

Πώς προκύπτουν επιχειρήσεις από την έρευνα

Αρίστος Δοξιάδης

JEREMIE Openfund II

- € 15 εκ.
- 68% JEREMIE (διαχείριση από EIF); 32% ιδιώτες
- Συμμετοχή στα ίδια κεφάλαια
- Επιλέξιμες επιχειρήσεις:
 - Πρώιμο στάδιο (ως € 750χ επένδυση)
 - Πληροφορική και τηλεπικοινωνίες
 - Βάση στην Ελλάδα

Εμπειρία μας

- Προτάσεις: 1500
 - Από ερευνητικές ομάδες: <20
- Επενδύσεις: 20
 - Από ερευνητικές ομάδες: 2

Ερευνητές και επιχειρήσεις

- Κοινά ερευνητικά προγράμματα
 - Μερικοί εταίροι καρπώνονται όλη την αξία
- Εργολαβία για μεγάλες επιχειρήσεις
 - Καλή προσωπική αμοιβή
- Πώληση πνευματικής ιδιοκτησίας
 - Σπάνιο
 - Μικρό μερίδιο της αξίας
- Συμμετοχή σε νέες επιχειρήσεις
 - Προτιμητέο μοντέλο ΗΠΑ, Βρετανία, Ισραήλ κ.α.
 - Μεγάλο μερίδιο της αξίας
 - Spin-offs

Γιατί αποτυχαίνουν τα spin-offs;

- Ανάγκη του χρήστη > τεχνολογία
 - “use cases” (
 - π.χ. Tesla Powerwall
- Σχεδιασμός (UX), μάρκετινγκ, πώληση, εξυπηρέτηση, αναπροσαρμογή, logistics
- Χρειάζεται μικτή ομάδα εταίρων

Τι λείπει στην Ελλάδα;

- Ερευνητές;
- Επενδυτές;
- Επιχειρηματίες (entrepreneurs);

- Λείπουν: οι μικτές ομάδες
 - ο επιχειρηματίας συνδυάζει

Απαντήσεις

- Ελευθερη συμμετοχή ερευνητών σε επιχειρήσεις
 - Μέτοχοι/ εταίροι
 - Αδεια άνευ αποδοχών
 - Μερική απασχόληση
- Πνευματικά δικαιώματα φορέων
 - Απλή συνταγή
 - Περιορισμένη αξία

Επιχειρηματικό μοντέλο

- Πολλοί δυνητικοί πελάτες
 - Όχι κυβερνήσεις
- Παγκόσμια αγορά
- “Scalability”
 - Όχι μελέτες και συμβουλευτικές υπηρεσίες
 - Όχι δαπανηρή προσαρμογή
 - Χαμηλό οριακό κόστος
- “Product, not feature”