος κύκλος αρχίζει με ένα νέο κάλεσμα ενδιαφέροντος αμέσως μετά την επιλογή των ιδεών που θα γίνουν επιχειρήσεις από τον προηγούμενο γύρο. Επίσης η ανακοίνωση των νέων επιχειρήσεων συμπίπτει με το τέλος της περιόδου ανάπτυξης των επιχειρήσεων του προηγούμενου γύρου κ.κ.

## Η ΟΜΑΔΑ – ΤΟ ΕΚΤΕΛΕΣΤΙΚΟ ΣΩΜΑ

Οι ιδύνοντες της Openfund είναι τα μέλη του εκτελεστικού της σώματος, τα οποία είναι:

### ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΚΑΣΣΕΛΑΚΗΣ, EXECUTIVE DIRECTOR

Ο Γεώργιος Κασσελάκης, 24, είναι απόφοιτος του τμήματος Πληροφορικής από το Αριστοτέλειο Πανεπιστήμιο Θεσσαλονίκη. Κύριο ενδιαφέρον του είναι οι τεχνολογίες που αφορούν το Internet στο επίπεδο υπηρεσιών και πιο συγκεκριμένα η διάδοση και οι υπηρεσίες συνδρομής δεδομένων, καθώς επίσης και οι Θεωρία Αλγορίθμων και Διαδικαστική Ανάλυση. Κατά τη διάρκεια των ετών έχει εργαστεί σαν επισκευαστής υπολογιστών, Μηχανικός Λογισμικού, Αρχιτέκτονας Λογισμικού, και πιο πρόσφατα Project Manager για πληροφοριακά συστήματα σε επίπεδο υπεργολαβίας. Προηγούμενα έργα περιλαμβάνουν project management και ρόλο μηχανικού λογισμικού για το πρώτο σύστημα ασύγχρονης τηλεεκπαίδευσης που κατάφερε την πιστοποίηση SCORM 1.2 (κατηγορία εξαγωγής περιεχομένου) στον κόσμο. Επίσης έχει αναλάβει την αρχιτεκτονική εποπτεία και εργασία ενοποίησης για ένα έμπειρο σύστημα που σχεδίαζε αυτόματα υδραυλικούς ανελκυστήρες και ενοποιούταν με το υπάρχον CRM της Kleemann ΑΕ.

Έχει στο παρελθόν συμμετοχή και διάκριση σε διαγωνισμού λογισμικού και επιχειρηματικών ιδεών, όπως το Innovation 2006 (κορυφαίο 1.4% από 2700 προτάσεις) και ImagineCup 2005 (2<sup>η</sup> θέση στην Ελλάδα) με το .pigeon project. Παράλληλα με την εργασία του στην Openfund χρησιμοποιεί τον προσωπικό του χρόνο για έργα όπως το Sojourner που αποτελεί κριτική στον τρόπο με τον οποίο διαδίδεται η πληροφορία στο web σήμερα, καθώς και στο ότι οι υπάρχουσες γλώσσες προγραμματισμού αντιμετωπίζουν περιεχόμενο που προέρχεται από το Internet σαν ξένο σώμα. Ο πρώτος καρπός αυτής της προσπάθειας είναι το Twittastic. Επίσης στον υπόλοιπό του ελεύθερο χρόνο διοργανώνει το Open Coffee Θεσσαλονίκης.

### ΓΙΩΡΓΟΣ ΤΖΙΡΑΛΗΣ, EXECUTIVE DIRECTOR

Ο Γιώργος Τζιραλής, 27, είναι Διπλωματούχος Μηχανικός με ειδικότητα σε Επιχειρησιακή Έρευνα από το Εθνικό Μετσόβειο Πολυτεχνείο. Η διδακτορική του διατριβή καλύπτει θέματα όπως πρόβλεψη, ξεκινώντας από την Οικονομετρία και την ανάλυση χρονοσειρών, έως την Εξόρυξη Δεδομένων και την Τεχνητή Νοημοσύνη. Τα ερευνητικά του ενδιαφέροντα εστιάζονται σε αγορές προβλέψεων, με ένα σημαντικό αριθμό επιστημονικών

δημοσιευμάτων. Επίσης διδάσκει –με ένα ιδιαίτερα καινοτόμο τρόπο- Αλγορίθμους Αναγνώρισης Προτύπων στο μεταπτυχιακό πρόγραμμα Εφαρμοσμένων Μαθηματικών του ΕΜΠ

Σαν επιχειρηματίας, ο Γ. Τζιραλής έχει συνιδρύσει και συμμετέχει σαν Διευθύνων Σύμβουλος στην AskMarkets, μια startup που επιχειρεί να φέρει την υπόσχεση και το δυναμικό των αγορών προβλέψεων στις μάζες. Άλλες δραστηριότητές του περιλαμβάνουν την ίδρυση της MineKnowledge, μιας εταιρείας συμβουλευτικής που παρέχει απλοποιημένες υπηρεσίες εξόρυξης δεδομένων κατά παραγγελία και την ‘συγκριτική μηχανή αναζήτησης’ websource.it. Τέλος ο Γ. Τζιραλής είναι ευρύτερα γνωστός σαν το πρόσωπο που έφερε το Open Coffee στην Ελλάδα.

### **ΑΠΟΣΤΟΛΟΣ ΑΠΟΣΤΟΛΑΚΗΣ, ΜΕΛΟΣ**

Ο Απόστολος Αποστολάκης, 35, είναι Διπλωματούχος Πολιτικός Μηχανικός από το Εθνικό Μετσόβειο Πολυτεχνείο από το 1996. Το 1998 ίδρυσε με 2 φίλους του το e-shop.gr όπου συμμετείχε μέχρι το 2000, οπότε και έφυγε για τη Νέα Υόρκη όπου και πήρε το MBA πτυχίο του από το Columbia University. Το 2002 μετά την αποφοίτησή του, εργάστηκε στο Boston Consulting Group όπου εργάστηκε σαν σύμβουλος ως το 2004. Στον χρόνο που παρέμεινε στο BCG ενεπλάκη με έργα που αφορούσαν καταναλωτικά και εταιρικά τραπεζικά προϊόντα καθώς και βαριές βιομηχανικές διαδικασίες.

Σε κάποια από τα κύριά του projects ανέλυσε και βελτίωσε διαδικασίες πίστωσης για τράπεζες καθώς επίσης βοήθησε να σχηματιστούν και υλοποίησε μοντέλα ανάθεσης τζίρου και κόστους μεταξύ επιχειρηματικών μονάδων. Το 2004 επανήλθε στο e-shop.gr σαν γενικός διευθυντής όπου και εργάζεται μέχρι σήμερα. Το 2008 το e-shop.gr ήταν ο μεγαλύτερος ηλεκτρονικός λιανοπωλητής σε Ελλάδα και Κύπρο, με περισσότερα από 64 υποκαταστήματα στις δύο χώρες, απασχολώντας περισσότερα από 500 άτομα και αναμένοντας τζίρο για το 2009 της τάξης των €150 εκ. Στα πρώτα χρόνια του e-shop.gr ενεπλάκη σε όλες της πτυχές της ανάπτυξης της επιχείρησης και από το 2008, εφ’ όσον ωρίμασε η εταιρεία ασχολείται κυρίως με το Marketing και με την οικονομική διαχείριση της εταιρείας.

### **ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΑΘΑΝΑΣΙΑΔΗΣ, ΜΕΛΟΣ**

Ο Δημήτρης Αθανασιάδης, 31, είναι απόφοιτος του τμήματος Φυσικής του Πανεπιστημίου Αθηνών (2001) με PhD στη Ραδιοαστρονομία από το πανεπιστήμιο του Manchester (2004). Κατά τη διάρκεια των σπουδών του στο Ηνωμένο Βασίλειο εργάστηκε σε reviews, επεξεργασία δεδομένων με προγραμματιστικές τεχνικές, επιστημονική παρατήρηση, συμμετοχή σε διάφορες ομάδες εργασίας, συγγραφή και παρουσίαση επιστημονικών δημοσιεύσεων, διδασκαλία σε προπτυχιακούς φοιτητές κοκ. Επίσης επιφορτίστηκε με ευθύνες που αφορούσαν την ασφάλεια και εκπροσώπηση των προπτυχιακών φοιτητών, βοηθώντας με τη λειτουργία και την διαχείριση της πανεπιστημιούπολης. Στην Ελλάδα έχει συνεισφέρει σε διάφορα άρθρα σε νεανικό τύπο, μια δραστηριότητα με την οποία ασχολήθηκε για 2.5 έτη. Από το 2005 έως το 2007 απασχολήθηκε στο Εθνικό Αστεροσκοπείο Αθηνών σαν ερευνητής, σε θέση που περιελάμβανε ανάλυση δεδομένων, επεξεργασία αποτελεσμάτων και παρουσίασή τους στην επιστημονική ομάδα, συμμετοχή

σε διαγωνισμούς κοκ. Το 2006 συμμετείχε με 5μελή ομάδα στο διαγωνισμό Innovation 2006 με ομάδα 5 ατόμων, όπου πήρε την 4<sup>η</sup> θέση ανάμεσα σε 2700 συμμετοχές. Ο ρόλος του περιελάμβανε παροχή του αρχικού concept, συγγραφή μεγάλου μέρους του Business Plan και την τελική παρουσίαση ενώπιων των κριτών. Επίσης έχει συνεισφέρει σε διάφορα blogs από το 2004 ([terrainnova.org](http://terrainnova.org), [opencoffee.gr](http://opencoffee.gr)) και είναι ενθουσιώδης παρατηρητής όλων των ειδήσεων startup και τεχνολογίας που περνάνε από τα χέρια του. Τέλος συμμετείχε πρόσφατα σε διάφορα projects ([websource.it](http://websource.it), [howsocial.ru](http://howsocial.ru), [greekstart-ups.com](http://greekstart-ups.com) κοκ), ενώ συνδιοργανώνει τα Open Coffee Αθήνας.

### ΤΕΡΕΖΑ ΦΑΡΜΑΚΗ, ΜΕΛΟΣ

Η Τερέζα Φαρμάκη, 30, είναι κάτοχος BSc Οικονομικών από το Εθνικό Καποδιστριακό Πανεπιστήμιο Αθηνών και MBA από το Columbia Business School της Νέας Υόρκης με ιδιαίτερο ενδιαφέρον για την επιχειρηματικότητα και τα οικονομικά. Επίσης έχει φοιτήσει για ένα εξάμηνο του MBA της στο London Business School, όπου υποστήριξε προπτυχιακούς φοιτητές του Imperial College προς την ολοκλήρωση των μελετών εμπορευματοποίησης επάνω στις καινοτόμες ιδέες τους. Η Τερέζα είναι πλέον επικεφαλής του τμήματος Private Equity της Τράπεζας Πειραιώς στην Αθήνα, όπου αξιολογεί ένα μεγάλο φάσμα επενδύσεων κεφαλαίων επιχειρηματικού ρίσκου και private equity αναφορικά με μέγεθος και ωριμότητα. Στις αρχές του 2009 δημιούργησε το Πειραιώς-TANEO venture capital fund ύψους €30εκ, το οποίο χειρίζεται πλέον ομάδα 3 ατόμων. Στο παρελθόν έχει εργαστεί σε investment banking στην UBS Investment Bank στο τμήμα Mergers & Acquisitions στο Λονδίνο και σε Ενέργεια και Ανανεώσιμους Πόρους στη Νέα Υόρκη. Άρχισε την επαγγελματική της καριέρα στο 2000 και έκτοτε έχει εργαστεί σε διάφορες θέσεις σε διαχείριση χαρτοφυλακίου και σε συμβουλευτική.

### ΣΠΥΡΟΣ ΞΑΝΘΟΣ, ΜΕΛΟΣ

Ο Σπύρος Ξανθός, 27, είναι συνιδρυτής και αντιπρόεδρος Engineering στην Pattern Insight, μια εταιρεία λογισμικού με έδρα στο Mountain View, California στις Ηνωμένες Πολιτείες. Πριν από αυτό ο Σπύρος διεξήγαγε έρευνα στην Εξόρυξη Συστημάτων και Αξιοπιστία σαν μέλος του Opera research group στο University of Illinois στην Urbana-Champaign όπου και δημιουργήθηκε η τεχνολογία πίσω από την Pattern Insight. Έχει δημοσιεύσει αρκετές επιστημονικές έρευνες στο χώρο των Συστημάτων και του Software Engineering. Ο Σπύρος είναι κάτοχος MSc στη μηχανική λογισμικού από το University of Illinois και είναι αυτή τη στιγμή σε άδεια από το διδακτορικό του. Πήρε το BSc του στην Επιστήμη Υπολογιστών στο Πανεπιστήμιο Μακεδονίας στη Θεσσαλονίκη., όπου διεξήγαγε έρευνα στο Software Engineering. Στο παρελθόν έχει εργαστεί στην Google. Τα ενδιαφέροντα του Σπύρου περιλαμβάνουν εξόρυξη πληροφορίας από δεδομένα συστημάτων, μηχανές αναζήτησης και μεγάλης κλίμακας συστήματα ανάπτυξης λογισμικού.

### ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ

Η Openfund OpenFund ξεκινά τη λειτουργία του με βασικό υποστηρικτή και σημαντικό επενδυτή την Τράπεζα Πειραιώς, η οποία αναλαμβάνει πρωταγωνιστικό ρόλο στην

υποστήριξη της επιχειρηματικότητας και των νέων τεχνολογιών. Άλλοι σημαντικοί συνεργάτες περιλαμβάνουν τις Microsoft και Google.

Δίπλα στο Εκτελεστικό Σώμα και τους επενδυτές, η Openfund φέρνει στο τραπέζι ένα εκτενές δίκτυο συμβούλων οι οποίοι παρέχουν σημαντική υποστήριξη σε οτιδήποτε σχετίζεται με αρχόμενη επιχειρηματικότητα.

## ΤΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ – ΞΕΚΙΝΩΝΤΑΣ ΤΩΡΑ

Το πρώτο κάλεσμα προτάσεων είναι ήδη ανοικτό, και θα παραμείνει μέχρι τις 30 Σεπτεμβρίου, 2009. Τότε θα λάβει χώρα η αξιολόγηση των προτάσεων η οποία αναμένεται να ολοκληρωθεί στις 15 Νοεμβρίου, 2009. Η φάση θερμοκοίτισης των νέων επιχειρήσεων θα ξεκινήσει την 1<sup>η</sup> Δεκεμβρίου του 2009, ενώ ταυτόχρονα θα ανοίξει το επόμενο κάλεσμα προτάσεων, επαναλαμβάνοντας τον κύκλο.

Θα έπρεπε να είναι ξεκάθαρο πλέον ότι το σχήμα της Openfund αντιμετωπίζει μια φιλόδοξη, και ταυτόχρονα ρεαλιστική ευκαιρία, καθώς και μια απτή ανάγκη της αγοράς. Παρέχοντας τους χαμένους συνδέσμους ανάμεσα στα κομμάτια που ήδη υπάρχουν στην Ελλάδα και την Ανατολική Ευρώπη, η Openfund στοχεύει να δημιουργήσει σημαντική αξία σε όλους όσους συμμετέχουν σε αυτήν. Αυτών λεχθέντων, ο στόχος είναι απλός και ευθύς: η δημιουργία λαμπρών ομάδων ταλαντούχων ανθρώπων, η υποβοήθησή τους ώστε να μετατρέψουν τις καινοτόμες ιδέες τους σε διεθνώς στοχευμένες νέες επιχειρήσεις που ανατρέπουν τα δεδομένα της αγοράς, και να τις βοηθήσει να πετύχουν.

Είναι δέσμευση του Εκτελεστικού Σώματος που έχει συγκροτηθεί, η επίτευξη αυτού του βασικού στόχου. Εάν η ίδρυση μιας εταιρείας είναι ο πιο αποτελεσματικός τρόπος να δημιουργηθεί πλούτος, για τους ιδρυτές, τους επενδυτές και την κοινωνία συνολικά, πιστεύουμε σθεναρά ότι η Openfund είναι ο συντομότερος δρόμος από την τρέχουσα δυσλειτουργική κατάσταση του οικοσυστήματος, σε ένα άλλο αεικίνητο με οφέλη για όλους τους συμμετέχοντες.