

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΕΝΘΑΡΡΥΝΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΔΡΑΣΕΩΝ,  
ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΚΩΝ ΕΦΑΡΜΟΓΩΝ ΚΑΙ ΜΑΘΗΜΑΤΩΝ ΕΠΙΛΟΓΗΣ ΦΟΙΤΗΤΩΝ  
ΣΤΟ ΓΕΩΠΟΝΙΚΟ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΑΘΗΝΩΝ  
[www.entrep.aua.gr](http://www.entrep.aua.gr)



## ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ στο Γεωπονικό Πανεπιστήμιο Αθηνών

---

2004 - 2007

Με τις Περιλήψεις  
όλων των Επιχειρηματικών Σχεδίων του Προγράμματος



# ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

ΤΙ ΕΙΝΑΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ .....	06
-----------------------------------	----

ΟΙ ΣΥΝΤΕΛΕΣΤΕΣ ΤΟΥ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ .....	08
---------------------------------------	----

## ΠΕΡΙΛΗΨΕΙΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΣΧΕΔΙΩΝ:

### 2004

Δημιουργία σύγχρονης τυροκομικής μονάδας στην Αράχωβα Βοιωτίας, με την επωνυμία “Βοιωτική Τυροκομική Αράχωβας”.....	10
---	----

Επιχείρηση ηλεκτρονικής διαμεσολάβησης στην αγορά βιολογικών προϊόντων.....	11
---	----

Συσκευασία και εμπορία φυτοπροστατευτικών προϊόντων για ερασιτεχνική χρήση.....	12
---	----

Μονάδα παραγωγής φυτικού πολλαπλασιαστικού υλικού με την μέθοδο της ιστοκαλλιέργειας In Vitro.....	13
--	----

Επιχείρηση εκτροφής χοιρομητέρων & παραγωγής προϊόντων κρέατος.....	14
---	----

Επιχείρηση παροχής συμβούλων επιχειρηματικής γεωργίας & προώθησης αγροτικών προϊόντων.....	15
--	----

### 2005

Παραγωγή και εμπορία κηπευτικών προϊόντων μικρού μεγέθους (mini λαχανικά).....	16
--	----

Επιχείρηση εκτροφής και διάθεσης λαβρακίου.....	17
---	----

Εταιρεία εμπορίας επιστημονικών ειδών ΒΙΟΠΡΟΤ.....	18
--	----

Επιχειρηματικό σχέδιο εξαγωγών του αγροτικού συνεταιρισμού Βελβεντού.....	19
Επιχείρηση ηλεκτρονικής διαμεσολάβησης στην αγορά ελαιόλαδου “Olive Oil e-Market”.....	20
Δημιουργία οινοποιείου στη Β. Χίο.....	21

## 2006

Μονάδα παραγωγής biodiesel “Hellenic Green Fuel”.....	22
“3QLABS” Πρότυπο εργαστήριο ελέγχου ασφαλείας & ποιότητας τροφίμων ΕΠΕ.....	23
Παραγωγή & διάθεση λειτουργικών μορφοποιημένων σνακ FUN SNACK.....	24
Εταιρία παραγωγής έγκλειστων φυσικών προϊόντων σε κυκλοδεξτρίνες DEX-IN (Ε.Λ.Χ.Α.Ν. ΕΠΕ).....	25
Παραγωγή και εμπορία αρωματικών φυτών.....	26
Διαγνωστικό κέντρο ζώων “ΖΩΟΔΙΑΓΝΩΣΤΙΚΗ ΕΠΕ”.....	27

## 2007

Hellenic Bioplastics εταιρία παραγωγής βιοπλαστικών προϊόντων.....	28
Οδυσσέας ΕΠΕ εταιρία συμβούλων.....	29
BAST τα παιχνίδια της φύσης.....	30
“TrufoLife” Παραγωγή & εμπορία τρούφας & βιολογικού καρπού ελιάς.....	31
“Bioland” Επιχείρηση βιολογικού ταχυφαγείου.....	32
“Dairy Goods” Πρότυπη βιομηχανία γάλακτος.....	33

**ΕΚΔΗΛΩΣΕΙΣ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗΣ -  
ΒΡΑΒΕΥΣΗΣ ΤΩΝ ΣΧΕΔΙΩΝ.....34-45**

**2004** - ΓΕΩΠΟΝΙΚΟ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΑΘΗΝΩΝ

**2005** - ΓΕΩΠΟΝΙΚΟ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΑΘΗΝΩΝ

**2006** - ΕΜΠΟΡΙΚΟ & ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΟ ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΟ ΑΘΗΝΩΝ

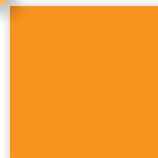
**2007** - ΕΘΝΙΚΟ ΙΔΡΥΜΑ ΕΡΕΥΝΩΝ

**ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΕΣ ΠΡΩΘΗΣΗΣ ΤΩΝ ΣΧΕΔΙΩΝ**

**ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΣΕ ΑΛΛΟΥΣ ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟΥΣ**

ΙΔΕΟΠΟΛΙΣ

VENTURE CAPITAL FORUM



## Τι είναι Επιχειρηματικότητα

“Επιχειρηματικότητα είναι η ικανότητα σχεδιασμού και υλοποίησης της παραγωγής νέων προϊόντων και υπηρεσιών ή της εφαρμογής νέων μεθόδων παραγωγής με σκοπό τη βελτίωση της εξυπηρέτησης των αναγκών των καταναλωτών.”

*Καθηγητής Πέτρος Σολδάτος,  
Ιδρυματικός Υπεύθυνος Εργου*

Το Πρόγραμμα Ενθάρρυνσης Επιχειρηματικών Δράσεων στο Γεωπονικό Πανεπιστήμιο Αθηνών, εγκρίθηκε από το Υπουργείο Παιδείας το 2003 και χρηματοδοτήθηκε, στο πλαίσιο του Προγράμματος ΕΠΕΑΕΚ από την Ευρωπαϊκή Ένωση και το Υπουργείο Παιδείας.

Το πρόγραμμα παρακολούθησαν τελειόφοιτοι του Γεωπονικού Πανεπιστημίου, οι περισσότεροι από τους οποίους δεν είχαν διδαχθεί παρά ελάχιστα οικονομικά μαθήματα κατά τη διάρκεια των σπουδών τους. Ήταν η πρώτη φορά που Ελληνικό Γεωπονικό Πανεπιστήμιο ή Σχολή ή Τμήμα διέυρνε το πρόγραμμά του με αμιγώς επιχειρηματικά μαθήματα. Μέσω του Προγράμματος Επιχειρηματικότητας, έγινε δυνατή η εντατική κατάρτιση των φοιτητών σε θέματα Επιχειρηματικότητας ακολουθούμενη από πρακτική εξάσκηση στη δημιουργία προτύπων επιχειρηματικών σχεδίων υψηλής ποιότητας. Το διδακτικό μέρος του Προγράμματος υποστηρίχθηκε από Καθηγητές του Γεωπονικού Πανεπιστημίου και από εξειδικευμένα στελέχη άλλων Πανεπιστημίων και επιχειρήσεων, ενώ για την εκπόνηση των επιχειρηματικών σχεδίων οι φοιτητές βοηθήθηκαν και κατευθύνθηκαν από ειδικούς στον τομέα αυτόν για χρονικό διάστημα έξι μηνών ανά έτος.

Η προσφορά του Προγράμματος συνίσταται στο ότι βασίστηκε στις πλούσιες τεχνικές γνώσεις των νέων γεωπόνων του Γ.Π.Α. και τις δρομολόγησε εκεί που αυτές μπορούν να αξιοποιηθούν κατά τον καλύτερο δυνατό



τρόπο, δηλαδή στη Διοίκηση των Επιχειρήσεων εμπορίας και παραγωγής προϊόντων και υπηρεσιών σχετικών με τα αντικείμενα της επιστήμης τους. Ο συναγωνισμός για την κατά το δυνατόν καλύτερη κάλυψη των αναγκών οδηγεί αναγκαστικά στον σχεδιασμό και τη δημιουργία νέων επιχειρήσεων, δηλαδή ομάδων ανθρώπων που έχουν κοινό όραμα και στόχο, ανθρώπων που είναι έτοιμοι να αναλάβουν τον ανάλογο κίνδυνο της επιχειρηματικής “περιπέτειας”.

Οι όροι “επιχειρηματικότητα”, “επιχείρηση”, “επιχειρηματίας”, δεν είναι ξεκαθαρισμένοι στη χώρα μας, πιθανώς επειδή στα ελληνικά έχουν περισσότερες από μια σημασίες. Ο όρος π.χ. “επιχειρηματίας” στα αγγλικά αποδίδεται με δύο λέξεις που έχουν διαφορετικό νόημα, (α) businessman, με έννοια παραπλήσια προς τη συνήθη ελληνική απόδοση του όρου και (β) entrepreneur (γαλλικής προέλευσης) που σημαίνει “αυτός που αναλαμβάνει να φέρει εις πέρας ένα έργο”. Η λέξη περιέχει τις έννοιες της καινοτομίας, τόλμης, ικανότητας, και ευθύνης, κύρια χαρακτηριστικά του “επιχειρηματία”.

Με βάση τη δεύτερη αυτή έννοια, το Πρόγραμμα Επιχειρηματικότητας που αναπτύχθηκε και εφαρμόστηκε στο Γεωπονικό Πανεπιστήμιο Αθηνών είχε κυρίαρχο στόχο

να προετοιμάζει τους νέους γεωπόνους έτσι ώστε να μπορέσουν να σταδιοδρομήσουν επιχειρηματικά στη μελλοντική επαγγελματική τους ζωή. Η εκπαίδευσή τους περιλάμβανε αφ' ενός γνώσεις διοίκησης επιχειρήσεων, αφ' ετέρου ειδικές τεχνικές γνώσεις σχετικές με το αντικείμενο των επιχειρηματικών σχεδίων που εκπονούσαν μετά το διδακτικό μέρος της εκπαίδευσής τους. Σε όλες τις σειρές που εκπαιδεύτηκαν, οι φοιτητές του Προγράμματος κατανόησαν πολύ γρήγορα τις σχετικές έννοιες και επέδειξαν αξιοζήλευτη ικανότητα και σοβαρότητα στα έργα που ανέλαβαν. Αποδείχτηκε έτσι στην πράξη ότι ο νέος γεωπόνος νιώθει την ανάγκη και είναι ώριμος να εμπλακεί στην επιχειρηματική δραστηριότητα, αφού και το αντικείμενο της επιστήμης του είναι κατάλληλο, αλλά και οι σημερινές συνθήκες της αγοράς το επιβάλλουν.

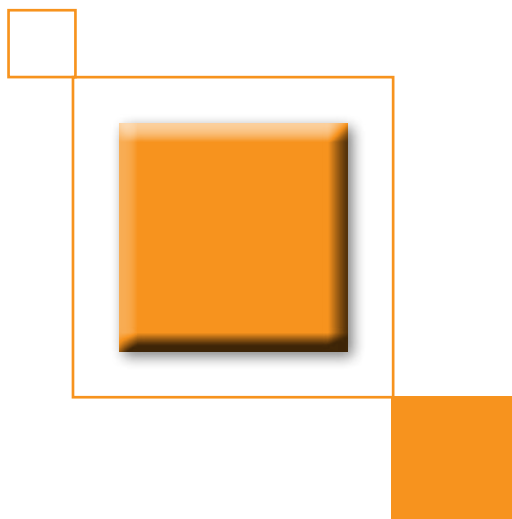
Η δραστηριότητα του Προγράμματος Επιχειρηματικότητας υποστηρίχθηκε θερμά από τη Διοίκηση του Γεωπονικού Πανεπιστημίου Αθηνών και λειτούργησε με πόρους από το Υπουργείο Παιδείας και την Ευρωπαϊκή Ένωση και, χάρη στη βοήθεια αυτή, το Πρόγραμμα απέκτησε την απαιτούμενη υποδομή και εμπειρία, που του επιτρέπει τώρα να μπορεί να ενταχθεί σε προγράμματα σπουδών Ανωτάτων Εκπαιδευτικών Ιδρυμάτων.

Η εκπαίδευση των νέων γεωπόνων σε θέματα επιχειρηματικότητας κρίνεται αναγκαία, όχι μόνο επειδή συμπληρώνει ένα κενό στα εκπαιδευτικά προγράμματα των ελληνικών γεωπονικών σχολών, αλλά και γιατί σηματοδοτεί μια αλλαγή νοοτροπίας και απελευθερώνει τις δημιουργικές δυνατότητες των φοιτητών, που μπορούν να βοηθήσουν σημαντικά στην αλλαγή του προφίλ του σύγχρονου γεωπόνου. Δίνει με αυτόν τον τρόπο μια νέα διάσταση στις επαγγελματικές ευκαιρίες που είναι διαθέσιμες στον νέο απόφοιτο και τον υποστηρίζει να λύσει ένα από τα μεγαλύτερα προβλήματα του αγροτικού τομέα, το πρόβλημα της μετάβασης από τη

λογική της επιδότησης, στη λογική της υγιούς παραγωγής για τις ανάγκες του κοινωνικού συνόλου. Η κάθε είδους ενίσχυση των δραστηριοτήτων πρέπει να χρησιμοποιείται μόνο για τη στήριξη ελπιδοφόρων προσπαθειών στα πρώτα τους βήματα ή τη στήριξη σημαντικών στρατηγικών αποφάσεων και όχι για την επιβολή πρόσκαιρων και πολλές φορές άστοχων επιλογών στην παραγωγή.

Το Πρόγραμμα Ενθάρρυνσης Επιχειρηματικών Δράσεων του Γεωπονικού Πανεπιστημίου Αθηνών θεωρεί πολύ σημαντικό να αντιληφθεί ο Έλληνας γεωπόνος ότι στο μέλλον αυτός θα είναι ο αγροτικός επιχειρηματίας ή ο σύμβουλος της αγροτικής παραγωγής και μεταποίησης, και όχι αναγκαστικά δημόσιος υπάλληλος ή μικρομαγαζάτορας.

Η ηλεκτρονική σελίδα του Προγράμματος είναι στη διεύθυνση: [www.entrep.aua.gr](http://www.entrep.aua.gr)



# ΟΙ ΣΥΝΤΕΛΕΣΤΕΣ ΤΟΥ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ

## Ιδρυματικός Υπεύθυνος

Πέτρος Σολδάτος  
Καθηγητής ΓΠΑ

## Επιστημονικοί Υπεύθυνοι

Harrold Passam  
Καθηγητής ΓΠΑ

Πέτρος Σολδάτος  
Καθηγητής ΓΠΑ

Αθανάσιος Χούντας  
Καθηγητής ΓΠΑ

Δημήτρης Μπουράνης  
Καθηγητής ΓΠΑ

Σταυριανός Γιαννιώτης  
Αναπληρωτής Καθηγητής ΓΠΑ

Σπυρίδων Κίντζιος  
Αναπληρωτής Καθηγητής ΓΠΑ

Μαρία Χρυσάγη  
Αναπληρώτρια Καθηγήτρια ΓΠΑ

Κωνσταντίνα Κωστοπούλου  
Επίκουρη Καθηγήτρια ΓΠΑ

Γεώργιος Χρυσοχοϊδης  
Επίκουρος Καθηγητής ΓΠΑ

Χρήστος Μπαλάσκας  
Λέκτορας ΓΠΑ

## Συντονιστές Έργου

Δρ. Παναγιώτα Σεργάκη

Παναγιώτης Κλειτσινάρης, MBA

Απόστολος Σαμαράς, MBA

## Συντονιστές Ομάδων

Ιωάννης Καραγιάννης, MBA

Διονύσιος Καρύδης, MBA

Χαράλαμπος Καρυπίδης, MBA

Παναγιώτης Κλειτσινάρης, MBA

Παναγιώτα Κουκιάσα, MBA

Πέτρος Μπλούχος, MBA

Χρήστος Μπουχέλος, MBA

Αγορίτσα Ντάφου, MBA

Απόστολος Σαμαράς, MBA

Γεώργιος Φατούρος, MBA

## Σύμβουλος καθοδήγησης φοιτητών στην ανάπτυξη επιχειρηματικών σχεδίων

Κωνσταντίνος Χατζηευθυμιάδης  
ASG

## Διδάσκοντες Γενικού μέρους Καθηγητής

Πέτρος Σολδάτος  
Γεωπονικό Πανεπιστήμιο Αθηνών

## Λέκτορας

Ελένη Σαλαβού  
Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών

Σοφοκλής Γιαννακού  
KPMG



## ΟΙ ΣΥΝΤΕΛΕΣΤΕΣ ΤΟΥ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ

### Διδάσκοντες Ειδικού μέρους και ανάπτυξη εκπαιδευτικού υλικού

Γεώργιος Ζέρβας  
Πρύτανης, Καθηγητής ΓΠΑ

Harrold Passam  
Καθηγητής ΓΠΑ

Παναγιώτης Αθανασόπουλος  
Καθηγητής ΓΠΑ

Εμμανουήλ Ανυφαντάκης  
Καθηγητής ΓΠΑ

Παντούσης Καλτσίκης  
Καθηγητής ΓΠΑ

Μιχαήλ Κωμαΐτης  
Καθηγητής ΓΠΑ

Αθανάσιος Κωσταρόπουλος  
Καθηγητής ΓΠΑ

Γεώργιος Νυχάς  
Καθηγητής ΓΠΑ

Σωφρόνης Παπουτσόγλου  
Καθηγητής ΓΠΑ

Παναγιώτης Πατσής  
Καθηγητής ΓΠΑ

Μανώλης Ρογδάκης  
Καθηγητής ΓΠΑ

Παναγιώτης Ρόδης  
Καθηγητής ΓΠΑ

Ιωάννης Χρονόπουλος  
Καθηγητής ΓΠΑ

Μαρία Γαλιώτου  
Αναπλήρωτρια Καθηγήτρια ΓΠΑ

Στυλιανός Δεληγιώργης  
Αναπληρωτής Καθηγητής ΓΠΑ

Στέλιος Καμινारीδης  
Αναπληρωτής Καθηγητής ΓΠΑ

Ιωάννης Κανδαράκης  
Αναπληρωτής Καθηγητής ΓΠΑ

Σπυρίδων Κίντζιος  
Αναπληρωτής Καθηγητής ΓΠΑ

Ιωάννης Μενεγάτος  
Αναπληρωτής Καθηγητής ΓΠΑ

Ιωάννης Πολίτης  
Αναπληρωτής Καθηγητής ΓΠΑ

Ευθυμία Τσακαλίδου  
Αναπληρώτρια Καθηγήτρια ΓΠΑ

Ελευθέριος Δροσινός  
Επίκουρος Καθηγητής ΓΠΑ

Μαρία Καψοκεφάλου  
Επίκουρη Καθηγήτρια ΓΠΑ

Μαρία Παπαφωτίου  
Επίκουρη Καθηγήτρια ΓΠΑ

Ηλίας Βλάχος  
Λέκτορας ΓΠΑ

**Διαλέξεις**  
Μπέλης Βασιλείος (ΑΝΚΑ)

**Εξωτερική Αξιολόγηση  
Προγράμματος**  
Βασίλης Αποστολόπουλος  
ΕΒΕΑ (2005)

Κωνσταντίνος Μάττας  
Καθηγητής ΑΠΘ (2008)

**IT**  
Δημήτρης Ασημάκης

## ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ ΣΥΓΧΡΟΝΗΣ ΤΥΡΟΚΟΜΙΚΗΣ ΜΟΝΑΔΑΣ ΣΤΗΝ ΑΡΑΧΩΒΑ ΒΟΙΩΤΙΑΣ, ΜΕ ΤΗΝ ΕΠΩΝΥΜΙΑ “ΒΟΙΩΤΙΚΗ ΤΥΡΟΚΟΜΙΚΗ ΑΡΑΧΩΒΑΣ”



### Επιστημονικός Υπεύθυνος:

Αν. Καθ. Σταυριανός Γιαννιώτης

### Συντονίστρια:

κα Παναγιώτα Κουκιάσα

### Φοιτητές που εκπόνησαν τη μελέτη:

Κωνσταντίνος Μαρκόπουλος,

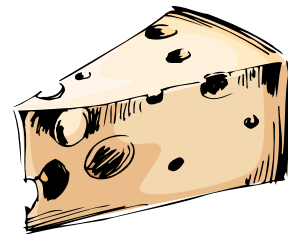
Αγορίτσα Ντάφου, Ελένη Πάσιου,

Κωνσταντίνα Ρουμελιώτη, Δημήτρης Χήτος

Η επιχείρηση ΒΟΙ.Τ.Α. Ο.Ε (ΒΟΙωτική Τυροκομική Αράχωβας) που προτείνεται να δημιουργηθεί είναι ένα τυροκομείο μικρής δυναμικότητας που θα παράγει το παραδοσιακό τυρί Φορμαέλα, ως κύριο προϊόν, καθώς και Κεφαλοτύρι, Ανθότυρο, Μυζήθρα και παραδοσιακό Γιαούρτι. Θα εδρεύει στην Αράχωβα Παρνασσού, περιοχή αποκλειστικής παραγωγής του Π.Ο.Π. τυριού Φορμαέλα.

Στόχοι της επιχείρησης είναι η κατάκτηση ηγετικής θέσης στην αγορά Φορμαέλας καθώς κι η διεύρυνση στην αγορά των άλλων τυριών που παράγει. Η αγορά-στόχος θα αποτελείται από καταναλωτές που χαρακτηρίζονται από οικολογικές ανησυχίες, ενδιαφέρονται για τα Π.Ο.Π τυριά, είναι λιγότερο «ευαίσθητοι» στις τιμές (price-sensitive) και αναζητούν την κατανάλωση ενός παραδοσιακού προϊόντος με ποιότητα και γεύση (niche market). Τα υπόλοιπα προϊόντα της επιχείρησης, Κεφαλοτύρι, Ανθότυρο, Μυζήθρα και

παραδοσιακό Γιαούρτι, θα είναι προϊόντα υψηλής ποιότητας, τα οποία θα απευθύνονται στο ευρύτερο καταναλωτικό κοινό. Το τυροκομείο θα λειτουργεί 7 μήνες το χρόνο (διάρκεια της γαλακτικής περιόδου των αιγοπροβάτων) και θα επεξεργάζεται 3 τόνους αιγοπρόβειου γάλακτος την ημέρα, ποσότητα που αντιπροσωπεύει το 70% της παραγωγής αιγοπρόβειου γάλακτος της περιοχής. Τον πρώτο χρόνο θα παραχθούν συνολικά 30 τόνοι Φορμαέλας, όση δηλαδή και η ποσότητα που μπορεί άμεσα να απορροφηθεί από την Ελληνική αγορά, όπως έδειξε σχετική έρευνα της αγοράς. Με την περαιτέρω προώθηση της Φορμαέλας στην Ελληνική αγορά αλλά και με εξαγωγές σε χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης προβλέπεται ότι η παραγωγή θα αυξηθεί το δεύτερο χρόνο στους 45 τόνους και τον τρίτο χρόνο στους 55 τόνους, ενώ θα μειωθεί αντίστοιχα η παραγόμενη ποσότητα κεφαλοτυριού. Ο στόχος αυτός θεωρείται ότι μπορεί να επιτευχθεί, δοθέντος ότι τα τελευταία χρόνια μια μερίδα του καταναλωτικού κοινού δείχνει προτίμηση στην κατανάλωση τυποποιημένων τυροκομικών προϊόντων που έχουν σταθερή ποιότητα, με αξιοσημείωτη προτίμηση στα Π.Ο.Π. τυριά. Το κόστος της επένδυσης ανέρχεται στα € 675.000. Η επιχείρηση θα διαθέσει € 300.000 από ίδια κεφάλαια, ενώ προβλέπεται να λάβει κρατική επιχορήγηση € 320.000. Το υπόλοιπο ποσό των € 55.000 θα καλυφθεί με μακροπρόθεσμο δάνειο. Σύμφωνα με την οικονομική ανάλυση που έγινε, ο χρόνος αποπληρωμής (payback period) της επένδυσης είναι τρία χρόνια.



# ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΗΣ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΣΗΣ ΣΤΗΝ ΑΓΟΡΑ ΒΙΟΛΟΓΙΚΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ

## Επιστημονική Υπεύθυνος:

Επίκουρη Καθ. Κωνσταντίνα Κωστοπούλου  
Συντονιστής της ομάδας:

κ. Διονύσης Καρύδης.

## Φοιτητές που εκπόνησαν τη μελέτη:

Ηλιάνα Γκίνη, Αργύρης Κορομηλάς,

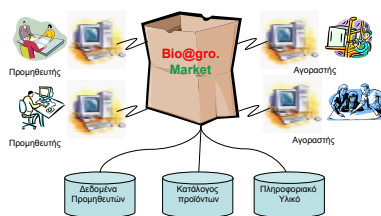
Χρήστος Μπιτσάνης, Ουρανία Χαρακοπούλου

Αντικείμενο της Bio@gro.Market είναι η παροχή ηλεκτρονικών υπηρεσιών διαμεσολάβησης (χονδρεμπορίας) μέσω Διαδικτύου (<http://biomarket.aua.gr>), σε επιχειρήσεις προμηθευτών και αγοραστών αγροτικών βιολογικών προϊόντων. Η επιχείρηση στοχεύει στη δημιουργία μιας ηλεκτρονικής αγοράς η οποία θα υποστηρίζει τη διαχείριση διαδικασιών αγοροπωλησίας βιολογικών προϊόντων μεταξύ προμηθευτών (μεμονωμένοι βιοκαλλιεργητές, ομάδες παραγωγών, συνεταιρισμοί, επιχειρήσεις) και αγοραστών (εταιρείες τροφίμων, super market, καταστήματα λιανικής πώλησης) με γρήγορο, αξιόπιστο και ασφαλές τρόπο στο πλαίσιο της νέας ψηφιακής οικονομίας.

Βασικές λειτουργίες της επιχείρησης είναι οι ακόλουθες: (α) παροχή έγκαιρων και πιστοποιημένων βιολογικών πληροφοριών (π.χ. καλλιεργητικές τεχνικές, τάσεις αγορών), (β) δυναμική αναζήτηση προμηθευτών και προϊόντων, (γ) ηλεκτρονική υποβολή παραγγελιών, (δ) συσχέτιση προσφοράς και ζήτησης και (ε) ηλεκτρονική προβολή και διαφήμιση.

Τα κυριότερα οφέλη για τους προμηθευτές είναι άνοιγμα νέων αγορών, μείωση του χρόνου διάθεσης των προϊόντων τους, αύξηση του κέρδους τους με την εξάλειψη των παραδοσιακών διαμεσολαβητών, μειωμένο κόστος διαφήμισης, έγκυρη και έγκαιρη πληροφόρηση, εύρεση νέων επιχειρηματικών εταίρων και αυξημένη ευελιξία. Τα κυριότερα οφέλη για τους αγοραστές είναι η ταχεία έρευνα αγοράς με μειωμένο κόστος και χρόνο επικοινωνίας, η εύκολη σύγκριση τιμών και χαρακτηριστικών προϊόντων, η ελαχιστοποίηση εξάρτησης από περιορισμένο αριθμό προμηθευτών, η μείωση των τιμών

## Επιχειρηματικό μοντέλο



με την εξάλειψη των διαμεσολαβητών, η βελτιστοποίηση του εφοδιασμού των καταστημάτων τους και η εύκολη ανεύρεση εξειδικευμένων προϊόντων.

Πλεονεκτήματα της Bio@gro.Market θεωρούνται η ραγδαία ανάπτυξη της βιολογικής γεωργίας, η παροχή πληροφοριών και υπηρεσιών βιολογικού ενδιαφέροντος μέσω μοναδικού σημείου πρόσβασης στο Διαδίκτυο, η μείωση του χρόνου και του κόστους συναλλαγών μεταξύ προμηθευτών και αγοραστών, η μη δραστηριοποίηση παρόμοιας ηλεκτρονικής επιχείρησης στην ελληνική αγορά, η αξιοποίηση προηγμένων τεχνολογιών πληροφορικής και του ηλεκτρονικού επιχειρείν, η χαμηλού κόστους ανάπτυξη του συστήματος ηλεκτρονικών υπηρεσιών της επιχείρησης με τη χρήση ελεύθερου λογισμικού. Οι σημαντικότεροι κίνδυνοι της επιχείρησης είναι η μη εξοικείωση των βιοκαλλιεργητών με τη χρήση των ηλεκτρονικών υπολογιστών, η έλλειψη εμπιστοσύνης σε έναν άγνωστο και απρόσωπο πωλητή, η ασφάλεια του Διαδικτύου καθώς και το σχετικά μικρό μέγεθος της αγοράς των βιολογικών προϊόντων στην Ελλάδα.

Οι συνολικές επενδυτικές δαπάνες που απαιτούνται για την υλοποίηση του επιχειρηματικού σχεδίου προϋπολογίζονται στις € 215.000 και προέρχονται κατά 45% από ίδια κεφάλαια και κατά 55% από επιδότηση και δανεισμό.

## Πιλοτικός δικτυακός τόπος της Bio@gro.Market



## ΣΥΣΚΕΥΑΣΙΑ ΚΑΙ ΕΜΠΟΡΙΑ ΦΥΤΟΠΡΟΣΤΑΤΕΥΤΙΚΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ ΓΙΑ ΕΡΑΣΙΤΕΧΝΙΚΗ ΧΡΗΣΗ



### Επιστημονική Υπεύθυνος:

Αν. Καθ. Μαρία Χρυσάγη

### Συντονιστής: κ. Απόστολος Σαμαράς Φοιτητές που εκπόνησαν τη μελέτη:

Φαίη Βετούλη, Βασιλική Δαμαλού,  
Ηλίας Καλαντζής, Γιάννης Μουστάκας,  
Αλέξανδρος Παπαποστόλου

Το προτεινόμενο επιχειρηματικό σχέδιο αφορά την υλοποίηση μιας καινοτόμου για τη χώρα μας επιχειρηματικής ιδέας, η οποία σχετίζεται με την συσκευασία και διάθεση φυτοπροστατευτικών προϊόντων, αποκλειστικά και μόνο για ερασιτεχνική χρήση. Η ελληνική αγορά φυτοπροστατευτικών προϊόντων για ερασιτεχνική χρήση κυμαίνεται στο 3% της συνολικής αγοράς φυτοπροστατευτικών προϊόντων, δηλαδή € 5,4 εκ περίπου.

Στόχος της επιχείρησης είναι να γίνει πρωτοπόρος στον τομέα των φυτοπροστατευτικών προϊόντων για ερασιτέχνες, κατακτώντας ένα τμήμα της αγοράς που δεν καλύπτεται αποτελεσματικά από καμία άλλη επιχείρηση στη χώρα μας. Στο χώρο αυτό, δραστηριοποιούνται επιχειρήσεις που απευθύνονται μόνο σε επαγγελματίες (αγρότες, καλλιεργητές), ενώ η κάλυψη ερασι-

τεχνικών αναγκών (νοικοκυριά, κήποι) γίνεται χωρίς επιστημονική καθοδήγηση και συνήθως με σοβαρή οικονομική επιβάρυνση των αγοραστών.

Η προμήθεια της πλειονότητας των φυτοπροστατευτικών προϊόντων από ερασιτέχνες γίνεται σε μεγάλες, δύσχρηστες, μη οικονομικές συσκευασίες και τα φυτοπροστατευτικά προϊόντα που προμηθεύεται ο μη-επαγγελματίας δεν έχουν έγκριση για ερασιτεχνική χρήση. Το γεγονός αυτό εγκυμονεί κινδύνους για τους ερασιτέχνες χρήστες, εφόσον δεν γνωρίζουν τον κατάλληλο τρόπο εφαρμογής, τη συνιστώμενη δοσολογία, πιθανές επιπτώσεις στην υγεία, αλλά κυρίως δεν έχουν διαθέσιμα τα κατάλληλα μέσα προφύλαξης και εφαρμογής.

Η αποστολή της εταιρείας είναι να παρέχει στην ελληνική αγορά προϊόντα υψηλής ποιότητας, ασφαλή για το χρήστη, καλύπτοντας τις ανάγκες του ερασιτέχνη και τηρώντας πιστά τους όρους συσκευασίας και εμπορίας φυτοπροστατευτικών προϊόντων αλλά και να συμβάλει στην αλλαγή νοοτροπίας σε θέματα εφαρμογής φυτοπροστατευτικών προϊόντων εκτός γεωργικών περιοχών.

Καινοτομικά στοιχεία των προϊόντων είναι το ευρύ φάσμα δράσης των προϊόντων (10 προϊόντα διαφορετικής βιοδραστησιότητας) που καλύπτει κατά 95%, τις ανάγκες ενός ερασιτέχνη. Το κάθε προϊόν συσκευάζεται μαζί με τα απαραίτητα για την εφαρμογή του παρελκόμενα (μάσκα, γάντια, ψεκαστηράκι, δοσομετρητής, φυλλάδιο οδηγιών).

Στρατηγική της επιχείρησης είναι ο σχεδιασμός νέου διαφοροποιημένου προϊόντος και η εισαγωγή του σε μια αγορά με χαμηλό ανταγωνισμό και σοβαρές προοπτικές ανάπτυξης (niche market).

Ο κύκλος εργασιών στο τέλος της τριετίας ανέρχεται σε € 423 χιλ., το καθαρό κέρδος σε € 167 χιλ., το περιθώριο καθαρού κέρδους σε 27%, ενώ ο δείκτης αποδοτικότητας ιδίων κεφαλαίων διαμορφώνεται στο 51% περίπου.



## ΜΟΝΑΔΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΦΥΤΙΚΟΥ ΠΟΛΛΑΠΛΑΣΙΑΣΤΙΚΟΥ ΥΛΙΚΟΥ ΜΕ ΤΗΝ ΜΕΘΟΔΟ ΤΗΣ ΙΣΤΟΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΑΣ In Vitro.

### Επιστημονικός Υπεύθυνος:

Καθ. Δημήτρης Μπουράνης

### Συντονιστής της ομάδας:

κ. Γεώργιος Φατούρος

### Φοιτητές που έχουν εκπονήσει τη μελέτη:

Μιχάλης Καράμπελλας, Χρήστος Μπουχέλος, Μιχάλης Πλατής, Ηλίας Χριστοφορίδης

Η προτεινόμενη επένδυση αφορά μια μονάδα ιστοκαλλιέργειας φυτών. Για την παραγωγή των φυτών χρησιμοποιούνται μέθοδοι που χαρακτηρίζονται εξαιρετικά προηγμένες.

Οι μέθοδοι αυτές συνοπτικά περιλαμβάνουν:

- Πολλαπλασιασμό φυτών in vitro με ανάπτυξη μεριστωμάτων και κυττάρων σε στερεά και υγρά θρεπτικά υποστρώματα
- Εγκλιματισμό των παραγομένων φυτών υπό ελεγχόμενες συνθήκες.

Στο πλαίσιο της επιχείρησης περιλαμβάνεται και η λειτουργία Εργαστηρίου Έρευνας και Ανάπτυξης (R&D) με στόχο την ανάπτυξη νέων μεθόδων μικροπολλαπλασιασμού και εγκλιματισμού. Η επιχείρηση θα έχει την επωνυμία ΙΣΤΟΚΑΛΛΙΕΡΓΗΤΕΣ Ο.Ε. και θα εδρεύει στα Οινόφυτα Βοιωτίας.

Οι στόχοι της επιχείρησης είναι:

- Αποκοπή μεριδίου από τις εισαγωγές πολλαπλασιαστικού υλικού
- Μονοπώληση της αγοράς σε ένα τουλάχιστον είδος
- Εισαγωγή στην αγορά νέων ειδών
- Εξαγωγή τεχνογνωσίας

Οι στόχοι αυτοί θα πραγματοποιηθούν με διαφοροποίηση των προϊόντων, κατάλληλη τιμολογιακή πολιτική και συνεχή έρευνα και ανάπτυξη (R&D).

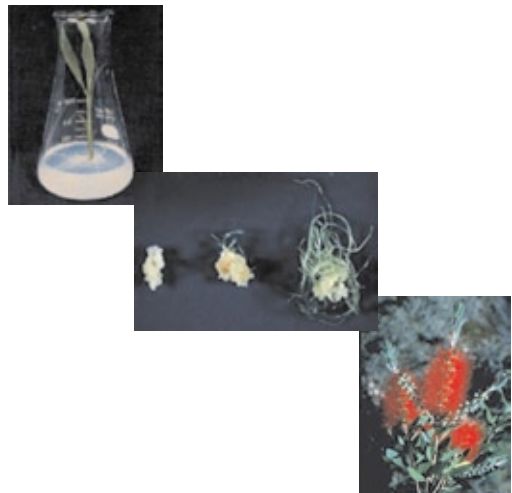
Η επιχείρηση θα λειτουργεί όλο το χρόνο και η δυναμικότητά της ανέρχεται σε 380.000 φυτά για τον 1ο χρόνο λειτουργίας της και σε 760.000 φυτά για τα επόμενα 2 έτη.

Από τον 2ο χρόνο λειτουργίας και έπειτα, επιτυγχάνεται η πλήρης κάλυψη της παραγωγικής δυναμικής με αποτέλεσμα η

παραγωγή αλλά και τα οικονομικά στοιχεία, ως εκ τούτου, να διαμορφώνονται στα ίδια επίπεδα για τους 2ο και 3ο χρόνο λειτουργίας. Τα φυτά που θα παράγονται είναι ανθοκομικά και πιο συγκεκριμένα δρεπτά, εσωτερικού χώρου και εξωτερικού χώρου. Τα φυτά αυτά θα πωλούνται σε επιχειρήσεις ανθοκομικού φυτωριακού υλικού με μεγαλύτερη έμφαση σε αυτές που εδράζουν στο νομό Αττικής.

Το ελάχιστο απαιτούμενο προσωπικό για τη στελέχωση της επιχείρησης αποτελείται από 10 άτομα κατά την πλήρη δυναμικότητά της (760.000 φυτά). Το συνολικό κόστος για τον πρώτο χρόνο λειτουργίας της επιχείρησης ανέρχεται σε € 255.000, ενώ οι σταθερές δαπάνες για τη σύσταση της επιχείρησης (διαμόρφωση χώρων, αγορά παραγωγικού εξοπλισμού κλπ) φτάνουν τις € 190.000. Η επιχείρηση επιχορηγείται από την Ευρωπαϊκή Ένωση με το ποσό των € 65.000 που αντιστοιχεί στο 45% των δαπανών της για κατασκευή κτιρίων, διαμόρφωση υποδομών και αγορά παραγωγικού εξοπλισμού.

Οι πωλήσεις της επιχείρησης προβλέπονται σε € 280.000 για τον 1ο χρόνο και € 560.000 για τα επόμενα δύο. Το περιθώριο μικτού κέρδους για την πρώτη τριετία διαμορφώνεται ως εξής, 44% και 56% ενώ το καθαρό κέρδος ανέρχεται σε € 45.000 τον 1ο χρόνο και € 50.000 για τα επόμενα δύο έτη (2ο και 3ο). Τέλος η αποδοτικότητα των ιδίων κεφαλαίων ανέρχεται στο 28 % για τον 1ο και 56 % και για τα επόμενα δύο έτη (2ο και 3ο), αντίστοιχα.



## ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΕΚΤΡΟΦΗΣ ΧΟΙΡΟΜΗΤΕΡΩΝ & ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ ΚΡΕΑΤΟΣ

### Επιστημονικός Υπεύθυνος:

Λέκτ. Χρήστος Μπαλάσκας

**Συντονιστής:** κ. Παναγιώτης Κλειτσινάρης

**Φοιτητές που εκπόνησαν τη μελέτη:**

Παναγιώτα Θεοδωροπούλου,  
Χαράλαμπος Κάρμης, Βασίλης Παρασκευάς,  
Αλέξανδρος Σταθόπουλος,  
Μαρία Τριανταφύλλου, Αμαλία Τρουπή

Η προτεινόμενη επιχειρηματική πρόταση, περιγράφει την ίδρυση μονάδας εκτροφής χοιρομητέρων και παραγωγής προϊόντων κρέατος για διάθεσή τους στην εγχώρια αγορά με το λογότυπο: «ΣΥΣ».

Η επιχείρηση «ΣΥΣ» δυναμικότητας εκτροφής 336 χοιρομητέρων και παραγωγής προϊόντων κρέατος θα παράγει προϊόντα υψηλής διατροφικής αξίας, με καθολικό έλεγχο της παραγωγικής διαδικασίας από την επιλογή των ζωοτροφών, του παχυνόμενου χοιριδίου έως και την παραγωγή του σφάγιου και των προϊόντων αυτού. Τα προϊόντα της εταιρίας, προορίζονται για την κάλυψη των αναγκών της εγχώριας αγοράς που εμφανίζει μεγάλη έλλειψη σε ντόπιο, ποιοτικά ανώτερο, χοίρειο κρέας. Η παραγωγική διαδικασία θα πιστοποιηθεί κατ' απαίτηση των πρωτοκόλλων 3.1 & 3.2 του Agrocert και τα παραγόμενα προϊόντα (ολόκληρο σφάγιο, συσκευασμένες μπριζόλες, μέρη σφάγιου τεμαχισμένα: π.χ. σπάλα, μπούτι) αναμένονται ανώτερης ποιότητας, εξ' αιτίας των εφαρμοζόμενων τεχνικών παραγωγής (φυσικές τροφές, περιορισμένη χρήση φαρμάκων κλπ.). Η εταιρεία «ΣΥΣ» θα είναι η πρώτη επιχείρηση παραγωγής πιστοποιημένου χοίρειου κρέατος στην Ελλάδα. Η φυλή που θα εκτραφεί είναι τα υβρίδια Landrace-Large White (υψηλή απόδοση σε σφάγιο, εύγευστο σφάγιο [ισορροπημένη λιποπεριεκτικότητα], ανθεκτική φυλή σε ασθένειες). Η εταιρεία θα προμηθεύεται τροφές που πιστοποιούνται από το Ινστιτούτο Πιστοποίησης Ζωοτροφών της Λυκόβρυσης (Υπ. Γεωργίας).

Η παραγωγή προσαρμόζεται στις εποχιακές ανάγκες της ζήτησης και εξυπηρετεί πλήρως

την απρόσκοπτη τροφοδοσία των επιλεγμένων κέντρων κατανάλωσης (Β.Προάστια Ν.Αττικής-Κρεοπωλεία & «Μπουτίκ» κρεάτων). Η παραγωγή χοιρινού κρέατος στην Ε.Ε. (17,8 εκ. τόνοι) καταναλώνεται εξ' ολοκλήρου από τα κράτη μέλη της. Στην Ελλάδα, οι παραγόμενες ποσότητες χοιρινού κρέατος (138 χιλ. τόνοι το 2002) καλύπτουν το 40% της συνολικής κατανάλωσης. Οι 12 μεγαλύτερες επιχειρήσεις παραγωγής χοιρινού κρέατος πραγματοποίησαν € 50,28 εκ. πωλήσεις το 2001, ενώ ο μέσος όρος αύξησης των πωλήσεων τους για τα έτη 2000 και 2001 είναι 11,8%, γεγονός που ενισχύει την δυναμική ανάπτυξης του κλάδου και την είσοδο νέων επιχειρήσεων σε αυτόν. Καμία από τις παραπάνω επιχειρήσεις δεν έχει πιστοποιηθεί κατά Agrocert και το κόστος για την πιστοποίηση ισοδυναμεί με την ίδρυση και εγκατάσταση μιας μονάδας εκ νέου.

Ο προβλεπόμενος τζίρος, για τον πρώτο χρόνο ίδρυσης και λειτουργίας της εκτιμάται στις € 274 χιλ. (σταδιακή αύξηση της παραγωγής από τους 100 τόνους (1ο έτος) Σφαγίου «ΣΥΣ» στους 449 τόνους (2ο έτος) χοιρινού κρέατος [Μισάδια: σφάγια βάρους 32,5 Kg, περίπου] με πωλήσεις € 1,27 εκ.). Με βάση και την πιστοποίηση του προϊόντος κατά Agrocert, αναμένεται να επιτευχθεί υψηλότερη τιμή διάθεσης του προϊόντος στην Ελληνική αγορά (τιμή πώλησης σφάγιου «ΣΥΣ» 2,75-2,88 €/Kg - Η τιμή της αγορά από 2,6-3,3 €/Kg).

Η συνολική επένδυση ανέρχεται στα € 1,45 εκ. Τα οικονομικά αποτελέσματα της «ΣΥΣ», τον πρώτο χρόνο είναι αρνητικά (€ 488 χιλ. ζημίες) ενώ από το δεύτερο (2ο) χρόνο και έπειτα, αξιοποιώντας την παραγωγική της δυναμική παρουσιάζει σταθερά κέρδη (Κέρδη Προ Φόρων [2ος και 3ος χρόνος] = € 105,6 χιλ και € 136,1 χιλ). Τα οικονομικά αποτελέσματα, εξαρτώνται από την διακύμανση των τιμών κατά τις εορταστικές περιόδους προσφοράς χοιρινού κρέατος όσο και από την κατανάλωση κατά τους καλοκαιρινούς μήνες και μπορεί να μεταβληθούν αισθητά (αναμένονται μεγάλες πωλήσεις το καλοκαίρι και την περίοδο των Χριστουγέννων, όπου η ζήτηση είναι μεγαλύτερη και η τιμή διαμορφώνεται σε υψηλότερα επίπεδα).



# ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΠΑΡΟΧΗΣ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗΣ ΓΕΩΡΓΙΑΣ & ΠΡΟΩΘΗΣΗΣ ΑΓΡΟΤΙΚΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ

## Επιστημονικός Υπεύθυνος:

Επίκουρος Καθ. Γεώργιος Χρυσοχοΐδης

## Συντονιστής της ομάδας:

κ. Παναγιώτης Κλειτσινάρης

## Φοιτητές που εκπόνησαν τη μελέτη:

Αγγελική Αναγνώστου, Νίκος Παπαγεωργίου,

Πέτρος Στρατής, Ελένη Τσάμη,

Κατερίνα Τσαντίλη, Γιάννης Χατζηβασιλείου

Η προτεινόμενη επιχειρηματική δραστηριότητα, έχει σκοπό την σύσταση επιχείρησης, που θα παρέχει γεωπονικές υπηρεσίες στην Ελληνική γεωργία, με έμφαση στα προϊόντα Φυτικής Παραγωγής.

Η επιχείρηση φέρει τον τίτλο «ΤΥΡΤΑΜΟΣ» ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΙΚΗ Ε.Π.Ε. και θα εδρεύει στον Πύργο (Ν. Ηλείας).

Αντικείμενο της επιχείρησης αποτελεί, η προσφορά υπηρεσιών επιχειρηματικής γεωργίας, στην βάση της ολοκλήρωσης στην διαχείριση της γεωργικής παραγωγής. Η ελκυστικότητα της προτεινόμενης επένδυσης έγκειται στα χαρακτηριστικά της χαμηλής εντάσεως κεφαλαίου, της υψηλής εντάσεως γνώσης και της ολοκλήρωσης των προσφερομένων υπηρεσιών προς τους τελικούς πελάτες.

Η στρατηγική της επιχείρησης δίνει έμφαση στην τεχνική κάλυψη της παραγωγής, στην αναδιάρθρωση των γεωργικών εκμεταλλεύσεων και στην προώθηση των προϊόντων.

Η έρευνα αγοράς που πραγματοποιήθηκε, από την ομάδα δράσης είχε ως αποτέλεσμα την πραγματική καταγραφή των προβλημάτων που αντιμετωπίζουν, σήμερα, οι γεωργικές εκμεταλλεύσεις και αποτελεί τον οδηγό σχεδιασμού, ανάπτυξης και προσφοράς των προϊόντων από την εταιρεία.

Τα προϊόντα της εταιρείας συνοψίζονται σε κατά σειρά σημαντικότητας και ανάπτυξης / προσφοράς τους:

- Προώθηση αγροτικών προϊόντων & υπηρεσίες εμπορικής διαμεσολάβησης.
- Αναδιάρθρωση Γεωργικών Εκμεταλλεύσεων (Γ.Ε.) & Χρηματοδότηση νέων επενδύσεων στην Πρωτογενή παραγωγή.
- Οργάνωση, διαχείριση, τεχνική κάλυψη της παραγωγικής διαδικασίας.

Η ανάλυση της αγοράς, δείχνει ότι πρόκειται για αναπτυσσόμενη αγορά, με δυσδιάκριτους τους μηχανισμούς εκείνους που θα επέτρεπαν ασφαλείς εκτιμήσεις για την εξέλιξη της, μέσα στα επόμενα τρία (3) έτη.

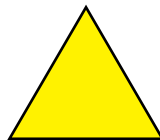
Δεν υπάρχει παρουσία οργανωμένων εταιρικών σχημάτων παροχής υπηρεσιών, ολοκληρωμένου χαρακτήρα, αλλά επικρατεί ο κατακερματισμός των υπηρεσιών αυτών, σε τοπικό επίπεδο αλλά και μεμονωμένων παραγωγών που επιλέγουν οι ίδιοι τις συνεργασίες τους.

Η ακολουθούμενη στρατηγική ανάπτυξης της επιχείρησης, επιτυγχάνει τους στόχους του επιχειρηματικού σχεδίου με:

- Προώθηση των αγροτικών προϊόντων σε αγορές υψηλότερης προστιθέμενης αξίας και τιμής διαθέσεως.
- Διαχείριση των γεωργικών εκμεταλλεύσεων, ώστε να διασφαλίζεται η αειφορία στη παραγωγική διαδικασία.
- Διαρκή, έγκυρη και σύγχρονη ενημέρωση των παραγωγών.
- Εξασφάλιση αξιόπιστου μηχανισμού εσόδων για την επιχείρηση.
- Εδραίωση της χρήσης συμβουλευτικών υπηρεσιών στην Ελληνική Γεωργία.

Η απαιτούμενη επένδυση, για την ίδρυση και λειτουργία της «ΤΥΡΤΑΜΟΣ» Ε.Π.Ε., ανέρχεται στις € 48 χιλ. και η επιχείρηση κατά το τρίτο έτος της λειτουργίας της έχει πωλήσεις € 335 χιλ, ενώ τα καθαρά της κέρδη ανέρχονται σε € 49 χιλ.

## ΤΕΧΝΙΚΗ ΚΑΛΥΨΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ



ΠΡΟΩΘΗΣΗ  
ΑΓΡΟΤΙΚΩΝ  
ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ

ΑΝΑΔΙΑΡΘΡΩΣΗ/  
ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ Γ.Ε.  
(ΓΕΩΡΓΙΚΩΝ  
ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΕΩΝ)

## ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΚΑΙ ΕΜΠΟΡΙΑ ΚΗΠΕΥΤΙΚΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ ΜΙΚΡΟΥ ΜΕΓΕΘΟΥΣ (MINI ΛΑΧΑΝΙΚΑ)

### Επιστημονικοί υπεύθυνοι:

Αν. Καθ. Μαρία Χρυσάγη &  
Καθ. Harrold Passam

### Συντονιστής: κ. Απόστολος Σαμαράς Φοιτητές που εκπόνησαν τη μελέτη:

Γιάννης Γαλάτουλας, Σοφία Ζαχάκη,  
Χριστίνα Κολιοπούλου, Ειρήνη Κουριώτου,  
Χρυσούλα Μυλωνάκη, Νίκος Παπαδάκης,  
Κωνσταντίνα Στάρα

Το προτεινόμενο επιχειρηματικό σχέδιο αφορά την υλοποίηση μιας καινοτόμου επιχειρηματικής ιδέας, την δημιουργία μιας πλήρως καθετοποιημένης επιχείρησης, από την παραγωγή έως και την συσκευασία τυποποιημένων κηπευτικών προϊόντων, καθώς και τη διάθεση αυτών στην αγορά της Ελλάδας και του εξωτερικού. Σημαντική διαφοροποίηση, που την καθιστά πρωτοπόρο στον ελλαδικό χώρο, είναι το μικρό μέγεθος των παραγόμενων προϊόντων (mini vegetables) και η χρήση σύγχρονης τεχνολογίας κατά την παραγωγή και συσκευασία των προϊόντων. Στόχος της επιχείρησης είναι να καλύψει τις συνεχώς αυξανόμενες ανάγκες του καταναλωτή, σε υψηλής ποιότητας (ελκυστικότητα και γεύση), ασφαλή (χωρίς υπολείμματα, μη γενετικώς τροποποιημένα κ.λ.π.), πιστοποιημένα και εύκολα στη χρήση προϊόντα.

Βασικά χαρακτηριστικά των επιχειρήσεων του κλάδου, είναι ο χαμηλός βαθμός τυποποίησης και συσκευασίας νωπών οπωροκηπευτικών, το χαμηλό τεχνολογικό επίπεδο των επιχειρήσεων, η εποχικότητα παραγωγής και η μικρή ως ελάχιστη πιστοποίηση των παραγόμενων προϊόντων.

Τα παραγόμενα προϊόντα είναι: τοματάκι τύπου cherry (υβρίδιο Cherelino F1), μικρόκαρπο αγγουράκι (ποικιλία Tendergreen), μίνι πιπεριά (ποικιλίες Baby bell red & Baby bell yellow) και μίνι μαρούλι (ποικιλία Mini iceberg,



mini green). Πρόκειται για καθαρές ποικιλίες λαχανικών (μη γενετικώς τροποποιημένα) που καλλιεργούνται για πρώτη φορά στην Ελλάδα (πιπεριά, μαρούλι).

Η παραγωγή θα γίνεται σε ιδιόκτητη θερμοκηπιακή μονάδα με κλειστό υδροπονικό σύστημα NFT, με εξαίρεση το μαρούλι που θα καλλιεργείται στο έδαφος σε διπλό τοξωτό θερμοκήπιο, στα πλαίσια της ολοκληρωμένης διαχείρισης (Eurepgar, Agro 2.1 & 2.2). Η διαλογή, τυποποίηση και συσκευασία των προϊόντων θα γίνεται στο σύγχρονο τυποποιητήριο και συσκευαστήριο της επιχείρησης.

Βασικά κανάλια διανομής στην εγχώρια αγορά αποτελούν αλυσίδες σούπερ μάρκετ, fast food και εταιρείες παραγωγής προϊόντων delicatessen, ενώ για το εξωτερικό κανάλια διάθεσης των προϊόντων είναι μεγάλες αλυσίδες σούπερ μάρκετ στην Γερμανία και Ιταλία.

Το κόστος της επένδυσης ανέρχεται σε € 3,58 εκ. (το 50% προέρχεται από δημόσια επιχορήγηση και το υπόλοιπο 50% από ίδια κεφάλαια και δάνεια). Ο κύκλος εργασιών το τρίτο έτος ανέρχεται σε € 7,5 εκατομμύρια, το περιθώριο καθαρού κέρδους 14,62% και ο δείκτης αποδοτικότητας ιδίων κεφαλαίων, διαμορφώνεται κατά μέσο όρο σε 16,71% στην πρώτη τριετία.



## ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΕΚΤΡΟΦΗΣ ΚΑΙ ΔΙΑΘΕΣΗΣ ΛΑΒΡΑΚΙΟΥ “ΛΑΒΡΑΞ Α.Ε.”

### Επιστημονικός υπεύθυνος:

Λεκ. Χρήστος Μπαλάσκας

### Συντονιστής: κ. Παναγιώτης Κλειτσινάρης Φοιτητές που εκπόνησαν τη μελέτη:

Ανδρέας Βασιλακόπουλος,

Γιώργος Γιαλιτάκης, Μαρία Ευαγγελινέλη,

Νίκος Καμπάνας, Ελίνα Παναγοπούλου,

Κατερίνα Παρδαβέλλα,

Αναστασία Παπακωνσταντίνου

Η επιχείρηση ΛΑΒΡΑΞ Α.Ε. έχει ως αντικείμενο την παραγωγή και εμπορία νωπού λαβρακιού και λυθρινιού, καθώς και φιλετοποιημένου-κατεψυγμένου λαβρακιού. Πρωταρχικός στόχος της εταιρείας είναι η διάθεση της παραγωγής σε χονδρέμπορους που θα διακινούν τα νωπά προϊόντα στην Ιχθυόσκαλα Αθήνας. Τα κατεψυγμένα προϊόντα θα διακινούνται επίσης μέσω χονδρεμπόρων της Ιχθυόσκαλας Αθήνας στην αγορά της Αμερικής, σε επιλεγμένες αλυσίδες Super Market.

Η παραγωγική μονάδα τελικής δυναμικότητας 380 τόνων (ή 320 τόνοι περίπου έτοιμων προς πώληση προϊόντων-5ο έτος) θα παράγει προϊόντα με ανώτερα οργανοληπτικά χαρακτηριστικά, όπως χρώμα, γεύση και υφή. Η αύξηση της παραγωγής γίνεται σταδιακά (1ο έτος λειτουργίας: 46 τόνοι λαβράκι και 28 τόνοι λυθρίνι) εξαιτίας του μεγάλου χρόνου εκτροφής των προϊόντων που αγγίζουν τους 20 μήνες (έως και 25 μήνες για την φιλετοποίηση). Στην πλήρη παραγωγική δυναμικότητα, η εταιρεία φιλοδοξεί να κατακτήσει ποσοστό 0,6% της εγχώριας αγοράς λαβρακιού (αξία αγοράς 142 εκατ. €), 6,8% της εγχώριας αγοράς λυθρινιού (αξία αγοράς περίπου 12 εκατ. €).

Το παραγόμενο προϊόν θα είναι πιστοποιημένο και απόλυτα ασφαλές για τον τελικό καταναλωτή και υψηλής θρεπτικής αξίας. Αυτό θα επιτευχθεί με πιστοποίηση όλων των σταδίων εκτροφής και διάθεσης, με τα πρωτόκολλα AGRO 4-1 και 4-2, ISO 9002 και

HACCP, καθώς και με διατροφή των ιχθυδίων με ιχθυοτροφές πιστοποιημένης προέλευσης και σύστασης (τροφές ανώτερης ποιότητας, που δεν περιέχουν GMO's).

Δεδομένου ότι, η τελική ποιότητα του προϊόντος είναι απόλυτα συνυφασμένη με την ποιότητα των ιχθυοτροφών και των υδάτων, τα εκτρεφόμενα ψάρια που διατίθενται στην αγορά συχνά δεν πληρούν τις ποιοτικές προδιαγραφές του εμπορίου (σταθερή προσφορά), αλλά και των τελικών καταναλωτών (χρώμα, γεύση, λίπος κλπ.). Η επιχείρηση ΛΑΒΡΑΞ Α.Ε. φιλοδοξεί να θέσει τα ποιοτικά κριτήρια παραγωγής που της δίνουν το συγκριτικό πλεονέκτημα έναντι του ανταγωνισμού.

Το σύστημα εκτροφής που επιλέχθηκε είναι «εντατικό» με χρήση της τεχνολογίας των πλωτών δεξαμενών (ιχθυοκλωβών).

Οι χρησιμοποιούμενες ιχθυοτροφές αποτελούνται από υψηλής ποιότητας ιχθυάλευρα, συμπυκνώματα ιχθυοπρωτεϊνών, κρεατάλευρα, ζύμες, προϊόντα επεξεργασίας φυτικών καρπών, ιχθυέλαια, γαριδάλευρα και ισορροπιστές βιταμινών, ανόργανα άλατα και ιχνοστοιχεία.

Συνολικά, η επένδυση για την αγορά του απαραίτητου εξοπλισμού αλλά και την διαμόρφωση της παραγωγικής μονάδας ανέρχεται σε € 1,25 εκ. Προβλέπεται ίδια συμμετοχή € 880 χιλ. περίπου και μακροπρόθεσμος Δανεισμός € 380 χιλ. Τα προβλεπόμενα Ίδια Κεφάλαια ανέρχονται σε € 1,6 εκ. και η περίοδος αποπληρωμής της επένδυσης υπολογίζεται σε πέντε (5) έτη. Η απόδοση των Ιδίων Κεφαλαίων είναι 68%, 48% και 57% αντίστοιχα, για τον 3ο, 4ο και 5ο χρόνο λειτουργίας.



## ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΕΜΠΟΡΙΑΣ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΩΝ ΕΙΔΩΝ ΒΙΟΠΡΟΤ

### Επιστημονικός υπεύθυνος:

Καθ. Δημήτρης Μπουράνης

**Συντονιστής:** κ. Χρήστος Μπουχέλος

### Φοιτητές που εκπόνησαν τη μελέτη:

Ελένη Γεωργομανώλη, Γεράσιμος Δάρας,

Τιμόθεος Ιατρίδης, Μαρία Παπαγεωργίου,

Χρήστος Ρέγκος, Πέτρος Σάγκος,

Ζωή Τζιάκου

Το επιχειρηματικό σχέδιο αφορά την ίδρυση μιας ομορρύθμου εταιρείας εισαγωγής και διάθεσης επιστημονικών ειδών η οποία ειδικεύεται στα εργαστήρια μοριακής βιολογίας.

Οι στόχοι της εταιρείας είναι:

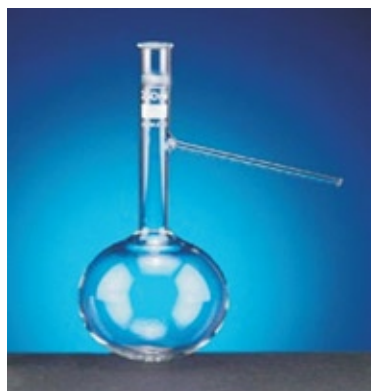
- Η εισαγωγή καινοτόμων προϊόντων που θα καλύψουν τις ανάγκες του σύγχρονου ερευνητή και εργαστηρίου μοριακής βιολογίας.
- Η προσφορά στους πελάτες ολοκληρωμένων λύσεων υψηλής ποιότητας στο σωστό χρόνο.
- Η συνεχής εκπαίδευση των συνεργατών μας πάνω στο χώρο της μοριακής βιολογίας ώστε να μπορούν να ανταποκρίνονται καλύτερα στις ανάγκες των πελατών.
- Η επικέντρωση σε έναν μικρό αριθμό ομάδων προϊόντων ώστε η εταιρεία να είναι πιο ανταγωνιστική και ευέλικτη.

Τα προϊόντα της εταιρείας ανήκουν σε δυο μεγάλες κατηγορίες: χημικά αντιδραστήρια και εργαστηριακά αναλώσιμα. Παράλληλα η εταιρεία παρέχει υπηρεσίες υποστήριξης εργαστηρίων (π.χ. αλληλούχιση DNA).

Οι προμηθευτές προέρχονται από την Ινδία & την Κίνα καθώς και από την Ευρώπη & την Αμερική.

Στο πελατολόγιο της εταιρείας περιλαμβάνονται Πανεπιστήμια, Ερευνητικά ιδρύματα, Ιδιωτικά εργαστήρια και Βιομηχανία. Βασικές στρατηγικές που θα ακολουθηθούν είναι:

- Πολύ χαμηλό κόστος στα αναλώσιμα (γυαλικά, φιάλες, σύριγγες, ξυράφια) τα οποία εισάγονται από την Ινδία & την Κίνα.



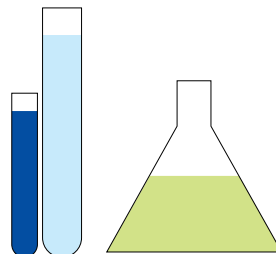
- Ανταγωνιστικές τιμές με υψηλή ποιότητα και αξιοπιστία στα χημικά αντιδραστήρια, που προέρχονται από την Αμερική & την Ευρώπη.
- Διαφοροποίηση από τους ανταγωνιστές με άμεση εξυπηρέτηση και γρήγορη παράδοση των προϊόντων.

Οι προωθητικές ενέργειες για τα προϊόντα - υπηρεσίες συμπεριλαμβάνουν διαφήμιση σε περιοδικά του χώρου, συμμετοχή σε εκθέσεις, χορηγίες σε συνέδρια. Επίσης παροχή δειγμάτων, εκπτώσεις κατά περιόδους και προσφορές με βάση την ποσότητα.

Η εταιρεία για να εκμεταλλευτεί τις δυνατότητες του διαδικτύου έχει ιδρύσει δικτυακό τόπο με διεύθυνση: [www.bioprot.gr](http://www.bioprot.gr), όπου παρουσιάζεται η επιχείρηση και αναλυτικός κατάλογος των προϊόντων - υπηρεσιών με τις τιμές αυτών. Στο δικτυακό τόπο είναι δυνατή η αναζήτηση πληροφοριών και η παραγγελία προϊόντων.

Ο στόχος πωλήσεων της εταιρείας για το τρίτο έτος είναι € 952.000.

Το αρχικό κόστος επένδυσης ανέρχεται στα € 25.000. Για το πρώτο έτος λειτουργίας, ο τραπεζικός δανεισμός ανέρχεται στα € 119.000. Ο μέσος όρος της αποδοτικότητας των ιδίων κεφαλαίων για την πρώτη τριετία, είναι 36 %.



## ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ ΕΞΑΓΩΓΩΝ ΤΟΥ ΑΓΡΟΤΙΚΟΥ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΟΥ ΒΕΛΒΕΝΤΟΥ

### Επιστημονικός υπεύθυνος:

Επικ. Καθ. Γεώργιος Χρυσοχοϊδης

### Συντονιστής: κ. Παναγιώτης Κλειτσινάρης Φοιτητές που εκπόνησαν τη μελέτη:

Σταματία Αμεράλη, Αντώνης Γιαλούρης,  
Ζαχαρούλα Γκότση,

Ευανθία Παναγιωτοπούλου, Κατερίνα Στάρα,  
Μαρία Ψαρρού

Το επιχειρηματικό σχέδιο εξαγωγών του ΑΣΕΠΟΠ Βελβεντού αφορά στην ανάλυση και αξιολόγηση των σχεδιαζόμενων εξαγωγών Ροδάκινων και Νεκταρινιών του συναιτερισμού στη Γερμανική αγορά όπου ο ΑΣΕΠΟΠ Βελβεντού σκοπεύει να ενισχύσει την παρουσία κατά τα εμπορικά έτη 2005-07.

Ο ΑΣΕΠΟΠ Βελβεντού, με έδρα το Βελβεντό του Ν. Κοζάνης, είναι συν/σμός επεξεργασίας και πώλησης οπωροκηπευτικών προϊόντων με συνολικές διακινούμενες ποσότητες άνω των 13 χιλιάδων τόνων. Περίπου το 40-50% των ποσοτήτων εξαγονται ενώ οι υπόλοιπες ποσότητες διακινούνται στην εγχώρια αγορά. Οι συνολικές πωλήσεις του συν/σμού το 2001 ήταν 4,4 εκ. ευρώ περίπου, ενώ το 2003 (εξαιτίας παγετού στην περιοχή: καταστροφή της παραγωγής σε ποσοστό άνω του 70%) οι πωλήσεις ήταν 2 εκ. ευρώ περίπου. Απασχολεί 18 άτομα μόνιμο προσωπικό.

Τα προϊόντα που παράγει και εμπορεύεται ο συν/σμός είναι κυρίως τα Ροδάκινα (βιολογικής καλλιέργειας και ολοκληρωμένης διαχείρισης) και τα Νεκταρινία (ολοκληρωμένης διαχείρισης). Επίσης παράγονται σε μικρότερες ποσότητες Ακτινίδια, Αχλάδια, Αχλαδόμηλα, Βερίκοκα, Δαμάσκηνα, Κεράσια, Κυδώνια, Μήλα και Τομάτες.

Τα προϊόντα του συν/σμού παράγονται σύμφωνα με:

- τις αρχές της Ολοκληρωμένης Παραγωγής και της Βιολογικής Γεωργίας,
- την εφαρμογή των Κωδίκων Ορθής Γεωργικής Πρακτικής,
- μεθόδους φιλικές προς το περιβάλλον,
- την ορθολογική εφαρμογή των κανόνων τυποποίησης και συσκευασίας,
- επιχειρηματικό σχεδιασμό της παραγωγικής διαδικασίας,
- αυστηρές οδηγίες για την παρακολούθηση του κόστους παραγωγής.

Κυριότεροι ανταγωνιστές της χώρας μας στη Γερμανία είναι η Ιταλία, η Ισπανία και η Γαλλία.

Η στρατηγική ανάπτυξης της επιχείρησης εστιάζεται σε:

- διατήρηση και αύξηση του επιπέδου των εξαγωγών στις κύριες χώρες εξαγωγής (Πολωνία, Ρωσία, Αγγλία, Κύπρος),
- βελτίωση της τυποποίησης/συσκευασίας νωπών φρούτων (υπερσύγχρονο συσκευαστήριο - 2004),
- βελτίωση της ποιότητας των παραγόμενων προϊόντων (Διατήρηση Πιστοποίησης παραγωγής Ροδάκινων Νεκταρινιών κατά AGRO 2-1, 2-2 και επέκταση της στα λοιπά προϊόντα),
- υιοθέτηση πιστοποίησης κατά EU-REPGAP, διεύρυνση του υπάρχοντος δικτύου διανομής στην εγχώρια αγορά, κατοχύρωση και καθιέρωση εμπορικής ονομασίας για τα ροδάκινα και νεκταρινία του Βελβεντού.

Η συνολική επένδυση ανέρχεται στις € 230 χιλ. και τα προβλεπόμενα κέρδη προ φόρων, τον πρώτο χρόνο (2005) εκτιμάται ότι θα ανέρθουν στις € 500 χιλ.





### **Επιστημονικός υπεύθυνος:**

Επίκουρη Καθ. Κωνσταντίνα Κωστοπούλου

**Συντονιστής:** κ. Πέτρος Μπλούχος

**Φοιτητές που εκπόνησαν τη μελέτη:**

Ελένη Αγγελοπούλου, Κατερίνα Αργύρη,

Αναστασία Καπετανάκου,

Διονυσία Καράμπελα, Αλεξάνδρα Κισκίνη,

Παναγιώτης Μποζιονέλος, Όλγα Καλτσά,

Μαρία Σκούντα

Το ελληνικό ελαιόλαδο αποτελεί ένα προϊόν άριστης ποιότητας το οποίο όμως δεν κατέχει τη θέση που θα μπορούσε να έχει στην παγκόσμια αγορά με αποτέλεσμα οι Έλληνες παραγωγοί να χάνουν σημαντικά κέρδη. Η αυξανόμενη ζήτηση ελαιολάδου παγκοσμίως και ο μεγάλος όγκος παραγωγής ελαιολάδου στην Ελλάδα σε συνδυασμό με τη ραγδαία διάδοση της επιχειρηματικής χρήσης του Διαδικτύου, δημιουργούν νέα δεδομένα για την αγορά ελληνικού ελαιολάδου, με υψηλά περιθώρια ανάπτυξης.

Στο πλαίσιο αυτό, η επιχείρηση με την επωνυμία OliveOil e-Market αποσκοπεί στη δημιουργία ηλεκτρονικής αγοράς ελληνικού τυποποιημένου ελαιολάδου μέσω Διαδικτύου (<http://oliveoil.aua.gr>) για τη βελτίωση και αυτοματοποίηση της διεκπεραίωσης των επιχειρηματικών συναλλαγών των συναλλασσομένων μερών της αγοράς ελαιολάδου. Αναλυτικότερα, στοχεύει στην παροχή ηλεκτρονικών υπηρεσιών διαμεσολάβησης (π.χ. διαφήμιση, ανεύρεση προμηθευτών/ αγοραστών, ηλεκτρονική παραγγελιοληψία, ηλεκτρονική διακίνηση τιμολογίων και παραστατικών) καθώς και στην παροχή επιπλέον υπηρεσιών όπως τυποποίησης, χημικών αναλύσεων, διανομής, αποθήκευσης και χρηματοοικονομικών συναλλαγών.

Οι επιχειρηματικές δραστηριότητες της OliveOil e-Market θα υλοποιούνται μέσω δικτυακού τόπου ο οποίος θα υποστηρίξει: (α) μια ηλεκτρονική αγορά μεταξύ προμηθευτών ελαιολάδου (μεμονωμένοι ελαιοπαραγωγοί και συνεταιρισμοί) και αγοραστών (εταιρείες τροφίμων, super markets, καταστήματα

λιανικής πώλησης, ξενοδοχεία, εστιατόρια, εταιρίες τροφοδοσίας πλοίων, κ.ά.) η οποία θα μεσολαβεί στη γρήγορη και αποτελεσματική ανταλλαγή επιχειρηματικής πληροφορίας και στην ηλεκτρονική διακίνηση εγγράφων αποστολής και διανομής προϊόντων (παραγγελίες, τιμολόγια) και (β) ένα ηλεκτρονικό κατάστημα μεταξύ προμηθευτών ελαιολάδου και μεμονωμένων καταναλωτών.

Η Olive Oil e-Market εκτιμάται ότι μπορεί: (α) να συνεισφέρει στην προβολή και στον εκσυγχρονισμό των επιχειρηματικών διαδικασιών εξαγωγής του ελληνικού ελαιολάδου, (β) να υποστηρίξει τη δυνατότητα πρόσβασης των ελαιοπαραγωγών σε διεθνείς αγορές, (γ) να προσφέρει δυνατότητα διασύνδεσης αυτόνομων ρόλων στην αλυσίδα εμπορίας ελαιολάδου, (δ) να συμβάλει στην ανάπτυξη σταθερών σχέσεων μεταξύ ελαιοπαραγωγών και αγοραστών του εξωτερικού, (ε) να παρέχει τη δυνατότητα ανάπτυξης νέων μορφών συνεταιρισμών (π.χ. για μείωση κόστους στα μεταφορικά) και (στ) να συμβάλλει στην καλύτερη παρακολούθηση των τάσεων των αγορών (π.χ. προτιμήσεις αγοραστών) και πωλήσεων (μέσω στατιστικών στοιχείων).

Το κόστος της επένδυσης ανέρχεται σε € 290.000 από τα οποία το 35% προέρχεται από δημόσια επιχορήγηση και το υπόλοιπο 65% από ίδια κεφάλαια και δάνεια. Ο κύκλος εργασιών το τρίτο έτος υπολογίζεται σε € 736.000 και το περιθώριο καθαρού κέρδους σε 43,51% αντίστοιχα. Τέλος, ο δείκτης αποδοτικότητας ιδίων κεφαλαίων, διαμορφώνεται κατά μέσο όρο σε 26,99% στην πρώτη τριετία.



Πιλοτικός δικτυακός τόπος της Olive Oil e-Market

## ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ ΟΙΝΟΠΟΙΕΙΟΥ ΣΤΗ Β. ΧΙΟ “ΟΙΝΙΟΧΟΣ Ο.Ε.”

### Επιστημονικός υπεύθυνος:

Καθ. Σταυριανός Γιαννιώτης

**Συντονίστρια:** κα Παναγιώτα Κουκιάσα

### Φοιτητές που εκπόνησαν τη μελέτη:

Γιάννης Αντωνίου, Στυλιανή Βασιλάκη,  
Δέσποινα Βατάκη, Μιχάλης Καλογερόπουλος,  
Φωτεινή Καράλη, Ηλίας Παπαδόπουλος

Η επιχείρηση έχει την επωνυμία Οινοχίος Ο.Ε και εδρεύει στα Κουρούνια της Χίου.

Είναι ένα οινοποιείο μικρής δυναμικότητας που παράγει επιτραπέζιο ερυθρό ξηρό εμφιαλωμένο οίνο παλαιώσης, λευκό επιτραπέζιο ξηρό εμφιαλωμένο οίνο, ερυθρό και λευκό οίνο σε συσκευασία ασκού και τσίπουρο. Το οινοποιείο θα λειτουργεί καθ' όλη τη διάρκεια του έτους. Η δυναμικότητά του είναι περίπου 300 τόνοι μούστου (για ερυθρό και λευκό οίνο).

Στόχοι της επιχείρησης είναι η κάλυψη του 30% των αναγκών του νησιού σε οίνο, η πώληση των προϊόντων μας στο 35% των επισκεπτών και η πώληση μεγάλου μέρους της παραγωγής στο οινοποιείο για απολαβή μεγαλύτερου κέρδους.

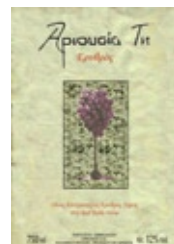
Για προσέλκυση των επισκεπτών θα κατευθυνθούμε στη στρατηγική wine tourism με την οποία θεωρούμε τους επισκέπτες του νησιού ως εν δυνάμει καταναλωτές. Τέλος η στρατηγική της επιχείρησης προσανατολίζεται στην παραγωγή προϊόντων υψηλής και σταθερής ποιότητας.

Έρευνες που έχουν γίνει κατά καιρούς στην Ελλάδα δείχνουν πως η ετήσια κατανάλωση κρασιού κυμαίνεται σε μέτρια επίπεδα (28 λίτρα κατά κεφαλή), η οποία είναι κατώτερη του μέσου όρου της Ε.Ε. με παράγοντες όπως η εποχικότητα, οι οικονομικές συνθήκες και το διαθέσιμο εισόδημα να συνεχίζουν να επηρεάζουν την κατανάλωση οίνου. Η τάση, που επικρατεί στις προτιμήσεις των καταναλωτών αφορά στην υγιεινή διατροφή και για το λόγο αυτό η αγορά κρασιού από προϊόντα βιολογικής καλλιέργειας παρου-

σιάζει αύξηση και αναπόφευκτα ιδιαίτερο ενδιαφέρον. Ταυτόχρονα παρατηρείται στροφή του καταναλωτικού κοινού προς τους εμφιαλωμένους οίνους. Ωστόσο το χύμα κρασί συνεχίζει να κατέχει το μεγαλύτερο μέρος των συνολικών πωλήσεων κρασιού με ποσοστό 60% έναντι 40% των εμφιαλωμένων οίνων. Ήδη στην αγορά κυκλοφορούν πολλά είδη οίνου. Η επιχείρηση θα προσπαθήσει να παράγει ένα είδος οίνου που δεν είναι καινοτομικός, διαφοροποιείται ωστόσο από τους υπόλοιπους λόγω της προέλευσης της πρώτης ύλης. Δηλαδή:

- Ο ερυθρός ξηρός οίνος ποιότητας θα παρασκευάζεται με βάση την ποικιλία Χιώτικο κρασερό η οποία αποτελεί γηγενή ποικιλία της Χίου.
- Είναι ένα παραδοσιακό προϊόν το οποίο θα προέρχεται από την περιοχή όπου κατά την αρχαιότητα παραγόταν ο εκλεκτός «Αριούσιος Οίνος».
- Επίσης ο οίνος θα προωθηθεί μέσω της στρατηγικής “wine tourism” έτσι ώστε να αποκτηθεί brand awareness.

Το σύνολο των δαπανών (αγορά και διαμόρφωση χώρου, κατασκευή κτιρίου, αγορά μηχανολογικού εξοπλισμού, εξοπλισμού γραφείου, συστημάτων (HACCP), μεταφορικών μέσων και σύσταση νομικού σχήματος) ανέρχεται στα € 822.000 (επιδότηση 65% από ΕΕ). Ο κύκλος εργασιών το τρίτο έτος υπολογίζεται σε € 1.025.000 και το περιθώριο καθαρού κέρδους σε 74% αντίστοιχα.



## ΜΟΝΑΔΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ BIODIESEL “HELLENIC GREEN FUEL”

### Επιστημονικός υπεύθυνος:

Καθ. Πέτρος Σολδάτος

**Συντονιστής:** κ. Ιωάννης Καραγιάννης

### Φοιτητές που εκπόνησαν τη μελέτη:

Νίκος Ευστρατίου, Λεμονιά Καθάρου,

Αντώνης Κακούρης, Δήμητρα Καλοπήτα,

Παναγιώτης Κλεάνθους,

Κανέλλα Κωνστατινοπούλου,

Ελπίδα Πετρίδου, Κατερίνα Σταμέλου

Η επένδυση αφορά στην εγκατάσταση μονάδας παραγωγής βιοντήζελ ετήσιας δυναμικότητας 40.000 τόνων με μονάδα παραγωγής φυτικού ελαίου δυναμικότητας 15.000 τόνων. Η επιχείρηση έχει την μορφή Ανώνυμης Εταιρείας (Α.Ε.) και την επωνυμία Hellenic Green Fuel (H.G.F.).

Αποστολή της επιχείρησης είναι η παροχή προϊόντων ανώτερης ποιότητας και αξίας στον τομέα των βιοκαυσίμων. Η επιχείρηση λειτουργεί με υπευθυνότητα για να επιτύχει ανώτερη χρηματοοικονομική απόδοση σε συνδυασμό με μακροχρόνια ανάπτυξη προς όφελος των μετόχων, ικανοποιώντας ταυτόχρονα τη δέσμευση ποιότητας προς την κοινωνία και το περιβάλλον.

Βασικές αξίες της επιχείρησης αποτελούν ο σεβασμός στο συμφέρον των βασικών ομάδων ενδιαφερομένων, η ενθάρρυνση ηγετικών και επιχειρηματικών δραστηριοτήτων, η υποστήριξη των προσπαθειών αλλαγής και η ενίσχυση των δράσεων προστασίας του περιβάλλοντος.

Στόχος της εταιρείας είναι η εξασφάλιση σημαντικού μεριδίου της εγχώριας αγοράς βιοκαυσίμων (10%), εφαρμόζοντας τακτική χαμηλού κόστους παραγωγής (ηγεσία κόστους), αλλά διατηρώντας παράλληλα σε σταθερά υψηλά επίπεδα την ποιότητα των προϊόντων.

Σημαντικό ρόλο στην επίτευξη των στόχων της εταιρείας διαδραματίζουν και τα υποπροϊόντα (αλευρόπιτα και γλυκερόλη).

Η ευκαιρία αναδύεται από το γεγονός ότι



η αγορά των βιοκαυσίμων είναι μια νέα, αναπτυσσόμενη αγορά, η οποία αναμένεται με καλή πιθανότητα να διευρυνθεί σημαντικά στο εγγύς μέλλον. Η εξέλιξη αυτή διασφαλίζεται από την Ευρωπαϊκή νομοθεσία (Οδηγία 2003/30 ΕΚ - Παράρτημα) σε συνδυασμό με την ανοδική πορεία των τιμών του πετρελαίου. Δεδομένης της έλλειψης ηγετικής εταιρείας στο χώρο και της αδυναμίας κάλυψης της υποχρέωσης της χώρας του 5.75% των καυσίμων κίνησης με βιοκαύσιμα, η στιγμή εμφανίζεται ιδανική για την έναρξη μιας τέτοιας δραστηριότητας.

Η στρατηγική της εταιρείας είναι απόλυτα εναρμονισμένη και με το δεύτερο όραμά της, το οποίο είναι η επίλυση του αδιεξόδου των Ελλήνων αγροτών που παρακολουθούμε, λόγω της συνεχούς μείωσης των ενισχύσεών τους. Με την εισαγωγή νέων μορφών καλλιεργειών (ενεργειακές καλλιέργειες) δημιουργείται η ευκαιρία για εκείνους που θέλουν να τροποποιήσουν τη σημερινή, μη κερδοφόρα χρήση της γης τους.

Το συνολικό κόστος εγκατάστασης ανέρχεται σε € 15.600.000 περίπου, ποσό που αναμένεται να αποπληρωθεί σε περίπου 4 έτη, με καθαρή παρούσα αξία € 2.220.757 και IRR 15,04%.

## “3QLABS” ΠΡΟΤΥΠΟ ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΟ ΕΛΕΓΧΟΥ ΑΣΦΑΛΕΙΑΣ & ΠΟΙΟΤΗΤΑΣ ΤΡΟΦΙΜΩΝ ΕΠΕ

### Επιστημονικός υπεύθυνος:

Αν. Καθ. Σπυρίδων Κίντζιος

**Συντονιστής:** κ. Πέτρος Μπλούχος

### Φοιτητές που εκπόνησαν τη μελέτη:

Παναγιώτα Καπώλη, Μαρία Λεκκού,  
Ιφιγένεια Μακαρίτη, Σοφία Μαυρίκου,  
Αικατερίνη Παπαγεωργίου,  
Ευαγγελία Φλαμπουρή

Το επιχειρηματικό σχέδιο της ομάδας του Τμήματος Γεωπονικής Βιοτεχνολογίας αποσκοπεί στη δημιουργία ενός πρότυπου εργαστηρίου ελέγχου ασφάλειας και ποιότητας τροφίμων της ελληνικής αγοράς με την επωνυμία “3QLabs”. Η επιχείρηση διεξάγει χημικές αναλύσεις υπολειμματικότητας σε δείγματα τροφίμων και δευτερευόντως περιορισμένους μικροβιολογικούς ελέγχους. Η “3QLabs” απευθύνεται σε εταιρείες τροφίμων που ανήκουν στους τομείς της παραγωγής, της μεταποίησης, της διανομής και της εμπορίας. Αυτές διαχειρίζονται ετησίως συνολικές πωλήσεις μεγαλύτερες από 3,2 δισεκατομμύρια ευρώ και αφιερώνουν έως το 2% του κόστους των πωληθέντων τους στον ποιοτικό έλεγχο.

Τα υφιστάμενα εργαστήρια ελέγχου στη χώρα μας (20 περίπου πιστοποιημένα εργαστήρια αναλύσεων, εκ των οποίων τα μισά διενεργούν υπολλειμματικές ανιχνεύσεις) χρησιμοποιούν συμβατικές τεχνικές και διαθέτουν περιορισμένο εύρος αναλύσεων. Η επιχείρηση χρησιμοποιεί εξαιρετικά προηγμένη τεχνολογία κυτταρικών βιοαισθητήρων. Ο βιοαισθητήρας είναι ένα νανόπλεγμα κυτάρων θηλαστικών που είτε εμφανίζουν μεγάλη ευαισθησία σε φυτοφάρμακα, είτε υπόκεινται σε τροποποίηση της μεμβρανικής τους επιφάνειας ώστε να αντιδρούν εκλεκτικά με το προς ανάλυση βιολογικό μόριο. Η μέθοδος αυτή υπερτερεί των ανταγωνιστικών μεθόδων ως προς:

- την ταχύτητα εξαγωγής των αποτελεσμάτων (1-2 λεπτά).
- το κόστος (€ 30 - 60 έναντι € 100-220)
- και τη δυναμικότητα (χιλιάδες αναλύσεις την ημέρα)

Οι βασικοί στόχοι της επιχείρησης είναι η απόκτηση σημαντικού μεριδίου της αγοράς εντός τριετίας, η εκπόνηση εντατικής Έρευνας και Ανάπτυξης και η διείσδυση σε συνδεδεμένες αγορές του εξωτερικού.

Τα προϊόντα, οι μέθοδοι και ο εξοπλισμός που χρησιμοποιούνται από την επιχείρηση έχουν αναπτυχθεί στα πλαίσια ερευνητικής δραστηριότητας του Εργαστηρίου Φυσιολογίας Φυτών του Γεωπονικού Πανεπιστημίου Αθηνών. Η συνεργασία με το πανεπιστήμιο έχει εξασφαλισθεί με ανάθεση έργου μέσω της Επιτροπής Έρευνας για τη διασφάλιση του κύρους και της εγγυημένης ποιότητας των παρεχόμενων υπηρεσιών.

Το ύψος της επένδυσης για την έναρξη της επιχειρηματικής δραστηριότητας ανέρχεται σε € 400.000 και η περίοδος αποπληρωμής είναι μικρότερη από τρία έτη. Ο κύκλος εργασιών το τρίτο έτος υπολογίζεται σε € 1.770.000, τα κέρδη προ φόρων σε € 470.000 και το περιθώριο καθαρού κέρδους σε 37% αντίστοιχα.



## ΠΑΡΑΓΩΓΗ & ΔΙΑΘΕΣΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΩΝ ΜΟΡΦΟΠΟΙΗΜΕΝΩΝ ΣΝΑΚ “FUN SNACK”

### Επιστημονικός Υπεύθυνος:

Αν. Καθ. Σταυριανός Γιαννιώτης

**Συντονιστής:** κα Παναγιώτα Κουκιάσα

**Φοιτητές που εκπόνησαν τη μελέτη:**

Λάζαρος Γκούγιας, Ζωή Κονιδάρη,

Γιώργος Λαγιάπουλος, Στέλλα Μακρή,

Αντρέας Πάππος

Η εταιρεία FUN SNACK Α.Ε. όπως υποδηλώνει και το όνομά της (από το FUNctional που σημαίνει λειτουργικά) θα δραστηριοποιηθεί στο χώρο της παραγωγής και διάθεσης λειτουργικών σνακ με την τεχνολογία της εξώθησης (μορφοποιημένα σνακ). Η ιδέα γεννήθηκε από την παρατήρηση δύο αυξανόμενων τάσεων: αυξανόμενη ζήτηση των μορφοποιημένων σνακ με μέσο ετήσιο ρυθμό αύξησης 9,2% κατά τα έτη 1998-2001 (ICAP 2004) και αυξανόμενη αγορά των λειτουργικών τροφίμων που προβλέπεται μέχρι το 2050 να ξεπεράσουν το 50% της αγοράς!

Συμπεραίνοντας, σκοπός της επιχείρησης είναι η παραγωγή σνακ - ενισχυμένα με εκείνα τα θρεπτικά στοιχεία για τα οποία διαπιστώθηκε η μεγαλύτερη ανάγκη. Εφαρμόζοντας λοιπόν τη στρατηγική της συσχετισμένης διαφοροποίησης, σχεδιάστηκαν, έχοντας πάντα υπ' όψιν τις ανάγκες κι επιθυμίες του καταναλωτή, πέντε προϊόντα, τρία εκ των οποίων απευθύνονται σε παιδιά (σνακ ενισχυμένα με ασβέστιο, σίδηρο και βιταμίνες) και δύο σε μεγαλύτερες κυρίως ηλικίες (σνακ ενισχυμένα με φυτικές ίνες και Ω3, Ω6 λιπαρά οξέα). Για τη μεγιστοποίηση της ικανοποίησης του πελάτη, η επιχείρηση θα εκμεταλλευτεί τη δυνατότητα του εξωθητή να παράγει ποικιλία, σε σχήμα και γεύση, προϊόντων και θα τα ενισχύσει με τα προαναφερόμενα απαραίτητα για τον ανθρώπινο οργανισμό θρεπτικά στοιχεία, προσδίδοντάς τους έτσι υψηλή διατροφική αξία. Το τελευταίο αποτελεί και το συγκριτικό πλεονέκτημα της επιχείρησης Fun Snack και



των προϊόντων της έναντι των ανταγωνιστών και των παρεμφερών προϊόντων αντίστοιχα. Επιδιώκεται έτσι η καθιέρωση της επιχείρησης στη συνείδηση του καταναλωτή (brand loyalty) δεδομένου ότι είναι η 1η και μόνη εξειδικευμένη επιχείρηση στα λειτουργικά μορφοποιημένα σνακ στην Ελλάδα, κάτι που δεν ισχύει στο εξωτερικό καθώς εκεί η αγορά των λειτουργικών τροφίμων αναπτύσσεται με αλματώδεις ρυθμούς.

Στο παρόν επιχειρηματικό σχέδιο δίνονται όλες οι πληροφορίες που χρειάζονται, από τα χαρακτηριστικά της αγοράς έως το μίγμα μάρκετινγκ και μπορεί κανείς να ενημερωθεί αναλυτικά για όλα τα προαναφερθέντα.

Στόχος είναι η κατάκτηση μεριδίου αγοράς της τάξεως του 9% εντός της πενταετίας με ρυθμό αύξησης πωλήσεων 10% κάθε χρόνο.

Το ύψος της επένδυσης είναι € 1.131.900 (επιδότηση από το ΚΠΣ € 300.000) και ο χρόνος αποπληρωμής της μικρότερος από 5 χρόνια, ενώ η καθαρή παρούσα αξία της € 354.464 και ο εσωτερικός συντελεστής αποδοτικότητας 14,1%.





## ΕΤΑΙΡΙΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΕΓΚΛΕΙΣΤΩΝ ΦΥΣΙΚΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ ΣΕ ΚΥΚΛΟΔΕΞΤΡΙΝΕΣ DEX-IN (Ε.Λ.Χ.Α.Ν. Ε.Π.Ε)

### Επιστημονικοί υπεύθυνοι:

Επίκουρη Καθ. Κωνσταντίνα Κωστοπούλου &  
Καθ. Αθανάσιος Χούντας

**Συντονίστρια:** κα Αγορίτσα Ντάφου

### Φοιτητές που εκπόνησαν τη μελέτη:

Λήδα-Βασιλική Ζαχαροπούλου,

Αντρέας Κατσιβέλης, Ειρήνη Κωστοπούλου,

Χριστίνα Μεράκου, Νίκος Ψάφος

Αντικείμενο της επιχείρησης DEX-IN (<http://www.dex-in.aua.gr>) είναι η απομόνωση φυσικών συστατικών από βιολογικά αρωματικά/φαρμακευτικά φυτά του ελλαδικού χώρου και τον εγκλεισμό αυτών σε κυκλοδεξτρίνες φυσικής προέλευσης.

Τα προϊόντα της επιχείρησης είναι τα έγκλειστα σε κυκλοδεξτρίνες φυσικά προϊόντα (θυμόλη, καρβακρόλη, λιναλοόλη, κινεόλη, λιμονένιο, μενθόλη και συστατικά ελαίου μαστίχας), δηλαδή φυσικά μόρια κάποιων αρωματικών φυτών σε μορφή συμπλόκου με φυσικά μόρια κυκλοδεξτρίνης (αμύλου), ώστε να εκμεταλλευτούμε τις οργανοληπτικές και λοιπές ιδιότητες των μορίων αυτών. Ως πρώτη ύλη για τη παραγωγή των παραπάνω θα χρησιμοποιεί αντίστοιχα τα ελληνικά βιολογικά αρωματικά φυτά ρίγανη, θυμάρι, λεβάντα, χαμομήλι, δυόσμος, μέντα και μαστιχόδενδρα από Έλληνες πιστοποιημένους βιοκαλλιεργητές. Τα έγκλειστα θα διατίθενται σε μορφή κρυστάλλων ή σκόνης. Τα προϊόντα αυτά αποτελούν πρώτη ύλη για βιομηχανικούς πελάτες κυρίως των κλάδων τροφίμων & ποτών, καλλυντικών και υγιεινής, προσδίδοντας εφαρμογές συντηρητικών, πρόσθετων γεύσης και αρώματος και άλλες. Η επιχείρηση δραστηριοποιείται στο χώρο B2B και κατατάσσεται στο μεταποιητικό κλάδο βιολογικών-φυσικών προϊόντων.

Αγορά-στόχος αρχικά είναι επιχειρήσεις του κλάδου τροφίμων και ποτών, του κλάδου καλλυντικών και προϊόντων υγιεινής ενώ

αργότερα θα διευρυνθεί σε επιχειρήσεις φαρμάκων, γεωπονικών σκευασμάτων, απορρυπαντικών και καθαριστικών σκευασμάτων επεκτείνοντας και τη γκάμα των προϊόντων που θα παράγει.

Η DEX-IN αποτελεί καινοτόμο επιχείρηση για την Ελλάδα, καθώς δεν υπάρχει άλλη με το ίδιο αντικείμενο στο κλάδο (εξαιρέση αποτελεί η παραγωγή εγκλειστων της φερομόνης του δάκου με εντομοκτόνο). Στο εξωτερικό υπάρχουν επιχειρήσεις που παράγουν έγκλειστα σε κυκλοδεξτρίνες φυσικά προϊόντα (π.χ. κιναμαλδεϋδη) που προμηθεύουν και την ελληνική αγορά. Να καταστεί όμως σαφές ότι τα αντίστοιχα αυτά έγκλειστα σπάνια έχουν ως πρώτη ύλη βιολογικά φυτά και φυσικά υστερούν σε απόδοση των αντίστοιχων ελληνικών φυτών των οποίων φτάνει έως και το 90%.

Κύριοι στόχοι της επιχείρησης είναι η επίτευξη 10% μεριδίου αγοράς το πρώτο έτος και 5% αύξηση του μεριδίου ανά έτος. Κύριες στρατηγικές που χαράσσει για να διεισδύσει στην αγορά, ελαχιστοποιώντας τους κινδύνους και εξασφαλίζοντας την επιβίωση της είναι η εξυπηρέτηση αγοράς γωνίας, παρέχοντας καινοτομικό προϊόν, εξαιρετικής ποιότητας και απόδοσης, εξειδικευμένο στις ανάγκες του πελάτη. Επιπλέον, επιδιώκει να αποσπάσει μερίδιο της αγοράς εντός και εκτός κλάδου με διαφοροποίηση προϊόντος. Καίριας σημασίας είναι η στρατηγική επίτευξης ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος με ώθηση στην έρευνα και ανάπτυξη καθώς και εκμετάλλευση cutting-edge τεχνολογίας.

Το απαιτούμενο ποσό επένδυσης για το παρόν επιχειρηματικό πλάνο, ανέρχεται σε € 335.000, και καλύπτεται με ίδια κεφάλαια € 70.000, χρηματοδότηση € 170.000 μέσω του μέτρου ενίσχυσης Νεανικής Επιχειρηματικότητας και τραπεζικό δανεισμό. Η αποπληρωμή της επένδυσης πραγματοποιείται σε διάστημα πλησίον των τριών ετών.



## ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΚΑΙ ΕΜΠΟΡΙΑ ΑΡΩΜΑΤΙΚΩΝ ΦΥΤΩΝ “HERBARIA”



### Επιστημονικός Υπεύθυνος:

Αν. Καθ. Μαρία Χρυσάγη

**Συντονιστής:** κ. Απόστολος Σαμαράς

### Φοιτητές που εκπόνησαν τη μελέτη:

Άρτεμις Βλαδίκια, Χριστίνα Βογιατζή,

Μιχαήλ Μαρινάκης, Μαρία Νικολάου

Το αντικείμενο της σχεδιαζόμενης επιχειρηματικής δραστηριότητας είναι η παραγωγή και εμπορία αρωματικών φυτών. Πρόκειται να δημιουργηθεί μια πλήρως καθετοποιημένη μονάδα, που θα περιλαμβάνει αφενός την μονάδα παραγωγής νωπών βιολογικών αρωματικών φυτών σε γλαστρική μορφή και αφετέρου μια μεταποιητική μονάδα, όπου θα γίνεται η επεξεργασία, τυποποίηση και συσκευασία των αποξηραμένων αρωματικών φυτών σε ειδικές καλαίσθητες συσκευασίες και η προώθησή τους στην αγορά της Ελλάδας και του εξωτερικού.

Σημαντική διαφοροποίηση της νέας επιχείρησης, αποτελεί η βιολογική παραγωγή των αρωματικών φυτών και η διάθεση τους στην αγορά σε νωπή μορφή. Τα παραγόμενα προϊόντα θα είναι γλαστρικά αρωματικά φυτά βασιλικού Γένοβας, Ελληνικού βασιλικού, δυόσμου, ρίγανης, θυμαριού, κολιάνδρου και χαμομηλιού, τα οποία θα διατίθενται σε νωπή μορφή. Τα προϊόντα αυτά, θα παράγονται βιολογικά στα πλαίσια της επιχείρησης και θα προωθούνται στην αγορά σε καλαίσθητα πήλινα γλαστράκια.

Παράλληλα, η εταιρεία θα συσκευάζει μεγάλη γκάμα αρωματικών φυτών σε ειδικές συσκευασίες. Και οι δύο μορφές που θα προωθούνται στην αγορά θα συνοδεύονται από τρίπτυχο με γενικές, καλλιεργητικές πληροφορίες και χρήσεις.

Τέλος, η επιχείρηση θα σχεδιάσει και ειδικές συνθέσεις που θα περιλαμβάνουν συνδυασμούς των παραπάνω με άλλα παραδοσιακά Ελληνικά προϊόντα (π.χ. ρακί, ελαιόλαδο). Με την προτεινόμενη δραστηριότητα πρόκειται να αξιοποιηθούν υψηλής ποιότητας πρώτες γεωργικές ύλες (αρωματικά φυτά) που παράγονται σήμερα στην Ελλάδα και αποτελούν τη βάση της

περίφημης Μεσογειακής Διατροφής που συγκεντρώνει το ενδιαφέρον την προτίμηση ενός ολοένα αυξανόμενου αριθμού καταναλωτών στην Ελλάδα αλλά και στο εξωτερικό λόγω των θετικών επιπτώσεων στην υγεία. Η εταιρεία θα εμπορεύεται τα παραπάνω προϊόντα μέσω ενός δικτύου αγοραστών, το οποίο θα αποτελούν αλυσίδες supermarket, καταστήματα με είδη υγιεινής διατροφής στην Ελλάδα και το εξωτερικό. Η επιχείρηση θα προβεί στις ακόλουθες κινήσεις:

- Αγορά σύγχρονου εξοπλισμού.
- Παραγωγή πιστοποιημένων προϊόντων υψηλής ποιότητας και ασφάλειας (Q-ways, ISO 9001:2000 & HACCP).
- Σχεδιασμό και ανάπτυξη καινοτόμων συσκευασιών με μεγάλη ποικιλία προϊόντων.
- Ανάπτυξη δικτύου πωλήσεων στην Ελλάδα και το εξωτερικό.
- Δημιουργία δικτυακού τόπου για την προβολή της εταιρείας και των προϊόντων της ([www.herbaria.gr](http://www.herbaria.gr)).
- Συμμετοχή σε εκθέσεις.
- Διαμόρφωση κατάλληλης τιμολογιακής πολιτικής για την καλύτερη δυνατή σχέση κόστους/οφέλους στον τελικό καταναλωτή.

Η προτεινόμενη οργανωτική δομή, ο τρόπος διοίκησης της εταιρείας και παραγωγής των προϊόντων της, καθώς και τα οικονομικά στοιχεία της επιχειρηματικής δραστηριότητας που περιγράφονται στο Επιχειρηματικό Σχέδιο, καταδεικνύουν την σκοπιμότητα και οικονομική βιωσιμότητα της δραστηριότητας.

**Επιστημονικός υπεύθυνος:**

Λεκτ. Χρήστος Μπαλάσκας

**Συντονιστής:** κ. Χαράλαμπος Καρυπίδης

**Φοιτητές που εκπόνησαν τη μελέτη:**

Αποστολόπουλος Δημήτριος,

Ευγενία Βουτσαδάκη, Βασιλική Γιαπιτζή,

Παναγιώτης Κομπότης,

Μιχαήλ Σταυρόπουλος,

Μαριλένα Σταυροπούλου,

Χαρίκλεια Χρυσολούρη

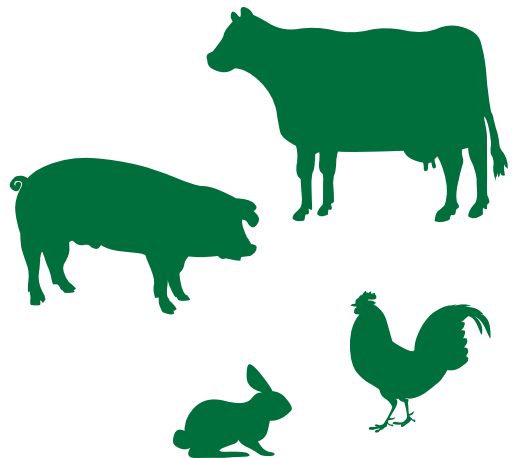


**ΖωοΔιαγνωστική**

ΔΙΑΓΝΩΣΤΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ  
ΖΩΩΝ

Αντικείμενο του επιχειρηματικού σχεδίου είναι η δημιουργία μιας πρότυπης διαγνωστικής μονάδας ζώων, με χαρακτηριστικά που εμφανίζονται για πρώτη φορά στα Βαλκάνια αλλά και τον κόσμο. Το επιχειρηματικό πλάνο, καταπιάνεται με όλες τις λεπτομέρειες σύστασης και λειτουργίας μιας τέτοιας επιχείρησης. Ο τόπος εγκατάστασης και οι κτιριακές υποδομές παρουσιάζονται λεπτομερώς και αξιολογούνται, από χρηστική και οικονομική σκοπιά. Το ανθρώπινο δυναμικό έχει σαφώς καθορισμένες ιδιότητες και ρόλους μέσα στην επιχείρηση. Η παραγωγική διαδικασία είναι άριστα προσαρμοσμένη στα δεδομένα της αγοράς, εξυπηρετώντας ταυτόχρονα και τη βέλτιστη λειτουργία της Ζωοδιαγνωστικής. Παρουσιάζονται επίσης, οι στόχοι της επιχείρησης καθώς και τα μέσα επίτευξης αυτών. Χαράζονται στρατηγικές σε βάθος χρόνου και εξετάζονται δυνατότητες επέκτασης των δραστηριοτήτων στο εξωτερικό. Στον οικονομικό τομέα, παρατίθεται πλήρης προϋπολογισμός σε βάθος πενταετίας. Γίνεται εκτίμηση των πωλήσεων της εταιρίας, των σταθερών και μεταβλητών δαπανών της και υπολογίζονται τέλος τα επίπεδα των χρηματοοικονομικών δεικτών κάθε έτους λειτουργίας.

Για να ολοκληρωθεί η επιχειρηματική μελέτη, παρουσιάζεται λεπτομερές χρονοδιάγραμμα υλοποίησης του συνόλου των δράσεων που λαμβάνουν από τη σύσταση, μέχρι την πλήρη λειτουργία της επιχείρησης.



## “HELLENIC BIOPLASTICS” ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΒΙΟΠΛΑΣΤΙΚΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ

### Επιστημονικός Υπεύθυνος:

Αν. Καθ. Σπυρίδων Κίντζιος

**Συντονιστής:** κ. Πέτρος Μπλούχος

### Φοιτητές που εκπόνησαν τη μελέτη:

Δημήτρης Δούλτσος, Νίκος Κατσανάκης,

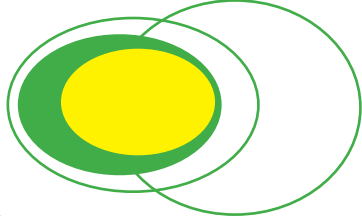
Γιώργος Κοκκίνης, Κώστας Στριγγλόγιαννης



Το επιχειρηματικό σχέδιο που παρουσιάζεται περιγράφει τη δημιουργία της Hellenic Bioplastics A.E, μίας πρότυπης μονάδας παραγωγής πρώτης ύλης και προϊόντων βιοπλαστικών. Η επιχείρηση θα εστιαστεί στην παραγωγή του πολυμερούς PLA (polylactide) ως πρώτη ύλη από άμυλο αραβοσίτου, καθώς και πλαστικών δοχείων συσκευασίας μικρού όγκου.

Το βασικό χαρακτηριστικό των προϊόντων που κατασκευάζονται από PLA είναι η βιοαποικοδομησιμότητα, η ικανότητά τους δηλαδή να αποδομούνται από τους μικρο-οργανισμούς (μύκητες και βακτήρια) όταν απορριφθούν στο έδαφος. Επίσης, μπορούν να κομποστοποιηθούν, να μετατραπούν δηλαδή σε οργανικό λίπασμα σε κατάλληλες μονάδες κομποστοποίησης.

Η υλοποίηση αυτής της μονάδας αποτελεί πρωτοτυπία για τον Ελληνικό χώρο και θα ικανοποιήσει τις δρομολογημένες αλλαγές στη σύσταση των υλικών συσκευασίας από το 2010 και μετά. Οι αλλαγές αυτές, οι οποίες θα επιβληθούν τόσο από το ευρωπαϊκό νομοθετικό πλαίσιο όσο και την αυξανόμενη περιβαλλοντική ευαισθησία των καταναλωτών, θα επιδράσουν καθοριστικά στη διάρθρωση και την επιβιωσιμότητα του εγχώριου κλάδου των πλαστικών.



Κεντρικό σημείο του σχεδίου αποτελεί η δυνατότητα μεταφοράς εξαιρετικά προηγμένης τεχνογνωσίας παραγωγής βιοπλαστικών από το εξωτερικό (ΗΠΑ) στην Ελλάδα, με ταυτόχρονη υποστήριξη σε όλα τα στάδια εγκατάστασης της μονάδας (turn-key operation). Η δυνατότητα αυτή έχει εξασφαλιστεί σε συμφωνία με μία από τις μεγαλύτερες εταιρείες παραγωγής πολυμερών στον κόσμο, η οποία επιτρέπει την τεχνική υποστήριξη στη φάση λειτουργίας της επιχείρησης.

Η στρατηγική της επιχείρησης επικεντρώνεται στην κατάληψη δεσπτόζουσας θέσης ως προμηθευτή της βασικής πρώτης ύλης για τον κλάδο των πλαστικών υλικών συσκευασίας στην Ελλάδα και η εξαγωγή τελικών προϊόντων στις Βαλκανικές και Μεσογειακές χώρες.

Στην ελληνική αγορά, η επιχείρηση απευθύνεται στις 367 παραγωγικές επιχειρήσεις του κλάδου, με συνολικό κύκλο εργασιών μεγαλύτερο από €400 εκ. Η ανταγωνιστική δύναμη της επιχείρησης ενισχύεται από τη ραγδαία αύξηση της τιμής του πετρελαίου και η εξάρτηση των επιχειρήσεων πλαστικής συσκευασίας από ξένες αγορές για την προμήθεια πρώτων υλών, έχει ως αποτέλεσμα να παρουσιάζονται σημαντικές διακυμάνσεις στο κόστος παραγωγής, οι οποίες συχνά δεν είναι εφικτό να προβλεφθούν και να αντιμετωπιστούν.

Το ύψος της επένδυσης ανέρχεται σε € 34 εκ. και ο χρόνος αποπληρωμής της υπολογίζεται στα 3,5 χρόνια. Ο προβλεπόμενος κύκλος εργασιών σε φάση πλήρους παραγωγής ανέρχεται σε € 70 εκ. και τα κέρδη (EBIDTA) ανέρχονται σε € 31 εκ.

### Επιστημονικός υπεύθυνος:

Λεκ. Χρήστος Μπαλάσκας

### Συντονιστής: κ. Χαράλαμπος Καρυπίδης Φοιτητές που εκπόνησαν τη μελέτη:

Βασίλης Αναστασόπουλος,

Αρετή Καραγιαννίδου,

Θεοφάνης Λίππας, Δημήτρης Μανίκας,

Αφροδίτη-Δήμητρα Φιλιππάκη

Οι διαρκώς διογκούμενες ανάγκες σε τρόφιμα ζωικής προέλευσης, σε συνδυασμό με τη διεύρυνση των αγορών-στόχων άρα και της ανταγωνιστικότητας των επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στο χώρο, οδήγησε σε εντατικοποίηση της ζωικής παραγωγής και σε διαρκή συρρίκνωση των παραδοσιακών οικογενειακών εκμεταλλεύσεων. Η περίοδος της μεταλλαγής-εντατικοποίησης της ζωικής παραγωγής που διανύουμε ανέδειξε σοβαρά «λάθη» επιχειρηματικών - επιστημονικών χειρισμών, αλλά και αδυναμίες των κρατικών ή άλλων φορέων να επιβάλλουν έγκυρους και έγκαιρους μηχανισμούς ελέγχου και δικλίδες ασφαλείας. Οι χειρισμοί αυτοί είχαν και έχουν, δυστυχώς, άμεσο αντίκτυπο ακόμη και στην υγεία του καταναλωτή (ζωοανθρωπονόσοι) και αποτελούν, όχι άδικα, σοβαρή ειδησεογραφική πρώτη ύλη ακόμη και σε παγκόσμιο επίπεδο. Η αλματώδης ανάπτυξη των, ηλεκτρονικών κυρίως, μέσων μαζικής ενημέρωσης που πρόβαλαν και προβάλλουν διαρκώς τους ατυχείς αυτούς χειρισμούς (συχνά χωρίς επιστημονικό υπόβαθρο ή και με εμπάθεια) σε συνδυασμό με τις νέες κοινωνικές τάσεις (ευζωία των παραγωγικών ζώων, προϊόντα καλύτερης ποιότητας) έχει σήμερα οδηγήσει τη ζωική παραγωγή στο «περιθώριο», έχει αυξήσει υπέρμετρα (σε κάποιες περιπτώσεις) την κοινωνική ευαισθησία και έχει οδηγήσει τους επιχειρηματίες και γεωτεχνικούς σε αμυντική στάση. Δεν είναι σκόπιμο να αναλύσουμε περαιτέρω τις αιτίες ή να αποδώσουμε ευθύνες σε επιχειρηματίες, γεωτεχνικούς, κρατικούς ή μη λειτουργούς,

δημοσιογράφους ή και καταναλωτές. Είναι όμως σκόπιμο να αντιληφθούμε ότι σε ένα κόσμο που η εξειδίκευση κερδίζει συνεχώς έδαφος η παρουσία σε μια επιχείρηση ζωικής παραγωγής του Ζωοτέχνη-ορχήστρα είναι τουλάχιστον παρωχημένη. Ο Ζωοτέχνης δεν είναι δυνατόν να αναλάβει το σύνθετο ρόλο που οι νέες απαιτήσεις της αγοράς επιβάλλουν και να καλύψει το ευρύτατο αντικείμενο της εργασίας του ικανοποιητικά και ανταγωνιστικά.

Προτείνουμε, ότι και στην Ελλάδα, μια χώρα με παράδοση στην κτηνοτροφία και με πολύ καλές προοπτικές ανάπτυξης πρέπει να δημιουργηθεί, για πρώτη φορά μια εταιρεία, που θα δραστηριοποιείται στην παροχή υπηρεσιών συμβουλευτικού χαρακτήρα, για την αρτιότερη και ανταγωνιστικότερη λειτουργία των επιχειρήσεων στο χώρο της ζωικής παραγωγής. Η εταιρεία μας θα δραστηριοποιείται όχι μόνο στην παροχή συμβουλών, αλλά επιπρόσθετα θα αποτελέσει και τον πρώτο συμβουλευτικό φορέα διαχείρισης κρίσεων και στρατηγικού σχεδιασμού στη ζωική παραγωγή που τόσο ταλανίζεται από εγχώρια και εισαγόμενα, υπαρκτά αλλά και ανύπαρκτα, «σκάνδαλα». Εχέγγυο επιτυχίας ενός τέτοιου εγχειρήματος αποτελεί η άριστη γνώση της ζωικής παραγωγής σε συνδυασμό με τη γνώση του ευρύτερου επιχειρησιακού περιβάλλοντος. Δεν πρόκειται για μια εταιρεία που θα αντιμετωπίζει μηχανιστικά την επιχείρηση-πελάτη αλλά για μια εταιρεία με προσωπικό ικανό να αντιληφθεί, να προλάβει αλλά και να διαχειρισθεί τις ανάγκες της ζωικής παραγωγής σε όλα τα επίπεδα (εκτροφή, διατροφή, εξοπλισμός, ανθρώπινο δυναμικό, νομοθεσία, marketing, οικονομική ανάλυση, πιστοποίηση ποιότητας, εξεύρεση πόρων, εταιρική στρατηγική) γεγονός που θα της επιτρέπει την πρόληψη αλλά και το σχεδιασμό διαχείρισης κρίσεων.



## “BAST” ΤΑ ΠΑΙΧΝΙΔΙΑ ΤΗΣ ΦΥΣΗΣ

### Επιστημονικός Υπεύθυνος:

Αν. Καθ. Μαρία Χρυσάγη

### Συντονιστής:

κ. Απόστολος Σαμαράς

### Φοιτητές που εκπόνησαν τη μελέτη:

Κυριακή Γιαννακίδου,

Αλέξανδρος Γιαννακόπουλος,

Κωνσταντίνος Θεοδωρόπουλος,

Αναστάσιος Καλαντζής,

Χριστόφορος Καλλιώρας,

Ευάγγελος Ρουσάλης



Έχοντας διαγνώσει το κενό στον τομέα της εκπαιδευτικής ψυχαγωγίας και την ανάγκη για εναλλακτική διασκέδαση, προέκυψε η ιδέα για μια εταιρεία κατασκευής παιχνιδιών για όλες τις ηλικίες άνω των 4 ετών, υπό τη συμβολική ονομασία «BAST, τα παιχνίδια της φύσης» (Bio Animate Schooling Toys) και με όραμα να έρθουν τα παιδιά πιο κοντά στη φύση μέσω του παιχνιδιού και της δημιουργίας.

Με όπλο την εξειδικευμένη γνώση γύρω από τους ζωικούς και φυτικούς οργανισμούς, καθώς και την απαραίτητη τεχνογνωσία, η εν λόγω επιχείρηση διαφοροποιείται τόσο στα τελικά προϊόντα όσο και στις μεθόδους παραγωγής τους. Η «BAST» περιλαμβάνει ένα σύνολο δραστηριοτήτων στον τομέα της εκπαίδευσης- ψυχαγωγίας με στόχο τη διάθεση στην αγορά ασφαλών εκπαιδευτικών παιχνιδιών βασισμένων σε βιολογικό υλικό, που θα προκύπτουν μετά από έρευνα από το ανάλογο τμήμα.

Στο ξεκίνημά της η εταιρεία θα παράγει τρεις σειρές προϊόντων με στόχο να φέρει τους χρήστες σε επαφή με ακίνδυνους οργανισμούς και να τους καταστήσει υπεύθυνους για την ανάπτυξή τους, προκαλώντας τους να γνωρίσουν τα μυστικά της φύσης και εφοδιάζοντάς τους με τις απαραίτητες γνώσεις. Ταυτόχρονα, θα εμπορεύεται διάσημα και επιτυχημένα στο εξωτερικό παιχνίδια, ώστε να κάνει καλύτερα γνωστό στον ελληνικό χώρο, αυτόν τον νέο τρόπο διασκέδασης.

Πλεονέκτημα όλων των παιχνιδιών είναι ο καινοτομικός σχεδιασμός (πατέντα), η

πρωτότυπη προσέγγιση του αγοραστή, η υπεύθυνη στήριξή του πριν και μετά την πώληση και κυρίως το έμβιο υλικό στο οποίο θα βασίζονται. Στόχος της επιχείρησης η κατάκτηση ποσοστού 1,2% των συνολικών πωλήσεων στην ελληνική αγορά εντός πενταετίας. Η BAST ΕΠΕ βασίζεται στη δημιουργία αξίας στον πελάτη και στην παραγωγή προϊόντων υψηλής ποιότητας, φιλικών προς το χρήστη, που θα διανέμονται από δυναμικό δίκτυο πωλήσεων. Ταυτόχρονα, με όπλο τις πολύ ανταγωνιστικές τιμές χαμηλότερες από το μέσο όρο των παραδοσιακών παιχνιδιών και το ισχυρό σχέδιο marketing επιδιώκει να προσελκύσει όλες τις κοινωνικές τάξεις και να προβάλλει τον νέο αυτό τρόπο διασκέδασης ως την πιο πρόσφατη μόδα.

Η επιχείρηση θα στεγαστεί στον Ασπρόπυργο Αττικής και προβλέπεται να ενισχυθεί κατά 30% από τον αναπτυξιακό νόμο. Κατά το πέμπτο έτος λειτουργίας της αναμένεται να κατακτήσει το 1,2% της εγχώριας αγοράς παιχνιδιών και να σημειώσει πωλήσεις αξίας € 3.000.000. Το περιθώριο καθαρού κέρδους εκτιμάται στο 36%, τιμή πολύ κοντά στους αντίστοιχους δείκτες των ανταγωνιστικών. Η Καθαρή Παρούσα Αξία της επιχείρησης στην πενταετία είναι € 413 και ο Εσωτερικός Συντελεστής Αποδοτικότητας 19,95%, που δείχνει ότι η επένδυση είναι βιώσιμη και αρκετά ελκυστική.

## “TRUFOLIFE” ΠΑΡΑΓΩΓΗ & ΕΜΠΟΡΙΑ ΤΡΟΥΦΑΣ & ΒΙΟΛΟΓΙΚΟΥ ΚΑΡΠΟΥ ΕΛΙΑΣ

### Επιστημονικοί υπεύθυνοι:

Επίκουρη Καθ. Κωνσταντίνα Κωστοπούλου &  
Καθ. Αθανάσιος Χούντας

**Συντονιστής:** κα Αγορίτσα Ντάφου

**Φοιτητές που εκπόνησαν τη μελέτη:**

Αντρέας Σάββα, Μόνικα Στανίκα Νεγκρέσκου,  
Λουκία Χρυσάφη

Η Trufolife είναι μια εταιρεία μικρού μεγέθους, ανήκει στον τύπο επιχειρήσεων βάσης (foundation firms) που έχει δημιουργηθεί από έρευνα και ανάπτυξη, με υψηλές προοπτικές εξέλιξης και η οποία θα συνεργάζεται στενά με ερευνητές του αντικειμένου της. Αξιοποιώντας ως πρώτη ύλη βιολογικά πιστοποιημένα δενδρύλλια ελιάς (εμβολιασμένα με το μύκητα *Tuber sp.*) και εφαρμόζοντας κανόνες ορθής γεωργικής πρακτικής, με αντικείμενο την παραγωγή νωπής τρούφας και βιολογικού καρπού ελιάς, κατατάσσεται στον πρωτογενή τομέα γεωργικής παραγωγής.

Τα προϊόντα της επιχείρησης είναι πρώτον η τρούφα, που αποτελεί μια νεοεισαχθείσα καλλιέργεια στον ελληνικό χώρο, η οποία έχει χαρακτηριστικά ιδιαίτερο άρωμα και γεύση, και δεύτερον ο βιολογικός καρπός ελιάς, που αποτελεί μια παραδοσιακή ελληνική καλλιέργεια για την οποία οι παραγωγοί της χώρας έχουν μεγάλη εμπειρία.

Πρώτες ύλες για την παραγωγή τρούφας αποτελούν εμβολιασμένα δενδρύλλια ελιάς με τα είδη του ασκομύκητα *Tuber sp.* (*T.melanosporum* και *T.aestivum*).

Τα χαρακτηριστικά των δενδρυλλίων που θα προμηθευτεί η επιχείρηση είναι αυστηρώς καθορισμένα για την αποδοτικότερη παραγωγή και αντοχή σε δυσμενείς συνθήκες:

- βιολογικώς πιστοποιημένα καλλιεργούμενα και παραγόμενα με βάση κανόνες ορθής γεωργικής πρακτικής
- υψηλής απόδοσης (υπαγόρευση καλλιέργειας αποδοτικών κλώνων και ποικιλιών)
- ποιοτικώς ανώτερα

- συγκομισμένα την καταλληλότερη χρονικά περίοδο.

Αγορά-στόχος της Trufolife είναι επιχειρήσεις του κλάδου τροφίμων και εστίασης (gourmet εστιατόρια, εστιατόρια ξενοδοχειακών επιχειρήσεων, delicatessen καταστήματα), πρόκειται δηλαδή για business to business (B2B) επιχειρηματική δραστηριότητα.

Συγκριτικά πλεονεκτήματα των προϊόντων της Trufolife είναι:

- Η διατήρηση των ιδιαίτερων οργανοληπτικών χαρακτηριστικών της νωπής τρούφας αναλλοιώτων.
- Η άμεση διάθεση του προϊόντος, μειώνοντας και την καταπόνηση της μεταφοράς στο ελάχιστο.

Κύριοι στόχοι της επιχείρησης είναι η επίτευξη 10 % μεριδίου της ελληνικής αγοράς σε 5 έτη και η καθιέρωση του προϊόντος στη συνείδηση της επιχείρησης-πελάτη ως βιολογικό ελληνικό. Κύρια στρατηγική της Trufolife είναι η εξυπηρέτηση αγοράς γωνιάς παρέχοντας καινοτομικό προϊόν, εξαιρετικής ποιότητας και απόδοσης, εξειδικευμένο στις ανάγκες του πελάτη. Ο προϋπολογισμός της επένδυσης ανέρχεται στις € 46.668, η περίοδος αποπληρωμής της επένδυσης 5 έτη και η επιστροφή στα ίδια κεφάλαια 282,1% στο τέλος της πενταετίας. Η καθαρή παρούσα αξία ανέρχεται στις € 23.437 ενώ ο εσωτερικός συντελεστής αποδοτικότητας 14,01%.



## “BIOLAND” ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΒΙΟΛΟΓΙΚΟΥ ΤΑΧΥΦΑΓΕΙΟΥ

### Επιστημονικός Υπεύθυνος:

Καθ. Πέτρος Σολδάτος

**Συντονιστής:** κ. Πέτρος Μπλούχος

**Φοιτητές που εκπόνησαν τη μελέτη:**

Καλλιόπη Βαμβακέρη,

Αχιλλέας Βασιλόπουλος, Γιώργος Δάγλας,

Αγγελική Λοβέρδου,

Ελευθέριος Στουρνάρας, Χριστίνα Τάκη

Το παρόν επιχειρηματικό σχέδιο αποσκοπεί στην δημιουργία αλυσίδας εστιατορίων γρήγορης εξυπηρέτησης (fast-food) με την επωνυμία “biOland” που χρησιμοποιούν βιολογικά προϊόντα της Ελληνικής αγοράς.

Η επιχείρηση παρέχει μια ευρεία γκάμα προϊόντων, όπως γεύματα, ροφήματα και γλυκά που είτε καταναλώνονται επί τόπου από τους πελάτες στους χώρους των καταστημάτων είτε διανέμονται σε εργασιακούς και λοιπούς χώρους κατόπιν παραγγελίας.

Στον κλάδο δραστηριοποιείται σημαντικός αριθμός επιχειρήσεων, όπως οι Goody’s, Everest, McDonald’s, Γρηγόρης (μικρογεύματα) κ.ά., με το μέγεθος της αγοράς εστίασης να παρουσιάζει συνεχή αύξηση με μέσο ετήσιο ρυθμό 17,3%, (€ 609,7 εκ. το 2005), υψηλούς κύκλους εργασιών (€ 20-150 εκ.) καθώς επίσης και υψηλό μέσο περιθώριο μικτού κέρδους (37,5%, το 2006) και σημαντικά ποσοστά δαπανών σε διαφήμιση. Στον τομέα της ταχυεστίασης (fast-food) με αποκλειστική χρήση βιολογικών προϊόντων δεν υπάρχουν σημαντικές επιχειρήσεις παρά μόνο ελάχιστες και αυτές όχι με μορφή fast food.

Τα προϊόντα που παρέχει η σχεδιαζόμενη επιχείρηση είναι γεύματα, ροφήματα και γλυκά, όλα αποτελούμενα από πρώτες ύλες βιολογικής προέλευσης, πιστοποιημένες από τους κατάλληλους φορείς. Στον τομέα των υπηρεσιών, η επιχείρηση παρέχει γρήγορη εξυπηρέτηση δίνοντας ιδιαίτερη βαρύτητα στον παράγοντα άνθρωπο. Επιπλέον, προσφέρεται η δυνατότητα διανομής των προϊόντων κατ’ οίκον.



Στον κλάδο ταχυεστίασης δραστηριοποιούνται πολλοί ανταγωνιστές οι οποίοι ήδη ακολουθούν στρατηγική συσχετισμένης διαφοροποίησης, παράγοντας υποκατάστατα, όπως γεύματα μεσογειακής διατροφής, προϊόντα light, κτλ.

Το βασικό πλεονέκτημα της επιχείρησης είναι η προσφορά μοναδικού και καινοτόμου προϊόντος στην αγορά της ταχυεστίασης, το οποίο βοηθά στην βελτίωση της ποιότητας ζωής των καταναλωτών. Η επιχείρηση στοχεύει σε μια αγορά, η οποία χαρακτηρίζεται από άτομα με μέσο και υψηλό εισόδημα και οικολογικές ευαισθησίες, αξιοποιώντας την ολοένα αυξανόμενη ζήτηση για βιολογικά προϊόντα.

Στόχος της επιχείρησης είναι η κατάκτηση του 2% της αγοράς στην πενταετία. Η αρχική επένδυση για την κατασκευή των τριών πρώτων καταστημάτων στις περιοχές της Αθήνας (Κολωνάκι, Κηφισιά και Γλυφάδα) ανέρχεται σε € 570 χιλ. και ακολουθείται από τέσσερις νέες επενδύσεις εντός της πρώτης πενταετίας. Το συγκριτικό πλεονέκτημα της επιχείρησης έγκειται στο ότι παρέχει γρήγορο και υγιεινότερο φαγητό με την χρήση βιολογικών πρώτων υλών, καινοτομία που προσδίδει σημαντική διαφορετικότητα και βοηθά στη διάκριση στον κλάδο.



## “DAIRY GOODS” ΠΡΟΤΥΠΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΓΑΛΑΚΤΟΣ

### Επιστημονικός υπεύθυνος:

Καθ. Σταυριανός Γιαννιώτης

### Συντονίστρια: κα Παναγιώτα Κουκιάσα Φοιτητές που εκπόνησαν τη μελέτη:

Μαρία Δημητρακοπούλου,

Μαρίνα Δράκου, Νίκος Λιμόπουλος,

Δέσποινα Μάνου, Αγγελική Μπίρμπα,

Ευάγγελος Ξενόπουλος

Η εταιρεία Dairy Goods A.E., θα δραστηριοποιηθεί στο κλάδο της γαλακτοβιομηχανίας. Η δραστηριότητα της εταιρείας επικεντρώνεται στην παραγωγή ατομικών μερίδων ροφημάτων κατσικίσιου γάλακτος υψηλής παστερίωσης με άρωμα, στην παραγωγή μπυλ πρωινού με δημητριακά και κατσικίσιο γάλα υψηλής παστερίωσης, στην παραγωγή ξυνόγαλου από αγελαδινό γάλα με άρωμα, καθώς και στην πώληση της κρέμας γάλακτος που θα παράγεται από τις παραπάνω επεξεργασίες σε εργαστήρια ζαχαροπλαστικής. Η ιδέα γεννήθηκε έπειτα από τη λεπτομερή μελέτη της ελληνικής αγοράς γάλακτος και την παρατήρηση των εξής:

- την αύξηση που παρουσιάζουν οι πωλήσεις λευκού γάλακτος υψηλής παστερίωσης (ρυθμός αύξησης της τάξεως του 40% την τελευταία τριετία),
- του υψηλού διαθέσιμου ποσοστού κατσικίσιου γάλακτος στη χώρα μας και της προσιτής αγοραστικής τιμής του,
- την σημαντική ανάπτυξη που παρουσιάζει τα τελευταία χρόνια η εγχώρια αγορά επιδορπίων γάλακτος.

Εν συναρτήσει με τα παραπάνω πρέπει να συνηγορήσουμε τις ευεργητικές ιδιότητες του κατσικίσιου γάλακτος και του ξυνόγαλου τη στροφή του αγοραστικού κοινού τα τελευταία χρόνια στην υγιεινή διατροφή τις αντικαρκινικές και αντιαλλεργικές ιδιότητές του.

Το ξυνόγαλο είναι προϊόν:

- εύγεστο,

- ευεργητικό για το στομάχι,
- βοηθάει στην απορρόφηση του ασβεστίου από το έντερο,
- έχει αντιμικροβιακή δράση για ένα μεγάλο αριθμό βακτηρίων,
- ενισχύει αποτελεσματικά την κινητικότητα του εντέρου,
- βοηθάει στην αναγέννηση της φυσικής του μικροχλωρίδας,
- έχει αντιχοληστερινικές ιδιότητες.

Σκοπός της επιχείρησης είναι η δημιουργία ενός νέου κλάδου προϊόντων γάλακτος στην εγχώρια αγορά, καθώς είναι η πρώτη που θα εισάγει στο εμπόριο ροφήματα κατσικίσιου γάλακτος με άρωμα. Τα προϊόντα αυτά αποτελούν τη ναυαρχίδα της εταιρείας, ώστε να καθιερωθεί στην συνείδηση του καταναλωτή (brand loyalty). Το ξυνόγαλο, με τις πολύτιμες ευεργητικές του ιδιότητες για το πεπτικό σύστημα, αλλά με την όχι και τόση ευχάριστη γεύση, θα μπορεί να καταναλωθεί πιο ευχάριστα με την προσθήκη αρώματος βανίλιας.

Στόχος είναι η κατάκτηση μεριδίου αγοράς της τάξεως του 1% κατά τον πρώτο χρόνο λειτουργίας της επιχείρησης, καθώς ο ανταγωνισμός είναι ολιγοπωλιακός και ιδιαίτερα σκληρός, και με βάση τη στρατηγική της διαφοροποίησης θα επιδιώξει την αύξηση του ποσοστού των πωλήσεων κατά 5% ανά έτος για την επόμενη πενταετία.

Από την αξιολόγηση της επένδυσης, η οποία έχει παρούσα αξία € 2.383.198 (επιδότηση € 1.040.000 από το Δ' ΚΠΣ) προκύπτει ότι ο χρόνος αποπληρωμής της είναι λιγότερος από 5 χρόνια, η ΚΠΑ θετική και το IRR προβλέπεται στο 20%, στοιχεία ενθαρρυντικά για τους μελλοντικούς μετόχους της υπό εξέταση επιχείρησης.

Συμπεραίνοντας, πρόκειται για μια βιώσιμη επιχείρηση, με σημαντικά περιθώρια κέρδους.



## ΤΕΛΕΤΗ ΒΡΑΒΕΥΣΗΣ ΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΣΧΕΔΙΩΝ ΤΟΥ 2004

Το Νοέμβριο του 2004 ολοκληρώθηκε ο πρώτος κύκλος του Προγράμματος, στον οποίο μετείχαν 40 τελειόφοιτοι φοιτητές και φοιτήτριες όλων των Τμημάτων του Πανεπιστημίου. Το γεγονός αυτό έδωσε την ευκαιρία παρουσίασης των επιχειρηματικών σχεδίων, που εκπονήθηκαν, σε ημερίδα που πραγματοποιήθηκε την 4η Νοεμβρίου στην Αίθουσα Τελετών του Γεωπονικού Πανεπιστημίου Αθηνών.

Την εκδήλωση παρακολούθησαν περίπου 250 στελέχη εταιρειών Τροφίμων και Ποτών, βιομηχανιών μεταποίησης και εμπορίας αγροτικών προϊόντων, Καθηγητές του Γεωπονικού και άλλων Πανεπιστημίων, εκπρόσωποι της Δημόσιας Διοίκησης, στελέχη του χρηματοδοτικού τομέα και φοιτητές του Γεωπονικού και άλλων Πανεπιστημίων.

Πριν από το τέλος της εκδήλωσης ζήτησαν τον λόγο ο εκπρόσωπος του Υπ. Παιδείας, ο οποίος μίλησε εγκωμιαστικά για την πορεία του Προγράμματος και ο Διευθύνων Σύμβουλος της ΑΤΤΙCΑ VENTURES, ο οποίος προσκάλεσε τους ενδιαφερόμενους φοιτητές για περαιτέρω διερεύνηση της υλοποίησης των Επιχειρηματικών Σχεδίων με συμμετοχή Venture Capital της Τράπεζας.

Η επιτροπή βράβευσης του καλύτερου Επιχειρηματικού Σχεδίου αποτελείτο από εκπροσώπους της ακαδημαϊκής κοινότητας και του επιχειρηματικού και χρηματοπιστωτικού τομέα. Πρόεδρος της επταμελούς Επιτροπής βράβευσης ήταν ο Πρύτανης του Γεωπονικού Πανεπιστημίου Αθηνών κ. Γεώργιος Ζέρβας. Τα μέλη της ήταν ο Πρόεδρος του Τμήματος Αγροτικής Οικονομίας και Ανάπτυξης κ. Λεωνίδας Καζακόπουλος, ο π. Διοικητής της Τράπεζας Αττικής κ. Κώστας Σταμούλης, η Πρόεδρος και Διευθύνουσα Σύμβουλος της Χελλαφάρμ Α.Ε. κ. Φωτεινή Λεγάκη, ο Σύμβουλος Επιχειρήσεων και μέντορας του Προγράμματος κ. Κώστας Χατζηευθυμιάδης, ο Ιδρυματικός Υπεύθυνος του Έργου κ. Πέτρος Σολδάτος και ο Επιστημονικός Υπεύθυνος του Τμήματος Αγροτικής Οικονομίας και

Ανάπτυξης κ. Γεώργιος Χρυσοχοϊδης.  
Το επιχειρηματικό σχέδιο που βραβεύτηκε είναι η ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΦΟΡΜΑΕΛΛΑΣ ΠΑΡΝΑΣΣΟΥ.



Ύποψη της αίθουσας τελετών του Γεωπονικού Πανεπιστημίου Αθηνών κατά την τελετή βράβευσης των επιχειρηματικών σχεδίων του 2004.



Η ΝΙΚΗΤΡΙΑ ΟΜΑΔΑ ΜΕ ΤΟΝ ΠΡΥΤΑΝΗ του ΓΠΑ  
Εξ αριστερών προς τα δεξιά: η Συντονίστρια της ομάδας κ. Γιούλη Κουκιάσα, ο Καθηγητής κ. Γιώργος Χρυσοχοϊδης, ο Καθηγητής κ. Πέτρος Σολδάτος, ο Πρύτανης του ΓΠΑ Καθηγητής κ. Γεώργιος Ζέρβας, ο Καθηγητής κ. Σταύρος Γιαννιώτης, Επιστημονικός Υπεύθυνος, η φοιτήτρια Ελένη Πάσιου, ο φοιτητής Κώστας Μαρκόπουλος, ο φοιτητής Δημήτρης Χίτος.



**Η ΝΙΚΗΤΡΙΑ ΟΜΑΔΑ ΜΕ ΤΟΝ ΣΗΜΕΡΙΝΟ ΔΙΑΝΟΜΕΑ  
ΜΕΤΑ ΤΗΝ ΑΠΟΝΟΜΗ ΤΩΝ ΒΡΑΒΕΙΩΝ.**

Πρώτος εξ αριστερών ο φοιτητής Κώστας Μαρκόπουλος, δεύτερη η συντονίστρια της ομάδας κ. Γιούλη Κουκιάσα, τρίτος εξ αριστερών ο Καθηγητής κ. Σταύρος Γιαννιώτης, Επιστημονικός Υπεύθυνος του Τμήματος Επιστήμης και Τεχνολογίας Τροφίμων, τέταρτος ο φοιτητής Δημήτρης Χήτος, πέμπτος εξ αριστερών ο Διευθυντής της εταιρείας OBELIX, που είναι ο μοναδικός διανομέας του Τυριού Φορμαέλα στην Ελλάδα, έκτη η φοιτήτρια Ελένη Πάσιου.



**ΑΙΘΟΥΣΑ ΤΕΛΕΤΩΝ Γ.Π.Α.**

**ΤΕΛΕΤΗ ΒΡΑΒΕΥΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΣΧΕΔΙΩΝ.**

Στο βάθος η Επιτροπή Βράβευσης. Εξ αριστερών είναι ο κ. Κώστας Σταμούλης, π. Πρόεδρος της Τράπεζας Αττικής, η κ. Φωτεινή Λεγάκη, Πρόεδρος και Διευθύνουσα Σύμβουλος της ΧΕΛΛΑΦΑΡΜ Α.Ε., ο κ. Λεωνίδας Καζακόπουλος, Πρόεδρος του Τμήματος Αγροτικής Οικονομίας και Ανάπτυξης του ΓΠΑ, ο κ. Γεώργιος Ζέρβας, Πρύτανης ΓΠΑ. Στην πίσω σειρά εξ αριστερών: Ο κ. Κώστας Χατζηευθυμιάδης, μέντορας του Προγράμματος Επιχειρηματικότητας, Διευθυντής της εταιρείας συμβούλων ASG Α.Ε., ο κ. Πέτρος Σολδάτος Καθηγητής ΓΠΑ, Επιστημονικός Υπεύθυνος του Προγράμματος και στο θήμα ο κ. Γιώργος Χρυσοχοϊδης, Επ. Καθηγητής ΓΠΑ.



Αράχωβα Βοιωτίας, έδρα της ΒΟΙ.Τ.Α.Ο.Ε

## ΤΕΛΕΤΗ ΒΡΑΒΕΥΣΗΣ ΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΣΧΕΔΙΩΝ ΤΟΥ 2005

Στις 30 Μαΐου 2005 έγινε στο Γεωπονικό Πανεπιστήμιο Αθηνών παρουσίαση και βράβευση έξι επιχειρηματικών σχεδίων που εκπονήθηκαν από αντίστοιχες ομάδες φοιτητών Επιχειρηματικότητας από διαφορετικά Τμήματα. Τα σχέδια βασίζονται σε επιχειρηματικές ιδέες των φοιτητών, οι οποίοι, αφού εκπαιδεύτηκαν σε θέματα Διοίκησης Επιχειρήσεων στο πλαίσιο του Προγράμματος, κατάφεραν σε πολύ σύντομο χρονικό διάστημα να προετοιμάσουν επιχειρηματικά σχέδια εξαιρετικά υψηλού επιπέδου, μερικά από τα οποία δημιουργήθηκαν για να υλοποιηθούν.

Το Πρόγραμμα Ενθάρρυνσης Επιχειρηματικών Δράσεων του Γεωπονικού Πανεπιστημίου Αθηνών συμπλήρωσε τον δεύτερο χρόνο λειτουργίας του έχοντας εκπαιδεύσει ογδόντα περίπου τελειόφοιτους σε θέματα Επιχειρηματικότητας.

Την εκδήλωση παρακολούθησαν Καθηγητές του Ιδρύματος, επενδυτές, στελέχη επιχειρήσεων και οργανισμών, γονείς και φοιτητές.

Στον δεύτερο αυτόν κύκλο του Προγράμματος Επιχειρηματικότητας εκπαιδεύτηκαν σαράντα φοιτητές και φοιτήτριες από τα διάφορα Τμήματα του Πανεπιστημίου. Δημιουργήθηκαν από αυτούς έξι επιχειρηματικές ομάδες που εκπόνησαν αντίστοιχα επιχειρηματικά σχέδια με τα οποία διαγωνίστηκαν.

Το σχέδιο που βραβεύτηκε από την Επιτροπή Βράβευσης ήταν αυτό της Παραγωγής και Εμπορίας κηπευτικών προϊόντων μικρού μεγέθους (mini λαχανικά) για το άρτιο περιεχόμενό του και την υψηλού επιπέδου παρουσίαση από την επιστημονική ομάδα του Τμήματος Φυτικής Παραγωγής.

Η Επιτροπή βράβευσης των επιχειρηματικών σχεδίων αποτελείται από τον κ. Γεώργιο Ζέρβα, Πρύτανη του Γεωπονικού Πανεπιστημίου Αθηνών (πρόεδρος), τον κ. Λεωνίδα Καζακόπουλο, Πρόεδρο του Τμήματος Αγροτικής Οικονομίας και Ανάπτυξης, την κ. Φωτεινή Λεγάκη, Πρόεδρο της Hellafarm Α.Ε., τον Γεν. Διευθυντή της Unicef κ. Κώστα

Σταμούλη, τον μέντορα του Προγράμματος κ. Κώστα Χατζηευθυμιάδη, Διευθυντή της εταιρείας συμβούλων ASG, τον Επιστημονικό Υπεύθυνο κ. Γιώργο Χρυσχοϊδη και τον Ιδρυματικό Υπεύθυνο του Έργου κ. Πέτρο Σολδάτο.



ΤΟ ΒΡΑΒΕΙΟ ΠΟΥ ΕΛΑΒΑΝ ΟΙ ΦΟΙΤΗΤΕΣ ΤΗΣ ΟΜΑΔΑΣ ΠΟΥ ΒΡΑΒΕΥΤΗΚΕ



Η ΝΙΚΗΤΡΙΑ ΟΜΑΔΑ ΜΕ ΤΟΝ ΠΡΥΤΑΝΗ του ΓΠΑ Τα μέλη της ομάδας που βραβεύτηκε με τον Πρύτανη και τον Επιστημονικό Υπεύθυνο του Έργου αμέσως μετά την απονομή μεταλλίων και επαίνων.



Η ΟΜΑΔΑ ΤΟΥ ΓΕΝΙΚΟΥ ΤΜΗΜΑΤΟΣ ΚΑΤΑ ΤΗΝ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΤΟΥ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΤΗΣ ΣΧΕΔΙΟΥ



Η ΒΕΒΑΙΩΣΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ ΤΩΝ ΦΟΙΤΗΤΩΝ ΣΤΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ



## ΤΕΛΕΤΗ ΒΡΑΒΕΥΣΗΣ ΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΣΧΕΔΙΩΝ ΤΟΥ 2006

Τις Καινοτόμες Επιχειρηματικές Ιδέες του κλάδου Τροφίμων και Γεωργίας βράβευσε για τρίτη συνεχή χρονιά το Γεωπονικό Πανεπιστήμιο Αθηνών σε εκδήλωση που πραγματοποιήθηκε στο Εμπορικό και Βιομηχανικό Επιμελητήριο Αθηνών την Παρασκευή, 3η Νοεμβρίου 2006. Τα σχέδια αυτά εκπονήθηκαν από ομάδες τελειοφίτων, υπό την καθοδήγηση πεπειραμένων συντονιστών και ειδικών καθηγητών του Πανεπιστημίου.

Την εκδήλωση, όπου παρευρέθηκαν περισσότεροι από 300 προσκεκλημένοι από το χώρο των επιχειρήσεων, της πολιτικής και της ακαδημαϊκής κοινότητας, προλόγισαν οι:

- Χρ. Αυγουλάς, Γ.Γ. Υπουργείου Αγροτικής Ανάπτυξης και Τροφίμων,
- Σ. Ευσταθόπουλος, Ειδικός Γραμματέας Ανταγωνιστικότητας Υπουργείου Ανάπτυξης,
- Γ. Γρανίτσας, Αντιπρόεδρος Εμπορικού & Βιομηχανικού Επιμελητηρίου Αθηνών (ΕΒΕΑ),
- Οδ. Κυριακόπουλος, πρ. Πρόεδρος ΣΕΒ,
- Γ. Ζέρβας, Πρύτανης ΓΠΑ.

Το 1ο βραβείο απέσπασε το επιχειρηματικό σχέδιο του “Προτύπου Εργαστηρίου Ελέγχου Ασφάλειας και Ποιότητας Τροφίμων, 3QLabs”, που εκπονήθηκε από την επιχειρηματική ομάδα του Τμήματος Γεωπονικής Βιοτεχνολογίας του Πανεπιστημίου, με επιστημονικό υπεύθυνο τον Αναπ. Καθηγητή κ. Σ. Κίντζιο.

Η αξιολόγηση και βράβευση των επιχειρηματικών σχεδίων πραγματοποιήθηκε από επταμελή επιτροπή την οποία αποτελούσαν ο Πρύτανης του Γεωπονικού Πανεπιστημίου Αθηνών καθηγητής κ. Γ. Ζέρβας, ο Αντιπρύτανης του Γεωπονικού Πανεπιστημίου Αθηνών καθηγητής κ. Λ. Λουλούδης, ο Αντιπρόεδρος του ΕΒΕΑ κ. Γ. Γρανίτσας, ο Αντιπρόεδρος του ΣΕΒ κ. Χ. Κυριαζής, ο Γενικός Διευθυντής της UNICEF και πρώην Πρόεδρος της Τράπεζας Αττικής κ. Κ. Σταμούλης, η Πρόεδρος και Διευθύνουσα Σύμβουλος της Hellafarm κ. Φ. Λεγάκη και ο Αντιπρόεδρος της ΔΕΠΑ κ. Μ. Καραμίχας.



ΑΠΟΨΗ ΤΗΣ ΑΙΘΟΥΣΑΣ ΤΟΥ ΕΒΕΑ ΚΑΤΑ ΤΗΝ ΤΕΛΕΤΗ ΒΡΑΒΕΥΣΗΣ ΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΣΧΕΔΙΩΝ 2006



Η ΝΙΚΗΤΡΙΑ ΟΜΑΔΑ ΜΕ ΤΟΝ ΠΡΥΤΑΝΗ του ΓΠΑ  
Η νικήτρια ομάδα μετά την απονομή των βραβείων.  
Πρώτος εξ αριστερών ο Επιστημονικός Υπεύθυνος του Τμήματος Γεωπονικής Βιοτεχνολογίας Αν. Καθηγητής Σπυρίδων Κίντζιος και στη συνέχεια οι φοιτήτριες Αικατερίνη Παπαγεωργίου και Μαρία Λεκκού, ο Πρύτανης του Γεωπονικού Πανεπιστημίου Αθηνών κ. Γεώργιος Ζέρβας, οι φοιτήτριες Σοφία Μαυρικού, Ιφιγένεια Μακαρίτη, Ευαγγελία Φλαμπούρη, Παναγιώτα Καπώλη και ο Συντονιστής της ομάδας κ. Πέτρος Μπλούχος

## ΤΕΛΕΤΗ ΒΡΑΒΕΥΣΗΣ ΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΣΧΕΔΙΩΝ ΤΟΥ 2007

Την Τρίτη, 5 Ιουνίου 2007 πραγματοποιήθηκε στο Εθνικό Ίδρυμα Ερευνών η εκδήλωση για τη βράβευση των σχεδίων των Καινοτόμων Επιχειρηματικών Ιδεών του κλάδου Τροφίμων και Γεωργίας που εκπονήθηκαν από ομάδες τελειοφοίτων, υπό την καθοδήγηση πεπειραμένων συντονιστών και ειδικών καθηγητών του Πανεπιστημίου. Το Πρόγραμμα επανελήφθη για 4η συνεχή χρονιά, με σχέδια ιδιαίτερου επιχειρηματικού και επιστημονικού ενδιαφέροντος.

Την εκδήλωση, όπου παρευρέθηκαν περισσότεροι από 300 προσκεκλημένοι από το χώρο των επιχειρήσεων, της πολιτικής και της ακαδημαϊκής κοινότητας, προλόγισαν οι:

- Σ. Ταλιαδούρος, Υφυπουργός Εθνικής Παιδείας και Θρησκευμάτων
- Π. Σολδάτος, Καθηγητής ΓΠΑ, Ιδρυματικός Υπεύθυνος του προγράμματος

Η αξιολόγηση και βράβευση των επιχειρηματικών σχεδίων πραγματοποιήθηκε από πενταμελή επιτροπή που την αποτελούσαν ο Αντιπρόεδρος του ΕΒΕΑ κ. Γ. Γρανίτσας, ο Γενικός Διευθυντής της UNICEF και πρώην Πρόεδρος της Τράπεζας Αττικής κ. Κ. Σταμούλης, η Πρόεδρος και Διευθύνουσα Σύμβουλος της Hellafarm κ. Φ. Λεγάκη, ο Αντιπρόεδρος της ΔΕΠΑ κ. Μ. Καραμίχας και ο Διευθύνων Σύμβουλος της Εταιρείας Συμβούλων ASG κ. Κ. Χατζηευθυμιάδης.

Το 1ο βραβείο απέσπασε το επιχειρηματικό σχέδιο της "Truoflife ΟΕ - Παραγωγή και Εμπορία Τρούφας και Βιολογικής Ελιάς", που εκπονήθηκε από την επιχειρηματική ομάδα του Γενικού Τμήματος του Πανεπιστημίου, με επιστημονικούς υπευθύνους την καθηγήτρια κα. Κ. Κωστοπούλου και τον καθηγητή κ. Αθ. Χούντα.



Περισσότεροι από 300 προσκεκλημένοι παρακολουθούν την εκδήλωση στο αμφιθέατρο του Ε.Ι.Ε.



Ο κ. Σ. Ταλιαδούρος, Υφυπουργός Εθνικής Παιδείας και Θρησκευμάτων προλογίζει την εκδήλωση.



### Η ΝΙΚΗΤΡΙΑ ΟΜΑΔΑ

Η νικήτρια ομάδα μετά την απονομή των βραβείων. Πρώτη εξ αριστερών η Συντονίστρια της ομάδας κα Αγορίτσα Ντάφου, και στη συνέχεια η Επιστημονική Υπεύθυνη του Γενικού Τμήματος Επίκουρος Καθ. Κωσταντίνα Κωστοπούλου, οι φοιτητές της ομάδας Α. Σάββα, Κ.Μ. Στανίκα Νεγκρέσκου, Λ. Χρυσάφη.

**ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΕΣ ΠΡΟΩΘΗΣΗΣ  
ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΣΧΕΔΙΩΝ ΑΠΟ ΤΗΝ  
ΟΜΑΔΑ ΤΜΗΜΑΤΟΣ ΒΙΟΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑΣ  
(Επ. Υπεύθυνος ΣΠΥΡΙΔΩΝ ΚΙΝΤΖΙΟΣ)**

- BUSSINESS PLAN EMBIO: Βράβευση στο 5<sup>ο</sup> INTERNATIONAL VENTURE CAPITAL FORUM (Ιούνιος 2004, ξενοδοχείο ΜΕΓΑΛΗ ΒΡΕΤΤΑΝΙΑ) (Οργανωτές: TANEΟ, Υπουργείο Ανάπτυξης, Δίκτυο ΠΡΑΞΗ, ΣΕΒ)
- Τηλεοπτικές παρουσιάσεις EMBIO και 3QLABS στην ET-3 (ΕΚΠΟΜΠΗ «ΠΕΡΙΓΗΣ Ο ΛΟΓΟΣ»), NET (ΚΕΝΤΡΙΚΟ ΔΕΛΤΙΟ ΕΙΔΗΣΕΩΝ, Σάββατο 11-11-06, και εκπομπή «ΣΥΜΒΑΙΝΕΙ ΤΩΡΑ», Πέμπτη 16-11-06).
- Παρουσίαση του EMBIO ΒΡ στην ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΚΘΕΣΗ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑΣ στο πλαίσιο των παραλλήλων εκδηλώσεων των Ολυμπιακών αγώνων (κτίριο Διεθνούς Τύπου, Συνεδριακό Κέντρο ΕΘΝΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ, Γλυφάδα) (Οργανωτές: Υπουργείο Ανάπτυξης, ΟΠΕ).
- Παρουσίαση 3QLABS στην εφημερίδα «ΑΓΡΕΝΔΑ» (ΦΥΛΛΟ 18-11-06).
- Ένταξη του σχεδίου EMBIO στο Πρόγραμμα ΠΡΑΞΕ Α (2003-2005).
- Παρουσίαση του EMBIO στην εφημερίδα «ΕΘΝΟΣ» (ΦΥΛΛΟ 1-10-05).
- Παρουσίαση του σχεδίου 3QLABS στο συνέδριο της CLAM (16-10-2006).
- Πρώτο βραβείο Επιχειρηματικότητας του σχεδίου 3QLABS στον διαγωνισμό Επιχειρηματικών Σχεδίων του Γεωπονικού Πανεπιστημίου Αθηνών, ΕΒΕΑ 3/11/2006.
- Κοινή ανακοίνωση τύπου για την εφαρμογή του σχεδίου 3QLABS από Υφυπουργό ΑΛ. ΚΟΝΤΟ και Σ. ΚΙΝΤΖΙΟ (8-11-06).
- Αναφορά του σχεδίου 3QLABS στις εφημερίδες «ΝΑΥΤΕΜΠΟΡΙΚΗ» και «ΜΕΤΡΟΠΟΛΙΣ» (9-11-06).





## ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΣΧΕΔΙΩΝ “ΙΔΕΟΠΟΛΙΣ 2005-06”

Ο διαγωνισμός οργανώνεται κάθε χρόνο από το Πανεπιστήμιο Πειραιώς στο πλαίσιο του Προγράμματος Επιχειρηματικότητας που συγχρηματοδοτείται από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή και το Υπουργείο Παιδείας.

Στο πρώτο μέρος του διαγωνισμού (επιχειρηματικές ιδέες) έλαβαν μέρος 269 ομάδες φοιτητών (584 φοιτητές) από όλη την Ελλάδα και από τριάντα Ανώτατα Εκπαιδευτικά Ιδρύματα, που κατέθεσαν 344 επιχειρηματικές ιδέες. Το Πρόγραμμα Επιχειρηματικότητας του Γεωπονικού Πανεπιστημίου Αθηνών κατέθεσε στο διαγωνισμό μία μόνο επιχειρηματική ιδέα βασισμένη στο βραβευμένο σχέδιο “ΠΑΡΑΓΩΓΗ & ΕΜΠΟΡΙΑ ΤΥΠΟΠΟΙΗΜΕΝΩΝ ΚΗΠΕΥΤΙΚΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ ΜΙΚΡΟΥ ΜΕΓΕΘΟΥΣ (Mini Vegetables)”.

## ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ ΚΑΘΕΤΟΠΟΙΗΜΕΝΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ ΤΥΠΟΠΟΙΗΜΕΝΩΝ ΚΗΠΕΥΤΙΚΩΝ

Υλοποίηση μιας καινοτόμου επιχειρηματικής ιδέας, η οποία αφορά την δημιουργία μιας πλήρως καθετοποιημένης επιχείρησης, από την παραγωγή έως και την συσκευασία τυποποιημένων κηπευτικών προϊόντων, καθώς και η διάθεση αυτών στην αγορά της Ελλάδας και του εξωτερικού. Σημαντική διαφοροποίηση, που την καθιστά πρωτοπόρο στον ελλαδικό χώρο, είναι το μικρό μέγεθος των παραγόμενων προϊόντων (mini vegetables) και η χρήση σύγχρονης τεχνολογίας κατά την παραγωγή και συσκευασία των προϊόντων.

Κατά το τέλος του πρώτου μέρους του διαγωνισμού ΙΔΕΟΠΟΛΙΣ, στις 16 Δεκεμβρίου 2005, βραβεύτηκαν με ΔΙΠΛΩΜΑ και ΕΠΙΤΑΓΗ 1.000 ευρώ οι δέκα καλύτερες επιχειρηματικές ιδέες, μια από τις οποίες ήταν και αυτή του Γεωπονικού Πανεπιστημίου Αθηνών.

Επίσης βραβεύτηκαν με ΕΠΑΙΝΟ άλλες δεκαπέντε επιχειρηματικές ιδέες, μία εκ των οποίων προήρχετο επίσης από το Γεωπονικό Πανεπιστήμιο.



ΟΙ ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΝΤΕΣ ΣΤΟ ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟ ΙΔΕΟΠΟΛΙΣ



Η ΝΙΚΗΤΡΙΑ ΟΜΑΔΑ

## ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΣΧΕΔΙΩΝ “ΙΔΕΟΠΟΛΙΣ 2004-05”

Ο Διαγωνισμός Επιχειρηματικής Ιδέας και Επιχειρηματικού Σχεδίου ΙΔΕΟΠΟΛΙΣ οργανώθηκε από το Πανεπιστήμιο Πειραιώς σε συνεργασία με τους εξής οργανισμούς:

- Σύνδεσμος Ελληνικών Βιομηχανιών (ΣΕΒ)
- Σύνδεσμος Βιομηχανιών Βορείου Ελλάδος (ΣΒΒΕ)
- Σύνδεσμος Ελληνικών Τουριστικών Επιχειρήσεων (ΣΕΤΕ)
- Εμπορικό & Βιομηχανικό Επιμελητήριο Αθηνών (ΕΒΕΑ)
- Ελληνικό Κέντρο Επενδύσεων (ΕΛΚΕ)
- Ελληνικός Οργανισμός Μικρών Μεσαίων Επιχειρήσεων & Χειροτεχνίας (ΕΟΜΜΕΧ)
- Κέντρο Επιχειρηματικής και Τεχνολογικής Ανάπτυξης (ΚΕΤΑ)

Στον διαγωνισμό έλαβαν μέρος 554 φοιτητές σε ομάδες, από τα Ανώτατα Εκπαιδευτικά Ιδρύματα της Χώρας. Από το Γεωπονικό Πανεπιστήμιο Αθηνών στο διαγωνισμό αυτό υπέβαλαν συμμετοχή τρεις ομάδες φοιτητών από το Μεταπτυχιακό Πρόγραμμα Διοίκησης Επιχειρήσεων Τροφίμων και Γεωργίας (ΜΒΑ) και μία από το Πρόγραμμα Επιχειρηματικότητας του Γ.Π.Α (Φορμαέλα).

Κατά την πρώτη φάση του διαγωνισμού βραβεύτηκαν με χρηματικό βραβείο και επαίνους και οι τέσσερις ομάδες του Γ.Π.Α. με τις εξής επιχειρηματικές ιδέες:



ΦΟΙΤΗΤΕΣ ΤΟΥ ΓΠΑ ΜΕ ΤΑ ΒΡΑΒΕΙΑ ΠΟΥ ΤΟΥΣ ΑΠΟΝΕΜΗΘΗΚΑΝ ΣΤΟ ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟ ΙΔΕΟΠΟΛΙΣ.

## ΔΙΠΛΩΜΑ & ΧΡΗΜΑΤΙΚΟ ΒΡΑΒΕΙΟ (χίλια ευρώ)

### ΦΟΡΜΑΕΛΑ Παραδοσιακά τυριά (Ομάδα Επιχειρηματικότητας ΓΠΑ)

Μέλη της ομάδας:

Ελένη Πάσιου, Δημήτρης Χήτος, Γιούλη Κουκιάσα, Κωνσταντίνα Ρουμειώτη, Κωνσταντίνος Μαρκόπουλος Αγορίτσα Ντάφου και Επιστημονικός Υπεύθυνος της ομάδας Καθ. Σταύρος Γιαννιώτης.



### FFOOD, βιολογικές ελιές, (ΜΒΑ, ΓΠΑ)

Μέλη της ομάδας:

Βαρβάρα-Ελισάβετ Γιαννουλίδου, Φανή Κουβαρά, Απόστολος Μπεντούλης και Θωμάς Σιούτης, όλοι μεταπτυχιακοί φοιτητές του Γεωπονικού Πανεπιστημίου Αθηνών



### MELIPHERON

#### Παραγωγή Μελικηρίδων (ΜΒΑ, ΓΠΑ)

Μέλη της ομάδας:

Βασίλης Μουσελίνης και Γιάννης Περουλάκης, μεταπτυχιακοί φοιτητές του Γεωπονικού Πανεπιστημίου Αθηνών.



### FAIR TRADE TEAM Εμπορία Καφέ, (ΜΒΑ, ΓΠΑ)

Μέλη της ομάδας:

Ορέστης Βαρκαρόλης, Χρήστος Μπουχέλος, Γεωργία Παπαϊωάννου και Αναστάσιος Ρούσσο, μεταπτυχιακοί φοιτητές του Γεωπονικού Πανεπιστημίου Αθηνών.



## ΔΕΥΤΕΡΗ ΦΑΣΗ ΤΟΥ ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟΥ ΙΔΕΟΠΟΛΙΣ: ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΑ ΣΧΕΔΙΑ

### ΦΟΡΜΑΕΛΑ ΒΡΑΒΕΙΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗΣ ΙΔΕΑΣ & ΒΡΑΒΕΙΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ

Στο πλαίσιο του Προγράμματος Ενθάρρυνση Νεανικής Επιχειρηματικότητας, ομάδα φοιτητών του Τμήματος Επιστήμης και Τεχνολογίας Τροφίμων του Γεωπονικού Πανεπιστημίου Αθηνών που συμμετείχε στο Πρόγραμμα Επιχειρηματικότητας του Γεωπονικού Πανεπιστημίου Αθηνών, εκπόνησε επιχειρηματικό σχέδιο με τίτλο Δημιουργία Σύγχρονης Τυροκομικής Μονάδας στην Αράχωβα Βοιωτίας (ΒΟΙ.ΤΑ) Ο.Ε. η οποία επικεντρώνεται στην παραγωγή του τοπικού τυριού Φορμαέλα. Η ομάδα αποτελείται από τους: Ελένη Πάσιου, Δημήτρη Χήτο, Γιούλη Κουκιάσα, Κωνσταντίνα Ρουμελιώτη, Κωνσταντίνο Μαρκόπουλου και Αγορίτσα Ντάφου και Επιστημονικός Υπεύθυνος της ομάδας είναι ο Αν. Καθ. Σταύρος Γιαννιώτης.

Η ομάδα έλαβε μέρος στο διαγωνισμό IDEOPOLIS 2004 που διοργάνωσε το Πανεπιστήμιο Πειραιά και βραβεύτηκε για την “επιχειρηματική” ιδέα καθώς επίσης και στη δεύτερη φάση του διαγωνισμού για το “επιχειρηματικό σχέδιο”. Το χρηματικό ποσό που συνόδευσε την επιτυχία αυτή ήταν δέκα χιλιάδες ευρώ.

Το Βραβείο απονεμήθηκε στην ομάδα στις 16 Ιουνίου 2005 σε ειδική τελετή στο Ε.Β.Ε.Α. στην οποία παραβρέθηκαν ο Πρωθυπουργός, η Υπουργός Παιδείας και ο Υπουργός Ανάπτυξης.



## ΕΤΗΟΣ Ο.Ε. ΕΠΑΙΝΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗΣ ΙΔΕΑΣ & ΒΡΑΒΕΙΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ

Μια ομάδα από τέσσερις φοιτητές του Μεταπτυχιακού Προγράμματος Σπουδών “Οργάνωση & Διοίκηση Επιχειρήσεων Τροφίμων & Γεωργίας” του Γεωπονικού Πανεπιστημίου Αθηνών (Agribusiness Management MBA), έλαβε μέρος στον πανελλήνιο διαγωνισμό IDEOPOLIS 2004 για επιχειρηματικές ιδέες και σχέδια, που διοργάνωσε το Πανεπιστήμιο Πειραιά.

Στη Α΄ φάση του διαγωνισμού πήρε έπαινο ως μια από τις καλύτερες επιχειρηματικές ιδέες ενώ στη Β΄ φάση κατέθεσε πλήρες επιχειρηματικό σχέδιο και κατέκτησε το βραβείο.

Η εταιρεία ΕΤΗΟΣ Ο.Ε. εισάγει και εμπορεύεται καφέ, αλλά και διάφορα άλλα προϊόντα Fair Trade, τα οποία είναι πιστοποιημένα από τον διεθνή πιστοποιητικό οργανισμό F.L.O. (Fairtrade Labelling Organization). Όταν ο καταναλωτής αγοράζει ένα τέτοιο προϊόν, γνωρίζει ότι ο παραγωγός του προϊόντος αυτού (κυρίως μικροί παραγωγοί των αναπτυσσόμενων χωρών όπως η Λατινική Αμερική), έχει αμειφθεί σωστά με μια εγγυημένη τιμή ασφαλείας, η οποία είναι πολύ υψηλότερη από αυτή που προσφέρουν οι συμβατικοί έμποροι.

Τα μέλη της ομάδας ήταν οι: Ορέστης Βαρκαρόλης, Χρήστος Μπουχέλος, Γεωργία Παπαϊωάννου, Αναστάσιος Ρούσσοσ. Το βραβείο απονεμήθηκε σε ειδική τελετή στο Ε.Β.Ε.Α. στις 16 Ιουνίου 2005.



ΤΡΙΑ ΑΠΟ ΤΑ ΜΕΛΗ ΤΗΣ ΝΙΚΗΤΡΙΑΣ ΟΜΑΔΑΣ

## VENTURE 2002

Το Venture-x είναι ένας Ευρωπαϊκός θεσμός που διεξήχθη για πρώτη φορά στην Ελλάδα το 2002. Στη χώρα μας οργανώθηκε από την εταιρεία συμβούλων McKinsey & Company, τον Σύνδεσμο Ελληνικών Βιομηχανιών, το κοινό Μεταπτυχιακό Πρόγραμμα στα “Τεχνο-οικονομικά Συστήματα” του Εθνικού Μετσόβιου Πολυτεχνείου, του Πανεπιστημίου Αθηνών και του Πανεπιστημίου Πειραιά και την Ελληνική Ένωση Επιχειρηματιών (Ε.ΕΝ.Ε.). Στο διαγωνισμό αυτό είχαν συμμετοχή 204 ομάδες από Πανεπιστήμια, Εταιρείες και Οργανισμούς, ιδιώτες, κλπ. Το Μεταπτυχιακό Πρόγραμμα “Οργάνωση και Διοίκηση Επιχειρήσεων Τροφίμων & Γεωργίας” (ΜΒΑ ΓΠΑ) διαγωνίστηκε με δύο επιχειρηματικές ιδέες τα “Θεσσαλικά” και το “Cray Fish”. Οι δύο ομάδες του ΓΠΑ απέσπασαν τα 2 από τα συνολικά 10 βραβεία “επιχειρηματικής ιδέας” που προσφέρθηκαν από το VENTURE 2002.



# venture 2002

### **1. ΘΕΣΣΑΛΙΚΑ - Επώνυμα οπωροκηπευτικά υψηλής διατροφικής ασφάλειας- Τυποποίηση & Εμπορία**

Παναγιώτης Πλεύρης, Κατερίνα Πολυκάρπου, Βασίλης Μπέλλης, Γιώργος Χρυσοχοΐδης  
(ΜΒΑ, ΓΠΑ)



### **2. CRAY FISH - Παραγωγή και Εμπορία Μίνι Αστακών**

Παναγιώτης Κλειτσινάρης, Παναγιώτης Πλεύρης, Απόστολος Κορτέσης, Γιώργος Χρυσοχοΐδης, Πέτρος Σολδάτος  
(ΜΒΑ, ΓΠΑ)





Πολιτικός δικτυακός τόπος της DEX-IN



**dex-in**

Κυκλοδεξτρίνες  
+  
Φυσικό Μόριο  
=  
Έγκλειστο



Παρουσίαση επιχειρηματικών σχεδίων στην αίθουσα τελετών του Γ.Π.Α.

### Δημοσίευση στο Περιοδικό “Ελιά και Ελαιόλαδο”

Κ. Κωστοπούλου, Σ. Καρέτσος, Κ. Αργύρη, Ο. Καλτσά, Α. Κισκίνη, Α. Καπετανάκου, Δ. Καράμπελα, “Εξαγωγές ελληνικού ελαιόλαδου μέσω Διαδικτύου”, Περιοδικό Ελιά και Ελαιόλαδο, Τεύχος 46, σελ. 24-27, Εκδόσεις Έξιν Εκδοτική, Αύγουστος-Οκτώβριος 2005.



Επιχειρηματικό μοντέλο OliveOil e-market







*add in ad*

[www.entrep.aua.gr](http://www.entrep.aua.gr)

---

**ΓΕΩΠΟΝΙΚΟ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΑΘΗΝΩΝ**  
Ιερά Οδός 75, 118 55 Αθήνα, [www.aua.gr](http://www.aua.gr)



ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ ΕΘΝΙΚΗΣ ΠΑΙΔΕΙΑΣ ΚΑΙ ΘΡΗΣΚΕΥΜΑΤΩΝ  
ΕΛΛΗΝΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ



ΕΥΡΩΠΑΪΚΟ ΕΘΝΟ  
ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΟ  
ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ



**Η ΠΑΙΔΕΙΑ ΣΤΗΝ ΚΟΡΥΦΗ**  
Επιχειρησιακό Πρόγραμμα  
Εκπαίδευσης και Αρχικής  
Εκπαίδευσης