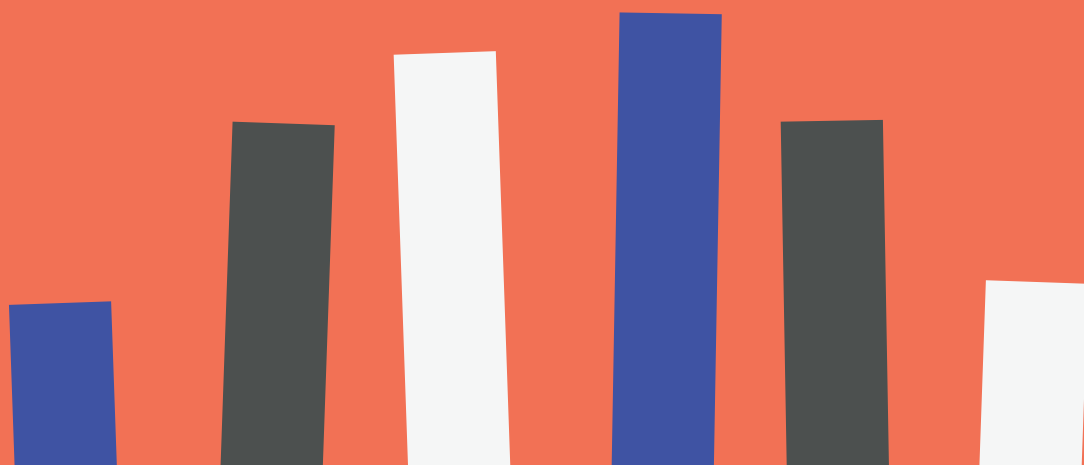


ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑΣ, ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ & ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ



Η «ΕΡΓΑΛΕΙΟΘΗΚΗ» ΤΩΝ STARTUPS



AMERICAN-HELLENIC
CHAMBER OF COMMERCE



**EDUCATION
INNOVATION & ENTREPRENEURSHIP**

Η «ΕΡΓΑΛΕΙΟΘΗΚΗ» ΤΩΝ STARTUPS



AMERICAN-HELLENIC
CHAMBER OF COMMERCE



Σίμος Αναστασόπουλος
Πρόεδρος
Ελληνο-Αμερικανικού
Εμπορικού Επιμελητηρίου



Λίτσα Παναγιωτοπούλου
Πρόεδρος Επιτροπής
Καινοτομίας, Εκπαίδευσης
& Επιχειρηματικότητας

Το Ελληνο-Αμερικανικό Εμπορικό Επιμελητήριο και η Επιτροπή Εκπαίδευσης, Καινοτομίας και Επιχειρηματικότητας είμαστε σταθερά αφοσιωμένοι στην ανάπτυξη της υγιούς, καινοτόμου και εξωστρεφούς επιχειρηματικότητας. Στο Ελληνο-Αμερικανικό Εμπορικό Επιμελητήριο πιστεύουμε ακράδαντα σε μια νέα αντίληψη για την επιχειρηματικότητα. Αυτή που δεν απογοητεύεται αλλά προσπαθεί να επιτύχει. Αυτή που συνεχίζει να υιοθετεί και να πρεσβεύει αρχές και αξίες παρ' όλες τις οικονομικές συγκυρίες και εγγενείς δυσκολίες. Αυτή που κοιτάζει ανοικτά το μέλλον, τολμά και δε φοβάται να συνεργαστεί αλλά και να είναι εξωστρεφής.

Απαιτείται ένα περιβάλλον που να ενθαρρύνει, διευκολύνει και συνάμα να προωθεί επιχειρηματικές πρωτοβουλίες, οι οποίες να συνδράμουν στη βελτίωση της ελληνικής οικονομίας και την ανάπτυξη νέων θέσεων εργασίας. Ταυτόχρονα, απαιτείται ένα περιβάλλον που να προωθεί τη συνεργασία των εκπαιδευτικών ιδρυμάτων με την πραγματική οικονομία και να δημιουργεί τις απαραίτητες συνέργειες για την αποτελεσματική αξιοποίηση και εφαρμογή της έρευνας και καινοτομίας και τη βελτίωση της ανταγωνιστικότητας της χώρας μας σε πολλούς τομείς.

Αυτό το περιβάλλον και αυτή την αντίληψη θέλουμε να προωθήσουμε μέσα από πολλές και σημαντικές πρωτοβουλίες και δράσεις μας. Μία από αυτές είναι και τούτο το εγχειρίδιο οδηγιών για τους νέους επιχειρηματίες, που πιστεύουμε ότι θα αποτελέσει ένα καλό εργαλείο στα πρώτα βήματά τους στην επιχειρηματικότητα και όχι μόνο!

Καλή επιτυχία!



Ηλίας Σπυρτούνιας
Γενικός Διευθυντής
Ελληνο-Αμερικανικού
Εμπορικού Επιμελητηρίου

Η σύλληψη της ιδέας του startup toolkit αναδείχθηκε το 2014 από τη Λίτσα Παναγιωτοπούλου, Πρόεδρο της Επιτροπής Εκπαίδευσης, Καινοτομίας και Επιχειρηματικότητας. Μέσα από την παρουσίασή της σε road shows κατά τη διάρκεια του 2015 από ειδικούς επιστήμονες - μέλη της Επιτροπής Καινοτομίας, Επιχειρηματικότητας & Εκπαίδευσης του Ελληνοαμερικανικού Εμπορικού Επιμελητηρίου εδραιώθηκε και έκτοτε ανανεώνεται συνεχώς. Στόχος του είναι να καλύψει με απλό, συνοπτικό και κυρίως διαφωτιστικό τρόπο τις γνώσεις και εμπειρίες, που πρέπει να έχουν οι ανερχόμενοι επιχειρηματίες, είτε είναι μεταπτυχιακοί φοιτητές των ελληνικών ΑΕΙ/ΤΕΙ, είτε ενδιαφέρονται να δημιουργήσουν τη δική τους νεοφυή επιχείρηση.

Η ελλιπής γνώση στο επιχειρείν, που μπορεί να στοιχίσει στους υποψήφιους επιχειρηματίες χρόνο και χρήμα αλλά και να τους φορτώσει με άγχος ή απογοήτευση από τα πρώτα κιόλας βήματα της προσπάθειάς τους, διαπιστώθηκε πέραν πάσης αμφιβολίας τόσο στις ημερίδες τις οποίες πραγματοποίησε ως τώρα η Επιτροπή σε Αθήνα, Θεσσαλονίκη, Χανιά και σε άλλες πόλεις, με ενημερωτικό και πληροφοριακό περιεχόμενο, όσο και στις πρώτες παρουσιάσεις του ίδιου του toolkit σε ΟΠΑ, ΕΚΠΑ, ΓΠΑ και σε άλλα Πανεπιστήμια.

Δομημένο έτσι ώστε να παρουσιάζει μια λογική συνέχεια, προσφέροντας επαρκή πληροφόρηση και ενημέρωση στα θέματα που πρέπει να απασχολούν τους υποψήφιους και όχι μόνο, νέους επιχειρηματίες, το startup toolkit έχει ως στόχο να γίνει ένα χρήσιμο βοήθημα σε όλους εκείνους που επιθυμούν να μπουν με σοβαρότητα στο χώρο των επιχειρήσεων.

Περιεχόμενα

- | | |
|--|--|
| 05 Το Ελληνικό Οικοσύστημα της Νέας Επιχειρηματικότητας | Επενδύσεις/Χρηματοδοτήσεις – Βοήθεια στους νέους επιχειρηματίες για να δημιουργήσουν τις νεοφυείς επιχειρήσεις τους και να τις προωθήσουν διεθνώς.
Λουκάς Πηλίτσας, Εταίρος, Anchorstone Partners A.E.
Βαρβάρα Μέργου, Δικηγόρος, MJur (Oxon) |
| 09 Δημιουργία Επιχειρήσεων | Τα νομικά ζητήματα που θα αντιμετωπίσει ο υποψήφιος επιχειρηματίας.
Ελίνα Παρασκευοπούλου, Δικηγόρος LL.M.Eur., Paraskevoroulou & Co Legal Services |
| 15 Χρηματοδότηση από Επενδυτή | Ποια θέματα προκύπτουν από τη συμμετοχή του στο κεφάλαιο της εταιρίας.
Βαρβάρα Μέργου, Δικηγόρος, MJur (Oxon) |
| 23 IPR: Μέσο Προστασίας και Ανάπτυξης της Επιχείρησης | Οι δημιουργίες του ανθρώπινου νου προστατεύονται με το δίκαιο της διανοητικής ιδιοκτησίας και αποτελούν σημαντικό περιουσιακό στοιχείο μίας εταιρίας.
Αρχοντούλα Παπαπαναγιώτου, Δικηγόρος, LL.M,
Managing Partner at Arhondula Papapanagiotou & Partners Law Firm |
| 33 Η Λύση του Χρηματιστηρίου | Η πρόσφατη υιοθέτηση νέων, εναλλακτικών μεθόδων εισαγωγής μικρότερων εταιριών στο Χρηματιστήριο, ανοίγει νέους, ενδιαφέροντες δρόμους και για τις νεοφυείς επιχειρήσεις.
Νίκος Πορφύρης, Αναπληρωτής Επιτελικός Διευθυντής Λειτουργιών, Όμιλος Χρηματιστηρίου Αθηνών |



Λουκάς Πηλίσις
Εταίρος,
Anchorstone Partners A.E.



Βαρβάρα Μέργου
Δικηγόρος,
MJur (Oxon)

Το Ελληνικό Οικοσύστημα της Νέας Επιχειρηματικότητας

ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ/ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΕΙΣ - ΒΟΗΘΕΙΑ
ΣΤΟΥΣ ΝΕΟΥΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΕΣ ΓΙΑ ΝΑ
ΔΗΜΙΟΥΡΓΗΣΟΥΝ ΤΙΣ ΝΕΟΦΥΕΙΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΤΟΥΣ
ΚΑΙ ΝΑ ΤΙΣ ΠΡΟΩΘΗΣΟΥΝ ΔΙΕΘΝΩΣ

Το κτίσιμο μιας εταιρίας είναι ένας μακρύς δρόμος και ο κύκλος χρηματοδότησης μιας νεοφυούς εταιρίας είναι όχι μόνο μακρύς αλλά και δύσκολος, ειδικά στα πρώτα βήματά της. Μέχρι να ξεπεραστεί η «κοιλιάδα του θανάτου», υπάρχουν αναγκαία στάδια που πρέπει να ολοκληρωθούν σωστά, για να ενισχυθεί η πιθανότητα μελλοντικής επιτυχίας της εταιρίας.

Από την αρχική ιδέα ως την τελική ωρίμανση της εταιρίας, μπορούμε να διακρίνουμε τα εξής στάδια:

- Seed/Angel financing
- VC financing (σε πολλούς γύρους, συνήθως)
- Έξοδος (είτε Είσοδος σε Χρηματιστήριο, Πώληση, Συγχώνευση, κλπ.)

Είναι πολύ σημαντικό να στηθεί σωστά η νομική μορφή της εταιρίας, να προστατευθούν όποια δικαιώματα διανοητικής ιδιοκτησίας υπάρχουν και να αναπτυχθεί σωστά η στρατηγική και το επιχειρηματικό σχέδιο της εταιρίας, ώστε να γίνει ένας ελκυστικός στόχος για τους πιθανούς επενδυτές.

Η σημερινή κατάσταση του ελληνικού οικοσυστήματος

Περιορισμένο κυρίως στο ICT, χρειάζεται εξάπλωση και στους υπόλοιπους στρατηγικούς τομείς της ελληνικής Οικονομίας. Απαραίτητες κάποιες νομοθετικές αλλαγές που δεν έχουν νομοθετηθεί/εφαρμοσθεί ακόμη.

Περιορισμένη γνώση και στις δύο πλευρές της εξίσωσης: νέοι επιχειρηματίες και επενδυτές (οικογένεια, φίλοι κι άλλοι angel επενδυτές, και χρηματοδοτικά ταμεία πολύ αρχικών σταδίων).

Σύμβουλοι και Μέντορες πρέπει να εκπαιδευτούν, μαζί με τους υπόλοιπους εμπλεκόμενους, στο συγκεκριμένο αντικείμενο για να μπορέσουν να μεταδώσουν το σωστό μήνυμα.

Όλα τα παραπάνω θα βοηθήσουν στη σωστή ανάπτυξη του οικοσυστήματος και τη δημιουργία επιτυχημένων νέων εταιρειών με πραγματικά διεθνή δυναμική.

Ανάγκη να μάθουμε από επιτυχημένα διεθνή οικοσυστήματα...

Αμερικανικό και ισραηλινό μοντέλα χρηματοδότησης

Ανάπτυξη νέων τεχνολογιών

- Συνεργασία με Τεχνολογικά Ινστιτούτα
- Πανεπιστημιακοί με επιχειρηματική εμπειρία και διαίσθηση
- Προστασία Διανοητικής Ιδιοκτησίας

Επιτυχημένη διαδικασία επώασης και spin off

- Επιτυχημένη χημεία μεταξύ επενδυτών και νέου επιχειρηματία
- Σημαντική η έγκαιρη κατανόηση των προβλημάτων κάθε επιχειρηματικού μοντέλου για να διορθωθεί άμεσα η κατάσταση
- Συνεργασία με έμπειρες ομάδες επώασης και επενδύσεων για να εξασφαλιστεί σωστή και απρόσκοπτη διαδικασία

Συνεργατικά προγράμματα μεντόρων

- Συνεργασίες με ειδικούς στους συγκεκριμένους τομείς ως μέντορες για τους νέους επιχειρηματίες
- Ένα επιτυχημένο μείγμα σωστών συμβούλων για γρήγορα και σωστά αποτελέσματα, είναι απολύτως αναγκαίο

Στρατηγική Επενδυτική Προσέγγιση

- Πολύ σημαντικό για την επιτυχία ενός επιχειρηματικού μοντέλου, είναι να δοθεί ο απαιτούμενος χρόνος προκειμένου να αναπτυχθεί σωστά
- Ισχυρά δίκτυα επαφών με μετέπειτα επενδυτές, που σκέφτονται ανάλογα, για τους επόμενους γύρους χρηματοδότησης

...και να τα προσαρμόσουμε στην ελληνική ιδιοσυγκρασία, για επιτυχημένα αποτελέσματα

Τι χρειάζεται στην Ελλάδα για να βοηθηθεί η πρόοδος του Οικοσυστήματος

Διεθνής εμπειρία με τοπική κατανόηση

- Ανάγκη για συνδυασμό επενδυτικής εμπειρίας και σωστών επαγγελματιών
- Απαραίτητο να συνδυασθούν οι σωστές ενέργειες, διεθνείς και τοπικές, για την επίτευξη σωστών συμφωνιών και προστασία δικαιωμάτων διανοητικής ιδιοκτησίας.

Ικανότητα εκτέλεσης με τους σωστούς συνεργάτες

- Ικανότητα να ξεπερνιούνται γραφειοκρατικά προβλήματα στην τοπική αγορά για μείωση κινδύνων και επιτυχή εκτέλεση deals.
- Κατάλληλοι σύμβουλοι/συνεργάτες που να μπορούν να προσφέρουν διεθνή εμπειρία, αλλά και κατανόηση της τοπικής κουλτούρας και τρόπου σκέψης για τα startups.

Βαθιά γνώση των ιδιαιτεροτήτων της περιοχής

Άκρως απαραίτητο να κατανοηθεί το ελληνικό οικονομικό και επιχειρηματικό περιβάλλον για να επιτευχθεί σωστή εκτέλεση

Εφαρμογή διεθνών διαδικασιών για ανάλυση κινδύνων και επενδύσεις

- Διεθνή standards στην εκτέλεση της σχετικής διαδικασίας
- Εφαρμογή best practices

Τρόποι Χρηματοδότησης: Δανεισμός έναντι Μετοχικής Επένδυσης

1. ΕΣΠΑ και Δανεισμός
2. Τα 3 'F's - Οικογένεια (Family), Φίλοι (Friends) και Τρελοί! (Fools)/ Επενδυτές Άγγελοι
3. Κεφάλαια Υψηλού Επιχειρηματικού Κινδύνου (Venture Capital)

Τι θέλουν οι επενδυτές;

1. Δυνατές και αφοσιωμένες ομάδες
2. Πολύ καλή επιχειρηματική ιδέα με ανταγωνιστικό πλεονέκτημα, ξεκάθαρη στρατηγική που επικοινωνείται απλά, μια νομική μορφή σωστά στημένη και προστασία δικαιωμάτων διανοητικής ιδιοκτησίας
3. Διεθνή αναπτυξιακή δυναμική

Τι περιμένουν από τον επιχειρηματία;

- Καινοτόμα ιδέα και ανταγωνιστικό πλεονέκτημα
- Κατανόηση της αγοράς και του ανταγωνισμού
- Αφοσίωση στο σκοπό
- Χημεία μεταξύ των μελών της ομάδας
- Υπομονή και Επιμονή/Συνεργασία/Μακροπρόθεσμη Στρατηγική
- Σωστή εκτέλεση του πλάνου
- Να μην υπάρχει φόβος για τυχόν αποτυχία

ΤΑ ΧΡΗΜΑΤΑ ΣΙΓΟΥΡΑ ΔΕΝ ΕΙΝΑΙ ΤΟ ΜΟΝΟ ΠΟΥ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΑΝΑΖΗΤΕΙ Ο ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΑΣ ΑΠΟ ΕΝΑΝ ΕΠΕΝΔΥΤΗ

Πολύ σημαντικό είναι να υπάρξει:

- Καθαρή χημεία μεταξύ επενδυτή και επιχειρηματία
- Βαθιά γνώση και λειτουργική εμπειρία στον συγκεκριμένο τομέα, για να δίνεται σωστή συμβουλή
- Γνωριμίες και δίκτυο που θα ανοίξει εμπορικές «πόρτες» και μελλοντικές επενδυτικές επαφές
- Εμπειρία σε επενδυτικά deals και διαπραγματεύσεις διαφόρων τύπων

Η επιχειρηματική Στρατηγική είναι πολύ σημαντική για την επιτυχία της επιχείρησης

Τα επιχειρηματικά σχέδια είναι «ζωντανά» έγγραφα, που διαρκώς ανανεώνονται και πρέπει να περιέχουν:

- Περιγραφή της ιδέας/προϊόντος/υπηρεσίας
- Σχετική αγορά (μέγεθος, ανάπτυξη, ανταγωνισμός)
- Ανταγωνιστικό πλεονέκτημα/Επιχειρηματικό και οικονομικό μοντέλο λειτουργίας
- Ομάδα (βιογραφικά, με εστίαση στη σχέση με τον σκοπό της εταιρίας)
- Πλάνο Εφαρμογής της στρατηγικής και του σχεδίου marketing και πωλήσεων
- Οικονομικά στοιχεία/προβλέψεις (κατ' ελάχιστο 3 χρόνια)

ΣΤΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ ΔΕΝ ΕΙΝΑΙ ΣΗΜΑΝΤΙΚΟ ΝΑ ΕΧΕΙΣ ΕΝΑ ΣΥΓΚΕΚΡΙΜΕΝΟ ΠΡΟΣΧΕΔΙΟ - Η ΟΥΣΙΑ ΒΡΙΣΚΕΤΑΙ ΣΤΟ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟ!

Αναγκαία βήματα για την πρόοδο του οικοσυστήματος

- Το οικοσύστημα των Start-ups πρέπει να επεκταθεί και στους υπόλοιπους στρατηγικούς τομείς της ελληνικής οικονομίας. Απαραίτητες νομοθετικές αλλαγές πρέπει να εκτελεσθούν άμεσα, για να δοθούν κίνητρα στους νέους επιχειρηματίες και τους Έλληνες και ξένους επενδυτές.
- Η γνώση επιτυχημένων διεθνών οικοσυστημάτων θα βοηθήσει στην αναγκαία ωρίμανση των νέων επιχειρηματιών, επενδυτών, μεντόρων, συμβούλων.
- Υγιής συντονισμός όλων των εμπλεκόμενων μερών της αγοράς και συνεργασία μεταξύ πανεπιστημίων, τεχνολογικών και άλλων κέντρων ειδικών τομέων με τους ανθρώπους της αγοράς, θα δημιουργήσει σωστή και δυνατή βάση για πρόοδο.
- Αρχικές ενδείξεις για πετυχημένα startups να ολοκληρωθούν σύντομα ώστε να προσφέρουν το έναυσμα και να γίνουν παραδείγματα προς μίμηση.



Ελίνα Παρασκευοπούλου
Δικηγόρος LL.M.Eur.,
Paraskevopoulou
& Co Legal Services

Δημιουργία Επιχειρήσεων

ΤΑ ΝΟΜΙΚΑ ΖΗΤΗΜΑΤΑ ΠΟΥ ΘΑ ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΣΕΙ
Ο ΥΠΟΨΗΦΙΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΑΣ

Η παρούσα ενότητα παρέχει πληροφόρηση ως προς τα βασικά θέματα που πιθανότατα θα συναντήσει ένας επιχειρηματίας στην αρχή της δραστηριότητάς του, τόσο στην επιλογή του εταιρικού τύπου, όσο και στη ρύθμιση των σχέσεων των μερών και των συνεργατών.

Η σωστή νομική υποδομή είναι απαραίτητη από νωρίς, για την επιτυχημένη εξέλιξη της προσπάθειας δημιουργίας μιας νέας επιχείρησης. Διασφαλίζει τα δικαιώματα και τις σχέσεις των μελών, ενδυναμώνει την εταιρία ως ανεξάρτητο και διακριτό πρόσωπο και δημιουργεί προϋποθέσεις για την πλήρη αξιοποίηση των δυνατοτήτων της. Συγχρόνως, η βασική γνώση του νομικού πλαισίου, εντός του οποίου πρέπει να κινηθεί η εταιρία, δίνει τη δυνατότητα να αποφευχθούν λάθη και να κινηθεί αυτή γρήγορα, αποφεύγοντας και ξεπερνώντας εμπόδια που ενδέχεται -σε διαφορετική περίπτωση- να προκαλέσουν καθυστερήσεις και κόστος στην εταιρία.

Απο την ιδέα στην υλοποίηση

Επιλογή εταιρικής μορφής

Η επιλογή του κατάλληλου εταιρικού σχήματος είναι μια απόφαση που θα κληθεί να λάβει νωρίς ο επιχειρηματίας. Κάθε μορφή έχει ειδικά χαρακτηριστικά, πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα. Μπορεί να εξυπηρετεί διάφορων ειδών ανάγκες και μεγέθη εταιρειών. Στην προκειμένη περίπτωση, δεν αναφερόμαστε σε μονοπρόσωπες μορφές, δεδομένου ότι η ατομική δραστηριότητα δεν συνάδει με την έννοια του startup, στο πλαίσιο της συζήτησής μας. Επίσης, δεν αναφερόμαστε σε μορφές εταιρειών που δεν έχουν αποκλειστικά εμπορικό σκοπό, όπως η ΚΟΙΝωνική Συνεταιριστική ΕΠιχείρηση.

Οι βασικότερες μορφές εταιρειών είναι:

Ομόρρυθμη εταιρία

Προσωπική εμπορική εταιρία. Ιδρύεται από δύο ή περισσότερα άτομα. Κύριο χαρακτηριστικό γνώρισμα της Ο.Ε. είναι η απεριόριστη ευθύνη των μελών για τις υποχρεώσεις της εταιρίας. Κάθε εταίρος ευθύνεται με όλη του την περιουσία για το σύνολο των υποχρεώσεών της, ακόμη και μετά τη λύση της. Πλεονέκτημα της Ο.Ε. είναι η ευκολία στην πραγματοποίηση μεταβολών, το χαμηλό κόστος σύστασης και λειτουργίας, η μη ύπαρξη ελαχίστου αρχικού εταιρικού κεφαλαίου. Για τη σύσταση αρκεί η υπογραφή ιδιωτικού συμφωνητικού και η κατάθεσή του, νόμιμα, στο Γενικό Εμπορικό Μητρώο.

Ετερόρρυθμη εταιρία

Αποτελείται από ένα τουλάχιστον ομόρρυθμο μέλος κι ένα τουλάχιστον ετερόρρυθμο μέλος. Βασικό χαρακτηριστικό της είναι η διαφορά ως προς την ευθύνη των μελών. Το ομόρρυθμο μέλος ευθύνεται με όλη του την περιουσία για τις οικονομικές υποχρεώσεις της εταιρίας. Το ετερόρρυθμο, αντίθετα, ευθύνεται έως του ποσού της συμμετοχής του. Εν γένει, η λειτουργία της μοιάζει αρκετά με την ομόρρυθμη. Και αυτή έχει ως βασικά χαρακτηριστικά την ευκολία στην πραγματοποίηση μεταβολών, το χαμηλό κόστος σύστασης και λειτουργίας, τη μη ύπαρξη ελαχίστου αρχικού εταιρικού κεφαλαίου. Για τη σύσταση αρκεί η υπογραφή ιδιωτικού συμφωνητικού και η κατάθεσή του, νόμιμα, στο Γενικό Εμπορικό Μητρώο.

Εταιρία Περιορισμένης Ευθύνης

Χαρακτηριστικό της είναι η περιορισμένη ευθύνη των μελών της για τις υποχρεώσεις της μέχρι του ποσοστού της συμμετοχής τους. Δεν υπάρχει υποχρέωση ως προς το ελάχιστο αρχικό κεφάλαιο και δίνει τη δυνατότητα ευελιξίας στη λήψη αποφάσεων. Απαιτείται συμβολαιογραφικό έγγραφο για τη σύστασή της, αλλά και για κάθε τροποποίηση.

Ανώνυμη εταιρία

Οι μέτοχοι της ανώνυμης εταιρίας δεν έχουν προσωπική ευθύνη για τις υποχρεώσεις της, αλλά η ευθύνη τους περιορίζεται ως το ποσό της εισφοράς τους. Το δικαίωμα των μετόχων ενσωματώνεται σε μετοχές, οι οποίες αποτελούν τμήμα του εταιρικού κεφαλαίου και μπορούν να μεταβιβαστούν. Συστήνεται με συμβολαιογραφικό έγγραφο, έχει ελάχιστο κεφάλαιο 24.000,00 ευρώ, τηρεί διατυπώσεις δημοσιότητας και αποτελεί τη μορφή που ταιριάζει σε μεγάλα και πολυμετοχικά σχήματα. Οι μετοχές της μπορούν να εισαχθούν σε οργανωμένη αγορά προς διαπραγμάτευση.

Ιδιωτική Κεφαλαιουχική εταιρία (ΙΚΕ)

Η ΙΚΕ θεσπίστηκε ως μορφή εταιρίας το 2012, σε μια προσπάθεια να αποτελέσει όχημα για την ενίσχυση της ανάπτυξης. Μπορεί να συσταθεί και να τροποποιηθεί με ιδιωτικό έγγραφο, χωρίς να απαιτείται συμβολαιογραφικό. Η συμμετοχή εταίρων και η λήψη μεριδίων μπορεί να γίνει με κεφαλαιακές, με εξωκεφαλαιακές και με εγγυητικές εισφορές. Το κεφάλαιό της (ΙΚΕ) μπορεί να είναι μηδενικό και οι εταίροι δεν ευθύνονται για τα χρέη της, με την επιφύλαξη της περίπτωσης των εγγυητικών εισφορών, μέσω των οποίων ένας εταίρος μπορεί να αναλάβει ευθύνη για τα χρέη της εταιρίας έως ενός ορισμένου ποσού, το οποίο αναφέρεται στο καταστατικό.

Η ΕΠΙΛΟΓΗ ΤΟΥ ΚΑΤΑΛΛΗΛΟΥ ΕΤΑΙΡΙΚΟΥ ΣΧΗΜΑΤΟΣ ΕΙΝΑΙ ΜΙΑ ΑΠΟΦΑΣΗ ΠΟΥ ΘΑ ΚΛΗΘΕΙ ΝΑ ΛΑΒΕΙ ΝΩΡΙΣ Ο ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΑΣ. ΚΑΘΕ ΜΟΡΦΗ ΕΧΕΙ ΕΙΔΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ, ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΚΑΙ ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ

Σύσταση και οργάνωση

Αναφερόμαστε σε βασικά βήματα, που είναι συνήθως αναγκαία για την έναρξη δραστηριότητας. Έχουν επιλεγεί αυτά που αποτέλεσαν αντικείμενο των περισσότερων ερωτήσεων στις παρουσιάσεις που έλαβαν χώρα.

Βασικά νομικά έγγραφα

Καταστατικό

Το καταστατικό αποτελεί τη συμφωνία μεταξύ των μελών της εταιρίας. Αναφέρει ρητά τα βασικά στοιχεία της, όπως την επωνυμία, τη διάρκεια, το σκοπό της εταιρίας, τη συμμετοχή του κάθε μέλους σ' αυτήν. Ρυθμίζει τον τρόπο λειτουργίας και διοίκησης της εταιρίας, τον τρόπο λήψης αποφάσεων και τον τρόπο ορισμού της διοίκησης. Επίσης, περιέχει ειδικές ρυθμίσεις για την αντιμετώπιση συγκεκριμένων θεμάτων, πχ ειδική πλειοψηφία ή ομοφωνία για λήψη ορισμένων αποφάσεων, τρόπο εισόδου ενός άλλου μέλους κλπ.

Το καταστατικό κατατίθεται στο Γενικό Μητρώο Εταιρειών κατά τη σύσταση της εταιρίας. Σε κάθε τροποποίηση κατατίθεται αντίγραφο του νέου ισχύοντος καταστατικού.

Διακρίνεται από τη συμφωνία μετόχων (shareholders' agreement), η οποία αποτελεί συνθήτως εξωεταιρική συμφωνία και περιέχει ειδικές συμφωνίες μεταξύ των μελών της εταιρίας και ρυθμίσεις για τον τρόπο διοίκησής της. Συμφωνία μετόχων υπογράφεται στη μεγάλη πλειονότητα των περιπτώσεων με έναν επενδυτή, αλλά πολύ συχνά και μεταξύ των μελών της εταιρίας (εταίρων ή μετόχων). Συνθήτως το έγγραφο αυτό δεν γίνεται δημόσια γνωστό, αλλά το γνωρίζουν μόνο οι υπογράφωντες.

Μισθωτήριο (Συμφωνητικό μίσθωσης)

Οι συμβάσεις μίσθωσης έχουν τριετή ελάχιστη νόμιμη διάρκεια, ακόμη κι αν στο μισθωτήριο αναγράφεται άλλη, μικρότερη. Δεσμεύονται, δηλαδή, και τα δύο μέρη για τριετία. Το μίσθωμα και η αναπροσαρμογή του καθορίζονται ελεύθερα από τα συμβαλλόμενα μέρη. Στις εμπορικές μισθώσεις επιβάλλεται και τέλος χαρτοσήμου 3,6%.

Η μίσθωση μπορεί να λυθεί με νεότερη συμφωνία, που αποδεικνύεται με έγγραφο βέβαιης χρονολογίας. Η καταγγελία από τον εκμισθωτή ή το μισθωτή, μετά τη λήξη του συμβατικού τους χρόνου ή της νόμιμης τριετίας, αν έχει συμφωνηθεί για μικρότερο χρονικό διάστημα, γίνεται εγγράφως και η μίσθωση λύνεται τρεις (3) μήνες από την κοινοποίησή της.

Συμβάσεις εργασίας/παροχής έργου

Δύο βασικά είδη απασχόλησης υπάρχουν:

- **Σύμβαση παροχής ανεξαρτήτων υπηρεσιών** πχ με τον λογιστή, με τον developer, με έναν μηχανικό ή δικηγόρο. Ο συνεργάτης με τον οποίο η εταιρία συνάπτει σύμβαση παροχής υπηρεσιών έχει ευχέρεια και ελευθερία ως προς τον τρόπο εκτέλεσης του έργου το οποίο έχει συμφωνηθεί.
- **Σύμβαση εξαρτημένης εργασίας.** Χαρακτηριστικά στοιχεία της σύμβασης εργασίας είναι το ωράριο, ο τόπος παροχής της εργασίας, η αμοιβή, το γεγονός ότι δίνονται ρητά εντολές και οδηγίες εκτέλεσης της εργασίας. Για την κατάρτιση σύμβασης εργασίας αποτελείται υπογραφή εγγράφου με τις βασικές παραμέτρους της εργασίας που έχουν συμφωνηθεί, καταχώριση στο σύστημα του υπουργείου Εργασίας και καταχώριση στο Ι.Κ.Α.

Η ΜΙΣΘΩΣΗ ΜΠΟΡΕΙ ΝΑ ΛΥΘΕΙ ΜΕ ΝΕΟΤΕΡΗ ΣΥΜΦΩΝΙΑ, ΠΟΥ ΑΠΟΔΕΙΚΝΥΕΤΑΙ ΜΕ ΕΓΓΡΑΦΟ ΒΕΒΑΙΗΣ ΧΡΟΝΟΛΟΓΙΑΣ. Η ΚΑΤΑΓΓΕΛΙΑ ΑΠΟ ΤΟΝ ΕΚΜΙΣΘΩΤΗ Η ΤΟ ΜΙΣΘΩΤΗ, ΜΕΤΑ ΤΗ ΛΗΞΗ ΤΟΥ ΣΥΜΒΑΤΙΚΟΥ ΤΟΥΣ ΧΡΟΝΟΥ Η ΤΗΣ ΝΟΜΙΜΗΣ ΤΡΙΕΤΙΑΣ, ΑΝ ΕΧΕΙ ΣΥΜΦΩΝΗΘΕΙ ΓΙΑ ΜΙΚΡΟΤΕΡΟ ΧΡΟΝΙΚΟ ΔΙΑΣΤΗΜΑ, ΓΙΝΕΤΑΙ ΕΓΓΡΑΦΩΣ ΚΑΙ Η ΜΙΣΘΩΣΗ ΛΥΝΕΤΑΙ ΤΡΕΙΣ (3) ΜΗΝΕΣ ΑΠΟ ΤΗΝ ΚΟΙΝΟΠΟΙΗΣΗ ΤΗΣ

Προστασία της προσπάθειάς μου

Δικαιώματα Διανοητικής Ιδιοκτησίας

Τα δικαιώματα διανοητικής ιδιοκτησίας αποτελούν περιουσιακά στοιχεία της εταιρίας και μπορεί να είναι ζωτικής σημασίας για μια startup.

Πρέπει να έχουν ληφθεί μέτρα για την προστασία των διανοητικών δικαιωμάτων της εταιρίας αλλά, επίσης, πρέπει να επιβεβαιωθεί αφενός ότι η εταιρία είναι ο δικαιούχος των δικαιωμάτων, αφετέρου ότι η εταιρία δεν παραβιάζει δικαιώματα τρίτων. Δεδομένης της αυξημένης σημασίας του θέματος αυτού για μια startup, η εξέτασή του γίνεται σε ξεχωριστή ενότητα, στη συνέχεια.

ΠΡΙΝ ΑΠΟ ΤΗΝ ΑΠΟΚΑΛΥΨΗ ΕΥΑΙΣΘΗΤΩΝ Η ΕΜΠΙΣΤΕΥΤΙΚΩΝ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΩΝ ΜΠΟΡΕΙ ΝΑ ΥΠΟΓΡΑΦΕΤΑΙ ΝΔΑ ΑΠΟ ΤΟΝ ΣΥΝΕΡΓΑΤΗ Η ΤΟΝ ΑΝΤΙΣΥΜΒΑΛΛΟΜΕΝΟ ΕΝ ΓΕΝΕΙ, ΩΣΤΕ ΝΑ ΑΠΟΤΕΛΕΙ ΔΕΣΜΕΥΣΗ Η ΜΗ ΑΠΟΚΑΛΥΨΗ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΩΝ ΟΙ ΟΠΟΙΕΣ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΖΟΝΤΑΙ ΩΣ ΕΥΑΙΣΘΗΤΕΣ Η ΕΜΠΙΣΤΕΥΤΙΚΕΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΤΑΙΡΙΑ

Ζητήματα Εμπιστευτικότητας

Στην αρχή της επιχειρηματικής δραστηριότητας, είναι αναγκαία για την προστασία της επιχείρησης, η διατήρηση της εχεμύθειας. Πρέπει, όμως, να εξισορροπηθεί με την απαραίτητη ανάπτυξη και τη συνεργασία με τρίτους, στο πλαίσιο της οποίας η αποκάλυψη κρίσιμων πληροφοριών της εταιρίας είναι απαραίτητη. Η υπογραφή «Non Disclosure Agreement» (NDA) (Σύμφωνο τήρησης εχεμύθειας ή σύμφωνο μη κοινοποίησης) είναι ένας τρόπος αντιμετώπισης του ζητήματος.

Πριν από την αποκάλυψη ευαίσθητων ή εμπιστευτικών πληροφοριών μπορεί να υπογράφεται NDA από τον συνεργάτη ή τον αντισυμβαλλόμενο εν γένει, ώστε να αποτελεί δέσμευση η μη αποκάλυψη πληροφοριών οι οποίες χαρακτηρίζονται ως ευαίσθητες ή εμπιστευτικές για την εταιρία. Επίσης, η αποκάλυψη των πληροφοριών πρέπει να περιορίζεται σ' αυτές που είναι απολύτως απαραίτητες.

Το περιεχόμενο ενός NDA εξαρτάται από τη φύση της πληροφορίας, τη σχέση μεταξύ των μερών και τον σκοπό της παροχής της πληροφορίας. Υπό τα δεδομένα αυτά, δεν μπορεί να είναι ένα γενικό ή τυποποιημένο έγγραφο, αλλά πρέπει να ικανοποιεί συγκεκριμένες συνθήκες και ανάγκες.

Συμφωνίες μη ανταγωνισμού

Είναι οι συμφωνίες με τις οποίες απαγορεύεται σε ένα συνεργάτη ή υπάλληλο της εταιρίας ο άμεσος ή έμμεσος ανταγωνισμός για συγκεκριμένο χρονικό διάστημα. Στην ουσία, συμφωνείται ότι ο εργαζόμενος ή συνεργάτης της εταιρίας δεν θα χρησιμοποιήσει τις πληροφορίες και γνώσεις που αποκόμισε από τη συνεργασία του με αυτήν προς όφελος άλλης εταιρίας. Σκοπός είναι η αποφυγή της χρήσης αυτών των γνώσεων σε ανταγωνιστική εταιρία ή σε νεοσυσταθείσα εταιρία του πρώην συνεργάτη/υπαλλήλου, η οποία χρήση θα προσδώσει ανταγωνιστικό πλεονέκτημα στον ανταγωνιστή λόγω χρήσης πληροφοριών, συχνά εμπιστευτικών, της εταιρίας, όπως εμπορικά μυστικά, σχέδια προώθησης προϊόντων κλπ.



Βαρβάρα Μέργου
Δικηγόρος,
MJur (Oxon)

Χρηματοδότηση από Επενδυτή

ΠΟΙΑ ΘΕΜΑΤΑ ΠΡΟΚΥΠΤΟΥΝ ΑΠΟ ΤΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΤΟΥ
ΣΤΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ

Σ' αυτή την ενότητα γίνεται μια πρώτη επισκόπηση στα νομικά θέματα της συμφωνίας με έναν επενδυτή, ώστε ο νέος επιχειρηματίας να κατανοήσει τα βασικά σημεία της και να έχει επίγνωση των θεμάτων που θα αντιμετωπίσει, καθώς οι ισορροπίες είναι λεπτές...

Στο παρόν κεφάλαιο εξετάζεται συνοπτικά και ως προς τις βασικές του έννοιες το ζήτημα της χρηματοδότησης μιας επιχείρησης από Venture Capital Fund, Angel Investor, ή Private Equity Fund, δηλαδή η περίπτωση κατά την οποία ο επενδυτής λαμβάνει με τη χρηματοδότηση μερίδιο συμμετοχής στο κεφάλαιο της εταιρίας. Ο τρόπος αυτός χρηματοδότησης εντάσσεται στο πλαίσιο του Equity Financing – κατ' αντιδιαστολή με το Bank Debt Financing ή σε σχέση με άλλα υβριδικά μέσα χρηματοδότησης.

Σκοπός του παρόντος κεφαλαίου είναι ο ιδρυτής μιας επιχείρησης να έχει επίγνωση των βασικών σημείων και του τρόπου λειτουργίας της συναλλαγής αυτής, ώστε να μπορέσει να εξοικειωθεί γρήγορα με τη διαδικασία που ακολουθείται. Πρέπει να έχει πλήρη κατανόηση των όρων και του πλαισίου της συμφωνίας, ενώ δεν πρέπει να διστάσει να αναζητήσει τη συνδρομή ειδικών όπου χρειάζεται για επεξηγήσεις και διευκρινίσεις.

Το κεφάλαιο δεν είναι γραμμένο σε αυστηρά νομική γλώσσα και έχει καταβληθεί προσπάθεια ώστε να γίνει πραγματικά κατανοητό και χρήσιμο. Προφανώς, δεν εξαντλεί το θέμα αλλά εκθέτει σημαντικά στοιχεία του. Η όποια αναφορά σε έννοιες στην αγγλική γλώσσα γίνεται προς το σκοπό αποτύπωσης της πραγματικότητας, αφού το λεξιλόγιο αυτό χρησιμοποιείται συχνά στην πράξη.

Με τον όρο «επενδυτής» νοείται ένα οποιοδήποτε επενδυτικό σχήμα στο πλαίσιο αυτό, όπως π.χ. Venture Capital (VC) ή ένας μεμονωμένος επενδυτής (Angel Investor).

Οι όροι «επιχειρηματίας – ες», «ιδρυτής-ές», «εταιρία», «επιχείρηση» χρησιμοποιούνται εναλλακτικά και αναφέρονται πάντα στους ιδρυτές της επιχείρησης που αναζητούν χρηματοδότηση στο πλαίσιο του Equity Finance είτε συναλλάσσονται με την ιδιότητα του ιδρυτή είτε μέσω της συσταθείσας εταιρίας.

THE DEAL: what makes a good deal?

Πότε είναι πραγματικά μια συμφωνία πετυχημένη; Για να είναι πετυχημένη η συμφωνία για χρηματοδότηση, κλειδί είναι η εξισορρόπηση των συμφερόντων των δύο μερών, δηλαδή του επενδυτή και των ιδρυτών της επιχείρησης.

Στη συναλλαγή αυτή πρέπει να επιτευχθεί μια κρίσιμη ισορροπία: Ο επενδυτής επιδιώκει μέσω της συμμετοχής του, σε συνδυασμό με την επιτυχία της εταιρίας, να λάβει την καλύτερη δυνατή απόδοση - το μέγιστο δυνατό κέρδος από τη συναλλαγή ως την αποεπένδυση (έξοδο). Ο επιχειρηματίας, από τη δική του πλευρά, προσβλέποντας στην επιτυχία της εταιρίας, επιδιώκει να διατηρήσει όσο το δυνατόν καλύτερη θέση μέσα σε αυτήν. Περιμένει δε, να λάβει από τον επενδυτή τόσο το απαραίτητο κεφάλαιο, όσο και την καλύτερη δυνατή υποστήριξη σε θέματα που θα βοηθήσουν στην ανάπτυξη της εταιρίας (στρατηγική, σχέσεις με επενδυτές, ειδικές γνώσεις στον τομέα όπου δραστηριοποιείται η εταιρία, κτλ).

Επίσης, η εταιρία αποκτά αξιοπιστία απέναντι σε μελλοντικούς δανειστές ή επενδυτές.

Η προσέγγιση των μερών

Είναι η περίοδος πριν από την επίσημη έναρξη των διαπραγματεύσεων, δηλαδή, πριν από την υπογραφή ενός term sheet. Οι διαπραγματεύσεις θα καταλήξουν στην υπογραφή ενός term sheet με τους βασικούς όρους της συμφωνίας.

Πώς ο επιχειρηματίας προσεγγίζει τον επενδυτή;

Απαραίτητη είναι η σχετική «έρευνα της αγοράς» και η διευρεύνηση, ως προς το καταλληλότερο για την επιχειρηματική δραστηριότητα της εταιρίας, σχήμα επενδυτών. Σ' αυτό το στάδιο, η εταιρία μπορεί να συζητά με περισσότερους του ενός επενδυτές.

Η εταιρία, επίσης, πρέπει να είναι κατάλληλα προετοιμασμένη για να παρουσιάσει με σύντομο και ακριβή τρόπο την ιδέα της.

Τι ψάχνει ο επενδυτής στον επιχειρηματία:

Πρόκειται για μια επιχειρηματική ιδέα η οποία δεν έχει αξιοποιηθεί, τα αποτελέσματα της οποίας δεν έχουν φανεί, ενδέχεται να μην υπάρχουν καν οικονομικά στοιχεία. Ο επενδυτής πρέπει να βασιστεί σε άλλα στοιχεία για να αποφασίσει αν θα προχωρήσει στην επένδυση (χρηματοδότηση), σε ενδείξεις που θα τον οδηγήσουν να πιστέψει στην εταιρία.

- **Ποιά είναι η ομάδα που θα υλοποιήσει την ιδέα;** Μεγάλη σημασία έχει ποιός υλοποιεί την ιδέα: Εκτός από τα βιογραφικά των μελών, τα οποία παίζουν σημαντικό ρόλο, ενδιαφέρει και ο βαθμός δέσμευσης που τα μέλη είναι πρόθυμα να αναλάβουν για την εκτέλεση της ιδέας και η προσωπικότητά τους συνολικά. Επίσης, έχει σημασία πώς λειτουργούν ως ομάδα και πώς συνεργάζονται.

Ο ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΑΣ ΘΑ ΔΕΣΜΕΥΘΕΙ ΩΣ ΠΡΟΣ ΤΟΝ ΤΡΟΠΟ ΠΟΥ ΘΑ ΧΡΗΣΙΜΟΠΟΙΗΘΟΥΝ ΤΑ ΧΡΗΜΑΤΑ ΤΟΥ ΕΠΕΝΔΥΤΗ

- **Ποια είναι η ιδέα, ποιό είναι το πλάνο.** Κυρίαρχη σημασία έχει η βασική ιδέα της επιχείρησης και το business plan.
- **Ποιοί είναι οι παράγοντες κινδύνου;** Έχει σημασία η ομάδα υλοποίησης της ιδέας να έχει προσδιορίσει τους κινδύνους που πρόκειται να αντιμετωπίσει κατά την εφαρμογή του επιχειρηματικού σχεδίου. Έχει γίνει ανάλυση για τον ανταγωνισμό και πώς θα αντιμετωπιστεί; Έχει γίνει εκτίμηση των δυσκολιών που αναμένεται να υπάρξουν; Γνωρίζουν τον τομέα (industry) στο οποίο απευθύνονται; Υπάρχει σχέδιο για το πώς θα αντιμετωπιστούν τα προβλήματα που θα προκύψουν;
- **Πώς θα χρησιμοποιηθούν τα χρήματα;** Ο επενδυτής ενδιαφέρεται να προχωρήσει σε χρηματοδότηση εφόσον τα χρήματα χρησιμοποιηθούν για αναπτυξιακούς σκοπούς, πχ, για την πρόσληψη στελεχών που θα συνεισφέρουν ειδικά στην ανάπτυξη της εταιρίας, στην τεχνολογική της εξέλιξη, στην ανάπτυξη του προϊόντος. Ο επιχειρηματίας θα δεσμευθεί ως προς τον τρόπο που θα χρησιμοποιηθούν τα χρήματα και ο προορισμός τους θα αποτελέσει αντικείμενο της συμφωνίας.

Τι ψάχνει ο επιχειρηματίας στον επενδυτή;

- **Ποιός είναι ο επενδυτής;**
- **Ποια η δραστηριότητά του ως επενδυτής;** Δηλαδή, σε τι είδους εταιρείες επενδύει; Έχει εξειδικευθεί σε κάποιο τομέα; Ποιο είναι το ιστορικό των επιδόσεών του; Τι ποσοστό των διαθέσιμων κεφαλαίων προτίθεται να επενδύσει; Ποια είναι η εικόνα και η φήμη του στην αγορά;
- **Πώς θα προσδώσει αξία στην επιχείρησή μου;** Πώς αλλιώς θα συνεισφέρει στην ανάπτυξη της εταιρίας; (πχ μέσω του δικτύου του, με την εμπειρία του). Μπορεί να έχει ακόμα και το ρόλο του μέντορα ή του συμβούλου σε κάθε βήμα της εταιρίας.
- **Το χρόνο (timeline) που έχει ορίσει για αποεπένδυση – exit.**
- **ΣΗΜΕΙΩΤΕΟΝ:** Δεν πρέπει να ξεχνά κανείς ότι ο επενδυτής ενδιαφέρεται να διερευνήσει πώς θα ρευστοποιήσει την επένδυση του (EXIT STRATEGY). Ενδιαφέρεται, δηλαδή, να εξασφαλίσει ότι θα μπορεί να πωλήσει την συμμετοχή του με το καλύτερο δυνατό αποτέλεσμα. Η αποεπένδυση – ρευστοποίηση της συμμετοχής συνήθως επιτυγχάνεται μέσω της πώλησης ή της εισαγωγής σε μια χρηματιστηριακή αγορά. Η παράμετρος αυτή είναι κρίσιμη και κεντρικής σημασίας για την απόφαση της επένδυσης.

Η υπογραφή του term sheet

Term Sheet:

«Μια μη-δεσμευτική συμφωνία στην οποία αναφέρονται οι βασικοί όροι και προϋποθέσεις για την πραγματοποίηση μιας επένδυσης. Αποτελεί τη βάση για την διαμόρφωση πιο λεπτομερών κειμένων. Όταν τα μέρη συμφωνήσουν στις λεπτομέρειες και τα επι μέρους στοιχεία των όρων του term sheet, θα συνταχθούν και θα υπογραφούν τα κύρια έγγραφα της επένδυσης τα οποία θα περιέχουν τους όρους της συμφωνίας με μεγαλύτερη ανάλυση και λεπτομέρεια»¹.

Πρόκειται για ένα έγγραφο που υπογράφεται κι από τα δύο μέρη (τους ιδρυτές και τον επενδυτή) με το οποίο ολοκληρώνονται οι βασικές διαπραγματεύσεις και στο οποίο -στην ουσία- συμφωνούν ότι θα συζητήσουν και θα διαπραγματευτούν περαιτέρω προς το σκοπό επίτευξης της τελικής συμφωνίας χρηματοδότησης έχοντας, όμως, ως βάση το κείμενο του term sheet. Άλλες φορές το term sheet είναι επιγραμματικό κι άλλες πολύ λεπτομερές. Αποτελεί, στην ουσία, ένα διάγραμμα των κύριων όρων που θα εμπεριέχονται στη συμφωνία.

Δεν δημιουργεί υποχρέωση για την υπογραφή της κύριας σύμβασης. Αν και συνήθως αναφέρεται στο term sheet ότι οι όροι δεν είναι δεσμευτικοί κι ότι μπορεί να διαφοροποιηθούν στην κύρια συμφωνία, στην πράξη αυτοί σπάνια διαφοροποιούνται και, αν αυτό συμβεί, οφείλεται συνήθως σε κάποιο στοιχείο που ήρθε στο φως κατά τη διαπραγμάτευση και τον έλεγχο που διεξάγεται πριν από τη σύναψη της σύμβασης (due diligence).

1. Πηγή: Investopedia:
www.investopedia.com/terms/t/termsheet.asp

ΑΝ ΚΑΙ ΣΥΝΗΘΩΣ ΑΝΑΦΕΡΕΤΑΙ ΣΤΟ TERM SHEET ΟΤΙ ΟΙ ΟΡΟΙ ΔΕΝ ΕΙΝΑΙ ΔΕΣΜΕΥΤΙΚΟΙ ΚΙ ΟΤΙ ΜΠΟΡΕΙ ΝΑ ΔΙΑΦΟΡΟΠΟΙΗΘΟΥΝ ΣΤΗΝ ΚΥΡΙΑ ΣΥΜΦΩΝΙΑ, ΣΤΗΝ ΠΡΑΞΗ ΑΥΤΟΙ ΣΠΑΝΙΑ ΔΙΑΦΟΡΟΠΟΙΟΥΝΤΑΙ

Συχνά, σε ένα term sheet περιέχονται οι εξής όροι αναφορικά με την διαπραγμάτευση

- **«Exclusivity”/“No shop agreement”**: Οι ιδρυτές της επιχείρησης/ εταιρίας δεσμεύονται να μην αναζητήσουν χρηματοδότηση από άλλο επενδυτή για ένα συγκεκριμένο χρονικό διάστημα.
- **Confidentiality**: Δέσμευση για μη-αποκάλυψη της διαπραγμάτευσης/ των όρων.

Πέραν των ανωτέρω, το term sheet και η συμφωνία περιέχουν συχνά αναφορές σε θεμελιώδη σημεία, όπως για παράδειγμα:

- **Η αξία (αποτίμηση) της εταιρίας**
- **Η μορφή της επένδυσης**
- **Το ποσοστό του κεφαλαίου που θα αναλογεί στον επενδυτή.**
- **Liquidation preference**: η συμφωνία κατά την οποία ένα συμβαλλόμενο μέρος, στην προκειμένη περίπτωση ο επενδυτής, εάν μετατραπεί η αξία της επιχείρησης σε χρήματα (ρευστοποιηθεί), όπως στην περίπτωση της πώλησης, θα λάβει πρώτος τα χρήματα που του αναλογούν, από το συνολικό ποσό της πώλησης. Δηλαδή, όρος περί του τρόπου διανομής της υπεραξίας/κερδών σε περίπτωση μεταβίβασης των αξιών (μετοχών) της εταιρίας και συμφωνία περί προνομιακής θέσης του επενδυτή στην διαδικασία αυτή.
- **Option pool**: Πρόβλεψη για παροχή ποσοστού συμμετοχής στην εταιρία σε στελέχη που είναι πολύτιμα για την ανάπτυξη και εξέλιξή της.
- **Vesting**: πρόβλεψη σύμφωνα με την οποία το ποσοστό συμμετοχής στην εταιρία δεν αποκτάται αυτόματα από μέλη της αλλά σταδιακά, είτε με χρονικά όρια είτε με την επέλευση συγκεκριμένων γεγονότων (milestones) που σηματοδοτούν τη σταδιακή αλλαγή στην ιδιοκτησία της συμμετοχής.

Στη συνέχεια γίνεται έλεγχος στην εταιρία (due diligence) και, επίσης, διαπραγμάτευση των όρων της συμφωνίας. Σημαντικό είναι η εταιρία να έχει φροντίσει ώστε να βρίσκονται σε τάξη τα νομικά θέματα για την προστασία της, ήτοι, η εταιρική της κατάσταση, οι συμβάσεις με τους συνεργάτες και τους εργαζόμενους, τυχόν κανονιστικά ζητήματα και κυρίως τα ζητήματα δικαιωμάτων διανοητικής ιδιοκτησίας².

2. Βλέπε ξεχωριστό κεφάλαιο που ακολουθεί

Ο ΕΠΕΝΔΥΤΗΣ ΔΕΝ ΘΑ ΕΠΙΘΥΜΗΣΕΙ ΝΑ ΣΥΜΜΕΤΑΣΧΕΙ ΣΕ ΠΡΟΣΩΠΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ. ΠΡΑΚΤΙΚΑ, Η ΠΙΟ ΕΠΙΘΥΜΗΤΗ ΜΟΡΦΗ, ΕΙΝΑΙ ΑΥΤΗ ΤΗΣ ΑΝΩΝΥΜΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ. Η ΜΟΡΦΗ ΤΗΣ ΑΝΩΝΥΜΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ ΠΡΟΣΦΕΡΕΙ ΤΟ ΚΑΛΥΤΕΡΟ ΠΛΑΙΣΙΟ ΓΙΑ ΔΥΝΑΤΟΤΗΤΕΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΚΑΙ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΚΑΙ ΔΙΕΥΚΟΛΥΝΕΙ ΤΗ ΔΙΑΦΑΝΕΙΑ ΚΑΙ ΤΟΝ ΕΛΕΓΧΟ

NB: Θεωρητικά ένας επιχειρηματίας έχει δικαίωμα επιλογής μεταξύ πολλών μορφών εταιρειών. Όμως, στην πράξη, εφόσον σχεδιάζει να συνάψει συμφωνία με έναν επενδυτή ο οποίος θα συμμετέχει στο κεφάλαιο της εταιρίας του, η πιο σωστή επιλογή είναι η επιλογή μιας Ανώνυμης Εταιρίας (Α.Ε.) ή μιας Ιδιωτικής Κεφαλαιουχικής Εταιρίας (Ι.Κ.Ε.). Ο επενδυτής δεν θα επιθυμήσει να συμμετάσχει σε προσωπική εταιρία. Πρακτικά, η πιο επιθυμητή μορφή, είναι αυτή της Ανώνυμης Εταιρίας. Επίσης, η μορφή της Ανώνυμης Εταιρίας προσφέρει το καλύτερο πλαίσιο για δυνατότητες ανάπτυξης και χρηματοδότησης και διευκολύνει τη διαφάνεια και τον έλεγχο.

Η συμφωνία

Κατά κύριο λόγο, η συμφωνία περιέχει αφενός οικονομικούς όρους, αφετέρου όρους που καθορίζουν την ισορροπία των σχέσεων μεταξύ του επενδυτή και των ιδρυτών της επιχείρησης. Σχεδόν πάντα έχει τη μορφή ιδιωτικού συμφωνητικού - “εξωεταιρικής συμφωνίας”. Σπανιότερα αποτελεί μέρος των βασικών εγγράφων της εταιρίας (πχ. ρύθμιση εντός του καταστατικού).

Οικονομικοί όροι

Οι οικονομικοί όροι είναι εξαιρετικά μεγάλης σημασίας και πρέπει να διατυπώνονται με σαφήνεια. Κάποιοι όροι δεν είναι αμιγώς οικονομικοί, αλλά έχουν σημαντικές συνέπειες στα οικονομικά μεγέθη, επομένως πρέπει να εξετάζονται υπό το πρίσμα των οικονομικών στοιχείων και των μεταβολών που θα επιφέρουν σε αυτά.

Θέματα στα οποία αναφέρεται το κείμενο της συμφωνίας, είναι τα κατωτέρω:

- Valuation: Η αξία της εταιρίας, σύμφωνα με την αποτίμηση που έχει συμφωνηθεί.
- Ποσό της επένδυσης που θα πραγματοποιηθεί: Συνδέεται με την αξία της εταιρίας που έχει προσδιοριστεί και το business plan.
- Pre Money/Post Money Valuation: Αναφέρονται στην αξία της εταιρίας πριν και μετά τη χρηματοδότηση.
- Το ποσοστό του κεφαλαίου που θα λάβει ο επενδυτής.
- Capitalization table: Ο πίνακας όπου αναλυτικά θα αναφέρεται η συμμετοχή κάθε εταίρου/μετόχου και το είδος των αξιών που θα λάβει
- Το είδος των αξιών (μετοχών) που θα λάβει ο επενδυτής, πχ κοινές ή προνομιούχες μετοχές.
- Όρος για την διατήρηση του ποσοστού συμμετοχής του επενδυτή (anti dilution clause).
- Όρος προτίμησης για τη συμμετοχή του επενδυτή σε αύξηση κεφαλαίου.
- Ενδεχόμενη συμφωνία για μετέπειτα χρηματοδότηση, είτε σε συγκεκριμένο χρόνο είτε μετά την επίτευξη στόχων.
- Όρος περί προνομιακής απόληψης μερίσματος.
- Όρος περί διατήρησης της θέσης του σε μελλοντική χρηματοδότηση.
- Τόκοι που έχουν συμφωνηθεί.

ΣΤΟΧΟΣ ΤΟΥ ΕΠΕΝΔΥΤΗ ΕΙΝΑΙ ΝΑ ΑΠΟΤΡΕΨΕΙ ΤΥΧΟΝ ΛΑΘΗ ΠΟΥ ΜΠΟΡΕΙ ΝΑ ΓΙΝΟΥΝ, ΑΚΟΜΑ ΚΑΙ ΛΟΓΩ ΑΠΕΙΡΙΑΣ

Όροι που ρυθμίζουν τις σχέσεις των μερών

Ο επενδυτής ενδιαφέρεται να μειώσει το ρίσκο της επένδυσής του. Δεδομένου ότι εμπιστεύεται μια εταιρία σε αρχικό στάδιο, πράγμα το οποίο ενέχει μεγάλο ρίσκο, επιδιώκει να συμμετέχει ενεργά στη διακυβέρνησή της. Στόχος του είναι να αποτρέψει τυχόν λάθη που μπορεί να γίνουν, ακόμα και λόγω απειρίας, προσδίδοντας με τη συμμετοχή του αξία στην επιχείρηση. Επίσης, στόχος του είναι να διατηρήσει το ποσοστό και τη θέση που επιθυμεί να έχει στην εταιρία ως τη στιγμή που θα αποφασίσει τη ρευστοποίηση της επένδυσής του (EXIT).

Προς το σκοπό αυτό θα ζητήσει να εξασφαλίσει ορισμένα προνόμια. Τα προνόμια αυτά αναφέρονται κυρίως:

3. βλ σχετικά και άρθρο με ενδιαφέρον:
The Founder's Dilemma, Noam Wasserman www.hbr.org/2008/02/the-founders-dilemma.

- Στην διοίκηση της εταιρίας³
- Στην πληροφόρηση που πρέπει να λαμβάνει ο επενδυτής
- Στην ρευστοποίηση της επένδυσής του (exit).

Συχνοί όροι:

- Συμμετοχή στη διοίκηση, πχ ορισμός μέλους στο Διοικητικό Συμβούλιο ή ακόμα και ορισμός CEO σε αντικατάσταση του υπάρχοντος, έστω κι αν αυτός ήταν ο αρμόδιος για την ανάπτυξη του προϊόντος. Συμμετοχή στη Διοίκηση με περισσότερα μέλη, ανάλογα με το ποσοστό συμμετοχής στο εταιρικό κεφάλαιο.
- Δυνατότητα προβολής VETO ή πρόβλεψη ειδικής πλειοψηφίας στη ΔΣ ή ΓΣ για συγκεκριμένα θέματα που αναφέρονται στη στρατηγική της εταιρίας, ή για αποφάσεις με αυξημένη σημασία πχ μια συγχώνευση ή τυχόν επέκταση του αντικειμένου της εταιρίας.
- Δυνατότητα προβολής VETO ή πρόβλεψη ειδικής πλειοψηφίας για συγκεκριμένα θέματα που ανάγονται στην αρμοδιότητα της Γενικής Συνέλευσης.
- Τακτική πληροφόρηση για την πορεία της εταιρίας, σε σχέση με τους στόχους που έχουν τεθεί.
- Τακτική γνώση των οικονομικών στοιχείων.
- Ενημέρωση για τον προϋπολογισμό των επόμενων περιόδων
- Liquidation preference (βλ και ανωτέρω): Όρος που καθορίζει τη διανομή των κερδών από τη μεταβίβαση μετοχών της εταιρίας. Προνομιακή θέση επενδυτή.

ΣΥΝΗΘΙΖΕΤΑΙ, ΕΠΙΣΗΣ, Η ΕΝΤΑΞΗ ΣΤΗ ΣΥΜΦΩΝΙΑ ΟΡΩΝ ΠΕΡΙ ΜΗ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ, ΔΗΛΑΔΗ Η ΑΠΑΓΟΡΕΥΣΗ ΣΕ ΜΕΛΗ Η ΕΡΓΑΖΟΜΕΝΟΥΣ ΣΤΗΝ ΕΤΑΙΡΙΑ ΝΑ ΕΡΓΑΣΤΟΥΝ ΣΕ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΙΚΕΣ ΜΕ ΤΗΝ ΕΤΑΙΡΙΑ ΘΕΣΕΙΣ ΓΙΑ ΟΡΙΣΜΕΝΟ ΧΡΟΝΙΚΟ ΔΙΑΣΤΗΜΑ ΜΕΤΑ ΤΗΝ ΑΠΟΧΩΡΗΣΗ ΤΟΥΣ ΑΠΟ ΑΥΤΗΝ

Γενικά ο επενδυτής θα θελήσει να έχει λόγο στις στρατηγικές επιλογές της εταιρίας. Επίσης, είναι πιθανό να ζητηθεί από τους ιδρυτές της εταιρίας να προβούν σε συγκεκριμένες δηλώσεις/δεσμεύσεις, πχ ότι θα ακολουθούν το business plan, ότι δεν θα μειωθεί το ενεργητικό της εταιρίας κλπ.. Πιθανότατα, επίσης, θα ζητηθεί από τους ιδρυτές να διατηρήσουν συγκεκριμένο ποσοστό συμμετοχής (lock in) στο μετοχικό κεφάλαιο της εταιρίας ώστε να μην αλλάξει η δέσμευση και αφοσίωσή τους στην εταιρία.

Συνηθίζεται, επίσης, η ένταξη στη συμφωνία όρων περί μη ανταγωνισμού, δηλαδή η απαγόρευση σε μέλη ή εργαζομένους στην εταιρία να εργαστούν σε ανταγωνιστικές με την εταιρία θέσεις για ορισμένο χρονικό διάστημα μετά την αποχώρησή τους από αυτήν.

Τέλος, θεμελιώδη θέση στη συμφωνία έχουν θέματα που άπτονται των δικαιωμάτων πνευματικής ιδιοκτησίας. Οι ιδρυτές της επιχείρησης πρέπει να έχουν φροντίσει εξ αρχής να προστατεύσουν τη δική τους πνευματική ιδιοκτησία και να μην έχουν παραβιάσει δικαιώματα άλλων.

Ειδική ανάλυση γίνεται σε ξεχωριστό κεφάλαιο του παρόντος στη συνέχεια.

Λεξιλόγιο όρων

Στο σημείο αυτό αποτυπώνονται οι όροι όπως νοούνται στο πλαίσιο αυτής της συναλλαγής.

- **“tag along”**: Δικαίωμα μετόχου (πχ. του επενδυτή, ο οποίος έχει συμπεριλάβει στη συμφωνία ότι έχει αυτό το δικαίωμα) να «κολλήσει» με άλλο μέτοχο που έχει συμφωνήσει να πωλήσει το ποσοστό του και να πωλήσει και αυτός το δικό του. Τούτο, μάλιστα, μπορεί να συμφωνηθεί, είτε pro rata είτε κατά προτεραιότητα. Για παράδειγμα είναι δυνατό να συμφωνηθεί ότι θα προηγηθεί στην πώληση το δικό του ποσοστό. Πχ. αν αγοραστής επιθυμεί να αγοράσει το 30% του ποσοστού του κεφαλαίου της εταιρίας, θα προηγηθεί το ποσοστό του επενδυτή για τη συμπλήρωση του ποσοστού αυτού.
- **“drag along”**: Δικαίωμα μετόχου (πχ. του επενδυτή, ο οποίος έχει συμπεριλάβει στην συμφωνία ότι έχει αυτό το δικαίωμα) να συμπαρασύρει και άλλον μέτοχο στην πώληση που θα συμφωνήσει.
- **right of first offer**: Δικαίωμα ενός μέρους να υποβάλει πρώτη πρόταση αγοράς σε περίπτωση πώλησης συμμετοχής, πριν από την προσφορά σε τρίτους.
- **right of first refusal**: Δικαίωμα αποδοχής ή άρνησης κατά προτεραιότητα προσφοράς από πιθανό τρίτο αγοραστή.
- **Call option**: Δικαίωμα αγοράς –στην προκειμένη περίπτωση, μετοχών της εταιρίας- σε προσδιορισμένο χρόνο και σε μια συγκεκριμένη τιμή.
- **Put option**: Δικαίωμα πώλησης –στην προκειμένη περίπτωση, μετοχών της εταιρίας- σε προσδιορισμένο χρόνο και σε μια συγκεκριμένη τιμή.
- **Dilution**: Μείωση του ποσοστού συμμετοχής στο κεφάλαιο μιας εταιρίας την οποία υφίσταται μέτοχός της, λόγω έκδοσης επιπλέον μετοχών. Για παράδειγμα, στο πλαίσιο αύξησης κεφαλαίου από νέο γύρο χρηματοδότησης.
- **Due diligence**: Διαδικασία που προηγείται της απόφασης επένδυσης – χρηματοδότησης και της υπογραφής των οριστικών εγγράφων. Συνήθως γίνεται νομικός και οικονομικός έλεγχος, έλεγχος της ομάδας που θα υλοποιήσει την ιδέα (management team), έλεγχος του business plan, της στρατηγικής και της αγοράς και ειδικά έλεγχος σε επί μέρους στοιχεία ιδιαίτερης σπουδαιότητας για την εκάστοτε εταιρία, πχ. δικαιώματα πνευματικής ιδιοκτησίας, τεχνολογικά ζητήματα κλπ.
- **Pre money Valuation**: Συμφωνηθείσα αποτίμηση της αξίας της εταιρίας από τους υφιστάμενους μετόχους και τον επενδυτή, πριν από την πραγματοποίηση του γύρου χρηματοδότησης.
- **Post money Valuation**: Αποτίμηση της αξίας της εταιρίας αμέσως μετά την πραγματοποίηση του γύρου χρηματοδότησης, δηλαδή η pre money αξία και η συνολική αξία της χρηματοδότησης.
- **Exit**: Ρευστοποίηση της επένδυσης.
- **Exit Strategy**: Στρατηγική που έχει συμφωνηθεί για τη βέλτιστη ρευστοποίηση της επένδυσης και την αποκόμιση κέρδους.
- **Elevator Pitch**: Όρος που χρησιμοποιείται για να περιγράψει μια σύντομη περιγραφή της επιχειρηματικής ιδέας, η οποία περιέχει όλα τα κρίσιμα στοιχεία της. Προέρχεται από την ιδέα ότι πρέπει να έχει ολοκληρωθεί στο χρόνο που διαρκεί μια μετακίνηση μέσα σε ασανσέρ.
- **Option pool**: Πρόβλεψη για παροχή ποσοστού συμμετοχής στο μετοχικό κεφάλαιο της εταιρίας σε στελέχη που θεωρούνται πολύτιμα για την ανάπτυξη και εξέλιξή της.
- **Vesting**: Όρος που αναφέρεται στον τρόπο απόκτησης μετοχών της εταιρίας. Το ποσοστό συμμετοχής στην εταιρία δεν αποκτάται αυτόματα αλλά σταδιακά, είτε με την πάροδο χρονικών διαστημάτων είτε με επέλευση συγκεκριμένων γεγονότων (milestones) που σηματοδοτούν τη σταδιακή αλλαγή στην ιδιοκτησία των μετοχών της.
- **Liquidation preference**: Όρος για την προνομιακή θέση του επενδυτή κατά τη διανομή των κερδών από τη μεταβίβαση μετοχών της εταιρίας.



Αρχοντούλα Παπαπαναγιώτου
Δικηγόρος, LL.M,
Managing Partner at Arhondula Papapanagiōtou &
Partners Law Firm

IPR: Μέσο Προστασίας και Ανάπτυξης της Επιχείρησης

ΟΙ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΕΣ ΤΟΥ ΑΝΘΡΩΠΙΝΟΥ ΝΟΥ ΠΡΟΣΤΑΤΕΥΟΝΤΑΙ
ΜΕ ΤΟ ΔΙΚΑΙΟ ΤΗΣ ΔΙΑΝΟΗΤΙΚΗΣ ΙΔΙΟΚΤΗΣΙΑΣ ΚΑΙ ΑΠΟΤΕΛΟΥΝ
ΣΗΜΑΝΤΙΚΟ ΠΕΡΙΟΥΣΙΑΚΟ ΣΤΟΙΧΕΙΟ ΜΙΑΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ

Τα διανοητικά δικαιώματα είναι μονοπωλιακά και αποκλείουν τρίτους από τη χρήση και εκμετάλλευσή τους, προσδίδουν οικονομικό πλεονέκτημα στην εταιρία, ενισχύοντας την επιχειρηματική της αξία, την ανταγωνιστικότητα και εν γένει τη θέση της στην αγορά. Είναι προς το συμφέρον μιας εταιρίας να γνωρίζει ποια στοιχεία της προστατεύονται και ποια όχι, αν μπορούν να κατοχυρωθούν και να καταχωρηθούν σε κάποιο μητρώο ή να τους απονεμηθεί τίτλος.

Το δίκαιο της διανοητικής ιδιοκτησίας περιλαμβάνει την πνευματική και τη βιομηχανική ιδιοκτησία. Η πνευματική ιδιοκτησία¹ αναφέρεται σε καλλιτεχνικές και λογοτεχνικές δημιουργίες, ενώ η βιομηχανική ιδιοκτησία περιλαμβάνει τα σήματα², τα διπλώματα ευρεσιτεχνίας που απονέμονται επί εφευρέσεων³, τα βιομηχανικά σχέδια και υποδείγματα⁴, τα ονόματα χώρου, τις γεωγραφικές ενδείξεις και τις Προστατευόμενες Ονομασίες Προέλευσης (ΠΟΠ), τις τοπογραφίες προϊόντων ημιαγωγών και τις νέες φυτικές ποικιλίες.

Έννοιες - δορυφόροι της διανοητικής ιδιοκτησίας είναι το εμπορικό και βιομηχανικό απόρρητο, η τεχνογνωσία και ο αθέμιτος ανταγωνισμός. Ο όρος διανοητική ιδιοκτησία απαντάται στην αγγλική γλώσσα ως Intellectual Property (σε συντομογραφία, IP).

Τα δικαιώματα διανοητικής ιδιοκτησίας είναι τα δικαιώματα που απονέμονται από το νομοθέτη στους δημιουργούς έργων, εφευρέσεων, σημάτων, σχεδίων κλπ προκειμένου να μπορούν να εκμεταλλεύονται κατ' αποκλειστικότητα τις δημιουργίες τους. Τα δικαιώματα διανοητικής ιδιοκτησίας, λόγω του απολύτου και αποκλειστικού χαρακτήρα τους, παρουσιάζουν ιδιαίτερη ομοιότητα με την κυριότητα.

Το βασικό τους χαρακτηριστικό και η βασική τους διαφορά με την ιδιοκτησία είναι ότι τα δικαιώματα διανοητικής ιδιοκτησίας είναι άυλα, γεγονός που επιβάλλει την ειδική τους ρύθμιση. Τα δικαιώματα διανοητικής ιδιοκτησίας στην αγγλική γλώσσα απαντούν στο όρο Intellectual Property Rights (σε συντομογραφία, IPR).

Τα δικαιώματα διανοητικής ιδιοκτησίας επιτρέπουν περισσότερα και ταχύτερα έσοδα μέσω:

- της ενίσχυσης της διαπραγματευτικής δύναμης της εταιρίας και
- της χορήγησης αδειών εκμετάλλευσης [πληρωμή δικαιωμάτων (royalties) στην εταιρία].

Δεδομένου λοιπόν ότι οι επενδυτές προτιμούν εταιρίες με κατοχυρωμένα και ασφαλή δικαιώματα διανοητικής ιδιοκτησίας, είναι σημαντικό η εταιρία να χαράσσει τη στρατηγική της ως προς την προστασία και κατοχύρωση των δικαιωμάτων αυτών και να λαμβάνει τα απαραίτητα μέσα άμυνας, σε περίπτωση προσβολής των δικαιωμάτων της (αποζημίωση).

Στις παρακάτω παραγράφους περιγράφονται αναλυτικότερα τα δικαιώματα της πνευματικής ιδιοκτησίας, των σημάτων, των διπλωμάτων ευρεσιτεχνίας και των σχεδίων υποδειγμάτων. Στη συνέχεια, παραθέτουμε πληροφορίες ως προς τον τρόπο με τον οποίο γίνεται η χαρτογράφηση των δικαιωμάτων, ενώ στο τέλος αναλύονται οι κίνδυνοι σε περίπτωση μη ολοκληρωμένου ελέγχου των δικαιωμάτων μίας εταιρίας.

1. Βλ. κεφάλαιο «Πνευματική Ιδιοκτησία», αναλυτικότερα

2. Βλ. κεφάλαιο «Σήματα», αναλυτικότερα

3. Βλ. κεφάλαιο «Εφευρέσεις», αναλυτικότερα

4. Βλ. κεφάλαιο «Σχέδιο - Υπόδειγμα», αναλυτικότερα

Πνευματική ιδιοκτησία

Ο όρος πνευματική ιδιοκτησία περιλαμβάνει μία συγκεκριμένη κατηγορία δημιουργημάτων του ανθρώπινου νου. Αντιστοιχεί στον αγγλικό όρο Copyright και δεν πρέπει να συγχέεται με τον όρο Intellectual Property που αναφέρεται στη διανοητική ιδιοκτησία ως σύνολο. Στην Ελλάδα, ο Νόμος που ρυθμίζει τα σχετικά ζητήματα είναι ο 2121/1993.

Η πνευματική ιδιοκτησία προστατεύει επιστημονικά έργα, έργα λόγου, έργα τέχνης, μουσικά και δραματικά έργα, όπως για παράδειγμα βιβλία, προγράμματα ηλεκτρονικών υπολογιστών, άρθρα, ποιήματα, κείμενα, στίχους, πίνακες ζωγραφικής, φωτογραφίες, σκίτσα, διαγράμματα, γλυπτά, γραφικά, χάρτες, αρχιτεκτονικά σχέδια, μελωδίες, παρτιτούρες, soundtracks, διαφημιστικά jingles, σενάρια, χορογραφίες κλπ.

Για να προστατευθεί ένα έργο πρέπει να παρουσιάζει πρωτοτυπία, να έχει δηλαδή στατιστική μοναδικότητα και να αποτελεί αποτύπωση της προσωπικότητας του δημιουργού του. Δεν προστατεύονται οι απλές ιδέες, αυτές δηλαδή που δεν έχουν λάβει μορφή.

Η προστασία ενός έργου διαρκεί από τη στιγμή της δημιουργίας έως 70 χρόνια από το θάνατο του δημιουργού.

Το δικαίωμα πνευματικής ιδιοκτησίας αντιστοιχεί στα περιουσιακά δικαιώματα του δημιουργού (δικαίωμα εκμετάλλευσης) που ρυθμίζεται στο άρθρο 3 του Ν.2121/1993 και τα ηθικά (δεσμός του με το έργο του) που ρυθμίζεται στο άρθρο 4 του Ν.2121/1993.

Παράλληλα με τα πνευματικά δικαιώματα προστατεύονται και τα συγγενικά δικαιώματα, τα οποία απονέμονται:

1. σε ερμηνευτές/εκτελεστές, δηλαδή σε ηθοποιούς, μουσικούς, τραγουδιστές, χορευτές κλπ για την ερμηνεία/εκτέλεσή τους
2. σε παραγωγούς ηχογραφήματων
3. σε παραγωγούς οπτικοακουστικών έργων
4. σε ραδιοηλεκτρονικούς οργανισμούς
5. σε εκδότες και
6. στους κατασκευαστές βάσεων δεδομένων.

Η ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΕΝΟΣ ΕΡΓΟΥ ΔΙΑΡΚΕΙ ΑΠΟ ΤΗ ΣΤΙΓΜΗ ΤΗΣ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑΣ ΕΩΣ 70 ΧΡΟΝΙΑ ΑΠΟ ΤΟ ΘΑΝΑΤΟ ΤΟΥ ΔΗΜΙΟΥΡΓΟΥ

Η διάρκεια προστασίας των συγγενικών δικαιωμάτων είναι 50 χρόνια από την υλική ενσωμάτωση (σύμφωνα, δε, με τη νέα Οδηγία που ενσωματώθηκε στο εθνικό δίκαιο, η διάρκεια προστασίας των φωνογραφήματων επιμηκύνθηκε σε 70 χρόνια).

Όπως αναφέρθηκε ανωτέρω, η πνευματική ιδιοκτησία αποκτάται με τη δημιουργία των έργων. Δε χρειάζεται, αλλά ούτε προβλέπεται η καταχώρησή της σε μητρώα. Ενδεχομένως να έχετε ακούσει ότι μπορεί κανείς να καταθέσει το έργο του σε συμβολαιογράφο ή ακόμη να στείλει συστημένη επιστολή στον εαυτό του (χωρίς να ανοίξει το φάκελο) και με τον τρόπο αυτό να «κατοχυρωθεί» η πνευματική του ιδιοκτησία.

Τέτοιες ενέργειες δεν απονέμουν κανένα δικαίωμα. Μπορούν, όμως, να χρησιμεύσουν ως αποδείξεις, σε περίπτωση που κάποιος αμφισβητήσει το δικαίωμά σας.

Συμβουλές

- Τα έργα προστατεύονται με το δίκαιο της πνευματικής ιδιοκτησίας από τη στιγμή της δημιουργίας τους. Δεν καταχωρούνται σε κάποιο μητρώο! Τα δικαιώματα απονέμονται στο φυσικό πρόσωπο που τα δημιούργησε. Μία εταιρία μόνο δευτερογενώς μπορεί να τα αποκτήσει. Για το λόγο αυτό πρέπει να συνάπτει συμβάσεις με όλους τους δημιουργούς έργων που χρησιμοποιεί.
- Μια ιδέα δεν προστατεύεται! Προστατεύονται μόνο έργα που έχουν λάβει μια μορφή. Ως μορφή δε νοείται η ύλη, δεν χρειάζεται δηλαδή να ενσωματώνεται το έργο σε κάποιο υλικό φορέα.
- Για να προστατευθεί ένα έργο, πρέπει να είναι πρωτότυπο.
- Η χρήση ενός έργου που προστατεύεται με το νόμο για την πνευματική ιδιοκτησία επιτρέπεται μόνο κατόπιν έγγραφης άδειας από το δημιουργό ή το δικαιούχο του, διαφορετικά υπάρχει προσβολή των δικαιωμάτων πνευματικής ιδιοκτησίας. Οι μόνες περιπτώσεις όπου επιτρέπεται η χωρίς άδεια χρήση και χωρίς καταβολή αμοιβής, αναφέρονται στο κεφάλαιο των εξαιρέσεων του Ν.2121/1993 (άρθρα 18-28Γ).

Σήματα

Τα Σήματα έχουν τις ακόλουθες λειτουργίες:

- καταδεικνύουν προέλευση,
- εγγύηση ποιότητας, και
- διαφημιστική λειτουργία

Στην Ελλάδα ο σχετικός Νόμος είναι ο 4072/2012. Ως σήμα μπορεί να προστατευθεί μια λέξη, μια απεικόνιση, ένα χρώμα, ένα σχήμα, ένας ήχος.

Η προστασία τους είναι, δυνητικά, απεριόριστη χρονικά. Η κατοχύρωση διαρκεί μία δεκαετία, αλλά ο δικαιούχος μπορεί να ανανεώνει το σήμα πριν από τη λήξη του για μια δεκαετία, κάθε φορά.

Το σήμα μπορεί να κατατεθεί στο εθνικό μητρώο, στο ευρωπαϊκό και σε διεθνές. Μπορεί δηλαδή να είναι εθνικό, κοινοτικό (ευρωπαϊκό) ή διεθνές.

Το εθνικό σήμα καλύπτει μόνο την Ελλάδα και κατατίθεται στη Γενική Γραμματεία Εμπορίου. Πληροφορίες σχετικά με την κατάθεση σήματος μπορείτε να βρείτε στο http://gge.gov.gr/?page_id=555#odigieskatathesis. Το εθνικό ελληνικό σήμα δεν προστατεύεται σε καμία άλλη χώρα, πέραν της Ελλάδας.

Το ευρωπαϊκό (συνήθως αναφερόμενο ως κοινοτικό) κατατίθεται (ηλεκτρονικά) στον EUIPO (European Union Intellectual Property Office) πρώην OHIM (Office for the Harmonisation of the Internal Market - Γραφείο Εναρμόνισης για την Εσωτερική Αγορά), που εδρεύει στο Αλικάντε της Ισπανίας <https://oami.europa.eu/ohimportal/en>. Το ευρωπαϊκό σήμα παρέχει προστασία σε όλη την ΕΕ.

Το Διεθνές Σήμα κατατίθεται στον WIPO (World Intellectual Property Organization - Παγκόσμιος Οργανισμός Διανοητικής Ιδιοκτησίας) <http://www.wipo.int/portal/en/index.html>, και προστατεύει το σήμα στις χώρες για τις οποίες καταχωρείται η αίτηση (πρέπει, δηλαδή, να επιλέξετε τις χώρες στις οποίες θέλετε να εισάγετε το σήμα σας). Η αίτηση στον WIPO προϋποθέτει ότι έχει κατατεθεί αίτηση σε περιφερειακό (π.χ. EUIPO) ή εθνικό γραφείο, το οποίο θα λειτουργήσει και ως γραφείο προέλευσης.

Το σήμα κατοχυρώνεται για συγκεκριμένες κλάσεις (Nice Classification http://gge.gov.gr/?page_id=6226), οι οποίες καλύπτουν συγκεκριμένα

προϊόντα και υπηρεσίες. Για την ακρίβεια, υπάρχουν 45 κλάσεις: οι 34 αναφέρονται σε προϊόντα και οι 11 σε υπηρεσίες που μπορεί να παρέχονται από την εταιρία.

Είναι απαραίτητο, πριν ξεκινήσει μία επιχείρηση να κάνει χρήση του σήματός της, να ερευνήσει αν το σήμα (το ίδιο ή παρεμφερές) χρησιμοποιείται στην ίδια χώρα ή στην ίδια περιφέρεια, για τα ίδια ή παρεμφερή προϊόντα και υπηρεσίες από άλλον.

Εάν γίνει χρήση σήματος το οποίο προϋπάρχει και έχει ήδη καταχωρισθεί από τρίτο (ιδιώτη ή εταιρία), η επιχείρησή σας κινδυνεύει να θεωρηθεί ότι προσβάλλει τα δικαιώματα του δικαιούχου του προϋφιστάμενου σήματος ή να μην καταφέρει να κατοχυρώσει το σήμα που χρησιμοποιεί, να μην μπορέσει δηλαδή να προστατεύσει το σήμα της.

Σημειώνεται ότι, αν κατοχυρώσετε το σήμα σας για προϊόντα και υπηρεσίες που δεν χρησιμοποιείτε, είναι δυνατό μετά την πάροδο πέντε ετών από την καταχώριση να ζητήσει κάποιος την ακύρωσή του ως προς τα συγκεκριμένα προϊόντα και τις υπηρεσίες που δεν χρησιμοποιείτε.

Ο έλεγχος διαθεσιμότητας ενός σήματος γίνεται από τις βάσεις δεδομένων των εθνικών, περιφερειακών γραφείων ή του διεθνούς γραφείου. Για την κατάθεση εθνικού ή κοινοτικού σήματος η έρευνα γίνεται στη βάση δεδομένων του ΟΗΜ Tmview <https://www.tmdn.org/tmview/welcome>. Η βάση αυτή δίνει αποτελέσματα ως προς τα σήματα που έχουν κατοχυρωθεί στα εθνικά γραφεία της ΕΕ (δηλαδή τα εθνικά σήματα του εκάστοτε κράτους-μέλους), ως προς τα κοινοτικά σήματα (ΕΜ) καθώς και ως προς τα διεθνή (περιλαμβάνονται αποτελέσματα και για άλλες χώρες, όπως για παράδειγμα οι ΗΠΑ, η Τουρκία, η Κορέα και το Μεξικό).

ΑΝ ΚΑΤΟΧΥΡΩΣΕΤΕ ΣΗΜΑ ΓΙΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΚΑΙ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΠΟΥ ΔΕΝ ΧΡΗΣΙΜΟΠΟΙΕΙΤΕ, ΕΙΝΑΙ ΔΥΝΑΤΟ ΜΕΤΑ ΤΗΝ ΠΑΡΟΔΟ ΠΕΝΤΕ ΕΤΩΝ ΑΠΟ ΤΗΝ ΚΑΤΑΧΩΡΙΣΗ ΝΑ ΖΗΤΗΣΕΙ ΚΑΠΟΙΟΣ ΤΗΝ ΑΚΥΡΩΣΗ ΤΟΥ, ΩΣ ΠΡΟΣ ΤΑ ΣΥΓΚΕΚΡΙΜΕΝΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΚΑΙ ΤΙΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΠΟΥ ΔΕΝ ΧΡΗΣΙΜΟΠΟΙΕΙΤΕ

Η βάση TMView σας δίνει τα εργαλεία ώστε να εξειδικεύσετε την αναζήτησή σας, ώστε να περιοριστούν τα αποτελέσματα. Για παράδειγμα, αν σας ενδιαφέρει ένα εθνικό σήμα, δεν υπάρχει λόγος να ερευνήσετε αν υπάρχει το ίδιο σήμα στη Γαλλία: σας ενδιαφέρουν μόνο τα ελληνικά σήματα (δηλαδή, το ελληνικό γραφείο), τα ευρωπαϊκά σήματα (δηλαδή το γραφείο του ΕUIPO, δεδομένου ότι ένα προϋφιστάμενο κοινοτικό σήμα μπορεί να ματαιώσει την προστασία του δικού σας σήματος στο ελληνικό έδαφος), καθώς και τα διεθνή που υποδεικνύουν την Ελλάδα.

Αν, ωστόσο, σας ενδιαφέρει να αναζητήσετε μόνο ένα κοινοτικό σήμα, τότε μπορεί να χρησιμοποιήσετε τη βάση δεδομένων του ΟΗΜ eSearch plus <https://oami.europa.eu/eSearch/> (σημειώνεται, ωστόσο, ότι είναι δυνατό ένα προϋφιστάμενο εθνικό σήμα κράτους-μέλους της ΕΕ να ανακόψει την αίτησή σας - για το λόγο αυτό είναι ορθότερο η έρευνα να γίνεται από τη βάση TmView.

Ως προς τα διεθνή σήματα, η αναζήτηση γίνεται από τη βάση ROMARIN <http://www.wipo.int/romarin/searchAction.do>.

ΜΕ ΔΙΠΛΩΜΑ ΕΥΡΕΣΙΤΕΧΝΙΑΣ ΜΠΟΡΟΥΝ ΝΑ ΠΡΟΣΤΑΤΕΥΘΟΥΝ ΕΦΕΥΡΕΣΕΙΣ ΟΙ ΟΠΟΙΕΣ ΕΠΙΛΥΟΥΝ ΚΑΠΟΙΟ ΤΕΧΝΙΚΟ ΠΡΟΒΛΗΜΑ ΚΑΙ ΜΠΟΡΟΥΝ ΝΑ ΕΦΑΡΜΟΣΤΟΥΝ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΑ

Τα διοικητικά τέλη για την κατάθεση ενός σήματος είναι:

- **Για την Ελλάδα (εθνικό σήμα):** 110€ για την πρώτη κλάση και 20€ για κάθε επόμενη.
- **Για την ΕΕ (κοινοτικό σήμα):** (εφόσον πρόκειται για ηλεκτρονική αίτηση) Το βασικό τέλος καλύπτει μια κλάση και ανέρχεται σε 850 €, το τέλος για τη δεύτερη κλάση προϊόντων και υπηρεσιών ανέρχεται σε 50 €, το τέλος για την τρίτη και κάθε επιπλέον κλάση ανέρχεται σε 150 € ανά κλάση.
- **Ως προς το διεθνές σήμα,** το κόστος εξαρτάται από διάφορους παράγοντες, όπως για παράδειγμα τις χώρες για τις οποίες ζητείται η προστασία, το χρώμα του σήματος κλπ.
Το κόστος, ανάλογα υπολογίζεται από την εξής βάση:
<http://www.wipo.int/madrid/en/fees/calculator.jsp>.

Συμβουλές

- Η χρήση ενός σήματος χωρίς έλεγχο της διαθεσιμότητάς του και πριν να κατοχυρωθεί ενέχει κινδύνους, όπως για παράδειγμα:
 - α) να μην είναι διαθέσιμο, οπότε η εταιρία θα αναγκαστεί να προχωρήσει σε rebranding (επαναπροσδιορισμό του σήματός της), ενώ έχει ήδη επενδύσει στο συγκεκριμένο όνομα και
 - β) να ανήκει σε τρίτο ο οποίος, έχοντας κατοχυρώσει το σήμα, να απαιτήσει την καταβολή αποζημίωσης για την παράνομη χρήση.
- Όταν καταλήξει στο σήμα που θα χρησιμοποιεί και εφόσον προχωρήσει στην κατοχύρωσή του, η εταιρία πρέπει να ζητήσει και την καταχώρηση των αντίστοιχων ονομάτων χώρου.

Εφευρέσεις

Με δίπλωμα ευρεσιτεχνίας μπορούν να προστατευθούν εφευρέσεις οι οποίες επιλύουν κάποιο τεχνικό πρόβλημα και μπορούν να εφαρμοστούν παραγωγικά.

Απαραίτητη προϋπόθεση είναι οι εφευρέσεις να πληρούν τα εξής κριτήρια:

1. **Νέο:** να μην αποτελεί μέρος της υφιστάμενης στάθμης της τεχνικής (state of the art) η οποία περιλαμβάνει οτιδήποτε έχει καταστεί διαθέσιμο στο κοινό
2. **Εφευρετικό Βήμα:** έχοντας κατά νου την υφιστάμενη στάθμη της τεχνικής, η εφεύρεση να μην είναι προφανής, κατά την κρίση του μέσου ειδικού
3. **Βιομηχανική Εφαρμογή:** δυνατότητα να παραχθεί ή να χρησιμοποιηθεί η εφεύρεση σε οποιοδήποτε τομέα παραγωγικής δραστηριότητας

Η προστασία ενός διπλώματος ευρεσιτεχνίας διαρκεί 20 χρόνια. Ο Νόμος που εφαρμόζεται στην Ελλάδα είναι ο Ν. 1733/1987.

Στις περισσότερες χώρες δεν απονέμονται διπλώματα ευρεσιτεχνίας για επιχειρηματικές μεθόδους ή κανόνες παιχνιδιού ή μεθόδους θεραπείας, διαγνώσεις ή χειρουργική στο ανθρώπινο σώμα ή σε ζώα.

Αίτηση για δίπλωμα ευρεσιτεχνίας μπορεί να κατατεθεί σε εθνικό, ευρωπαϊκό ή διεθνές επίπεδο.

- **Η αίτηση για το εθνικό δίπλωμα** κατατίθεται στο εκάστοτε εθνικό γραφείο και, στην Ελλάδα, στον ΟΒΙ (Οργανισμός Βιομηχανικής Ιδιοκτησίας) <http://www.obl.gr/obl/>.
- **Αντίστοιχα, η αίτηση για το ευρωπαϊκό δίπλωμα** ευρεσιτεχνίας κατατίθεται στον ΕΡΟ (European Patent Office) <http://www.epo.org/>
- **ενώ η διεθνής αίτηση** στον WIPO (Παγκόσμιος Οργανισμός Βιομηχανικής Ιδιοκτησίας) <http://www.wipo.int/portal/en/index.html>.

Στην αίτηση αναγράφεται το όνομα του εφευρέτη και του καταθέτη (μπορεί να είναι το ίδιο πρόσωπο ή διαφορετικό, στο οποίο έχει μεταβιβαστεί το δικαίωμα ή έχει εκχωρηθεί άδεια εκμετάλλευσης).

Είναι δυνατό, μέσω της Διεθνούς Σύμβασης των Παρισίων (Paris Convention), ο δικαιούχος που έχει ήδη καταθέσει αίτηση για απονομή διπλώματος ευρεσιτεχνίας σε μια χώρα (για παράδειγμα στην Ελλάδα) να καταθέσει εντός 12μήνου αίτηση για την προστασία της εφεύρεσής του σε άλλη χώρα, που έχει επίσης κυρώσει την ίδια Σύμβαση, ζητώντας προτεραιότητα. Μπορεί, δηλαδή, να ζητήσει η αίτησή του να λάβει ως ημερομηνία κατάθεσης -και άρα προστασίας της εφεύρεσης- την ημερομηνία κατάθεσης της πρώτης αίτησης (έτσι, εάν η πρώτη κατάθεση έγινε στην Ελλάδα την 1/1/2016 και κατόπιν ο δικαιούχος καταθέσει αίτηση στις 31/12/2016 σε χώρα-μέλος του Paris Convention, μπορεί να ζητήσει προτεραιότητα ώστε να προστατεύεται από την 1/1/2016, δηλαδή την ημερομηνία πρώτης κατάθεσης).

Η ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΕΛΕΓΧΟΥ ΑΠΟ ΤΟΥΣ ΕΞΕΤΑΣΤΕΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΠΟΝΟΜΗ ΔΙΠΛΩΜΑΤΟΣ ΕΥΡΕΣΙΤΕΧΝΙΑΣ ΕΙΝΑΙ ΙΔΙΑΙΤΕΡΑ ΧΡΟΝΟΒΟΡΑ, ΕΝΩ ΚΑΙ ΤΑ ΕΞΟΔΑ ΤΗΣ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑΣ ΕΙΝΑΙ ΣΗΜΑΝΤΙΚΑ

Μέσω της PCT - Patent Cooperation Treaty, ο δικαιούχος μπορεί να καταθέσει αίτηση στον WIPO προκειμένου η αίτησή του να έχει διεθνή χαρακτήρα και να αποφασίσει, εφόσον η κρίση των εξεταστών είναι καλή, αν θα προχωρήσει σε εθνική φάση σε όποιες από τις 151 χώρες έχουν κυρώσει την PCT.

Η διαδικασία ελέγχου από τους εξεταστές για την απονομή διπλώματος ευρεσιτεχνίας είναι ιδιαίτερα χρονοβόρα, ενώ και τα έξοδα της διαδικασίας είναι σημαντικά. Για το λόγο αυτό, είναι ιδιαίτερα σημαντικό, πριν από την κατάθεση της αίτησης, να γίνεται έλεγχος προκειμένου να διαπιστωθεί αν η εφεύρεση πληροί τις προϋποθέσεις προκειμένου να της απονεμηθεί δίπλωμα ευρεσιτεχνίας. Στον έλεγχο αυτό είναι ορθότερο να συνδράμει ένας τεχνικός με ειδικευση στο συγκεκριμένο αντικείμενο.

Η έρευνα, προκειμένου να διαπιστώσετε αν έχει ήδη απονεμηθεί δίπλωμα ευρεσιτεχνίας για εφεύρεση όμοια ή παρεμφερή με τη δική σας, μπορεί να γίνει μέσα από τις εξής ελεύθερες βάσεις:

- **WIPO:** <http://patentscope.wipo.int/search/en/structuredSearch.jsf>
- **ΕΡΟ:** <http://www.epo.org/>, <http://worldwide.espacenet.com/>
- **USPTO:** <http://www.uspto.gov/patents/process/search/>
- **GOOGLE PATENT:** https://www.google.gr/?tbn=pts&gws_rd=cr,ssl&ei=YHXHVK72J8vlywOQuYL4DQ
- **ΒΑΣΕΙΣ ΕΘΝΙΚΩΝ ΓΡΑΦΕΙΩΝ ΕΥΡΕΣΙΤΕΧΝΙΑΣ**

Η εύρεση όμοιου ή παρεμφερούς διπλώματος ευρεσιτεχνίας υποδηλώνει ότι η εφεύρεσή σας δεν είναι νέα ή, ενδεχομένως, δεν παρουσιάζει εφευρετικό βήμα.

Το κόστος από την αίτηση ως τη χορήγηση του διπλώματος ευρεσιτεχνίας δεν μπορεί να υπολογιστεί με απόλυτη ακρίβεια, διότι το τελικό ποσό εξαρτάται από διάφορες παραμέτρους. Το τέλος κατάθεσης αίτησης για χορήγηση Διπλώματος Ευρεσιτεχνίας ανέρχεται στα 50 € (ωστόσο, αν οι αξιώσεις είναι περισσότερες των δέκα, καταβάλλεται τέλος 30 € για κάθε μια). Το διοικητικό τέλος για τη σύνταξη της έκθεσης έρευνας ανέρχεται στα 300 € και φτάνει τα 800€ εάν ο καταθέτης επιθυμεί έκθεση έρευνας με αιτιολογημένη γνώμη. <http://www.obi.gr/obi/?tabid=136>

- Για ευρωπαϊκό δίπλωμα ευρεσιτεχνίας, το μέσο διοικητικό κόστος ανέρχεται στα 5.655 €.
- Για την κατάθεση διεθνούς αιτήσεως (PCT) το διοικητικό τέλος υπολογίζεται βάσει των τριών τύπων εξόδων:
 1. διεθνές τέλος κατάθεσης - περίπου 1.300 €,
 2. τέλος ελέγχου - από περίπου 150 € ως 2.200 €, και
 3. διαχειριστικό κόστος - το ύψος του εξαρτάται από το γραφείο παραλαβής.

Σημειώνεται ότι, λόγω της οικονομικής κρίσης- ειδικά για την Ελλάδα, το διοικητικό τέλος για την υποβολή PCT ανέρχεται σε 2.111,90 € (έχουν μειωθεί τα διεθνή τέλη κατάθεσης, όμως η μείωση αυτή είναι προσωρινό μέτρο και για το λόγο αυτό θα πρέπει να αναζητήσετε το κόστος, όταν θα αποφασίσετε να καταθέσετε PCT http://www.obi.gr/OBI/Portals/O/ImagesAndFiles/Files/Fees/FEES_PCT_2016_ver2.pdf).

Ως προς τη διεθνή αίτηση (PTC), πρέπει να σημειωθούν τα εξής: από τη στιγμή που θα ολοκληρωθεί η εξέταση της εφεύρεσης από το διεθνές γραφείο, ο αιτών μπορεί να καταθέσει την αίτησή του στο εκάστοτε εθνικό ή περιφερειακό γραφείο που επιθυμεί, προκειμένου να εισαγει και εκεί την εφεύρεσή του (συνήθως εκεί που πρόκειται να εμπορευματοποιήσει/εκμεταλλευτεί την εφεύρεση). Ουσιαστικά, η κατάθεση της αιτήσεως στο διεθνές γραφείο θα έχει ως αποτέλεσμα την έκδοση μίας έρευνας, η οποία θα ορίζει εάν η εφεύρεση πληροί ή όχι τις προϋποθέσεις προκειμένου να της απονεμηθεί δίπλωμα ευρεσιτεχνίας.

Η έκθεση αυτή δεν είναι δεσμευτική για τα εθνικά γραφεία. Το εκάστοτε εθνικό γραφείο θα αποφασίσει αν τελικά θα απονεμίσει ή όχι τον τίτλο, ανάλογα με το δικό του σύστημα. Αυτό που προσφέρει η PCT, είναι μία απλοποιημένη διαδικασία κατάθεσης της αίτησης εντός του 12 μήνου από την κατάθεση στο εθνικό γραφείο, η οποία ισχύει εν δυνάμει σε όλες τις χώρες-μέλη της PCT. Είναι γεγονός ότι η εθνική φάση της PCT αποτελεί κόστος που πρέπει να προβλεφθεί από τον καταθέτη.

Συμβουλές

- Η PCT έχει το πλεονέκτημα ότι επιτρέπει την κατάθεση αίτησης για απονομή διπλώματος ευρεσιτεχνίας στα εθνικά γραφεία εντός 30 μηνών από την πρώτη κατάθεση (σε κάποιες χώρες η διάρκεια είναι 31 μήνες), επιτρέποντας στον εφευρέτη ή τον δικαιούχο να αναζητήσει επενδυτή, ο οποίος θα συνδράμει οικονομικά στην προστασία της εφεύρεσης στις χώρες στις οποίες πρόκειται να εμπορευματοποιηθεί η εφεύρεση.
- Το μειονέκτημα της PCT είναι ότι ανεβάζει το κόστος: είναι προτιμότερο να κατατεθούν οι αιτήσεις μεμονωμένα στα εθνικά γραφεία και όχι μέσω της κατάθεσης διεθνούς αιτήσεως στον WIPO, όταν η αίτηση πρόκειται να κατατεθεί σε περισσότερες από 7 χώρες.

Σχέδιο - Υπόδειγμα

Τα σχέδια και υποδείγματα προστατεύονται για τη δυνατότητα εμπορικής αξιοποίησής τους, εφόσον παρουσιάζουν αισθητική αξία. Για την καταχώρησή τους απαιτείται ένας ελάχιστος βαθμός νέου και εξατομικευμένος χαρακτήρας (ελαστικά τα κριτήρια).

Η διάρκεια προστασίας τους είναι 5 έτη, με δυνατότητα ανανέωσης έως 25.

Ένα σχέδιο/υπόδειγμα μπορεί να προστατευθεί και μέσω διατάξεων περί Αθεμίτου Ανταγωνισμού, χωρίς να αποκλείεται η προστασία του και με τις διατάξεις της πνευματικής ιδιοκτησίας, εφόσον έχει στατιστική μοναδικότητα και αισθητική αξία που υπερβαίνει το χαρακτηρισμό του απλού χρηστικού αντικειμένου.

Η προστασία που παρέχει το σχέδιο επεκτείνεται στη γραμμή, το περίγραμμα, το χρώμα, το σχήμα ή/και την υφή του προϊόντος στο οποίο εφαρμόζεται ή ενσωματώνεται το σχέδιο ή υπόδειγμα.

Όπως το σήμα και οι εφευρέσεις, έτσι κι ένα σχέδιο μπορεί να προστατευθεί σε εθνικό (ΟΒΙ), ευρωπαϊκό (ΕUIPO) και διεθνές επίπεδο (WIPO). Δίνεται η δυνατότητα κατάθεσης είτε με απλή αίτηση είτε με πολλαπλή, οπότε το κόστος ανεβαίνει ανάλογα με τον αριθμό των εγχρώμων σχεδίων.

Το διοικητικό τέλος εξαρτάται από διάφορους παράγοντες.

- Αν πρόκειται για εθνική κατάθεση, μπορείτε να βρείτε το διοικητικό τέλος εδώ: <http://www.obigr/obi/?tabid=138>.
- Αν πρόκειται για ευρωπαϊκή, εδώ: <https://euipo.europa.eu/ohimportal/el/rcd-fees-and-payments>.
- Αν, τέλος, πρόκειται για διεθνή κατάθεση, εδώ: <http://www.wipo.int/hague/en/fees/calculator.jsp>.

Ο έλεγχος στα σχέδια μπορεί να διεξαχθεί από το DesignView <https://www.tmdn.org/tmdsview-web/welcome> και Hague Express <http://www.wipo.int/designdb/hague/en/>.

Χαρτογράφηση

Βασικά ερωτήματα που πρέπει να θέτει μία εταιρία η οποία επιθυμεί να προστατεύσει τα δικαιώματα διανοητικής ιδιοκτησίας της:

- Χρησιμοποιεί η εταιρία δικαιώματα διανοητικής ιδιοκτησίας;
- Ποιος είναι ο κύριος/δικαιούχος των δικαιωμάτων αυτών;
- Είναι προστατευμένα τα δικαιώματα διανοητικής ιδιοκτησίας της εταιρίας;
- Φέρει ευθύνη η εταιρία για παραβίαση δικαιωμάτων διανοητικής ιδιοκτησίας τρίτων;
- Εκμεταλλεύεται πλήρως η εταιρία τα δικαιώματα διανοητικής ιδιοκτησίας;
- Εκτίμηση της αξίας των δικαιωμάτων - αν αυτό είναι εφικτό.

Βήματα για τη διασφάλιση των δικαιωμάτων διανοητικής ιδιοκτησίας μίας Εταιρίας.

1. Καταγραφή των στοιχείων που προστατεύονται με διατάξεις διανοητικής ιδιοκτησίας.

Καταρχάς, η Εταιρία πρέπει να γνωρίζει αν διαθέτει στοιχεία που προστατεύονται και ποια είναι αυτά.

2. Αλυσίδα διαδοχής των δικαιωμάτων διανοητικής ιδιοκτησίας.

Η Εταιρία οφείλει να διασφαλίσει ότι τα δικαιώματα διανοητικής ιδιοκτησίας επί των προστατευόμενων αντικειμένων έχουν μεταβιβαστεί σε αυτήν κι ότι δεν υπάρχει κάποιο κενό στη διαδοχή των δικαιωμάτων.

3. Περιεχόμενο των συμβάσεων.

Η εταιρία πρέπει να μεριμνά ώστε να της μεταβιβάζονται εγγράφως όλα τα δικαιώματα διανοητικής ιδιοκτησίας κάθε εργαζομένου/συνεργάτη της, για όλες τις χώρες του κόσμου, για όλο το χρόνο εκμετάλλευσης των δικαιωμάτων διανοητικής ιδιοκτησίας και για όλους τους τρόπους και τα μέσα εκμετάλλευσης.

4. Κατοχύρωση των δικαιωμάτων διανοητικής ιδιοκτησίας.

Έχοντας διασφαλίσει ότι είναι δικαιούχος των δικαιωμάτων επί των προστατευόμενων στοιχείων, η εταιρία πρέπει να προχωρήσει στην κατοχύρωση αυτών των δικαιωμάτων, όπου είναι εφικτό, και να προστατεύσει με τεχνολογικά μέτρα όσα δεν κατοχυρώνονται (για παράδειγμα, έλεγχος πρόσβασης στην ιστοσελίδα και έλεγχος χρήσης του περιεχομένου).

- Η αξία του deal με πιθανό επενδυτή μπορεί να μειωθεί.
- Το deal μπορεί να καθυστερήσει.
- Το deal μπορεί να ακυρωθεί, αν δεν είναι εφικτό να καλυφθούν άμεσα οι ελλείψεις - απώλεια επιχειρηματικής ευκαιρίας.
- Είναι πιθανώς αναγκαία η επαναδιαπραγμάτευση με τρίτους που είχαν δημιουργική συμβολή στα δικαιώματα διανοητικής ιδιοκτησίας (π.χ. έναν φοιτητή, που είχε στο παρελθόν συμβολή στην ανάπτυξη του προγράμματος).
- Η εταιρία θα φέρει ευθύνη από τη μη αδειοδοτημένη χρήση των δικαιωμάτων διανοητικής ιδιοκτησίας.

Συμβουλές

- Η εταιρία πρέπει να διασφαλίσει ότι είναι ο τελικός δικαιούχος των δικαιωμάτων επί των έργων που έχουν δημιουργήσει οι εργαζόμενοι/συνεργάτες κλπ. Οι συμβάσεις της εταιρίας με τους εργαζόμενους ή συνεργάτες της -οι οποίες πρέπει να καταρτίζονται εγγράφως- εκτός από τη μεταβίβαση των δικαιωμάτων
 1. για όλες τις χώρες του κόσμου,
 2. για όλο το χρόνο προστασίας των IPR & τυχόν παρατάσεις του,
 3. για όλους τους τρόπους και τα μέσα εκμετάλλευσης, πρέπει να εμπεριέχουν
 1. ρήτρα εμπιστευτικότητας (Confidentiality Clause),
 2. ρήτρα απαγόρευσης ανταγωνισμού και
 3. ρήτρα απαγόρευσης προσέλκυσης εργαζομένων ή/και πελατών της εταιρίας.
- Θα μπορούσατε, αντί να προχωρήσετε σε καταχώρηση των δικαιωμάτων σε κάποιο μητρώο, να διασφαλίσετε τη μυστικότητα των πληροφοριών αυτών, εγχείρημα που απαιτεί μία αυστηρή οργάνωση της εταιρίας. Ωστόσο, η κατοχύρωση των δικαιωμάτων διανοητικής ιδιοκτησίας με τίτλους σας επιτρέπει να διαπραγματεύεστε καλύτερα. Οι τίτλοι αυτοί μπορούν, άλλωστε, να εκχωρηθούν ή να μεταβιβαστούν σε τρίτους με οικονομικό αντάλλαγμα.
- Η προστασία των δικαιωμάτων της εταιρίας είναι η μία πλευρά του νομίσματος. Η εταιρία οφείλει να ερευνήσει εάν η ίδια προσβάλλει δικαιώματα διανοητικής ιδιοκτησίας τρίτων (για παράδειγμα χρησιμοποιεί τεχνολογία που έχει δίπλωμα ευρεσιτεχνίας, χρησιμοποιεί στην ιστοσελίδα της κείμενα ή φωτογραφίες για τα οποία δεν έχει λάβει άδεια κ.ο.κ).



Νικόλαος Πορφύρης
Αναπληρωτής Επιτελικός
Διευθυντής Λειτουργιών,
Όμιλος Χρηματιστηρίου Αθηνών

Η Λύση του Χρηματιστηρίου

Η ΠΡΟΣΦΑΤΗ ΥΙΟΘΕΤΗΣΗ ΝΕΩΝ, ΕΝΑΛΛΑΚΤΙΚΩΝ ΜΕΘΟΔΩΝ
ΕΙΣΑΓΩΓΗΣ ΜΙΚΡΟΤΕΡΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΣΤΟ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΟ,
ΑΝΟΙΓΕΙ ΝΕΟΥΣ, ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΝΤΕΣ ΔΡΟΜΟΥΣ
ΚΑΙ ΓΙΑ ΤΙΣ ΝΕΟΦΥΕΙΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

Με αφορμή την παγκόσμια χρηματοπιστωτική κρίση του 2008, υπάρχει σε εξέλιξη στην Ευρωπαϊκή Ένωση προσπάθεια απομόχλευσης των τραπεζικών ισολογισμών με σκοπό τη μείωση του συστημικού κινδύνου. Αυτό έχει επιφέρει διαρθρωτικές μεταβολές στη χρηματοδότηση των μικρομεσαίων (ΜμΕ) και νεοφυών επιχειρήσεων που πλέον αναζητούν εναλλακτικές χρηματοδοτικές λύσεις σε αντικατάσταση ή συμπλήρωση του τραπεζικού δανεισμού. Αυτές οι λύσεις, κατά τα αμερικανικά πρότυπα, προέρχονται κυρίως από το χώρο της Κεφαλαιαγοράς.

Αναγνωρίζοντας τη σημασία και την προστιθέμενη αξία των Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων για την ελληνική οικονομία, το Χρηματιστήριο Αθηνών έχει δημιουργήσει την Εναλλακτική Αγορά (ΕΝ.Α.) επιδιώκοντας να στηρίξει την άντληση κεφαλαίων μικρομεσαίων, αλλά και αναπτυσσόμενων νεοφυών εταιριών με χαμηλό κόστος.

Γιατί μια εταιρία να εισαχθεί προς διαπραγμάτευση στην Εναλλακτική Αγορά - ΕΝ.Α.

Τα σημαντικότερα οφέλη που αποκομίζει η εταιρία από την εισαγωγή προς διαπραγμάτευση στην ΕΝ.Α. του Χρηματιστηρίου Αθηνών, είναι:

- Δυνατότητα πρόσβασης κατά την εισαγωγή, αλλά και σε μετέπειτα στάδια ανάπτυξης της εταιρίας, στα αναγκαία κεφάλαια για τη χρηματοδότηση του επιχειρηματικού πλάνου/επέκτασης της.
- Δυνατότητα χρήσης της αγοράς αυτής στη μερική ρευστοποίηση (exit strategy) για ορισμένους από τους αρχικούς επενδυτές (business angels, early stage investors) με ταυτόχρονη είσοδο νέων στρατηγικών επενδυτών, αλλά και διεύρυνση της μετοχικής βάσης.
- Εξασφάλιση διαρκούς αποτίμησης - Σεβασμός στη διαφάνεια και ενημέρωση επενδυτών.
- Αυξημένη ικανότητα της εταιρίας να προχωρήσει σε ενδεχόμενες εξαγορές ή συγχωνεύσεις με χρήση της «εισηγμένης μετοχής» ως «νόμισμα ανταλλαγής».
- Ανάπτυξη ορθής οργανωτικής δομής και εταιρικής διακυβέρνησης
- Μηχανισμός για την επιβράβευση του προσωπικού μέσω κινήτρων για την επίτευξη μεσοπρόθεσμων και μακροπρόθεσμων στόχων με την έκδοση κατάλληλων προγραμμάτων δικαιωμάτων προαίρεσης αγοράς μετοχών (share options schemes).
- Αυξημένη προβολή της εταιρίας σε πελάτες και προμηθευτές, και
- Απόκτηση πρόσβασης στην επενδυτική κοινότητα για τα επόμενα στάδια ανάπτυξης.

Η πρόσβαση σε χρηματοδότηση από το ευρύ επενδυτικό κοινό απαιτεί από τις εταιρίες αυξημένη διαφάνεια, ισότιμη και συμμετρική ενημέρωση των μετόχων, συνεκτικά business plan και ενίσχυση της σχέσης εμπιστοσύνης μεταξύ διοίκησης εταιρίας και επενδυτών.

Σε μια ιδιαίτερα ανταγωνιστική, παγκόσμια αγορά είναι απαραίτητο να υπάρξει ομαλή, γρήγορη και απρόσκοπτη μετάβαση της εταιρίας από τους business angels και τα venture capitals στο Χρηματιστήριο και την παγκόσμια επενδυτική κοινότητα. Αυτό απαιτεί προετοιμασία της εταιρίας από τα αρχικά στάδια της ανάπτυξής της με σωστό σχεδιασμό της ομάδας διοίκησης, της στελέχωσης, της οργάνωσης των οικονομικών υπηρεσιών με βάση αποδεκτές διεθνείς πρακτικές και χρήση, από νωρίς, διεθνών λογιστικών προτύπων.

Τι θα πρέπει να έχουν κατά νου οι αρχικοί μέτοχοι

Για την ενημέρωση και προσέλκυση των υποψηφίων επενδυτών που θα συμμετάσχουν στην αύξηση μετοχικού κεφαλαίου (ΑΜΚ) της υποψήφιας προς ένταξη στην ΕΝ.Α. εταιρίας, οι ανάγκες πληροφόρησης καλύπτονται με τη σύνταξη και δημοσίευση εκ μέρους της ενός Πληροφοριακού Δελτίου.

Ανάλογα με το βαθμό ωριμότητας της εταιρίας, τις ανάγκες χρηματοδότησης, την ύπαρξη ή όχι ευρείας επενδυτικής βάσης, την ύπαρξη ή όχι venture capitals στη μετοχική σύνθεση, η εταιρία πρέπει να αποφασίσει αν της ταιριάζει το προφίλ της ΕΝΑ ΣΤΕΠ ή της ΕΝΑ PLUS.

- Η ΕΝΑ ΣΤΕΠ απευθύνεται σε εταιρίες που έχουν ολοκληρωμένο προϊόν, έχουν βγεί στην αγορά κι είναι τουλάχιστον στα πρώτα στάδια ανάπτυξης τους. Οι εταιρίες μπορούν να αντλήσουν μέχρι 5 εκ. ευρώ, κυρίως με δημόσια προσφορά.
- Η ΕΝΑ PLUS απευθύνεται σε πιο ώριμες εταιρίες που έχουν ιστορικό λειτουργίας τουλάχιστον δυο ετών.

Σημαντικές προϋποθέσεις για τις εταιρίες είναι:

- Να είναι Α.Ε. με έδρα σε οποιαδήποτε χώρα της Ευρωπαϊκής Ένωσης.
- Να έχουν οικονομικές καταστάσεις με ΔΛΠ/ΔΠΧΑ, ελεγμένα από Ορκωτό Ελεγκτή
- Να έχουν φορολογικό έλεγχο, ώστε οι επενδυτές να γνωρίζουν ότι δεν υπάρχουν χρέη και οφειλές
- Να έχουν ορθή εταιρική διακυβέρνηση, με παρουσία ανεξάρτητων και έμπειρων μελών στο ΔΣ τους
- Για τις εταιρίες της ΕΝΑ ΣΤΕΠ, που είναι σχετικά νέες, να έχουν συνεργασία-outsourcing με αναγνωρισμένο ελεγκτικό οίκο ώστε να υπάρχει έξωθεν καλή μαρτυρία για τις οικονομικές τους καταστάσεις καθ' όλο το διάστημα παραμονής στην κατηγορία αυτή.
- Η επίτευξη πραγματικής διασποράς είναι ιδιαίτερα σημαντική για να έχει εμπορευσιμότητα η μετοχή τους και επομένως να αντικατοπτρίζει καλύτερα την αποτίμηση της εταιρίας.

Η υψηλή αποτίμηση μιας εταιρίας κατά την εισαγωγή της δεν πρέπει να είναι αυτοσκοπός. Η εισαγωγή στο Χρηματιστήριο είναι ένα βήμα στο μακρύ ταξίδι μιας εταιρίας και η ορθή αποτίμηση θα έλθει εφόσον εκπληρωθούν τα πλάνα και υπάρχει επαρκής διασπορά, ώστε να είναι υπάρχει ρευστότητα για τη μετοχή.

Η ΥΨΗΛΗ ΑΠΟΤΙΜΗΣΗ ΜΙΑΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ ΚΑΤΑ ΤΗΝ ΕΙΣΑΓΩΓΗ ΤΗΣ ΔΕΝ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΕΙΝΑΙ ΑΥΤΟΣΚΟΠΟΣ

Τι πληροφορίες εμπεριέχονται στο Πληροφοριακό Δελτίο, αλλά και μετά την εισαγωγή στην ΕΝ.Α.

Το Πληροφοριακό Δελτίο είναι ένα ιδιαίτερα σημαντικό έντυπο με βάση το οποίο η εταιρία γίνεται γνωστή στο επενδυτικό κοινό.

Πέρα από τη νομική ευθύνη της ορθής ενημέρωσης, εδώ εμπεριέχεται όλη η πληροφορία για την ιστορική εξέλιξη της εταιρίας, τα πρόσωπα που τη διοικούν, το επιχειρηματικό πλάνο, τους επιχειρηματικούς και λοιπούς κινδύνους, τον τρόπο με τον οποίο η εταιρία προτίθεται να τους περιορίσει, καθώς και χρηματοοικονομικές πληροφορίες.

Σε κάθε περίπτωση, το σύνολο αυτών των πληροφοριών χρησιμοποιείται από τους δυνητικούς επενδυτές, επομένως είναι η αρχή της καλλιέργειας μιας σχέσης εμπιστοσύνης και διαφάνειας.

ΣΕ ΜΙΑ ΙΔΙΑΙΤΕΡΑ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΙΚΗ, ΠΑΓΚΟΣΜΙΑ ΑΓΟΡΑ ΕΙΝΑΙ ΑΠΑΡΑΙΤΗΤΟ ΝΑ ΥΠΑΡΞΕΙ ΟΜΑΛΗ, ΓΡΗΓΟΡΗ ΚΑΙ ΑΠΡΟΣΚΟΠΤΗ ΜΕΤΑΒΑΣΗ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ ΑΠΟ ΤΟΥΣ BUSINESS ANGELS ΚΑΙ ΤΑ VENTURE CAPITALS ΣΤΟ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΟ ΚΑΙ ΤΗΝ ΠΑΓΚΟΣΜΙΑ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΗ ΚΟΙΝΟΤΗΤΑ

Αναλυτικότερα, τα στοιχεία που περιλαμβάνονται είναι τα παρακάτω:

1. Υπεύθυνα πρόσωπα της εταιρίας (Διοίκηση, διευθυντικά στελέχη)
2. Νόμιμοι ελεγκτές (Ορκωτός, Νομικός)
3. Παράγοντες κινδύνου (που συνδέονται με τον εκδότη, τον τομέα δραστηριότητας & τις κινητές αξίες)
4. Πληροφορίες για την εταιρία-εκδότη (ιστορικό και ανάπτυξη, κυριότερες επενδύσεις που πραγματοποιήσε)
5. Επισκόπηση επιχειρηματικής δραστηριότητας (κατηγορίες προϊόντων/υπηρεσιών, γεωγραφικές αγορές)
6. Οργανωτική διάρθρωση (περιγραφή ομίλου εφόσον υφίσταται, κατάλογος θυγατρικών)
7. Διοικητικά όργανα, διοικητικά στελέχη (στοιχεία μελών ΔΣ & ανώτερων διοικητικών στελεχών)
8. Αμοιβές & οφέλη (για μέλη διοικητικών οργάνων, προβλέψεις για συντάξεις/αποζημιώσεις)
9. Τρόπος λειτουργίας του ΔΣ (αναφορά σε συμμόρφωση με αρχές εταιρικής διακυβέρνησης)
10. Κύριοι μέτοχοι και μετοχικό κεφάλαιο (μετοχική σύνθεση με αναφορά μετόχων άνω του 5% πριν & μετά ΑΜΚ)
11. Χρηματοοικονομικές πληροφορίες (παρουσίαση πληροφοριών τελευταίας χρήσης & επεξήγηση μεταβολών με συγκριτική χρήση, οι οποίες προέρχονται από οικονομικές καταστάσεις ελεγμένες από νόμιμο ελεγκτή). Εάν το Πληροφοριακό συνταχθεί περισσότερο από 9 μήνες μετά τη λήξη της τελευταίας χρήσης, περιλαμβάνονται ενδιάμεσες βμηνιαίες χρηματοοικονομικές πληροφορίες που προέρχονται από οικονομικές καταστάσεις επισκοπημένες από ορκωτό ελεγκτή.
12. Δικαστικές & διαιτητικές διαδικασίες (για τους τελευταίους 12 μήνες που είχαν σημαντικές επιπτώσεις στη χρηματοοικονομική κατάσταση ή στα αποτελέσματα της εταιρίας)
13. Σημαντικές αλλαγές στη χρηματοοικονομική ή εμπορική θέση της εταιρίας (που έλαβαν χώρα μετά τη λήξη της τελευταίας δημοσιευμένης χρήσης /περιόδου)
14. Γνωστοποίηση συναλλαγών με συνδεδεμένα μέρη (με διευθυντικά στελέχη, θυγατρικές εταιρείες)
15. Σημαντικές συμβάσεις (πέραν αυτών που συνάπτονται στο σύνηθες πλαίσιο των δραστηριοτήτων)
16. - Δήλωση για την επάρκεια του κεφαλαίου κίνησης (για τους επόμενους 12 μήνες από την ημερομηνία έγκρισης του Πληροφοριακού Δελτίου)
- Λόγοι της προσφοράς & χρήση των εσόδων (αναλυτικά ανά προβλεπόμενη χρήση)
17. Πληροφορίες σχετικά με τις μετοχές (κατηγορία μετοχών, ISIN, ονομαστικές/άνωνυμες, νόμισμα, περιγραφή δικαιωμάτων μερίσματος/ψήφου/προτίμησης σε ΑΜΚ/κερδών του εκδότη, άδειες & εγκρίσεις σε περίπτωση νέας έκδοσης, φορολογικό καθεστώς)
18. Όροι της προσφοράς (όροι, προβλεπόμενο χρονοδιάγραμμα, χρονική περίοδος εγγραφής, ανώτατο ποσό εγγραφής, τρόπος κατανομής, καθορισμός της τιμής)
19. Διαδικασία διαπραγμάτευσης σε ΠΜΔ
20. Κάτοχοι που προσφέρουν κινητές αξίες (εφόσον υφίστανται), συμφωνίες υποχρεωτικής διακράτησης
21. Δαπάνες της έκδοσης/προσφοράς (καθαρά έσοδα της έκδοσης/προσφοράς & εκτίμηση συνολικών δαπανών)

Μετά την εισαγωγή της εταιρίας στο Χρηματιστήριο

- Υπάρχουν συγκεκριμένοι κανόνες διαφάνειας και πληροφόρησης, ώστε να μπορεί το επενδυτικό κοινό να πληροφορείται πώς προχωρά η εταιρία με την υλοποίηση του επενδυτικού της πλάνου, αλλά και τη γενικότερη ανάπτυξή της.
- Οι ετήσιες καταστάσεις (ηλεγμένες από ορκωτό ελεγκτή) και οι εξαμηνες είναι απαραίτητες ώστε να υπάρχει επίσημη πληροφόρηση των μετόχων.
- Επιχειρηματικά νέα, νέες συμφωνίες ή άλλα νέα που επηρεάζουν την αποτίμηση της εταιρίας πρέπει να δημοσιεύονται άμεσα.

Η συνεχής επικοινωνία με το επενδυτικό κοινό είναι αυτή που επιτρέπει στις εταιρίες να επανέρχονται στην αγορά και να αντλούν νέα κεφάλαια, επομένως θα πρέπει να αντιμετωπίζουν τους μετόχους τους το ίδιο σοβαρά και αξιόπιστα με την εφαρμογή του επιχειρηματικού πλάνου τους.

Ποιοι είναι οι βασικότεροι συνεπικουροί της εταιρίας στην προσπάθειά της

1. **Ο σύμβουλος για την ΕΝ.Α.** που βοηθά την εταιρία να συλλέξει τις απαραίτητες πληροφορίες και να αντιμετωπίσει τυχόν προβλήματα που παρουσιάζονται στην προετοιμασία του φακέλου και την προσκόμιση των δικαιολογητικών, συγγράφει επαγγελματικά το Πληροφοριακό Δελτίο, οργανώνει το due diligence, οδηγεί την εταιρία σε όλα τα βήματα της διαδικασίας εισαγωγής, την παρουσιάζει σε δυνητικούς επενδυτές και την καθοδηγεί στα πρώτα χρόνια της στο Χρηματιστήριο Αθηνών.
2. **Ο ορκωτός ελεγκτής** που ελέγχει τις οικονομικές καταστάσεις της εταιρίας και διασφαλίζει ότι όλα τα στοιχεία που παρέχονται στις οικονομικές καταστάσεις είναι ορθά
3. **Το δικηγορικό γραφείο** που ελέγχει την εταιρία από νομική πλευρά (legal due diligence) και τη βοηθά να οργανώσει την εταιρική της διακυβέρνηση.
4. **Το ATHEXCSD** που τηρεί κατά την εισαγωγή αλλά και στη συνέχεια το μετοχολογίο της εταιρίας.

Άλλοι μηχανισμοί Χρηματιστηρίου Αθηνών

- **Εταιρικά ομόλογα** για άντληση δανειακών κεφαλαίων από το επενδυτικό κοινό
- **Εισηγμένα Επενδυτικά κεφάλαια** (listed private equity/listed funds) για τη χρηματοδότηση περισσότερων/μικρότερων ΜμΕ και νεοφυών εταιριών από το επενδυτικό κεφάλαιο, εφόσον πληρούνται τα κριτήρια επιλογής και οι όροι που θέτει ο διαχειριστής του.

Ενημέρωση επενδυτών για τις συμμετοχικές επενδύσεις (Crowdfunding)

Οι συμμετοχικές επενδύσεις (Crowdfunding) συνίστανται στη συγκέντρωση σχετικά μικρών ποσών από μεγάλο αριθμό επενδυτών για τη χρηματοδότηση μιας εταιρίας ή ενός συγκεκριμένου έργου. Όταν επενδύετε χρήματα σε καμπάνιες εταιρειών ή έργων μέσω συμμετοχικών επενδύσεων (equity crowdfunding), αποκτάτε κινητές αξίες των ανωτέρω εκδοτών.

Η ΣΥΝΕΧΗΣ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ ΜΕ ΤΟ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟ ΚΟΙΝΟ ΕΙΝΑΙ ΑΥΤΗ ΠΟΥ ΕΠΙΤΡΕΠΕΙ ΣΤΙΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΝΑ ΕΠΑΝΕΡΧΟΝΤΑΙ ΣΤΗΝ ΑΓΟΡΑ ΚΑΙ ΝΑ ΑΝΤΛΟΥΝ ΝΕΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ, ΕΠΟΜΕΝΩΣ ΘΑ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΖΟΥΝ ΤΟΥΣ ΜΕΤΟΧΟΥΣ ΤΟΥΣ ΤΟ ΙΔΙΟ ΣΟΒΑΡΑ ΚΑΙ ΑΞΙΟΠΙΣΤΑ ΜΕ ΤΗΝ ΕΦΑΡΜΟΓΗ ΤΟΥ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΠΛΑΝΟΥ ΤΟΥΣ

Οι συμμετοχικές επενδύσεις υπόκεινται στους νόμους των χρηματοπιστωτικών αγορών και, συγκεκριμένα, στο νόμο 4416/6.9.2016 σύμφωνα με τον οποίο πλατφόρμες συμμετοχικών επενδύσεων μπορούν να διαχειρίζονται μόνο:

- ΕΠΕΥ που έχει λάβει άδεια να παρέχει τουλάχιστον την επενδυτική υπηρεσία της περίπτωσης α΄ της παραγράφου 1 του άρθρου 4 και την παρεπόμενη υπηρεσία της περίπτωσης α΄ της παρ. 2 του άρθρου 4 του ν. 3606/2007 (Α΄ 195),
- ΑΕΔΟΕΕ που έχει λάβει άδεια να παρέχει τις παρεπόμενες υπηρεσίες της περίπτωσης β΄ της παρ. 4 του άρθρου 6 του ν. 4209/2013 (Α΄ 253), ή πιστωτικό ίδρυμα στο πλαίσιο της επενδυτικής υπηρεσίας της λήψης και διαβίβασης εντολών.

Σημειώνεται, ότι ο όρος crowdfunding χρησιμοποιείται επίσης για να περιγράψει την οικονομική συνδρομή έργων μέσω δωρεάς ή προγράμματος ανταμοιβής, αλλά αυτό δεν καλύπτεται από την νομοθεσία των χρηματοπιστωτικών αγορών και, ως εκ τούτου, δεν εμπίπτει στην αρμοδιότητα της Επιτροπής Κεφαλαιαγοράς.

ΟΙ ΣΥΜΜΕΤΟΧΙΚΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ (EQUITY CROWDFUNDING) ΥΛΟΠΟΙΟΥΝΤΑΙ ΜΕΣΩ ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΩΝ ΠΛΑΤΦΟΡΜΩΝ ΣΤΙΣ ΟΠΟΙΕΣ ΠΑΡΟΥΣΙΑΖΟΝΤΑΙ ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΑ ΟΙ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΕΣ ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ ΤΩΝ ΕΚΔΟΤΩΝ ΚΑΙ ΛΑΜΒΑΝΟΝΤΑΙ ΜΕ ΤΟΝ ΙΔΙΟ ΤΡΟΠΟ ΟΙ ΕΝΤΟΛΕΣ ΤΩΝ ΕΠΕΝΔΥΤΩΝ ΓΙΑ ΑΠΟΚΤΗΣΗ ΤΩΝ ΣΧΕΤΙΚΩΝ ΚΙΝΗΤΩΝ ΑΞΙΩΝ

Πώς λειτουργούν οι συμμετοχικές επενδύσεις στην Ελλάδα (equity crowdfunding)

Οι συμμετοχικές επενδύσεις (equity crowdfunding) υλοποιούνται μέσω ηλεκτρονικών πλατφορμών στις οποίες παρουσιάζονται ηλεκτρονικά οι επενδυτικές προτάσεις των εκδοτών και λαμβάνονται με τον ίδιο τρόπο οι εντολές των επενδυτών για απόκτηση των σχετικών κινητών αξιών.

Οι πλατφόρμες ενδέχεται να παρουσιάζουν σχετική διαφοροποίηση ως προς τη δομή και τη λειτουργία τους, ενώ διαφοροποιήσεις ενδέχεται να παρουσιάζει και η υλοποίηση της διαδικασίας χρηματοδότησης μιας υποψήφιας προς χρηματοδότηση εταιρίας ή ενός υποψήφιου προς χρηματοδότηση έργου. Για τα ανωτέρω, είστε σε θέση να πληροφορηθείτε μέσω των εξειδικευμένων πληροφοριών που θα φιλοξενοούνται σε σχετικό πεδίο της πλατφόρμας.

Οι υποψήφιοι προς άντληση κεφαλαίων εκδότες, μπορούν να προσφέρουν κινητές αξίες (μετοχές ή ομόλογα) με συνολική αξία μικρότερη από πεντακόσιες χιλιάδες (500.000) ευρώ κάθε χρόνο.

Επίσης, η συμμετοχή σας ως ιδιώτη πελάτη δεν μπορεί να υπερβαίνει το ποσό των πέντε χιλιάδων (5.000) ευρώ και σε κάθε περίπτωση το δέκα τοις εκατό (10%) του μέσου όρου των δηλωθέντων με την φορολογική δήλωση εισοδημάτων της προηγούμενης τριετίας, ανά εκδότη, και των τριάντα χιλιάδων (30.000) ευρώ κατ΄ έτος, ανά πλατφόρμα επενδυτικών συμμετοχών.

Τι πληροφόρηση λαμβάνετε πριν αποφασίσετε να επενδύσετε σε συγκεκριμένη εταιρία ή έργο

Οι διαχειριστές πλατφορμών συμμετοχικών επενδύσεων πρέπει να παρέχουν στους πελάτες ή τους δυνητικούς πελάτες πληροφόρηση για τις προσφορές αυτές, η οποία θα περιλαμβάνει τουλάχιστον τα εξής:

1. επισκόπηση της επιχειρηματικής δραστηριότητας του εκδότη,
2. πληροφορίες για πιθανά επενδυτικά σχέδια του εκδότη,
3. πληροφορίες για τους μετόχους/εταίρους με ποσοστό πάνω από πέντε τοις εκατό (5%) και για το κεφάλαιο. Περιγραφή κάθε γνωστής στον εκδότη συμφωνίας, της οποίας η εφαρμογή θα μπορούσε, σε μεταγενέστερη ημερομηνία, να επιφέρει αλλαγές όσον αφορά στον έλεγχο του εκδότη,
4. πληροφορίες για τη διοίκηση του εκδότη,
5. πληροφορίες για τυχόν συγκρούσεις συμφερόντων μεταξύ διοίκησης, μετόχων του εκδότη και ΑΕΠΕΥ που παρέχει την παρεπόμενη υπηρεσία της περίπτωσης α΄ της παρ. 2 του άρθρου 4 του ν. 3606/2007, ΑΕΔΟΕΕ του άρθρου 6 παρ. 4 του ν. 4209/2013 ή πιστωτικού ιδρύματος που διαμεσολαβεί,
6. πληροφορίες για τον τόπο δημοσίευσης των ετήσιων οικονομικών καταστάσεων του εκδότη (π.χ. ιστοσελίδα του εκδότη, ΓΕΜΗ, κ.τ.λ.),
7. πληροφορίες σχετικά με τις κινητές αξίες που προσφέρονται και τους όρους της προσφοράς (π.χ. τρόπος κατανομής των κινητών αξιών σε περίπτωση υπερκάλυψης της προσφοράς, παράδοση κινητών αξιών κ.α.),
8. περιγραφή των δικαιωμάτων (ψήφου, πληροφόρησης) που αποκτά ο επενδυτής,
9. διακριτή παράθεση των παραγόντων κινδύνου που συνδέονται με τον εκδότη, τον τομέα δραστηριότητάς του και τις κινητές αξίες που προσφέρονται,
10. προειδοποίηση ότι η επένδυση δεν είναι άμεσα ρευστοποιήσιμη και υπάρχει ενδεχόμενο ολικής απώλειας κεφαλαίου,
11. παράθεση των προσώπων που είναι υπεύθυνα για τις παραπάνω πληροφορίες,
12. προειδοποίηση ότι οι παραπάνω πληροφορίες δεν εγκρίνονται από την Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς.

Αυτές οι πληροφορίες σκοπό έχουν να βοηθήσουν στην καλύτερη κατανόηση των δραστηριοτήτων και των κινδύνων που συνδέονται με την εταιρία στην οποία ενδέχεται να επενδύσετε.

ΟΙ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ ΠΟΥ ΕΠΙΛΕΓΟΥΝ ΝΑ ΑΝΤΛΗΣΟΥΝ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΜΕΣΩ ΠΛΑΤΦΟΡΜΩΝ ΣΥΜΜΕΤΟΧΙΚΩΝ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ ΕΙΝΑΙ ΣΥΧΝΑ ΝΕΟΣΥΣΤΑΤΕΣ Η ΑΝΑΠΤΥΣΣΟΜΕΝΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

Οι επενδύσεις σε νέες ή ταχέως αναπτυσσόμενες εταιρείες χαρακτηρίζονται ως κερδοσκοπικές

Οι εταιρείες που επιλέγουν να αντλήσουν χρηματοδότηση μέσω πλατφορμών συμμετοχικών επενδύσεων είναι συχνά νεοσύστατες ή αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις. Αυτό σημαίνει ότι ως επενδυτής έχετε περιορισμένη δυνατότητα να εκτιμήσετε τη βιωσιμότητα της χρηματοδοτούμενης εταιρίας ή του χρηματοδοτούμενου έργου. Ενδέχεται ορισμένες από αυτές τις εταιρείες ή τα έργα να μην είναι τελικά βιώσιμα.

Ως εκ τούτου, θα σας ζητηθεί να διαβάσετε και αποδεχτείτε σχετική προειδοποίηση η οποία θα αναφέρει ότι οι συμμετοχικές επενδύσεις ενέχουν κίνδυνο, ότι υπάρχει ενδεχόμενο να χάσετε το σύνολο της επένδυσής σας και ότι θα πρέπει να είστε σε θέση να αναλάβετε τον οικονομικό κίνδυνο αυτό. Επομένως, πριν επενδύσετε, πρέπει να σκεφτείτε προσεκτικά το ύψος του ποσού που θα αντέχατε οικονομικά να απωλέσετε, στην περίπτωση που το επιχειρηματικό εγχείρημα αποτύχει.

ΕΑΝ ΠΙΣΤΕΥΕΤΕ ΟΤΙ Ο ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΤΗΣ ΤΗΣ ΠΛΑΤΦΟΡΜΑΣ ΣΥΜΜΕΤΟΧΙΚΩΝ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ ΔΕΝ ΕΧΕΙ ΕΚΠΛΗΡΩΣΕΙ ΤΙΣ ΕΚ ΤΟΥ ΝΟΜΟΥ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ ΤΟΥ, ΜΠΟΡΕΙΤΕ ΝΑ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΗΣΕΤΕ ΜΕ ΤΗΝ ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΚΕΦΑΛΑΙΑΓΟΡΑΣ

Η Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς δεν ελέγχει τις υποψήφιες προς χρηματοδότηση εταιρείες ή τα υποψήφια προς χρηματοδότηση έργα που αναρτώνται στις πλατφόρμες συμμετοχικών επενδύσεων.

Οι υποψήφιες προς άντληση κεφαλαίων εταιρείες ή τα υποψήφια προς χρηματοδότηση έργα που φιλοξενούνται στις πλατφόρμες συμμετοχικών επενδύσεων οφείλουν να παρουσιάζουν με ακρίβεια και ειλικρίνεια τις πληροφορίες που θα φιλοξενούνται στην πλατφόρμα και οι οποίες σχετίζονται με την ίδια την εταιρία αλλά και το σκοπό για τον οποίο θα χρησιμοποιηθούν τα αντληθέντα κεφάλαια. Η Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς δε διενεργεί ελέγχους επί των ανωτέρω.

Ο διαχειριστής της πλατφόρμας συμμετοχικών επενδύσεων την οποία θα επιλέξετε προκειμένου να επενδύσετε, θα σας ενημερώσει για τον τρόπο αξιολόγησης των εταιρειών και έργων που φιλοξενεί στην πλατφόρμα του. Επίσης, θα σας ενημερώσει για τη διαδικασία μέσω της οποίας θα έχετε δυνατότητα να υποβάλετε τυχόν παράπονα αλλά και σχετικά με τη διαδικασία επίλυσης διαφορών.

Εάν πιστεύετε ότι ο διαχειριστής της πλατφόρμας συμμετοχικών επενδύσεων δεν έχει εκπληρώσει τις εκ του νόμου υποχρεώσεις του, μπορείτε να επικοινωνήσετε με την Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς.

Ελλείψει δευτερογενούς αγοράς οι μετοχές σας δεν θα είναι άμεσα ρευστοποιήσιμες.

Καθώς δε λειτουργεί, επί του παρόντος, δευτερογενής αγορά κινητών αξιών οι οποίες έχουν εκδοθεί από εταιρείες που χρηματοδοτήθηκαν μέσω πλατφορμών συμμετοχικών επενδύσεων, δεν πρέπει να επενδύετε χρήματα που μπορεί να χρειαστείτε βραχυπρόθεσμα.

Στο παρόν εγχείρημα γίνεται μια γενική επισκόπηση των κεντρικών ζητημάτων που σχετίζονται με μια start-up και που είναι πιθανό να αντιμετωπίσει αυτή στην πορεία της, χωρίς, όμως, να είναι δυνατό να εξαντληθούν όλα τα θέματα που ενδέχεται να προκύψουν.

Το περιεχόμενο διατίθεται αποκλειστικά για ενημερωτικούς σκοπούς στο πλαίσιο των δράσεων του Ελληνο-Αμερικανικού Εμπορικού Επιμελητηρίου.

Οι πληροφορίες που εμπεριέχονται στο παρόν είναι γενικές, δεν αντιμετωπίζονται, δηλαδή, ειδικές μεμονωμένες περιπτώσεις και δεν αποτελούν συμβουλές νομικού ή/και χρηματοοικονομικού περιεχομένου.

Το περιεχόμενο του παρόντος δεν μπορεί να εκληφθεί ως νομική ή άλλου είδους συμβουλή ή προτροπή για τη διενέργεια ή όχι οποιασδήποτε πράξης. Για ανακρίβεια συγκεκριμένα ζητήματα σας συνιστούμε να αναζητήσετε εξειδικευμένη επαγγελματική συνδρομή.

Το Ελληνο-Αμερικανικό Εμπορικό Επιμελητήριο ουδεμία ευθύνη φέρει για την λήψη αποφάσεων ή τη διενέργεια πράξεων μετά την ανάγνωση του παρόντος ούτε μπορεί να εγγυηθεί ότι οι πληροφορίες είναι επικαιροποιημένες.

Το περιεχόμενο του παρόντος, συμπεριλαμβανομένων ενδεικτικά και όχι περιοριστικά οποιονδήποτε κειμένων, φωτογραφιών, σχεδίων, απεικονίσεων, κλπ, αποτελεί πνευματική ιδιοκτησία του Ελληνο-Αμερικανικού Εμπορικού Επιμελητηρίου, προστατευόμενη κατά τις κείμενες διατάξεις της ελληνικής, ευρωπαϊκής και διεθνούς νομοθεσίας. Δε δύναται να αναδημοσιευθεί, διανεμηθεί, αναπαραχθεί, μεταδοθεί εν όλω ή εν μέρει, με οποιοδήποτε μέσο και τρόπο χωρίς την άδεια του Ελληνο-Αμερικανικού Εμπορικού Επιμελητηρίου.

Ευχαριστίες

Για την επίτευξη του εγχειριδίου αυτού, θα ήθελα να ευχαριστήσω θερμά για την πολύτιμη συμβολή τους:

- τον Γιάννη Ριζόπουλο για την οργάνωση της σύνταξης του εγχειριδίου
- τους εισηγητές Βαρβάρα Μέργου, Αρχοντούλα Παπαπαναγιώτου, Ελίνα Παρασκευοπούλου, Λουκά Πηλίτση και Νίκο Πορφύρη για την εξαιρετική συμμετοχή τους στη δημιουργία του οδηγού
- τον Γενικό Διευθυντή του Ελληνο-Αμερικανικού Εμπορικού Επιμελητηρίου Ηλία Σπυρτούνια, την Κατερίνα Τζαγκαρουλάκη και τη Σοφία Χαϊδόγιαννου για την υποστήριξη και γενικότερη επίβλεψη και επεξεργασία του οδηγού

Χωρίς την πολύτιμη βοήθειά τους, την ηθική υποστήριξή τους και την εμπιστοσύνη τους, η υλοποίηση του παρόντος εγχειριδίου θα ήταν αδύνατη.

Λίτσα Παναγιωτοπούλου

Πρόεδρος Επιτροπής Εκπαίδευσης, Καινοτομίας & Επιχειρηματικότητας
Ελληνο-Αμερικανικό Εμπορικό Επιμελητήριο



CHAMBER.PRESS 2017

ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΣ ΕΡΓΟΥ **MATERAMEDIA / WHITE DESIGN** | ΣΥΓΚΕΝΤΡΩΣΗ ΥΛΙΚΟΥ/ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ **ΓΙΑΝΝΗΣ ΡΙΖΟΠΟΥΛΟΣ**

ΜΙΑ ΠΡΩΤΟΒΟΥΛΙΑ



AMERICAN-HELLENIC
CHAMBER OF COMMERCE

 twitter.com/AmChamGr

 www.linkedin.com/in/amchamgr

 www.facebook.com/amcham.daily

ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ

Μεσογείων 109-111, Εμπορικό Κέντρο "ΠΟΛΙΤΕΙΑ", 115 26 Αθήνα, Ελλάδα

T 210 699 3559 **F** 210 698 5686, 210 698 5687 **E** info@amcham.gr **www.amcham.gr**

ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ

Βασ. Ηρακλείου 47, 546 23 Θεσσαλονίκη, Ελλάδα

T 2310 286453 **F** 210 225162

ΜΕ ΤΗΝ ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗ



ΧΟΡΗΓΟΙ

