

7ο GrowHive Seminar:

Διαδικασίες Επιχειρησιακής Ανάπτυξης & Τρόποι Χρηματοδότησης

Μάνος Μαυρογένης, Director - Grant Thornton Greece
Πάνος Καλόγιωργας, Senior Manager - Grant Thornton Greece

20/05/2025

GrowHive

ΚΕΝΤΡΟ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑΣ & ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ
ΓΕΩΠΟΝΙΚΟ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΑΘΗΝΩΝ



Collaborate
Innovate
Grow



Περιεχόμενα

Βασικές κατηγορίες καινοτομίας & παραδείγματα	3
Κρίσιμοι παράγοντες επιτυχίας & case studies	8
Εναλλακτικοί τρόποι άντλησης κεφαλαίων	11
Κύριες προκλήσεις & τρόποι αντιμετώπισης	14

Βασικές κατηγορίες καινοτομίας

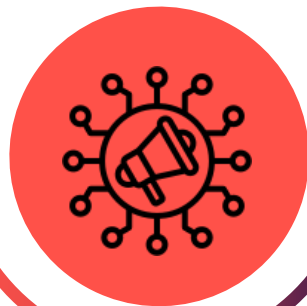


Καινοτομία προϊόντος

Δημιουργία νέων προϊόντων που ανταποκρίνονται στις μεταβαλλόμενες ανάγκες των καταναλωτών, με έμφαση σε υγιεινό τρόπο ζωής, οργανικά υλικά, κτλ.

Κανάλια προώθησης

Εισαγωγή νέων τρόπων / καναλιών προώθησης, μέσω digital platforms ή/και έμφασης στην εμπειρία του καταναλωτή (experience economy)



Αυτοματοποίηση διαδικασιών

Χρήση ψηφιακών τεχνολογιών (π.χ., IoT, AI & data analytics) με σκοπό την αυτοματοποίηση της παραγωγικής διαδικασίας

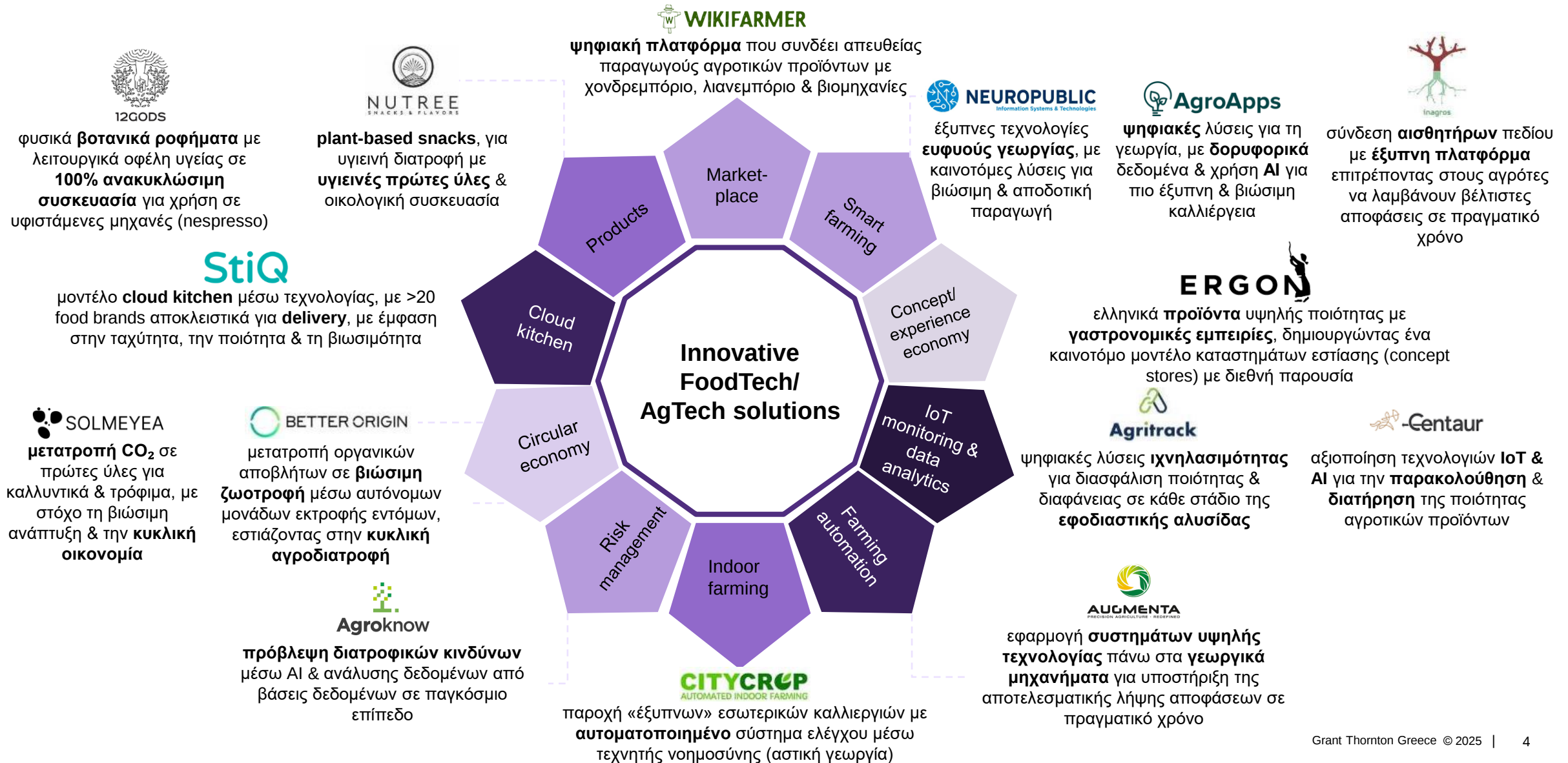
Εισαγωγή νέων τρόπων παραγωγής, οι οποίοι δύναται να προσαρμόζονται στις νέες κλιματικές συνθήκες σε σχέση με τους παραδοσιακούς



Circular business models

Εισαγωγή λύσεων / επιχειρηματικών μοντέλων που επαναφέρουν στην αλυσίδα αξίας μέρος υποπροϊόντων / αποβλήτων που μέχρι τώρα χανόταν

Καινοτόμες λύσεις με έμφαση στην αγροδιατροφή



Παραδείγματα καινοτόμων λύσεων: Marketplaces

Καινοτομία

- **Marketplace B2B** που συνδέει παραγωγούς με επαγγελματίες αγοραστές.
- **Εκπαιδευτική πλατφόρμα** με βιβλιοθήκη γεωργικής γνώσης.
- **AgriTech & Agrifinance**: Συνδυάζει ενημέρωση, κατάρτιση και εμπορικές δυνατότητες.

Παραγωγική Διαδικασία & Αυτοματοποίηση

- Διαχείριση **εμπορικής δραστηριότητας** μέσω της πλατφόρμας.
- **Συλλογή & επιμέλεια γεωργικού** περιεχομένου από ειδικούς.
- **Μετάφραση** & τοπική προσαρμογή σε >20 γλώσσες.

Κανάλια Μάρκετινγκ & Διανομής

- **Διπτό μοντέλο**: Εκπαίδευση + Ηλεκτρονικό Εμπόριο
- **Κανάλια προσέγγισης**:
 - ✓ SEO – πρωτογενές αγροτικό περιεχόμενο
 - ✓ Digital campaigns (LinkedIn, Google, Meta)
 - ✓ Συνεργασίες με γεωπονικές και θεσμικές δομές
- **Επικοινωνιακή στρατηγική**:
 - ✓ **Ενδυνάμωση αγροτών** μέσω γνώσης
 - ✓ Δίκαιη **σύνδεση** με την αγορά
 - ✓ **Ψηφιοποίηση** του αγροδιατροφικού τομέα



Όνομα	Αποστολή από	Τιμή / μονάδα (EXW)	Τιμή / kg (EXW)	Πιστοποιήσεις
Maroc Late Πορτοκάλια	 Μαρόκο	Σύνδεση	---	- >
Πορτοκάλια	 Μαρόκο	Σύνδεση	---	- >
Πορτοκάλια Valencia - KAT. I. - Cal. 7 - Χαρτοκιβώτιο 10 Κ...	 Ελλάδα	Σύνδεση	---	- >
Πορτοκάλια Valencia - KAT. I. - Cal. 6 - Χαρτοκιβώτιο 10 Κ...	 Ελλάδα	Σύνδεση	---	- >

 Ομάδα:
 Ilias Sousis (CEO)
 Peter Sagos (COO)
 Patroklos Kontos (CTO)

 Έτος ίδρυσης: 2019
 Έδρα: Γαλάτσι, Αττική
 Εργαζόμενοι: 47



- Δραστήρια εταιρεία με έσοδα & επέκταση αγορών.
- **Συνολική χρηματοδότηση**: €9,1 εκατ.
- Βασικές χρηματοδοτήσεις:
 - ✓ Debt (Inveready, Banco Santander): €2,0 εκατ. (Ιούλιος 2024)
 - ✓ Seed round: €5,4 εκατ. (Φεβρ. 2023, Point Nine Capital, Metavallon VC κ.ά.)
 - ✓ Προηγούμενα seed rounds (2019–2022): ~€1,7 εκατ.
- Η επένδυση Seed Round των **€5,4** εκατ. το 2023 από διεθνείς & Έλληνες επενδυτές αποτέλεσε καταλύτη για την **ευρωπαϊκή επέκταση** και την ενίσχυση της **ψηφιακής βιβλιοθήκης**.

Παραδείγματα καινοτόμων λύσεων: Indoor farming



Καινοτομία

- **Αυτοματοποιημένα συστήματα υδροπονίας εσωτερικού χώρου** για οικιακή και μικρή εμπορική χρήση.
- **AgriTech & Indoor Farming:** Λύσεις για καλλιέργεια φαρμακευτικών και διατροφικών φυτών, microgreens, χορταφυλλών, βότανων και λαχανικών.
- **Internet of Things (IoT) & Κλιματική Τεχνολογία:** Παρακολούθηση & διαχείριση της καλλιέργειας σε πραγματικό χρόνο.



Παραγωγική Διαδικασία & Αυτοματοποίηση

- **Εσωτερικοί έξυπνοι κήποι** με φροντίδα φυτών μέσω ειδοποιήσεων, αισθητήρων και αλγορίθμων.
- Τα φυτά τρέφονται απευθείας από το νερό, που εμπλουτίζεται με **θρεπτικά συστατικά**.
- Η **πλατφόρμα** προσφέρει **συμβουλές & ειδοποιήσεις** για βέλτιστη φροντίδα.



Κανάλια Μάρκετινγκ & Διανομής

- **B2C & B2B προσέγγιση:** Προϊόν επικεντρωμένο στον τελικό καταναλωτή (π.χ., AB Βασιλόπουλος).
- **Κανάλια διανομής:** E-commerce, συνεργασίες B2B, κτλ.
- Μηνύματα επικοινωνίας:
 - ✓ **Αειφορία** και αυτονομία παραγωγής
 - ✓ **Smart living** & φροντίδα υγείας



Ομάδα:

Christos Raftogiannis (CEO)
Constantine Komodromos (CFO)
Evriviades Makridis (COO)
Giannis Triadafillos (CTO)
Athanasia Panagiotopoulou (CMO)



Έτος ίδρυσης: 2015



Έδρα: Μοσχάτο, Αττική



Εργαζόμενοι: n/a



- **Επιχειρηματική δραστηριότητα με έσοδα** (revenue generating).
- **Κορυφαία χρηματοδοτικά events:**
 - ✓ Equity crowdfunding €0,30 εκατ. (Οκτ. 2016)
 - ✓ Grant €9.300 (Δεκ. 2015) + άλλες επιχορηγήσεις
 - ✓ Accelerator συμμετοχές: EnvolvexL (2024), Startupbootcamp, Chrysalis LEAP, Flnish
- Η συμμετοχή της CityCrop στο EnvolvexL Accelerator (2024) σηματοδότησε ένα νέο ξεκίνημα για την επανενεργοποίηση της επιχειρησιακής της δραστηριότητας & την **αναζήτηση scaling partners**

Παραδείγματα καινοτόμων λύσεων: Circular economy

Καινοτομία

- **Μικρές φάρμες εντόμων με τεχνητή νοημοσύνη:** Κλειστά συστήματα που μετατρέπουν τα υπολείμματα τροφών σε:
 - ✓ Πρωτεϊνούχο ζωοτροφή
 - ✓ Βιοντίζελ
 - ✓ Οργανικό λίπασμα (frass)
- **AI & Machine Learning:** Αυτοματοποιημένος έλεγχος περιβάλλοντος και βελτιστοποίηση παραγωγής σε πραγματικό χρόνο.
- **AgriTech & Κυκλική Οικονομία:** Ενίσχυση της παραγωγικότητας κτηνοτροφίας με βιώσιμες λύσεις.

Παραγωγική Διαδικασία & Αυτοματοποίηση

- Πλήρως αυτοματοποιημένες μονάδες ("mini-farms") ενσωματωμένες σε αγροκτήματα, διασφαλίζοντας ασφάλεια τροφίμων και μείωση εκπομπών CO₂
- **Ελάχιστη ανθρώπινη παρέμβαση**, μείωση λειτουργικού κόστους.



Κανάλια Μάρκετινγκ & Διανομής

- **Μοντέλο B2B:** Άμεση συνεργασία με αγρότες και εταιρίες αεροδιατροφής
- Τα **κανάλια** αφορούν σε άμεσες πωλήσεις (σε αγροκτήματα), σε στρατηγικές συνεργασίες με παραγωγούς τροφίμων & σε πιλοτικά προγράμματα βιωσιμότητας



- Βασικοί ιδιοκτήτες:
- Balderton Capital
 - Miha Pipan
 - Fotios Fotiadis



Έτος ίδρυσης: 2015



Έδρα: Cambridge, Ηνωμένο Βασίλειο



Εργαζόμενοι: 22

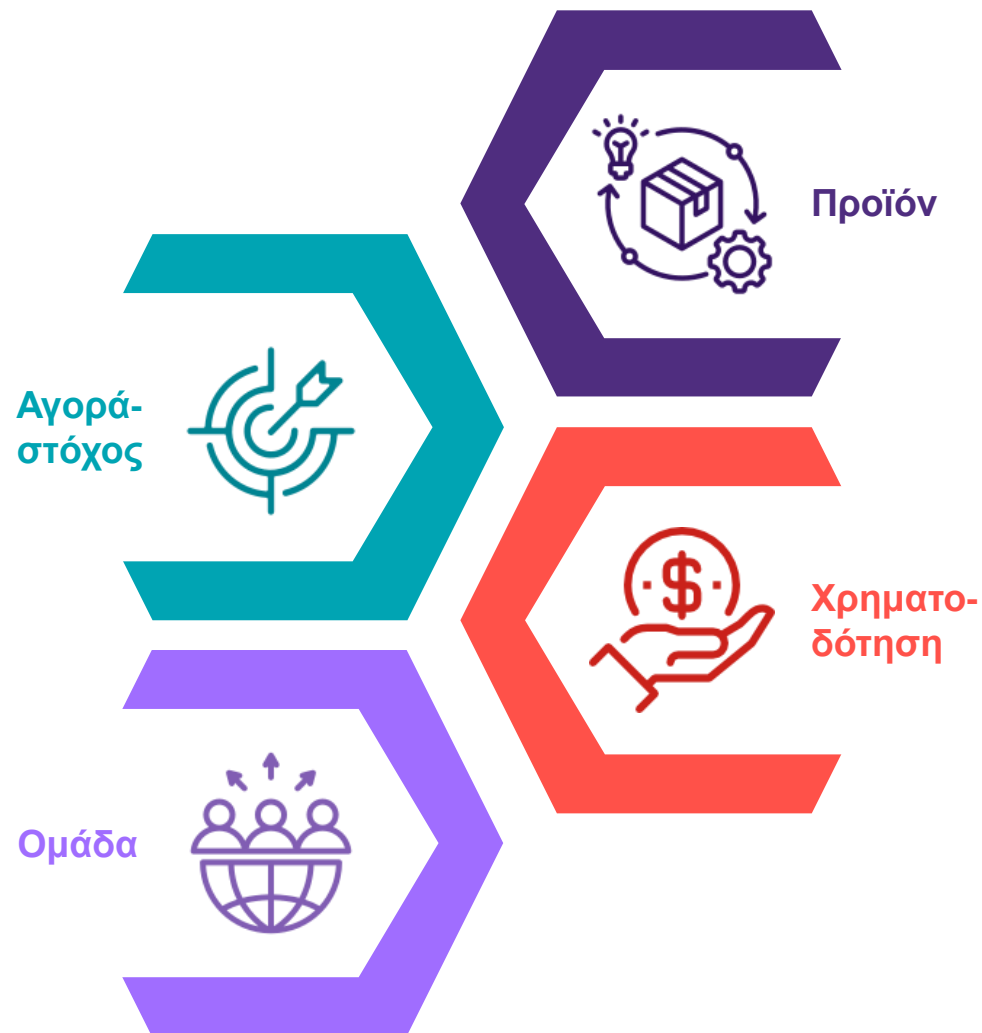


- **Προ-βιομηχανική μονάδα σε λειτουργία**, με παραγωγή 40 τόνων/έτος πρώτων υλών για τρόφιμα & καλλυντικά.
- **Συνολική χρηματοδότηση:** €18,0 εκατ.
- **Γύρος Series A** (Απρίλιος 2022):
 - ✓ Χρηματοδότηση: €14,6 εκατ.
 - ✓ Αξιολόγηση post-money: €53,3 εκατ.
 - ✓ Επενδυτές: Balderton Capital (επικεφαλής), Spring Creek Capital, Fly Ventures, Metavallon VC, Chevalier Holdings, κτλ.
- Ο γύρος **Series A** τον Απρίλιο 2022 σηματοδότησε τη μετάβαση της Better Origin **από R&D σε βιομηχανική κλιμάκωση** ενώ παράλληλα διευκολύνει τη **διεθνή ανάπτυξη**

Κρίσιμοι παράγοντες επιτυχίας

- **Product-Market fit:** Ανίχνευση αγοράς, προσδιορισμός πραγματικών αναγκών / **pain points** και ανάπτυξης **αποτελεσματικής λύσης** στο πρόβλημα
- **Effective targeting :** Αποτελεσματική αναγνώριση **αγοράς-στόχου & commercialization**, μέσω κατάλληλης πρόσβασης στον πελάτη
- **Timing:** είσοδος στην αγορά τη σωστή στιγμή

- **Background:** Συνδυασμός **business** (γνώση κλάδου & προβλήματος) & technology / innovation (π.χ., αξιοποίηση AI, IoT, κτλ.)
- **Συμπληρωματικότητα & συνεργασία:** συνδέεται με την ικανότητα της ομάδας στη διαχείριση κινδύνων & αντιμετώπιση προβλημάτων



- **Product / service innovation:** Καινοτομία λύσης, ως προς την ευκολία, κόστος, χρόνο, πρώτες ύλες, κτλ.
- **Scalability:** δυνατότητα γρήγορης επέκτασης πωλήσεων / υλοποίησης σχεδίου
- **Αντοχή** σε ανταγωνιστικά προϊόντα & **δυνατότητα προσαρμογής** προϊόντος στις μεταβαλλόμενες ανάγκες της αγοράς (pivoting / feedback-driven iteration).
- **Ανάγκη για πόρους:** Υποστήριξη ανάπτυξης τεχνολογίας, στελέχωσης και επέκτασης σε νέα κανάλια & αγορές
- **Ευρύτερη υποστήριξη:** Πρόσβαση σε επενδυτές που μπορούν να προσδώσουν αξία πέρα από χρηματοδότηση (π.χ., networking)

Case studies: Augmenta success story



Χρονισμός

- Η λύση παρουσιάστηκε σε περίοδο **ώριμης ανάγκης για βιώσιμες, αυτοματοποιημένες καλλιεργητικές πρακτικές**.
- Καλύπτει τη **στροφή** της παγκόσμιας αγοράς προς την **"έξυπνη γεωργία"** και τη μείωση εισροών.
- Η **έγκαιρη τοποθέτηση στην αγορά** αποτέλεσε κλειδί για την επιτυχία και εξαγορά.



Καινοτομία

- Ιδρύθηκε το 2016, αναπτύσσοντας ένα **σύστημα τεχνητής νοημοσύνης για γεωργικά μηχανήματα** που ρυθμίζει σε πραγματικό χρόνο την εφαρμογή εισροών.
- Βασίζεται σε **κάμερες & αισθητήρες** και ενσωματώνεται εύκολα σε υπάρχοντα **τρακτέρ**.
- Προσφέρει **αύξηση αποδόσεων, μείωση κόστους & περιορισμό περιβαλλοντικών επιπτώσεων**.



Ομάδα

Ιδρυτές της Augmenta είναι ο Γ. Βαρβαρέλης και ο Δ. Ευαγγελόπουλος με εμπειρία στον αγροτικό τομέα σε συνδυασμό με την τεχνογνωσία σε AI & ανάπτυξης hardware.



Αγορά-στόχος

- Εστίαση σε μεγάλες γεωργικές εκμεταλλεύσεις με **ανάγκες αυτοματοποίησης**.
- Συνεργασίες με **διανομείς γεωργικού εξοπλισμού** σε ΗΠΑ, Ευρώπη και Λατινική Αμερική.
- Σαφές **product-market fit** σε περιβάλλον **αυξανόμενης ζήτησης** για **βιώσιμες λύσεις**.



Χρηματοδότηση

- Το **2023** πραγματοποιήθηκε **εξαγορά** της εταιρείας, ύψους **€110εκ.** από την **CNH Industrial**, με σκοπό την ανάπτυξη του προϊόντος, τη διεθνή επέκταση & το scaling βιομηχανικής παραγωγής
- **Λοιπά επενδυτικά fund:** Piraeus Jeremie, Marathon VC

Case studies: Neuropublic success story



**Γεωργία
με Ευφυΐα**

ΕΡΓΟ
"ΨΗΦΙΑΚΟΣ ΜΕΤΑΣΧΗΜΑΤΙΣΜΟΣ
ΤΟΥ ΓΕΩΡΓΙΚΟΥ ΤΟΜΕΑ"



Καινοτομία

- Δημιουργία καινοτόμας λύσης **gaiasense**, με συνδυασμό πηγών πληροφόρησης
- Ανάπτυξη **πρώτης πανελλαδικής υποδομής ευφυούς γεωργίας**, με αξιοποίηση IoT και ανάλυσης δεδομένων από **3.000** τηλεμετρικούς **σταθμούς**, drones, δορυφόρους και ψηφιακούς χάρτες.
- Προσφέρει **εξατομικευμένη πληροφόρηση σε επίπεδο αγροτεμαχίου**, ενισχύοντας τη λήψη αποφάσεων και τη βιωσιμότητα της παραγωγής



Ομάδα

- Πολύ-επιστημονική ομάδα με βαθιά γνώσης τεχνολογιών **πληροφορικής, γεωπονίας & περιβαλλοντικής επιστήμης** καθώς και θεμάτων δημόσιας διοίκησης
- Στρατηγικές συνεργασίες με **γεωπονικά γραφεία**, αγροτικούς **συνεταιρισμούς** και **δημόσιους φορείς** (ΟΠΕΚΕΠΕ, ΥΠΑΑΤ)
- Συνεχής υποστήριξη παραγωγών μέσα από **περιφερειακά Κέντρα Διανομής & Υποστήριξης**.



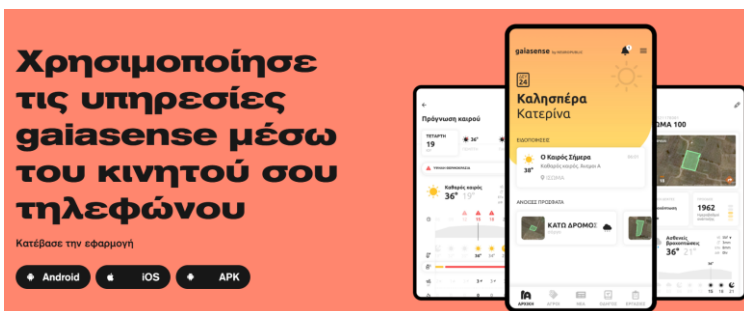
Αγορά-στόχος

- Ο **γεωργικός τομέας** στην Ελλάδα, με κάλυψη πληθώρας καλλιεργειών, ο οποίος χαρακτηρίζεται από **χαμηλή παραγωγικότητα** καθώς και **χρήση τεχνολογίας**
- Συνεργασία με **δημόσιο τομέα** και φορείς τοπικής αυτοδιοίκησης και αξιοποίηση της πλατφόρμας για **διαμόρφωση αγροτικής πολιτικής** σε εθνικό επίπεδο



Χρηματοδότηση

- **Υλοποίηση έργων με χρηματοδότηση από κρατικούς / ευρωπαϊκούς πόρους** (π.χ., έργο «Γεωργία με Ευφυΐα» με χρηματοδότηση >€30 εκατ. μέσω ΤΑΑ).
- Πολλαπλοί γύροι χρηματοδότησης από επενδυτές όπως **Τράπεζα Πειραιώς, Latsco**, κτλ.



Χρονισμός

- Το έργο **Ψηφιακού Μετασχηματισμού του Αγροτικού Τομέα** υλοποιήθηκε σε κομβική **συγκυρία** εν μέσω **αναθεώρησης της ΚΑΠ** (2023-2027) & επιτάχυνσης **digitalization** διεθνώς
- Ανταποκρίνεται στην ανάγκη για **ορθολογική χρήση φυσικών πόρων, μείωση κόστους παραγωγής & συμμόρφωση** με τις νέες **περιβαλλοντικές απαιτήσεις**.
- Θεμελιώνει **νέο πρότυπο αγροτικής παραγωγής** στην Ελλάδα & ενισχύει την **ανταγωνιστικότητα** του κλάδου

Εναλλακτικοί τρόποι χρηματοδότησης

Grants / subsidies

- Χρηματοδότηση από **εθνικούς πόρους** ή **συγχρηματοδοτούμενα προγράμματα ΕΕ** (π.χ., ΕΣΠΑ)
- Δεν απαιτείται μετοχικό κεφάλαιο αλλά δύναται να υπόκειται σε **αυστηρές διαδικασίες**, αρχικές **δαπάνες** & **καθυστερημένη αποζημίωση**



Research programs

Δίνεται από **ευρωπαϊκά** ή άλλα **προγράμματα** (π.χ., Horizon Europe) για **έρευνα** & ανάπτυξη καινοτόμων λύσεων (π.χ., από την ιδέα έως το πρωτότυπο) βάσει συγκεκριμένων προδιαγραφών



Incubation-Acceleration programs

Προγράμματα που προσφέρουν **καθοδήγηση**, **εκπαίδευση** & χρηματοοικονομικούς **πόρους** (βραβεία) προς νεοφυείς επιχειρήσεις σε αρχικό στάδιο.



- Συνήθως απαιτείται η ύπαρξη **business plan**, **pitch-deck** για επενδυτές ή/και μοντέλου με τις χρηματοοικονομικές προβλέψεις
- Ανάλογα με την περίπτωση, απαιτείται η **υποβολή αίτησης** με συγκεκριμένες προδιαγραφές / προαπαιτούμενα.



Crowdfunding

Εναλλακτική μέθοδος χρηματοδότησης κατά την οποία **mikroependytes** υποστηρίζουν ένα έργο / startup με **mikra posa** – συνηθίζεται για ιδέες σε **prwimo stadio**, με συγκεκριμένα κριτήρια επιλογής



Business angels

- Φυσικά πρόσωπα** που επενδύουν σε startups σε αρχικό στάδιο με αντάλλαγμα **mikro posostó** στο μετοχικό κεφάλαιο
- Συχνά προσφέρουν καθοδήγηση και υποστήριξη, μέσω mentoring, networking, κτλ.



Venture Capitals (VCs)

- Επενδυτικά κεφάλαια που υποστηρίζουν **tachews anaptyssómenes startups/scaleups** με συνήθως υψηλότερες κεφαλαιακές ανάγκες, μέσω **λήψης σημαντικού ποσοστού** μετοχικού κεφαλαίου & επιρροή στη λήψη αποφάσεων.
- Ιδανικά για επιχειρήσεις με **ischures prooptikes** ανάπτυξης & προχωρημένα επιχειρηματικά πλάνα



Τέλος, υπάρχουν και άλλες μέθοδοι, όπως **bootstrapping**, **τραπεζικός δανεισμός**, κτλ.

Εναλλακτικοί τρόποι χρηματοδότησης: Business angels & Venture capitals

Τα Venture Capital (VC) firms και οι Business Angels θεωρούνται οι δύο βασικότερες πηγές χρηματοδότησης για startups, ιδιαίτερα στις πρώτες φάσεις ανάπτυξης όπου οι ανάγκες σε κεφάλαιο είναι σημαντικές, η πρόσβαση σε τραπεζικό δανεισμό είναι περιορισμένη και η στρατηγική καθοδήγηση κρίσιμη.

Βασικές μέθοδοι χρηματοδότησης Start-ups:



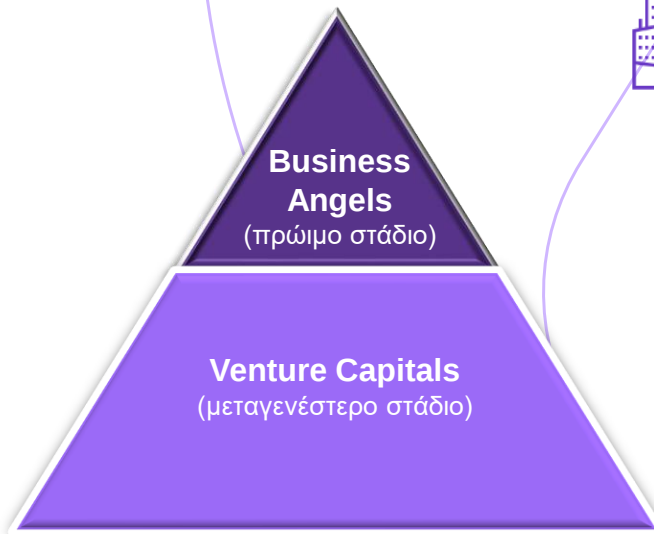
Business angels

- **Τύπος επενδυτή:** Ιδιώτης επενδυτής με επιχειρηματική εμπειρία & διαθέσιμο κεφάλαιο.
- **Επιπλέον χαρακτηριστικά:**
 - ✓ Πριν τη συνεργασία, απαιτείται **επαρκής έλεγχος & νομική υποστήριξη**, συνιστάται η προσοχή σε φαινόμενα απάτης που έχουν παρατηρηθεί διεθνώς
 - ✓ Απαιτητική **διαπραγμάτευση**, βασισμένη στην εμπιστοσύνη & την προσωπική εκτίμηση του εγχειρήματος.
 - ✓ Συνήθως συνοδεύεται από **mentoring, τεχνογνωσία** ή/και **επαγγελματικές διασυνδέσεις**.
 - ✓ Ιδανική επιλογή για το στάδιο ανάπτυξης “**proof of concept**” ή **seed/pre-seed**.

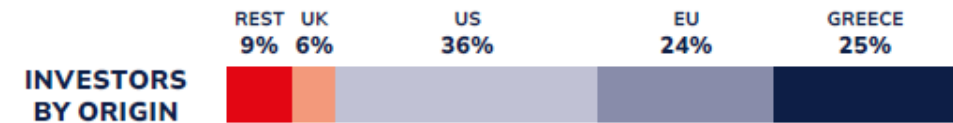
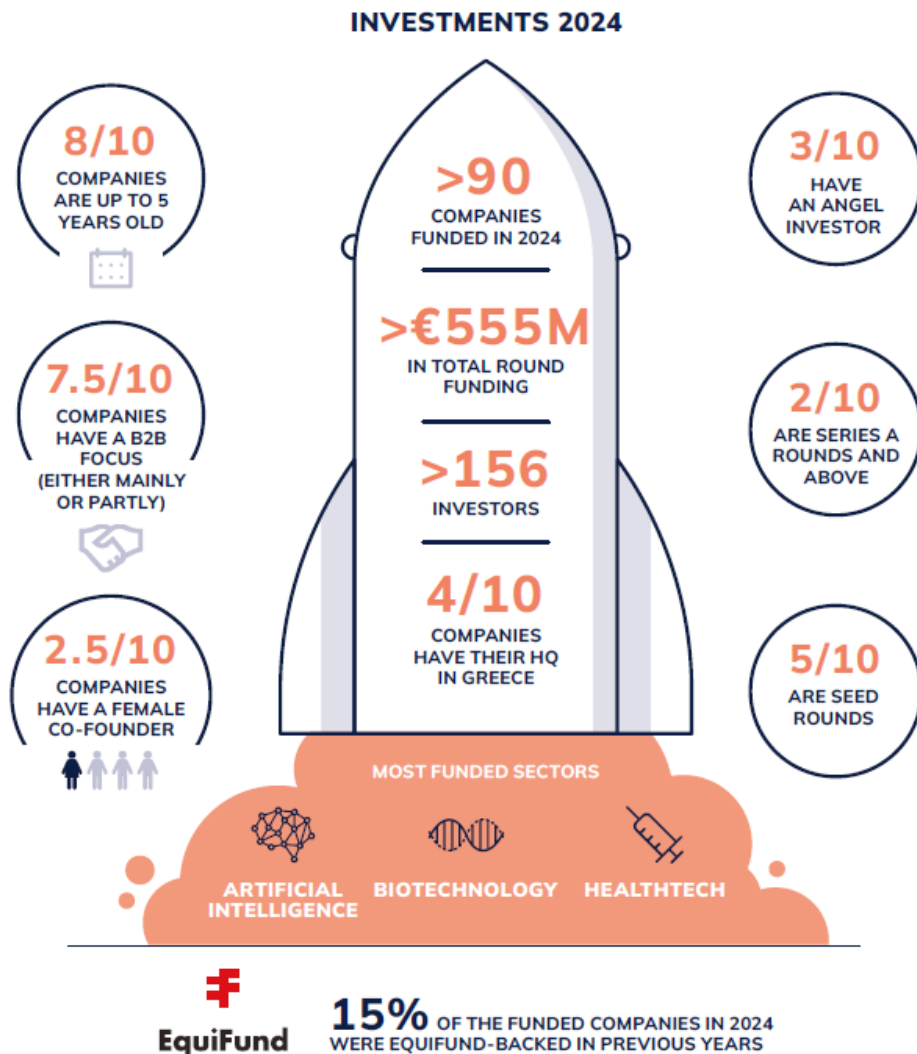


Venture capitals

- **Τύπος επενδυτή:** Θεσμικός επενδυτής μέσω διαχειριζόμενου επενδυτικού ταμείου.
- **Επιπλέον χαρακτηριστικά:**
 - ✓ Επικέντρωση σε επιχειρήσεις με **δυνατότητα ταχείας κλιμάκωσης** (scalable business model).
 - ✓ Παροχή **πρόσθετης αξίας** μέσω στρατηγικής καθοδήγησης, **διεθνούς δικτύου & επαφών με άλλους επενδυτές**.
 - ✓ Στόχος η απόδοση μέσω **εξόδου** (exit) σε **ορίζοντα 3-7 ετών**.
 - ✓ Αποτελεί κυρίως στόχο για **τεχνολογικές startups**, λόγω έλλειψης δανεισμού και περιορισμένων κρατικών επιδοτήσεων
 - ✓ Λειτουργεί ως **μηχανισμός επιτάχυνσης** για την υλοποίηση του επιχειρηματικού πλάνου



Εναλλακτικοί τρόποι χρηματοδότησης: Investment traction



*Summary of round total investments does not include debt financing (estimation)

Source: Startups in Greece: Venture Financing Report 2024-2025 – Found.ation, EIT Digital, HDBI

Κύριες προκλήσεις & τρόποι αντιμετώπισης



Τop 6 προκλήσεις που αντιμετωπίζουν οι επιχειρηματίες (2024)

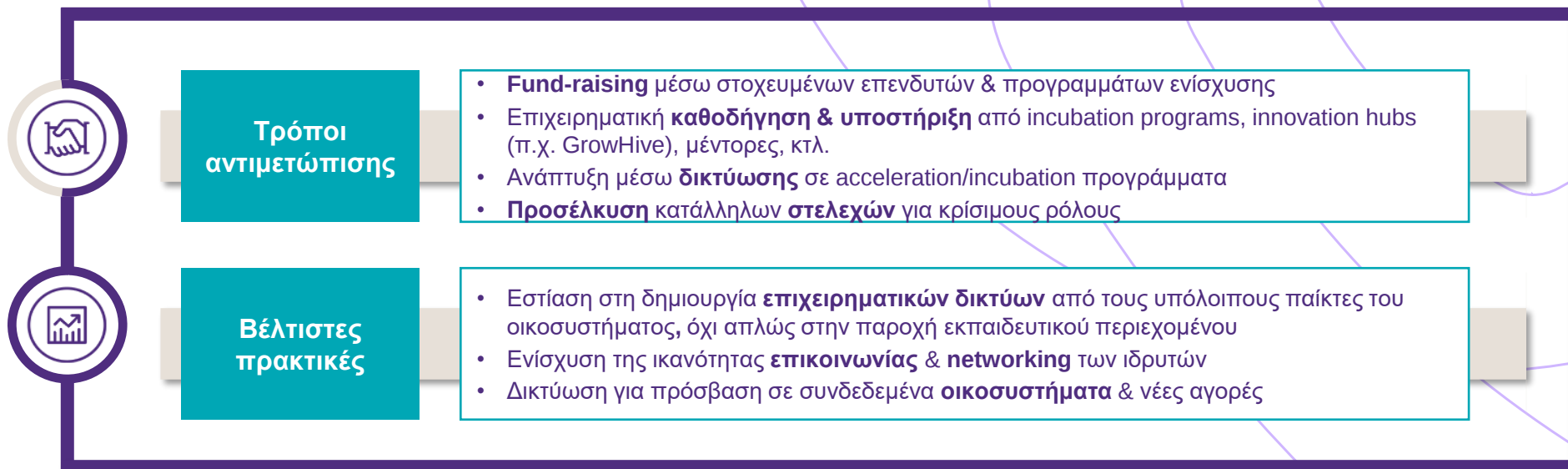


Συνδέεται με τη συνολική οικονομική συγκυρία, το περιορισμένο μέγεθος της αγοράς & τις δυσκολίες εξαγωγών



Αιτίες

- **Ασαφής** πρόταση αξίας ή **στρατηγική marketing**
- **Ελλιπής κατανόηση** της αγοράς ή του πελατειακού κοινού
- **Περιορισμένη ζήτηση** για το προσφερόμενο προϊόν/υπηρεσία
- **Έλλειψη πρόσβασης** σε δίκτυα, συμβουλευτική και κατάλληλους συνεργάτες





© 2025 Grant Thornton Greece. All rights reserved.

'Grant Thornton' refers to the brand under which the Grant Thornton member firms provide assurance, tax and advisory services to their clients and/or refers to one or more member firms, as the context requires. Grant Thornton International Ltd (GTIL) and the member firms are not a worldwide partnership. GTIL and each member firm is a separate legal entity. Services are delivered by the member firms. GTIL does not provide services to clients. GTIL and its member firms are not agents of, and do not obligate, one another and are not liable for one another's acts or omissions.