



**ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ  
ΘΕΣΣΑΛΙΑΣ**

**ΤΜΗΜΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΕΠΙΣΤΗΜΩΝ**

**ΤΜΗΜΑ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ**

**Διατμηματικό Πρόγραμμα Μεταπτυχιακών Σπουδών**

**«ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ»**

**ΔΙΕΡΕΥΝΗΣΗ ΤΗΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΔΙΚΤΥΟΥ**

**ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΑΓΓΕΛΩΝ**

**ΣΤΗ ΘΕΣΣΑΛΙΑ**

**Παπάς Αστέριος του Χαράλαμπου**

**Επιβλέπων:**

**Αναπληρωτής Καθηγητής Γεώργιος Σταμπουλής**

**Βόλος, 2023**

## **Υπεύθυνη Δήλωση πρωτοτυπίας διπλωματικής εργασίας**

Βεβαιώνω ότι είμαι συγγραφέας αυτής της διπλωματικής εργασίας και ότι κάθε βοήθεια την οποία είχα για την προετοιμασία της, είναι πλήρως αναγνωρισμένη και αναφέρεται στη διπλωματική εργασία. Επίσης έχω αναφέρει τις όποιες πηγές από τις οποίες έκανα χρήση δεδομένων, ιδεών ή λέξεων, είτε αυτές αναφέρονται ακριβώς είτε παραφρασμένες. Επίσης βεβαιώνω ότι αυτή η πτυχιακή εργασία προετοιμάστηκε από εμένα προσωπικά ειδικά για τις απαιτήσεις του ΔΠΜΣ Επιχειρηματικότητα.

Παπάς Αστέριος

Βόλος, 2023

## Ευχαριστίες

*Στο σημείο αυτό επιθυμώ από καρδιάς να εκφράσω τις ειλικρινείς ευχαριστίες μου προς τους ανθρώπους εκείνους που συνέβαλαν ανιδιοτελώς στην ολοκλήρωση της διπλωματικής μου εργασίας και τελικώς στην ολοκλήρωση των μεταπτυχιακών μου σπουδών.*

*Αρχικά, θα ήθελα να εκφράσω την εκ βάθους ευγνωμοσύνη προς τον επιβλέποντα καθηγητή μου, κύριο Γεώργιο Σταμπούλη, για την συνεχή βοήθεια και καθοδήγηση του καθ' όλη την διάρκεια της συγγραφής της εργασίας. Οι χρήσιμες συμβουλές του και οι παρατηρήσεις του στο υπό εξέταση θέμα συνέβαλλαν στην παράδοση ενός έργου, που μπορεί να προσφέρει γνώση για το σχετικό αντικείμενο. Ιδιαίτερες ευχαριστίες και προς την Βασιλική Μπρίμπου για τη βοήθειά της.*

*Ακόμα, θα ήθελα να ευχαριστήσω το σύνολο του ακαδημαϊκού προσωπικού του Πανεπιστημίου Θεσσαλίας για τις γνώσεις που μας μετέδωσαν και την προσπάθεια που κατέβαλλαν να ανταποκριθούν άρτια στις υποχρεώσεις τους απέναντι στο τμήμα και τους φοιτητές του.*

*Τέλος, θα ήθελα να συγχαρώ και όλους τους συμφοιτητές μου και πλέον συναδέλφους για τον αγώνα που έδωσαν και την προσπάθεια που κατέβαλλαν να λάβουν όσο το δυνατόν περισσότερες γνώσεις που τους καθιστούν αξιόλογους και ενημερωμένους επαγγελματίες. Εύχομαι σε όλους μια όμορφη επαγγελματική αποκατάσταση, εξέλιξη και πορεία.*

## Περιεχόμενα

Κατάλογος Πινάκων .....	6
Κατάλογος Γραφημάτων.....	6
Κατάλογος Εικόνων .....	7
Περίληψη .....	8
Abstract.....	9
Κεφάλαιο 1.....	10
Εισαγωγή .....	10
Κεφάλαιο 2.....	11
Επιχειρηματικοί Άγγελοι και Δίκτυα Επιχειρηματικών Αγγέλων .....	11
Εισαγωγή .....	11
2.1 Η ιστορία των Επιχειρηματικών Αγγέλων .....	11
2.2 Ορισμός και ο ρόλος των Επιχειρηματικών Αγγέλων .....	13
2.3 Χαρακτηριστικά επιχειρηματικών αγγέλων.....	15
2.4 Δίκτυα Επιχειρηματικών Αγγέλων.....	17
2.5 Ανασκόπηση κριτηρίων αξιολόγησης Επιχειρηματικών Αγγέλων .....	17
2.6 Δομή και Οργάνωση Δικτύου Επιχειρηματικών Αγγέλων στην Ευρώπη .....	19
2.7 Δομή και Οργάνωση Δικτύου Επιχειρηματικών Αγγέλων στην Ελλάδα.....	20
2.8 Ίδρυση και Λειτουργία Δικτύου Επιχειρηματικών Αγγέλων .....	23
2.9 Δίκτυα Επιχειρηματικών Αγγέλων στη Θεσσαλία και Startup .....	24
Κεφάλαιο 3.....	27
Μεθοδολογική προσέγγιση.....	27
3.2 Ερευνητικά ερωτήματα .....	27
3.3 Συλλογή δεδομένων και δείγμα .....	27
3.4 Ανάλυση δεδομένων.....	28
Κεφάλαιο 4.....	29
4.1 Περιγραφική Στατιστική Ανάλυση .....	29
4.2 Στατιστικοί Έλεγχοι .....	43
4.2.1 Έλεγχος Cronbach alpha.....	43
4.2.2 Έλεγχος συσχέτισης.....	49
4.2.3 Έλεγχος στατιστικής υπόθεσης.....	52
4.3. Συμπεράσματα ενότητας.....	56
Κεφάλαιο 5.....	57

<b>Συμπεράσματα</b> .....	57
<b>ΠΑΡΑΡΤΗΜΑΤΑ</b> .....	64
Παράρτημα Α.....	64
ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ ΕΡΕΥΝΑΣ .....	64
Παράρτημα Β.....	71
ΚΩΔΙΚΑΣ ΔΕΟΝΤΟΛΟΓΙΑΣ ΤΟΥ ΕΛΛΗΝΙΚΟΥ ΔΙΚΤΥΟΥ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΑΓΓΕΛΩΝ ΗΕΒΑΝ .....	71
Παράρτημα Γ .....	74
Πίνακας Correlation Spearman's rho.....	74

## Κατάλογος Πινάκων

Πίνακας 1 Συγκρίσεις Χαρακτηριστικών των Επιχειρηματικών Αγγέλων .....	17
Πίνακας 2 Αναλογία Γυναικών Επιχειρηματικών Αγγέλων.....	18
Πίνακας 3 Θεσσαλικές Startups.....	26
Πίνακας 4 Reliability Statistics ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΣ ΛΟΓΙΣΜΟΣ .....	43
Πίνακας 5 Item-Total Statistics ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΣ ΛΟΓΙΣΜΟΣ .....	44
Πίνακας 6 Reliability Statistics ΠΗΓΕΣ ΕΝΗΜΕΡΩΣΗΣ .....	45
Πίνακας 7 Item-Total Statistics ΠΗΓΕΣ ΕΝΗΜΕΡΩΣΗΣ .....	46
Πίνακας 8 Reliability Statistics ΓΝΩΣΗ ΤΟΥ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑΤΟΣ .....	47
Πίνακας 9 Item-Total Statistics ΓΝΩΣΗ ΤΟΥ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑΤΟΣ .....	47
Πίνακας 10 Συσχέτιση επενδυτικής συμπεριφοράς ως προς τα κίνητρα επένδυσης.....	49
Πίνακας 11 Συσχέτιση γνώσης ως προς την επιχειρηματική συμπεριφορά και τη σημασία των παραμέτρων για επένδυση με άλλους.....	51
Πίνακας 12 T-test Διαχωρισμός.....	52
Πίνακας 13 Levene's ελέγχου.....	55

## Κατάλογος Γραφημάτων

Γράφημα 1 Πλήθος των επιχειρηματικών αγγέλων στην Ευρώπη κατά τα έτη 2011-2019 ..	12
Γράφημα 2 Κατανομή μορφών χρηματοδότησης νεοφυών επιχειρήσεων στην Ευρώπη για το έτος 2018.....	12
Γράφημα 3 Φύλο.....	29
Γράφημα 4 Ηλικία .....	30
Γράφημα 5 Ανώτατο μορφωτικό επίπεδο.....	30
Γράφημα 6 Ιδιότητα.....	31
Γράφημα 7 Σε ποιόν τομέα ανήκει η επιχειρηματική δραστηριότητα σας.....	32
Γράφημα 8 Πόσο καιρό δραστηριοποιήστε ως επενδυτής .....	32
Γράφημα 9 Πόσες φορές έχετε επενδύσει σε επιχείρηση μέχρι σήμερα εκτός της δικής σας;33	
Γράφημα 10 Πόσο συχνά επενδύετε σε επιχειρήσεις εκτός της δικής σας.....	34
Γράφημα 11 Τομείς που έχετε επενδύσει; σε περίπτωση που δεν έχετε επενδύσει που θα επενδύατε .....	34
<i>Γράφημα 12 Πόσο σημαντικές είναι οι παρακάτω παράμετροι στις επενδυτικές αποφάσεις ....</i>	<i>35</i>
Γράφημα 13 Χρονικός ορίζοντας απόδοσης που προτιμάτε να έχουν οι επενδύσεις σας σε επιχειρήσεις εκτός της δικής σας.....	36

Γράφημα 14 Πόσο προτιμάτε να έχετε από τους παρακάτω ρόλους στις εταιρείες που κάνετε επένδυση ή σκοπεύετε να επενδύσετε ; .....	36
Γράφημα 15 Σε τι βαθμό προτιμάτε να επενδύετε μαζί με άλλους επενδυτές .....	37
Γράφημα 16 Για πιο λόγο προτιμάτε να επενδύετε με άλλους επενδυτές;.....	38
Γράφημα 17 Πόσο πιθανό είναι να επενδύσετε μέσα στο επόμενο έτος.....	38
Γράφημα 18 Πόσο σημαντική πηγή ενημέρωσης για επενδύσεις είναι καθένα από τα παρακάτω .....	39
Γράφημα 19 Πόσο σημαντική πηγή ενημέρωσης για εύρεση άλλων επενδυτών είναι καθένα από τα παρακάτω .....	39
Γράφημα 20 Το θεσμό των επιχειρηματικών αγγέλων.....	40
Γράφημα 21 Πιστεύετε υπάρχουν επενδυτικές ικανότητες σε τομείς υψηλής τεχνολογίας η έντασης στην Ελλάδα .....	41
Γράφημα 23 Γνωρίζετε άλλους επιχειρηματικούς αγγέλους στην Ελλάδα.....	42

## Κατάλογος Εικόνων

Εικόνα 1 Λειτουργία Δικτύου Επιχειρηματικών Αγγέλων.....	24
--	----

- **EBAN:** European Business Angels Network
- **HeBAN:** Hellenic Business Angels Network
- **A.E.I:** Ανώτατα Εκπαιδευτικά Ιδρύματα
- **E.A:** Επιχειρηματικοί Άγγελοι
- **MME:** Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις
- **T.E.I.:** Τεχνολογικά Εκπαιδευτικά Ιδρύματα

## Περίληψη

Η παρούσα διπλωματική εργασία διερευνά την ανάγκη δημιουργίας ενός δικτύου επιχειρηματικών αγγέλων στη Θεσσαλία. Για την καταγραφή των χαρακτηριστικών των εν δυνάμει επιχειρηματικών αγγέλων χρησιμοποιήθηκε η μέθοδος συλλογής δεδομένων με ερωτηματολόγια. Το τελικό δείγμα διαμορφώθηκε σε πενήντα παρατηρήσεις. Η περιγραφική ανάλυση των δεδομένων ανέδειξε μοτίβα συμπεριφοράς. Στην εργασία χρησιμοποιείται ο έλεγχος Cronbach's Alpha για τη αξιοπιστία του ερωτηματολογίου και ο έλεγχος συσχέτισης Spearman για την ανάδειξη πιθανών γραμμικών σχέσεων. Τα αποτελέσματα φανερώνουν πως μεγάλο ποσοστό των ερωτηθέντων δραστηριοποιείται ήδη ως επενδυτής καθώς και το γεγονός ότι η δημιουργία ενός δικτύου επιχειρηματικών αγγέλων θα διευκόλυνε πολύ τη διαδικασία εύρεσης νέων επενδυτών.

### **ΛΕΞΕΙΣ-ΚΛΕΙΔΙΑ:**

Νεοφυείς επιχειρήσεις, Επιχειρηματικοί Άγγελοι, Δίκτυο Επιχειρηματικών Αγγέλων, Επενδυτές, Καινοτομία, Θεσσαλία.



## **Abstract**

This dissertation aimed to study the importance of the creation of a business angels' network in Thessaly. The characteristics of the would-be business angels were collected by questionnaire. The sample consists of fifty (50) observations. Descriptive statistics show patterns of behavior. Cronbach's Alpha was used in order to check the validity of the questionnaire. The Spearman's correlation was used for finding linear relation. The results show that a large percentage of respondents are already active as investors, as well as the fact that with the creation of a network of business angels that greatly facilitated the process of finding new investors.

### **Key-Words:**

Startups, Business Angels, Business Angels' Network, Investors, Innovation Thessaly.

# Κεφάλαιο 1

## Εισαγωγή

Η παρούσα διπλωματική εργασία στοχεύει στη διερεύνηση του δικτύου των επιχειρηματικών αγγέλων στη Θεσσαλία. Οι επιχειρηματικοί άγγελοι αποτελούν μια εναλλακτική πηγή άντλησης κεφαλαίων για τις επιχειρήσεις, ιδίως για τις νεοφυείς. Η ιδιαιτερότητα των επιχειρηματικών αγγέλων έγκειται στο ότι συμμετέχουν στις επιχειρήσεις παρέχοντας κεφάλαιο αλλά και προσωπική εργασία.

Τα ερευνητικά ερωτήματα της διπλωματικής εργασίας αποτελούν: η σκιαγράφηση του προφίλ των επιχειρηματικών αγγέλων της περιοχής της Θεσσαλίας, η αποτύπωση των διαθέσιμων κεφαλαίων προς επένδυση και την επενδυτική συμπεριφορά τους, αποτύπωση της αντίληψή τους για το καινοτομικό δυναμικό της περιοχής και το βαθμό γνώσης για το θεσμό των επιχειρηματικών αγγέλων.

Το Κεφάλαιο 2 εμπεριέχει τη βιβλιογραφική ανασκόπηση. Συγκεκριμένα, μελετάται η έννοια των επιχειρηματικών αγγέλων, πραγματοποιείται μια σύντομη ιστορική αναφορά στη δημιουργία τους και τα βασικά χαρακτηριστικά τους καθώς και στο ρόλο που επιλέγουν στην εταιρεία που χρηματοδοτούν. Ακόμα, αναλύεται η δομή, οι λειτουργίες, οι παράγοντες που επηρεάζουν την αποτελεσματικότητα ενός δικτύου επιχειρηματικών αγγέλων, και η σημαντικότητα του ρόλου που μπορεί να έχει στην ελληνική επιχειρηματικότητα.

Η υπόλοιπη εργασία αποτελείται από τα Κεφάλαια 3, 4 και 5. Στο τρίτο κεφάλαιο αναλύονται το είδος της έρευνας, το δείγμα, το θεωρητικό υπόβαθρο του περιεχομένου των ερωτηματολογίων, ο τρόπος συλλογής και ανάλυσης των δεδομένων. Στο τέταρτο κεφάλαιο παρουσιάζονται και αναλύονται τα δεδομένα που αντλήθηκαν από την έρευνα. Τα αποτελέσματα παρουσιάζονται τόσο με τη βοήθεια περιγραφικής, όσο και επαγωγικής στατιστικής ανάλυσης. Τέλος το πέμπτο κεφάλαιο παρατίθενται και αναλύονται τα συμπεράσματα που προκύπτουν από την εργασία ενώ ακόμη γίνονται προτάσεις για μελλοντική έρευνα.

## Κεφάλαιο 2

### Επιχειρηματικοί Άγγελοι και Δίκτυα Επιχειρηματικών Αγγέλων

#### Εισαγωγή

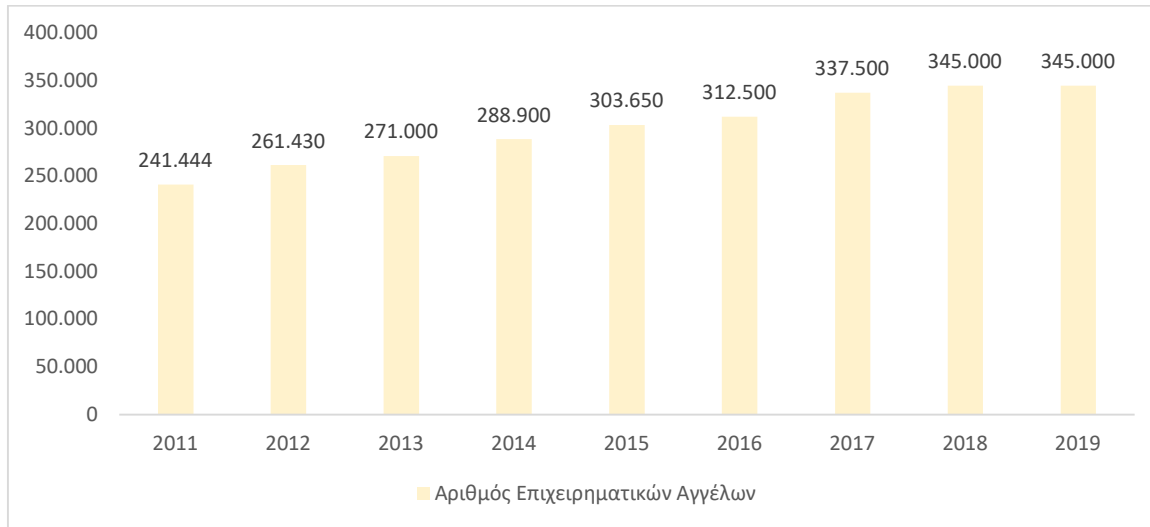
Στο παρόν κεφάλαιο πραγματοποιείται ιστορική αναδρομή στη λειτουργία και στον ορισμό των επιχειρηματικών αγγέλων. Αναλύονται ο ρόλος των επιχειρηματικών αγγέλων, τα δίκτυα επιχειρηματικών αγγέλων, η δομή τους, η λειτουργία, η οργάνωση τους, ο τρόπος επένδυση τους και η σημαντικότητα του τους στην επιχειρηματικότητα. Επιπλέον, γίνεται αναφορά στη δομή και την οργάνωση των επιχειρηματικών αγγέλων στην Ελλάδα και την Ευρώπη.

#### 2.1 Η ιστορία των Επιχειρηματικών Αγγέλων

Ο όρος «επιχειρηματικοί άγγελοι» έχει τις ρίζες του στο Broad-way όπου εύποροι ιδιώτες προκειμένου να συναναστραφούν με τους ηθοποιούς που θαύμαζαν χρηματοδοτούσαν τις θεατρικές παραγωγές που συμμετείχαν (Avdeitchikova et al., 2008)..

Ο θεσμός των επιχειρηματικών αγγέλων εμφανίστηκε στην Ευρώπη για πρώτη φορά στις αρχές της δεκαετίας του '90 στο Ηνωμένο Βασίλειο, ενώ για τις υπόλοιπες Ευρωπαϊκές χώρες στα τέλη της (Aernoudt et al., 2007) . Ο θεσμός των επιχειρηματικών αγγέλων στην Ευρώπη έκτοτε έχει αναπτυχθεί, είναι χαρακτηριστικό ότι το 2019 οι επιχειρηματικοί άγγελοι αριθμούσαν τριακόσες σαράντα πέντε χιλιάδες (345.000) όπως προκύπτει από το Γράφημα 1 (Statista, 2021). Στην Ελλάδα το 2012 ιδρύθηκε το Ελληνικό Δίκτυο Επιχειρηματικών Αγγέλων με στόχο του δικτύου την παροχή επαρκούς χρηματοδότησης και τεχνογνωσίας σε καινοτόμες και νεοσύστατες οικονομικές οντότητες που βρίσκονται στα πρώιμα στάδια ανάπτυξής τους και χρειάζονται χρηματοδότηση (HeBAN, 2023).

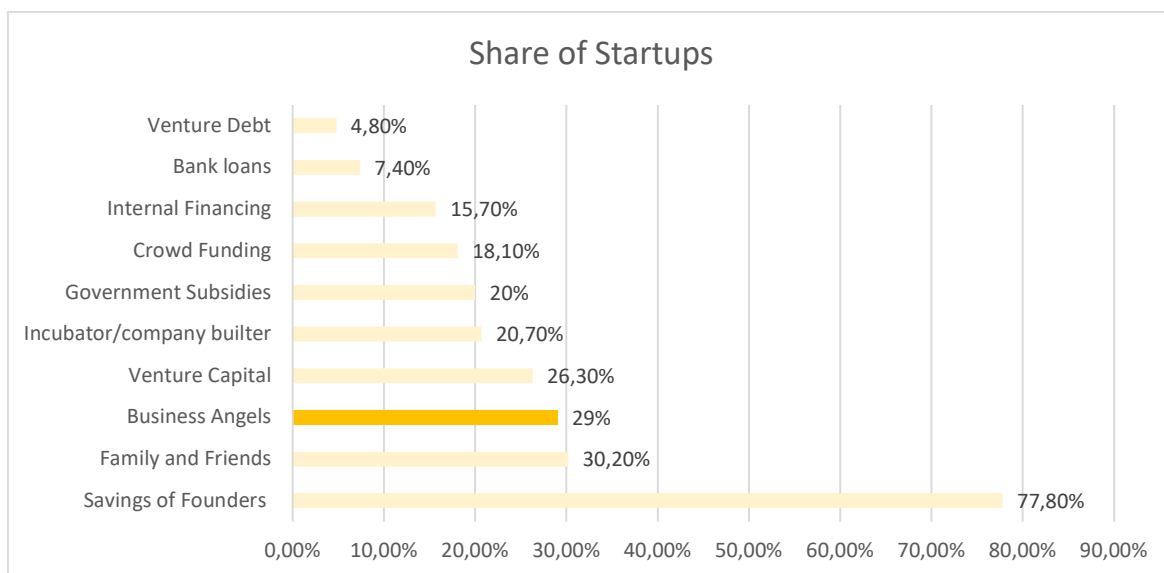
**Γράφημα 1** Πλήθος των επιχειρηματικών αγγέλων στην Ευρώπη κατά τα έτη 2011-2019



Πηγή: EBAN. Statista 2021 <https://www.capital.gr/me-apopsi/3575740/epixeirimatikoi-aggeloi>

Ο θεσμός των επιχειρηματικών αγγέλων αποτελεί μια από της δημοφιλέστερες πηγές χρηματοδότησης καθώς το 2018 (Γράφημα 2) το 29% των νεοφυών εταιρειών στην Ευρώπη άντλησε κεφάλαια από επιχειρηματικούς αγγέλους (Statista, 2020).

**Γράφημα 2** Κατανομή μορφών χρηματοδότησης νεοφυών επιχειρήσεων στην Ευρώπη για το έτος 2018



Πηγή: EBAN. Statista 2020 <https://www.capital.gr/me-apopsi/3575740/epixeirimatikoi-aggeloi>

## 2.2 Ορισμός και ο ρόλος των Επιχειρηματικών Αγγέλων

Πληθώρα ορισμών υπάρχει για την έννοια του επιχειρηματικού αγγέλου στη βιβλιογραφία, με κύρια αιτία ύπαρξης των διαφορών να είναι οι θεσμικές και οι πολιτισμικές διαφορές μεταξύ των χωρών (Avdeitchikova et al., 2008). Ο Bill Wetzel (1981) για πρώτη φορά κάνει χρήση του όρου «άγγελος» για να περιγράψει τους ιδιώτες που έμπαιναν στην διαδικασία να επενδύσουν δικά τους κεφάλαια σε μη εισηγμένες, συνήθως νεοσύστατες επιχειρήσεις. Οι Mason and Harrison (1994) ορίζουν τον επιχειρηματικό άγγελο ως «ιδιώτη επενδυτή που παρέχει κεφάλαια κινδύνου απευθείας σε νεοσύστατες και αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις, με τις οποίες δεν έχουν οικογενειακούς δεσμούς». Παρόμοιος είναι και ο ορισμός που χρησιμοποιούν οι Kelly and Hay (2003) για τον επιχειρηματικό άγγελο «ιδιώτης επενδυτής, που επενδύει δικά του κεφάλαια σε εγχειρήματα με τα οποία δεν έχει οικογενειακούς δεσμούς». Επιπλέον, ο όρος επιχειρηματικός άγγελος αναφέρεται σε επενδυτές που παρέχουν κεφάλαια σε νέες επιχειρηματικές πρωτοβουλίες (Scott, 2003). Οι Mason και Harrison (2008) παρουσιάζουν τον όρο του επιχειρηματικού αγγέλου ως ένα άτομο, που λειτουργεί μεμονωμένα ή ως μέρος ενός ευρύτερου συνόλου δικτύου, που επενδύει τα χρήματά του απευθείας σε μια επιχείρηση όπου πολλές φορές βρίσκεται στα αρχικά της βήματα. Σύμφωνα με την Ευρωπαϊκή Επιτροπή οι επιχειρηματικοί άγγελοι αποτελούν ανεξάρτητους ιδιώτες που διαθέτουν επιχειρηματική εμπειρία και επιθυμούν να προβούν σε επενδύσεις από τμήματα της περιουσίας τους σε νέες επιχειρήσεις, οι οποίες εντούτοις υπόσχονται μεγάλη ανάπτυξη και επομένως αναμενόμενη απόδοση (ACA, 2020).

Σύμφωνα με την έρευνα των Harrison and Mason (1992), ο ρόλος των επιχειρηματικών αγγέλων δεν είναι άλλος από συμβουλευτικός και στρατηγικός, όσον αφορά την ανάλυση της αγοράς του προϊόντος, τη συμβολή στην ανάπτυξη του marketing και στις στρατηγικές ανάπτυξης προϊόντος. Σε αυτά τα στοιχεία οι Madill, Haines, and Riding (2005) προσθέτουν την ανάληψη νομικών και λογιστικών συμβουλών και προσφορά γνώσης και εμπειρίας, όπως και δεξιοτήτων marketing. Επιπλέον, ο ρόλος των επιχειρηματικών αγγέλων έγκειται και στην εύρεση των πόρων (Ardichvili et al. 2002), (Amatucci and Sohl, 2004), (Lumme, Mason, and Suomi, 1998) και της ομάδας Manager. Μεταγενέστερη έρευνα των ίδιων ερευνητών προσθέτει και το στοιχείο των δραστηριοτήτων δικτύωσης και τη δημιουργία ενός ωραίου κλίματος και διάθεσης μεταξύ των εργαζόμενων με το διαχωρισμό των αρμοδιοτήτων και υποχρεώσεων (Mason and Harrison, 2006).

Οι έρευνες των Ehrlich et al. (1994), Tashiro (1999) και των Stevenson and Coveney (1996), έδειξαν ότι ο ρόλος των επιχειρηματικών αγγέλων είναι στρατηγικός- συμβουλευτικός,

ενώ φέρουν και την ευθύνη εύρεσης των πόρων Sørheim (2005). Επιπρόσθετα ο ρόλος των επιχειρηματικών αγγέλων έγκειται και στην επίβλεψη και παρακολούθηση των οικονομικών καταστάσεων, τη διαμόρφωση επιχειρηματικής στρατηγικής και τη διασύνδεση με την επενδυτική ομάδα Ehrlich et al. (1994). Ακόμη σύμφωνα με την έρευνα του Tashiro (1999) προσδίδουν αξία ως προς τις επιχειρηματικές συμβουλές για τη γενική διαχείριση, το ανθρώπινο δυναμικό, τη χρηματοδότηση και τη τεχνολογία.

Σύμφωνα με την έρευνα των Freear, Sohl, and Wetzel (1995), ο ρόλος των επιχειρηματικών αγγέλων είναι καθοδηγητικός στην κατεύθυνση καθιέρωσης εργασιακής σχέσης με τον επιχειρηματία. Ενώ, στη βιβλιογραφία επισημαίνεται ότι ο ρόλος των επιχειρηματικών αγγέλων είναι η ενίσχυση της διαχείρισης δεξιοτήτων, συγκέντρωσης πρόσθετων κεφαλαίων (Paul, Whittam, and Johnston 2003), η παροχή τεχνογνωσίας, η βοήθεια για την στρατηγική ανάπτυξη και αναζήτηση διευθυντικού προσωπικού (Brettel 2003), η προσφορά υπηρεσιών καθοδήγησης και η παροχή απαιτητικής πληροφόρησης σχετικά με την ανάπτυξη της επιχείρησης (Sætre, 2003).

Οι ιδιώτες άγγελοι επενδύουν τα δικά τους χρήματα, γι' αυτό και η επενδυτική τους ικανότητα είναι περιορισμένη (Suat & Dilek, 2016). Μέσω των τριών παραγόντων της ιδιωτικής επένδυσης, της προσφοράς επιχειρηματικών δεξιοτήτων και της προσφοράς των προσωπικών γνωριμιών καλύπτονται τα βασικά κριτήρια για την έναρξη, τη λειτουργία, την ανάπτυξη και την εξέλιξη των τεχνολογικά και μη καινοτόμων νέων οικονομικών οντοτήτων (Politis, 2008). Η χρηματοδότηση που παρέχει ο επιχειρηματικός άγγελος, αλλά και την εμπειρία αυξάνει κατά πολύ την πιθανότητα επιβίωσης των καινοτόμων νεοφυών επιχειρήσεων (Bilau & Sarkar, 2016). Συγκεκριμένα, έρευνα η οποία διεξήχθη στην Ουκρανία έδειξε πως η πρόσβαση σε εναλλακτικές πηγές χρηματοδότησης για τις μικρές επιχειρήσεις στις χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης βελτιώνεται, ενώ στην Ουκρανία, η άτυπη χρηματοδότηση είναι μια μάλλον νέα και υπανάπτυκτη περιοχή (Pedchenko et al., 2018).

Τη τελευταία δεκαετία οι επιχειρηματικοί άγγελοι αποτελούν σημαντικό παράγοντα παροχής χρηματοδότησης για ριψοκίνδυνες νεοφυείς επιχειρήσεις συμβάλλοντας στην τεχνολογική πρόοδο και την οικονομική ανάπτυξη (Suat & Dilek, 2016). Οι επιχειρηματικοί άγγελοι συμβάλλουν στην επιχείρηση με τη διάθεση κεφαλαίων, γνώσεων, τεχνογνωσίας, κοινωνικού δικτύου και με προσωπική εργασία (Lewandowska, 2011). Το μεγαλύτερο μέρος των κεφαλαίων που προσφέρουν οι επιχειρηματικοί άγγελοι στις νεοσύστατες επιχειρήσεις παρέχεται για επένδυση σε επιχειρήσεις υψηλής τεχνολογίας και ηλεκτρονικές εφαρμογές (Werth & Boeert, 2013).

Έρευνα για τους επιχειρηματικούς αγγέλους στη Γερμανία ανέδειξε ότι πραγματοποιούν επενδύσεις που κλείνουν το κενό της επένδυσης των ιδίων κεφαλαίων, παρέχουν συμβουλές υποστήριξη στις εταιρείες στις οποίες πραγματοποιούν τις επενδύσεις τους (Malte, 2003).

Αναφορικά με του Ιάπωνες επιχειρηματικούς αγγέλους παρατηρείται ότι ο ρόλος τους είναι σε πρώιμο στάδιο συγκριτικά με την Ευρώπη και τις Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής; (Yasuhisa, 2010). Οι επιχειρηματικοί άγγελοι επιθυμούν να έχουν ενεργό ρόλο στις επιχειρήσεις που επενδύουν είτε ως σύμβουλοι είτε ως μέλη του διοικητικού συμβουλίου (Malte, 2003). Ο ρόλος των επιχειρηματικών αγγέλων είναι να βοηθούν τη χρηματοδοτούμενη επιχείρηση να καταστεί βιώσιμη με προοπτικές ανάπτυξης (Innocenti & Zampi, 2019).

### 2.3 Χαρακτηριστικά επιχειρηματικών αγγέλων

Οι επιχειρηματικοί άγγελοι που επενδύουν βασίζονται σε μεγάλο βαθμό στις επαφές τους, ενώ σημαντικό ρόλο όπως θα δούμε και στη συνέχεια κατέχει η θέση τους στο δίκτυο επιχειρηματικών αγγέλων, ενώ η δυνατότητα να ενεργούν ως μεσίτες πληροφοριών κατέχει σημαντικό, αλλά μικρότερης αξίας ρόλο (Werth & Boeert, 2013). Οι επιχειρήσεις που επιλέγονται προς επένδυση από την πλευρά των επιχειρηματικών αγγέλων αφορούν περιπτώσεις εταιρειών που βρίσκονται σε φάση πρώιμου σταδίου ανάπτυξης (start-up). Δεν έχουν εισέλθει σε στάδιο ανάπτυξης, ούτε και ωρίμανσης (Ρίζος, 2020).

Σύμφωνα με τον Mason (2006) οι επιχειρηματικοί άγγελοι διακρίνονται σε ενεργητικούς και παθητικούς. Οι ενεργητικοί άγγελοι έχουν εμπειρία σε επενδύσεις και συνεχίζουν να αναζητούν περισσότερες επενδύσεις, οι παθητικοί άγγελοι είναι επενδυτές που έχουν επενδύσει στο παρελθόν, αλλά δεν έχουν επενδύσει τα τελευταία τρία χρόνια., ενώ οι εν δυνάμει άγγελοι δεν έχουν κάνει ακόμη την πρώτη τους επένδυση (Mason, 2006)

Οι Sørheim και Landström (2001) λαμβάνοντας ως κριτήρια την επενδυτική δραστηριότητα και τις ικανότητες των επιχειρηματικών αγγέλων διέκριναν τους επιχειρηματικούς αγγέλους σε:

- **Lotto angels:** Χαρακτηριστικό αυτού του τύπου επιχειρηματικών αγγέλων είναι η περιορισμένη διοικητική και επιχειρηματική εμπειρία, η επιμονή στην απόκτηση λιγότερου εισοδήματος και πλούτου, σε σύγκριση με άλλους επενδυτές και η επένδυση

ενός μικρού μεριδίου περιουσίας σε εταιρείες που δεν έχουν υψηλή κατάταξη στο χρηματιστήριο. Επιπλέον, σε αυτόν τον τύπο επιχειρηματικών αγγέλων δεν υπάρχει βασική πηγή ενημέρωσης πληροφοριών και πολύ λίγοι χρησιμοποιούν τα δίκτυα για να βρουν πληροφορίες σχετικά με επενδυτικές δυνατότητες. Τέλος, η συμμετοχή τους στις εταιρείες στις οποίες επενδύουν είναι πολύ μικρή και συνήθως επενδύουν μόνοι τους και όχι σε συνεργασία με άλλους επενδυτές.

- **Trader angels:** Βασικό χαρακτηριστικό των Trader Angels είναι ότι διακρίνονται για το υψηλό επίπεδο επενδυτικής δραστηριότητας, καθώς πραγματοποιούν κατά μέσο όρο τέσσερις ή πέντε επενδύσεις σε περίοδο τριών ετών. Εντούτοις, έχουν περιορισμένη διοικητική και επιχειρηματική εμπειρία, στοχεύουν όμως στην πραγματοποίηση υψηλού εισοδήματος και πλούτου. Ταυτόχρονα, επενδύουν ένα σημαντικό μέρος της περιουσίας τους σε εταιρείες που δεν έχουν υψηλή κατάταξη στο χρηματιστήριο και για το λόγο αυτό η συμμετοχή τους στις εταιρείες στις οποίες επενδύουν είναι σχετικά περιορισμένη. Τέλος, αξίζει να αναφερθεί το γεγονός πως η επενδυτική περίοδος διαρκεί λιγότερο από 3 χρόνια. **Άγγελοι αναλυτών:** Όσον αφορά τους Άγγελους αναλυτές, αυτοί διαθέτουν εκτεταμένη διοικητική και επιχειρηματική εμπειρία, αλλά έχουν χαμηλό επίπεδο επενδυτικής δραστηριότητας. Επιπλέον, επενδύουν ένα μικρό μέρος της περιουσίας τους σε εταιρείες που δεν έχουν υψηλή κατάταξη στο χρηματιστήριο. Πληροφορίες αντλούν κυρίως από το στενό περιβάλλον, δηλαδή από φίλους και συναδέλφους και πραγματοποιούν τις επενδύσεις τους σε συνεργασία με άλλους επενδυτές. Βασικό στοιχείο αποτελεί το γεγονός πως σε ποσοστό, περισσότερο από τα 2/3 αυτών των επενδυτών επενδύουν περιφερειακά, σε περίοδο τριών ετών, καθώς η επενδυτική περίοδος διαρκεί λιγότερο από 3 χρόνια.
- **(Πραγματικοί) Επιχειρηματικοί Άγγελοι:** Πρόκειται για επενδυτές με πολύ υψηλό επίπεδο επενδυτικής δραστηριότητας, που πραγματοποιούν κατά μέσο όρο περισσότερες από επτά επενδύσεις σε μια περίοδο τριών ετών. Διαθέτουν εκτεταμένη διοικητική και επιχειρηματική εμπειρία και πραγματοποιούν επενδύσεις σε συνεργασία με άλλους άτυπους επενδυτές. Για τους επιχειρηματικούς αγγέλους που λειτουργούν ως ηγέτες της αγοράς κύρια πηγή χρηματοδότησης είναι τα προσωπικά και επιχειρηματικά δίκτυα που υπάρχουν, ενώ η επενδυτική περίοδος διαρκεί περισσότερο σε σύγκριση με τους άλλους τρεις τύπους επενδυτών που αναφέρθηκαν παραπάνω. Τέλος, αυτή η μορφή επενδυτών κατέχουν ενεργό ρόλο στην στις εταιρείες που επενδύουν, ως μέλη του διοικητικού συμβουλίου ή σύμβουλοι.



## 2.4 Δίκτυα Επιχειρηματικών Αγγέλων

Το δίκτυο επιχειρηματικών αγγέλων είναι μια οργανωμένη ομάδα επιχειρηματικών αγγέλων που καλούνται να λειτουργούν συλλογικά κάτω από ένα πλαίσιο κανόνων δεοντολογίας με απώτερο σκοπό την ενίσχυση του οικοσυστήματος καινοτομίας με τις επενδύσεις και μέσω της επιχειρηματικής καθοδήγησης βάση των εμπειριών τους (Knyrhausen-Aufseß, 2008). Όταν οι επιχειρηματικοί άγγελοι επενδύουν ως μέρος μιας κοινοπραξίας, τότε (ACA, 2020). Ο σκοπός του δικτύου επιχειρηματικών αγγέλων είναι αφενός η υποστήριξη της ανάπτυξης της καινοτομίας, η παροχή πληροφοριών στους επιχειρηματικούς αγγέλους για την διευκόλυνση πρόσβαση σε επενδυτικές ευκαιρίες και η υποστήριξη των προσπαθειών των επιχειρηματιών (Vizjak and Vizjak).

Τα δίκτυα επιχειρηματικών αγγέλων έπαιξαν σημαντικό ρόλο στη χρηματοδότηση καινοτόμων νεοφυών επιχειρήσεων και σε περιφερειακές περιοχές (Bilau & Sarkar, 2016), καθώς, οι επιχειρηματικοί άγγελοι αποτελούν μορφές πηγών χρηματοδότησης start – up εταιρειών (Ramadani, 2012)..

## 2.5 Ανασκόπηση κριτηρίων αξιολόγησης Επιχειρηματικών Αγγέλων

Αρκετές είναι οι έρευνες που έχουν γίνει προκειμένου να ξεδιπλώσουμε ποια είναι αυτά τα κοινά χαρακτηριστικά που διακρίνονται στους Επιχειρηματικούς Αγγέλους ανά τον κόσμο. Οι περισσότερες έρευνες κινούνται γύρω από τα δημογραφικά και κοινωνικά χαρακτηριστικά, χαρακτηριστικά φύλου, την εμπειρία τους σε παρόμοιες επενδύσεις, την επαγγελματική τους δραστηριότητα, το εισόδημα τους, το ύψος της περιουσίας τους, το μέγεθος της επένδυσης, τον ρόλο τους στις εταιρείες που επενδύουν. Στον παρακάτω συγκριτικό πίνακα μπορούμε να διακρίνουμε την τάση των επενδυτών ανά τον κόσμο.

*Πίνακας 1 Συγκρίσεις Χαρακτηριστικών των Επιχειρηματικών Αγγέλων*

	<b>Ηνωμένες Πολιτείες</b>	<b>Ηνωμένο Βασίλειο</b>	<b>Γερμανία</b>	<b>Νορβηγία</b>	<b>Ουγγαρία</b>
Ηλικία	47	53	48	47	44
Φύλλο (% ανδρών)	95	99	100	97	100
Ετήσιο Εισόδημα	47.000€	42.500€	240.000€	40.000€	25.000€

Περιουσία	393.000€	288.000€	3.672.000€	215.000€	-
Προσόντα (%βασισμένα σε πτυχίο)	72	-	-	-	86
Επιχειρηματική Εμπειρία	83	57	75	46	93
Επενδυτική δραστηριότητα (σε βάθος τριετίας)	2	2	4,8	3,7	4,9
Μέγεθος Επένδυσης	30.800€	9.230€	105.000€	40.000€	37.500€
Μέγεθος δείγματος	435	86	48	425	14

Πηγή: (Kosztopolosz, 2016)

Στη συνέχεια, σύμφωνα με τον πίνακα 2, γίνεται φανερό ότι η αναλογία των γυναικών επιχειρηματικών αγγέλων δεν ξεπερνά το 10% , στην Αυστραλία και στην Ιαπωνία δεν υπάρχουν γυναίκες επιχειρηματικοί άγγελοι, ενώ οι γυναίκες αντιπροσωπεύουν κυρίων το 2% με 5% των επιχειρηματικών αγγέλων

Πίνακας 2 Αναλογία Γυναικών Επιχειρηματικών Αγγέλων

Γυναίκες Ε.Α %	Χώρα	Πηγή
0	Αυστραλία	Hindle and Wenban (1999)
0	Ιαπωνία	Tashiro (1999)
0-1	Δανία	Vækstfonden (2002); Neergaard, Nielsen, and Kjeldsen (2006)
1	Μεγάλη Βρετανία	Mason and Harrison (1994)
2	Καναδάς	Riding, Dal Cin, Duxbury, Haines, and Safrata (1993)
2	Ηνωμένες Πολιτείες (Ανατολική Ακτή)	Haar, Starr, and MacMillan (1988)
3	Νορβηγία	Reitan and Sørheim (2000)

4	Ηνωμένες Πολιτείες	Gaston (1989)
5	Φινλανδία	Lumme et al. (1998)
5	Γερμανία	Stedler and Peters (2003)
5	Μεγάλη Βρετανία	InvestorPulse (2003)
5	Νέα Ζηλανδία	Infometrics Ltd (2004)
6-10	Ηνωμένες Πολιτείες	Becker-Blease and Sohl (2005)
8	Σκωτία	Paul, Whittam, and Johnston (2003)
10	Σιγκαπούρη	Hindle and Lee (2002)

*Πηγή: Becker-Blease & Sohl, 2005. Center for Venture Research, 2004; Mason & Harrison, 1994)*

Επιπλέον, πολλές έρευνες επεδίωξαν να συλλέξουν στοιχεία αναφορικά με τις αξίες που προσφέρουν οι επιχειρηματικοί άγγελοι στις νεοφυείς εταιρείες που επενδύουν. Οι ακόλουθες έρευνες συλλέγουν τα στοιχεία αυτά και καταλήγουν πως πολλά από τα χαρακτηριστικά που αναφέρονται είναι κοινά σε επιχειρηματικούς αγγέλους.

## **2.6 Δομή και Οργάνωση Δικτύου Επιχειρηματικών Αγγέλων στην Ευρώπη**

Τα δίκτυα Επιχειρηματικών Αγγέλων, παρέχουν ένα πλαίσιο κανόνων και εμπιστοσύνης. Οι Επιχειρηματικοί Άγγελοι στο δίκτυο βρίσκουν την οργάνωση, την πρόσβαση, την εμπειρία προκειμένου οι επενδύσεις τους να επιφέρουν το καλύτερο αποτέλεσμα. Οι επιχειρηματίες πιστεύουν ότι τα δίκτυα Επιχειρηματικών Αγγέλων τους παρέχουν ένα βήμα να παρουσιάσουν το δουλειά τους σε σοβαρούς και ενδιαφέροντες επενδυτές και να πάρουν μια σωστή αξιολόγηση για αυτό που έχουν δημιουργήσει. Επίσης έχουν την διασφάλιση και την εμπιστευτικότητα των πληροφοριών, καθώς τα δίκτυα δεν υπόκεινται στη νομοθεσία του τραπεζικού απορρήτου.

Στην Ευρώπη υφίστανται πολλά δίκτυα που έχουν αναπτυχθεί σε σημαντικό βαθμό σε οργανωτικό επίπεδο (Christensen, 2011). Σκοπός κάποιος δικτύων από αυτά είναι η εξέταση και η ανταλλαγή αξιοσημείωτων επενδυτικών προτάσεων. Κατά τον τρόπο αυτό δημιουργούνται κοινοπραξίες με σκοπό την πραγματοποίηση επενδύσεων σε συγκεκριμένη επενδυτική πρόταση μέσα από ένα σύνολο επιχειρηματικών αγγέλων. Άξιο αναφοράς αποτελεί το Δίκτυο Γυναικών Επιχειρηματικών Αγγέλων της Νοτιοανατολικής Ευρώπης – SEEWBAN.

Σκοπός του δικτύου δεν είναι άλλος από την προσπάθεια αύξησης του αριθμού των γυναικών επιχειρηματικών αγγέλων με έδρα κάποια χώρα της Ευρώπης, αλλά με έμφαση στις χώρες της νότιας και ανατολικής Ευρώπης. Επιπλέον, στόχος του φορέα είναι ασφαλώς και η προσπάθεια για διευκόλυνση της λήψης χρηματοδότησης από μέρους των γυναικών επιχειρηματικών από επιχειρηματικούς αγγέλους<sup>1</sup>.

Από την άλλη σαφώς υφίσταται και το EBAN – European Business Angels Network το οποίο αποτελεί έναν πανευρωπαϊκό εκπρόσωπο της κοινότητας επιχειρηματικών αγγέλων που πραγματοποιούν επενδύσεις σε νεοφυείς επιχειρήσεις. Ο θεσμός συγκεντρώνει περισσότερους από 100 οργανισμούς που αποτελούν μέλη του σε περισσότερα από 50 κράτη. Η ίδρυση του δικτύου συντελέστηκε το 1999 από μία ομάδα πρωτοπόρων δικτύων επιχειρηματικών αγγέλων της Ευρώπης. Σε αυτή τη δημιουργία συνέβαλαν τόσο η Ευρωπαϊκή Επιτροπή, όσο και η EURADA. Το EBAN αντιπροσωπεύει έναν κλάδο που πραγματοποιεί επενδύσεις ύψους 11,4 δις ευρώ ετήσια και κατά τον τρόπο αυτό κατέχει έναν εξέχοντα ρόλο στο μέλλον της οικονομίας της Ευρώπης, κυρίως σε ότι αφορά τις επενδύσεις και τη χρηματοδότηση των Μικρομεσαίων επιχειρήσεων. Με τη δράση της αυτή το δίκτυο επιχειρηματικών αγγέλων της Ευρώπης τροφοδοτεί την ανάπτυξη της Ηπείρου και των κρατών της μέσω της δημιουργίας τεράστιου πλούτου και θέσεων εργασίας<sup>2</sup>.

## **2.7 Δομή και Οργάνωση Δικτύου Επιχειρηματικών Αγγέλων στην Ελλάδα**

Στην Ελλάδα κατά τα τελευταία χρόνια έχουν πραγματοποιηθεί πολλές προσπάθειες για την οργάνωση και δημιουργία ενός Δικτύου Επιχειρηματικών Αγγέλων. Οι αρχικές πρωτοβουλίες για την ίδρυση ενός τέτοιου φορέα πραγματοποιήθηκαν το 2012, ενώ η ίδρυση του φορέα τελικά επιτεύχθηκε το 2015. Πιο συγκεκριμένα, η παρότρυνση ορισμένων επενδυτών σε συνεργασία με το Εμπορικό και Βιομηχανικό Επιμελητήριο Αθηνών κατέληξε με θετικό πρόσημο αφού δημιουργήθηκε το Δίκτυο Επιχειρηματικών Αγγέλων στην Ελλάδα<sup>3</sup>. Στόχος του δικτύου δεν είναι άλλος από την ανάπτυξη και πιλοτική εφαρμογή ενός σχεδίου σχετικά με το σχεδιασμό και την υλοποίηση κοινών βιώσιμων μέτρων για τη δημιουργία, ανάπτυξη και επιτάχυνση της αγοράς των επιχειρηματικών αγγέλων, τόσο στην Ελλάδα, όσο και στην ευρύτερη περιοχή των Βαλκανίων – Μεσογείου.

---

<sup>1</sup> <https://www.sege.gr/en/seewban-south-east-europe-women-business-angels-network/>

<sup>2</sup> <https://www.eban.org>

<sup>3</sup> <https://businessangelsgreece.gr/sxetika-me-to-diktyo/>

Σκοπός του Δικτύου Επιχειρηματικών Αγγέλων στην Ελλάδα πιο συγκεκριμένα αποτελεί η στήριξη της καινοτομίας και της εξωστρέφειας του Ελληνικού Επιχειρείν. Στο πλαίσιο αυτό επιδιώκεται η γεφύρωση του χάσματος που υφίσταται μεταξύ των νέων επιχειρήσεων που παρουσιάζουν ενδιαφέρουσες καινοτομικές ιδέες και του τρόπου χρηματοδότησης αυτών από εναλλακτικές πηγές χρηματοδότησης<sup>4</sup>. Η HeBAN δηλαδή, επιδιώκει να φέρει κοντά επιχειρηματίες που επιθυμούν να πραγματοποιήσουν επενδύσεις σε εγχειρήματα πρώιμου σταδίου με προφίλ υψηλού κινδύνου, αλλά και ανταμοιβής απόδοσης φέροντας όχι μόνο τα κεφάλαιά τους, αλλά και την εμπειρία τους σε επαγγελματικό επίπεδο, όπως και το επαγγελματικό τους δίκτυο.

Η HeBAN λοιπόν αποτελεί μια μη κερδοσκοπική ένωση που παρέχει τη δυνατότητα στα μέλη της να μοιράζονται τη ροή επενδυτικών συμφωνιών και τις βέλτιστες πρακτικές και να δημιουργούν επενδυτικά συνδικάτα. Ακόμα, συμβάλει στη σύνδεση των Ελλήνων επιχειρηματικών αγγέλων με διεθνή δίκτυα αγγέλων και αυξάνει την ευαισθητοποίηση σχετικά με τη χρηματοδότηση νεοσύστατων επιχειρήσεων σε πρώιμο στάδιο ως κατηγορία επενδυτικών περιουσιακών στοιχείων που μπορεί να είναι τόσο κερδοφόρα όσο και αποτελεσματική<sup>5</sup>. Επιπλέον δε, ο φορέας παρέχει μεταξύ άλλων και συμβουλευτικές υπηρεσίες στα μέλη του, αλλά και υπηρεσίες εκπαίδευσης και κατάρτισης. Ακόμα, είναι αρμόδιος για την υποστήριξη των στόχων του κλάδου των Επιχειρηματικών Αγγέλων και τη διευκόλυνση δικτύωσης, όπως και τη διάδοση βέλτιστων πρακτικών. Για τους επιχειρηματίες και τους φορείς υποστήριξης των startups (Θερμοκοιτίδες, Επιταχυντές κ.α.) η HeBAN χρησιμεύει ως σημείο πρόσβασης στην αναζήτησή τους για επενδύσεις επόμενου σταδίου καθώς και συνεργάτης σε θέματα δικτύωσης και υποστήριξης.

Στην ανάπτυξη αυτού του Δικτύου εντός της Ελληνικής Επικράτειας, αλλά και κάθε άλλου δικτύου που θα επιδιώξει να δημιουργηθεί συμβάλει ιδιαίτερα η εφαρμογή ευνοϊκών μέτρων σχετικά με τη φορολογία. Η εν λόγω διάταξη λαμβάνει νόμιμο χαρακτήρα μέσω του άρθρου 49 του νόμου 4712/2020 στη βάση του οποίου θέτονται και εφαρμόζονται τα αναγκαία φορολογικά κίνητρα για το σύνολο εκείνων των επενδυτών που είναι διατεθειμένοι να ενεργήσουν ως επιχειρηματικοί άγγελοι (ACA, 2020).

Οι βασικοί στόχοι του Ελληνικού Δικτύου Επιχειρηματικών Αγγέλων αφορούν τη δημιουργία, ανάπτυξη και διατήρηση μεγάλου δικτύου επιχειρηματικών αγγέλων και άλλων επενδυτών πρώιμου σταδίου, επαγγελματιών, υπεύθυνων χάραξης πολιτικής, τεχνολόγων και

---

<sup>4</sup> <https://businessangelsgreece.gr/o-thesmos-twn-epixeirimatikwn-aggelwn/>

<sup>5</sup> <https://www.ideasforward.com/portfolio/hellenic-business-angels-network/>

καινοτόμων. Επιπλέον, στόχος του δικτύου αποτελεί η ενίσχυση της ευαισθητοποίησης του κοινού και της κατανόησης της σημασίας ενός ισχυρού επενδυτικού οικοσυστήματος πρώιμου σταδίου για την οικονομία. Ακόμα, το δίκτυο παρέχει υποστήριξη στις ανάγκες της ελληνικής κοινότητας επιχειρηματικών αγγέλων προς τους αρμόδιους τοπικούς, εθνικούς και διεθνείς φορείς. Ταυτόχρονα, αποσκοπεί στην υιοθέτηση και προώθηση σε συνεργασία με εθνικούς και διεθνείς φορείς εντός της κοινότητας των επιχειρηματικών αγγέλων, σχετικής τεχνογνωσίας, κατάρτισης και βέλτιστες πρακτικές αγοράς και επιχειρήσεων μέσω της παροχής μιας κοινής πλατφόρμας (διδασκαλία, κατάρτιση, εργαλειοθήκες, εργαστήρια, εκδηλώσεις, ειδήσεις, επικοινωνία, κλπ.). Ένας ακόμα στόχος του δικτύου είναι η παροχή εξυπηρέτησης ως σημείου πρόσβασης για ξένα δίκτυα Business Angels και επενδυτές πρώιμου σταδίου σε Greek Business Angels και start-up επενδυτικές ευκαιρίες καθώς και σύνδεση των τοπικών Business Angels με τη διεθνή κοινότητα επενδυτών πρώιμου σταδίου. Αξίζει επιπρόσθετα να γίνει αναφορά στο γεγονός πως το ελληνικό δίκτυο επιχειρηματικών αγγέλων αποτελεί σημείο αναφοράς για τους τοπικούς Επιχειρηματικούς Αγγέλους και συμβάλει στη διαδικασία πιστοποίησης των Business Angels στην Ελλάδα. Ακόμα, ενθαρρύνει τη δέσμευση των γυναικών ως επιχειρηματικών αγγέλων και συμβάλει στη διοχέτευση ροής συμφωνιών σε τοπικά Ban και παρέχει βοήθεια για διευκόλυνση δημιουργίας αντιστοίχισης μεταξύ των επενδυτών μετοχών και νεοσύστατων επιχειρήσεων. Τέλος, βασικός σκοπός του δικτύου είναι και η ενίσχυση κοινοπρακτικών επενδύσεων (ιδιωτικές – ιδιωτικές & ιδιωτικές – δημόσιες, σε εθνικό και διεθνές επίπεδο).

Προκειμένου το σύνολο των δικτύων Επιχειρηματικών Αγγέλων στην Ελλάδα να έχουν ίδιους όρους οργάνωσης και λειτουργίας, το EBAN - European Business Angels Network και ακολουθώντας όλα τα υπόλοιπα δίκτυα ανά την Ευρώπη που δρουν σε συνεργασία με το EBAN δημιούργησαν τον κώδικα δεοντολογίας, στόχος του οποίου είναι να παρέχει τις κατάλληλες κατευθύνσεις για τον τρόπο με τον οποίο ένα δίκτυο πρέπει να λειτουργεί.

Τον τρόπο λειτουργίας του δικτύου επιχειρηματικών αγγέλων στην Ελλάδα ορίζει ο Κώδικας δεοντολογίας του Ελληνικού Δικτύου Επιχειρηματικών Αγγέλων HeBAN<sup>6</sup>. Σύμφωνα με τον κώδικα καθορίζονται οι πρακτικές και οι κανόνες ηθικής δεοντολογίας και συμπεριφοράς που τα μέλη του δικτύου οφείλουν να τηρούν. Επιπλέον, στον κώδικα προσδιορίζεται η νομική φύση του Σωματείου, ενώ και οι αρχές πάνω στις οποίες στηρίζεται

---

<sup>6</sup> Heban Πρόσβαση στη διεύθυνση : <https://www.heban.gr/about-us-3/>

η λειτουργία του Σωματείου που δεν είναι άλλες από τη διαφάνεια, την ακεραιότητα των μελών του, ο σεβασμός προς τα μέλη του Σωματείου, η υπευθυνότητα και άλλες γενικές υποχρεώσεις των μελών.

## 2.8 Ίδρυση και Λειτουργία Δικτύου Επιχειρηματικών Αγγέλων

Η ανάπτυξη του θεσμού των Επιχειρηματικών Αγγέλων συντελείται με γοργούς ρυθμούς. Σε αυτό, έχει συμβάλει σε μεγάλο βαθμό η ύπαρξη δικτύων Επιχειρηματικών Αγγέλων (Josh, Schoar, Sokolinski, & Wilson, 2015). Η δημιουργία των δικτύων λαμβάνει χώρα σε διεθνές περιβάλλον. Στην Ευρώπη – όπως αναφέρθηκε και ανωτέρω- υφίστανται δίκτυα τα οποία έχουν υλοποιήσει σημαντικό έργο και έχουν αναπτυχθεί σε μεγάλο βαθμό όσον αφορά το οργανωτικό τους επίπεδο. Ορισμένα από τα δίκτυα αυτά έχουν συστήσει θέση Γενικού Διευθυντή και ενός στελέχους σε ρόλο αναλυτή προκειμένου να εξετάζεται σε τακτική βάση φάκελος με ενδιαφέροντα επενδυτικά έργα και προτάσεις που συλλέγονται από τον θεσμό.

Για την ίδρυση και λειτουργία ενός Δικτύου Επιχειρηματικών Αγγέλων απαιτείται η εφαρμογή ορισμένων βημάτων. Τα βήματα αυτά είναι τα ακόλουθα (Bilau & Sarkar, 2016):

Βήμα 1<sup>ο</sup>: Σύσταση Δικτύου και γνωστοποίηση ίδρυσής του

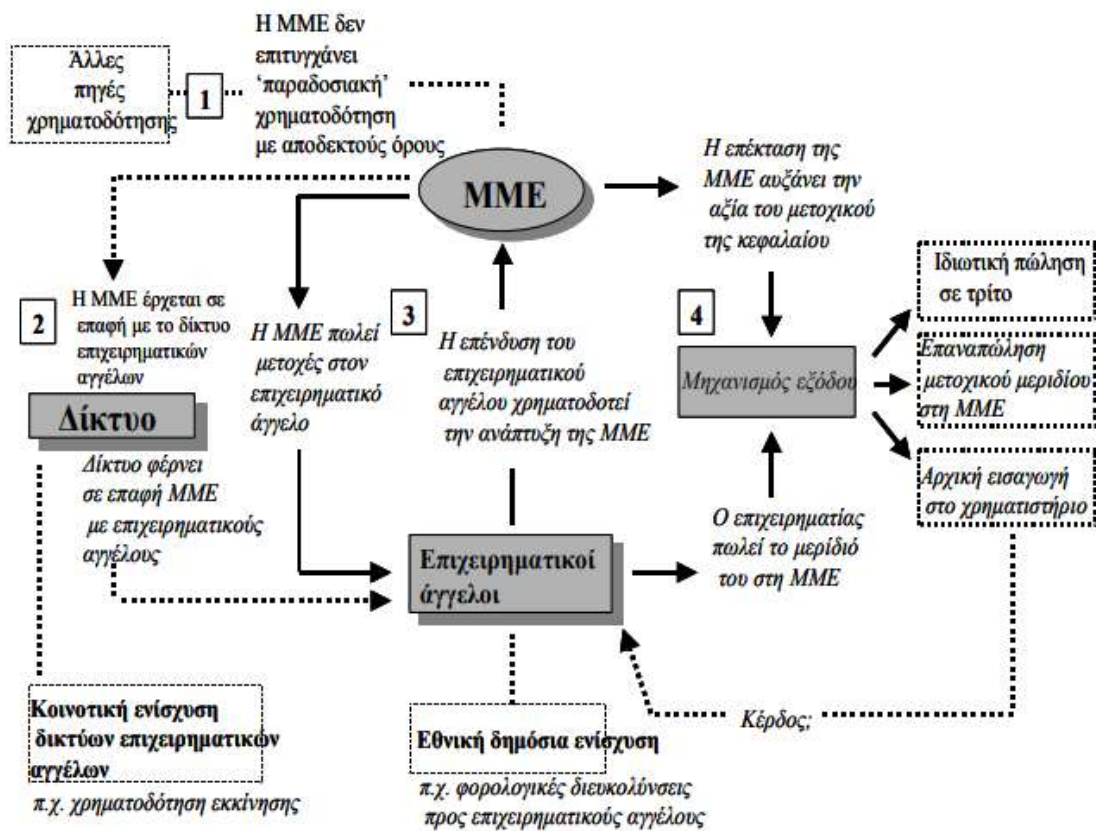
Βήμα 2<sup>ο</sup>: Υπογραφή σύμβασης και διαπραγμάτευσης όρων συνεργασίας μεταξύ των επιχειρήσεων που αναζητούν τις υπηρεσίες του δικτύου και συμφωνία προμήθειας. Οι επιχειρήσεις αφορούν είτε οντότητες που αναζητούν χρηματοδότηση είτε ιδιώτες – επιχειρήσεις που αναζητούν να χρηματοδοτήσουν άλλες οντότητες.

Βήμα 3<sup>ο</sup>: Λήψη μετοχικών μεριδίων από μέρος του Επιχειρηματικού Αγγέλου με την οριστικοποίηση της συμφωνίας και προσφορά κεφαλαίων.

Σε πολλές χώρες που υφίστανται δίκτυα επιχειρηματικών αγγέλων σε πιο οργανωμένη μορφή δίνεται η δυνατότητα ανταλλαγής καλών πρακτικών και μεθόδων μεταξύ των δικτύων, γεγονός που σημαίνει πως οι πιθανοί επιχειρηματικοί άγγελοι αποκομίζουν περισσότερα οφέλη, ενώ οφέλη δύναται να αποκομίσουν και οι επιχειρήσεις που αναζητούν χρηματοδότηση μέσω των επιχειρηματικών αγγέλων και των δικτύων τους (Bygrave, 1988).

Τη λειτουργία ενός δικτύου επιχειρηματικών αγγέλων μπορούμε να μελετήσουμε και από την κάτωθι εικόνα – σχέδιο (EE, 2015).

Εικόνα 1 Λειτουργία Δικτύου Επιχειρηματικών Αγγέλων



Πηγή: Ευρωπαϊκή Επιτροπή, 2015

## 2.9 Δίκτυα Επιχειρηματικών Αγγέλων στη Θεσσαλία και Startup

Σύμφωνα με τα ανωτέρω κατέστη ιδιαίτερα σαφής ο ρόλος των επιχειρηματικών αγγέλων και των οργανωμένων δικτύων τους για την ανάπτυξη των νεοφυών οικονομικών οντοτήτων. Βάσει έρευνας του EBAN, το 2021 υπήρχαν κατά εκτίμηση 750.000 ΕΑ παγκοσμίως. Από αυτούς, 345.000 δραστηριοποιούνταν στην Ευρώπη, όπου επένδυσαν το 2021 σε περίπου 5070 νεοσύστατες επιχειρήσεις. Αυτή τη στιγμή το δίκτυο Hellenic Business Angels Network (HeBAN), αριθμεί περισσότερους από 60 επιχειρηματικούς αγγέλους που πραγματοποιούν επενδύσεις σε καινοτόμες ιδέες. Οι κλάδοι που πρωταγωνιστούν στις λίστες εγγεγραμμένων νεοσύστατων επιχειρήσεων σύμφωνα με το ELEVATE GRECE είναι ο κλάδος του τουρισμού (Travel, Hospitality, Leisure), ο κλάδος σχετικά με το περιβάλλον



(Environment, Energy-Green Tech, Clean Tech), ο κλάδος των επιστημών ζωής (Med Tech, Health Tech, Bio Tech). Σε σχέση με την Ευρώπη φαίνεται πως η Ελλάδα βρίσκεται σε πρώιμο στάδιο, έχοντας εντούτοις σημειώσει σημαντική αύξηση από το 2014 και έπειτα.

Σύμφωνα με στοιχεία του Παρατηρητηρίου Περιφερειακών Πολιτικών φαίνεται πως η Αττική και η Κρήτη είναι οι πρωτοπόρες περιοχές της Ελλάδας με τη μεγαλύτερη ανάπτυξη καινοτόμων επιχειρήσεων. Ακολουθούν άλλες περιοχές, οι οποίες υπολείπονται σε καινοτομία, μεταξύ των οποίων δεν βρίσκεται η Θεσσαλία. Στοιχεία που αντλήθηκαν από το ELEVATE GREECE τον Ιανουάριο του έτους 2023 δείχνουν πως υπάρχουν 703 εγγεγραμμένες επιχειρήσεις στην Ελλάδα. Στην Αττική βρίσκεται η έδρα της πλειοψηφίας με 475 start-up που αποτελούν το 68% των νεοφυών επιχειρήσεων. Δεύτερη σε σπουδαιότητα έρχεται η Κεντρική Μακεδονία με 96 νεοφυείς επιχειρήσεις, δηλαδή το 14%, τρίτη η Κρήτη με 43 νεοφυείς δηλαδή 6% και τέταρτη η Δυτική Ελλάδα με 3% του συνόλου των νεοφυών επιχειρήσεων της χώρας. Η Θεσσαλία βρίσκεται 6<sup>η</sup> στην κατάταξη με 11 εγγεγραμμένες επιχειρήσεις.

Πιο συγκεκριμένα, σύμφωνα με στοιχεία του ELEVATE GREECE οι 11 Θεσσαλικές startup οι ακόλουθες:

Πίνακας 3 Θεσσαλικές Startups

Νεοφυής επιχείρηση	Κλάδος	Τεχνολογία	Εργαζόμενοι	Συνολική Χρηματοδότηση
<b>UPIRIA</b>	Travel /Hospitality / Leisure	Software, Web or Mobile Application	3	-
<b>Readnet Publications PC</b>	Other	Blockchain, Distributed Ledger, Other, Software, Web 3or Mobile Application	2	-
<b>Oliveex P.C.</b>	AgriTech / FoodTech	AI, Cloud Computing, Data Analytics - Big Data, Hardware, IoT, Networks, Sensors, Software, Web or Mobile Application	6	315K
<b>Naumed Ltd</b>	Life Sciences (MedTech, Health Tech, Bio Tech)	Other	1	900
<b>Mist.io</b>	Other	Cloud Computing, Software	8	-
<b>KYKLOS Group</b>	KYKLOS Group Environment & Energy (GreenTech, CleanTech)	Cleantech	6	-
<b>GEOMISO SINGLE MEMBER PRIVATE COMPANY</b>	Other	Cloud Computing, Software, Web or Mobile Application	10	870K
<b>FOODOXYS PC SPIN-OFF</b>	AgriTech / FoodTech	Other	3	250K
<b>eftase IKE</b>	Logistics & Transportation	Other, Web or Mobile Application	-	-
<b>DO IT FOR ME IKE</b>	Advertising & Marketin (AdTech)	Software, Web or Mobile Application	15	-
<b>Centaur Technologies P.C.</b>	AgriTech / FoodTech	Blockchain, Cleantech, Cloud Thessaly Computing, Data Analytics-Big Data, Hardware, IoT, Networks, Sensors, Software, Web or Mobile Application	20	3.7M

Πηγή : ELEVATE GREECE <https://elevategreece.gov.gr/el/eggegrammenes-startups/>

## Κεφάλαιο 3

### Μεθοδολογική προσέγγιση

#### 3.1 Εισαγωγή

*Στο παρόν κεφάλαιο παρουσιάζεται η μεθοδολογία της ποιοτικής έρευνας που πραγματοποιήθηκε: το δείγμα, το θεωρητικό υπόβαθρο του περιεχομένου του ερωτηματολογίου, ο τρόπος συλλογής και ανάλυσης των δεδομένων.*

#### 3.2 Ερευνητικά ερωτήματα

Τα ερευνητικά ερωτήματα της μελέτης που αναμένεται να απαντηθούν είναι τα ακόλουθα:

Τα ερευνητικά ερωτήματα της διπλωματικής εργασίας αποτελούν: η σκιαγράφηση του προφίλ των επιχειρηματικών αγγέλων της περιοχής της Θεσσαλίας, η αποτύπωση των διαθέσιμων κεφαλαίων προς επένδυση και την επενδυτική συμπεριφορά τους, αποτύπωση της αντίληψής τους για το καινοτομικό δυναμικό της περιοχής και το βαθμό γνώσης για το θεσμό των επιχειρηματικών αγγέλων.

#### 3.3 Συλλογή δεδομένων και δείγμα

Η συλλογή των δεδομένων υλοποιήθηκε με τη χρήση ερωτηματολογίου έρευνας. Το ερωτηματολόγιο της παρούσας εργασίας αποτελείται από πέντε (5) θεματικές ενότητες. Οι ερωτήσεις του ερωτηματολογίου ήταν ανοιχτού και κλειστού τύπου. Για την πλειοψηφία των ερωτήσεων κλειστού τύπου χρησιμοποιήθηκε η 5-βάθμια κλίμακα Likert.

Η πρώτη ενότητα με τίτλο Γενικές ερωτήσεις αποτελείται από 4 γενικές ερωτήσεις οι οποίες περιλαμβάνουν το φύλο των συμμετεχόντων στην έρευνα, την ηλικία, το μορφωτικό επίπεδο, και το ρόλο που διαδραματίζουν στην επιχείρηση. Η δεύτερη ενότητα με τίτλο Επενδυτική και Επιχειρηματική Εμπειρία αποτελείται από 8 ερωτήσεις. Συλλέγονται δεδομένα για την επενδυτική και επιχειρηματική εμπειρία των συμμετεχόντων στην έρευνα, όπως το πόσες φορές έχουν δράσει ως επιχειρηματικοί άγγελοι.

Η τρίτη ενότητα του ερωτηματολογίου έρευνας με τίτλο Επενδυτικός Λογισμός αποτελείται από 6 ερωτήσεις και επιδιώκει τη συλλογή πληροφοριών αναφορικά με τον

χρονικό ορίζοντα της επένδυση, τον κίνδυνο των επενδυτικών αποφάσεων, το βαθμό συνεργασίας με άλλους επενδυτές κλπ.

Η τέταρτη ενότητα με τίτλο Πηγές Ενημέρωσης αποτελείται από 3 ερωτήσεις σχετικά με το βαθμό σημαντικότητας της πηγής ενημέρωσης για επενδύσεις, για εύρεση άλλων επενδυτών και επιδιώκει να κάνει αναφορά και σε σημαντικές πηγές ενημέρωσης σχετικά με τις εξελίξεις στο επιχειρηματικό σύστημα. Η τελευταία ενότητα του ερωτηματολογίου έρευνας με τίτλο Γνώση του οικοσυστήματος αποτελείται από 3 ερωτήσεις σχετικά με τη γνώση των συμμετεχόντων για την ύπαρξη επιχειρηματικών αγγέλων και δικτύου επιχειρηματικών αγγέλων στην Ελλάδα.

Η συλλογή των δεδομένων προς επεξεργασία πραγματοποιήθηκε με τη χρήση ερωτηματολογίων. Η διάρκεια της έρευνας ήταν τριών μηνών και περιοχή μελέτης αποτελεί η Θεσσαλία, το δείγμα ήταν ευκολίας, οι συμμετέχοντες προέρχονται στο μεγαλύτερο ποσοστό από την πόλη του Βόλου και το υπόλοιπο από την περιφέρεια της Θεσσαλίας. Συλλέχθηκαν πενήντα τρεις (53) απαντήσεις. Από το σύνολο των απαντήσεων αξιοποιήσιμες για την διεξαγωγή της στατιστικής ανάλυσης κρίθηκαν οι πενήντα απαντήσεις (50). Ο λόγος διαγραφής των απαντήσεων ήταν η ελλιπής συμπλήρωση του του ερωτηματολογίου.

### 3.4 Ανάλυση δεδομένων

Η ανάλυση των δεδομένων του ερωτηματολογίου βασίστηκε αρχικά στην περιγραφική στατιστική. Η χρήση των γραφημάτων επέτρεψε την κατανόηση του δείγματος και ανέδειξε μοτίβα για περαιτέρω έρευνα. Επιπρόσθετα, η αξιοπιστία του ερωτηματολογίου ελέγχθηκε με τη χρήση του ελέγχου Cronbach's Alpha, τέλος ο έλεγχος συσχέτισης Spearman χρησιμοποιήθηκε για τη διερεύνηση πιθανών γραμμικών σχέσεων μεταξύ των μεταβλητών.

## Κεφάλαιο 4

### Περιγραφική Στατιστική και Εμπειρικά Αποτελέσματα

#### Εισαγωγή

Στο παρόν κεφάλαιο παρουσιάζονται και αναλύονται τα δεδομένα που συλλέχθηκαν με τη χρήση των ερωτηματολογίων. Επιπλέον, καταγράφονται τα αποτελέσματα των στατιστικών ελέγχων *Cronbach's Alpha* και του ελέγχου συσχέτισης *Spearman*.

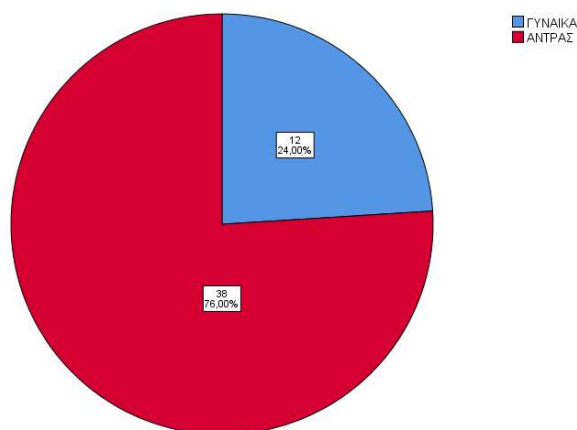
#### 4.1 Περιγραφική Στατιστική Ανάλυση

Τα περιγραφικά στοιχεία του δείγματος που συμμετείχε στην έρευνα παρουσιάζονται και αναλύονται με τη βοήθεια κυκλικών διαγραμμάτων.

Η ενότητα 2 του ερωτηματολογίου έρευνας αποτελείται από τέσσερις (4) ερωτήσεις σχετικά με τα χαρακτηριστικά του δείγματος που συμμετείχε στην έρευνα.

Σύμφωνα με το Γράφημα 3, από τους 50 συμμετέχοντες οι 12 είναι γυναίκες και οι 38 άντρες. Σε ποσοστό οι γυναίκες αντιστοιχούν στο 24% του δείγματος και οι άντρες στο 76%.

Γράφημα 3 Φύλο

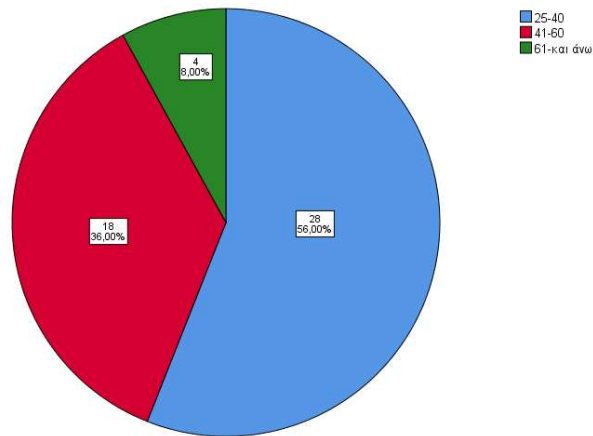


Πηγή: *Ιδία επεξεργασία*

Στη συνέχεια ακολουθεί το Γράφημα 4 για την κατανομή του δείγματος ως προς την ηλικιακή ομάδα που ανήκει. Σύμφωνα με το γράφημα το 56% του δείγματος ανήκει στην

ομάδα των 25-40 ετών, το 36% του δείγματος στην ομάδα των 41-60 ετών και το 8% του δείγματος στην ομάδα των 61 και άνω.

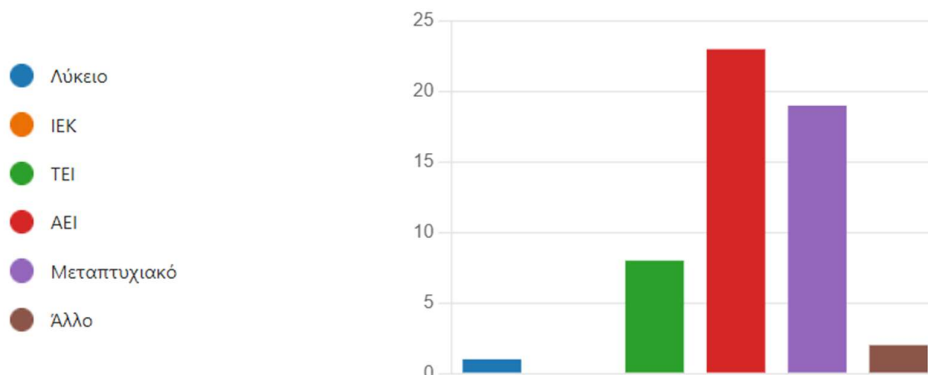
Γράφημα 4 Ηλικία



Πηγή: Ιδία επεξεργασία

Στο ακόλουθο γράφημα μελετάμε την κατανομή του δείγματος ως προς το μορφωτικό επίπεδο. Σύμφωνα με αυτό, το 2% του δείγματος έχει ολοκληρώσει το λύκειο, το 16% του δείγματος έχει αποφοιτήσει από κάποιο Τ.Ε.Ι., το 44% του δείγματος έχει αποφοιτήσει από κάποιο Α.Ε.Ι., το 34% έχει μεταπτυχιακές σπουδές, ενώ το 4% του δείγματος έχει άλλες σπουδές που δεν διευκρινίζονται.

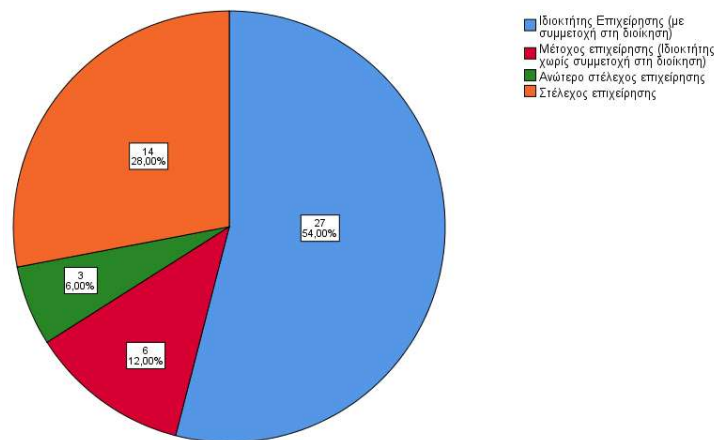
Γράφημα 5 Ανώτατο μορφωτικό επίπεδο



Πηγή: Ιδία επεξεργασία

Στη συνέχεια το γράφημα 6 παρουσιάζει την κατανομή του δείγματος ως προς την ιδιότητα που κατέχει στην επιχείρηση που απασχολείται. Σύμφωνα με το γράφημα, το 54% του δείγματος είναι ιδιοκτήτες επιχείρησης, το 12% έχουν την ιδιότητα του μετόχου επιχείρησης, το 6% έχει την ιδιότητα ανώτερου στελέχους επιχείρησης και το 28% έχει την ιδιότητα του απλού στελέχους επιχείρησης.

Γράφημα 6 Ιδιότητα



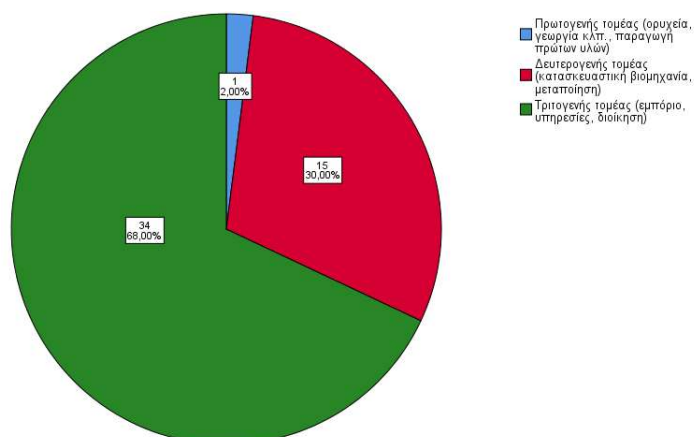
Πηγή: *Ιδία επεξεργασία*

#### ➤ Επενδυτική και Επιχειρηματική Εμπειρία

Η ενότητα 3 του ερωτηματολογίου έρευνας αφορά την επενδυτική και επιχειρηματική εμπειρία των συμμετεχόντων στην έρευνα και αποτελείται από 8 ερωτήσεις. Η πρώτη ερώτηση αφορά τον τομέα της κύριας επιχειρηματικής δραστηριότητά των συμμετεχόντων.

Ειδικότερα, το 2% απασχολείται στον πρωτογενή τομέα (ορυχεία, γεωργία κλπ., παραγωγή πρώτων υλών). Το 30% απασχολείται στο δευτερογενή τομέα (κατασκευαστική βιομηχανία, μεταποίηση) και το 68% στον τριτογενή τομέα (εμπόριο, υπηρεσίες, διοίκηση).

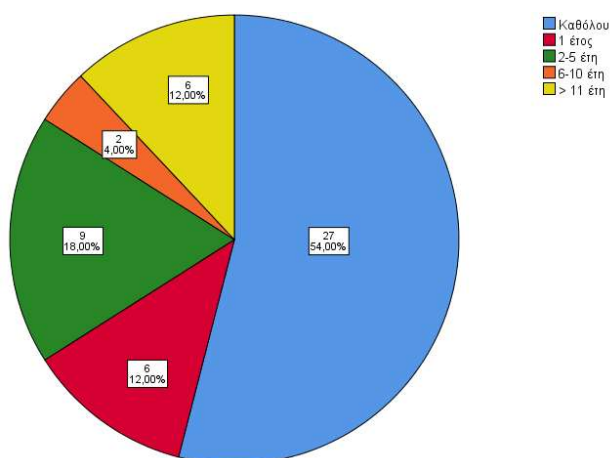
Γράφημα 7 Σε ποιόν τομέα ανήκει η επιχειρηματική δραστηριότητα σας



Πηγή: Ιδία επεξεργασία

Στη συνέχεια η επόμενη ερώτηση προσδιορίζει το χρόνο δραστηριοποίησης ως επενδυτή. Σύμφωνα με τις απαντήσεις του δείγματος παρατηρούμε πως το 54% του δείγματος δεν έχει δραστηριοποιηθεί ως επενδυτής ξανά. Το 12% δραστηριοποιείται για ένα χρόνο, το 18% έχει επενδυτική δραστηριότητα που καλύπτει διάστημα από 2-5 έτη, το 4% έχει επίσης δραστηριότητα που καλύπτει διάστημα από 6-10 έτη και τέλος το 12% του δείγματος έχει επενδυτική δραστηριότητα που καλύπτει περισσότερο από 11 έτη.

Γράφημα 8 Πόσο καιρό δραστηριοποιήστε ως επενδυτής

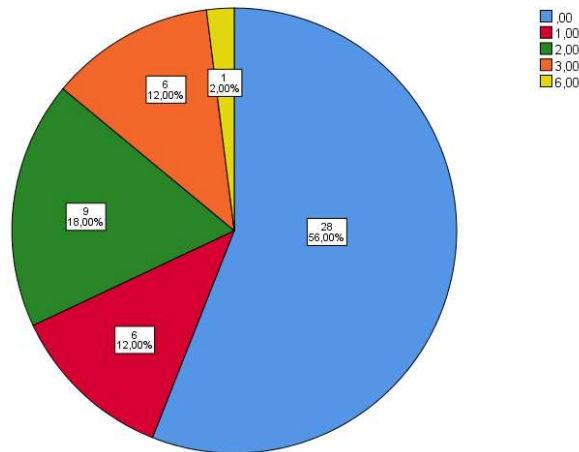


Πηγή: Ιδία επεξεργασία



Το επόμενο γράφημα κατατάσσει τις φορές που έχει επενδύσει κάποιος συμμετέχοντας σε επιχείρηση που δεν είναι δική του. Από την κατηγοριοποίηση των απαντήσεων παρατηρούμε πως το 56% έχει απαντήσει 0 φορές, το 12% έχει απαντήσει 1 φορά, το 18% έχει απαντήσει 2 φορές, το 12% έχει απαντήσει 3 φορές και το 2% του δείγματος απάντησε 6 φορές.

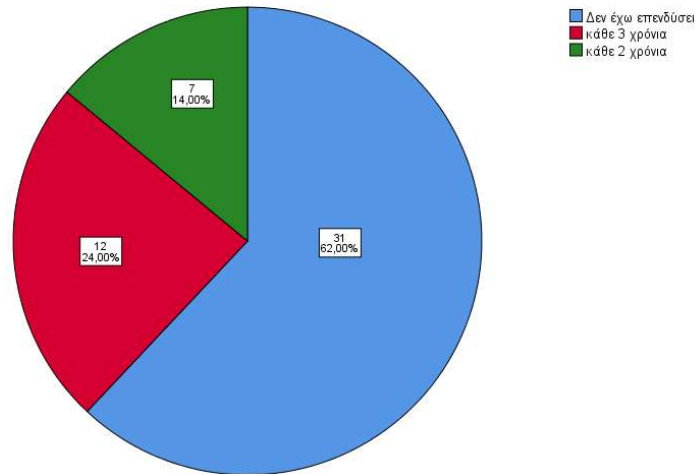
Γράφημα 9 Πόσες φορές έχετε επενδύσει σε επιχείρηση μέχρι σήμερα εκτός της δικής σας;



Πηγή: Ιδία επεξεργασία

Το επόμενο γράφημα δείχνει τη συχνότητα πραγματοποίησης επενδύσεων σε επιχειρήσεις πλην εκείνων που κατέχουν οι συμμετέχοντες στην έρευνα. Σύμφωνα με τις απαντήσεις παρατηρούμε πως το 62% του δείγματος δεν έχει πραγματοποιήσει επένδυση, το 24% πραγματοποιεί κάποια μορφή επένδυσης κάθε τρία χρόνια και το 14% πραγματοποιεί κάποια μορφή επένδυσης κάθε 2 χρόνια.

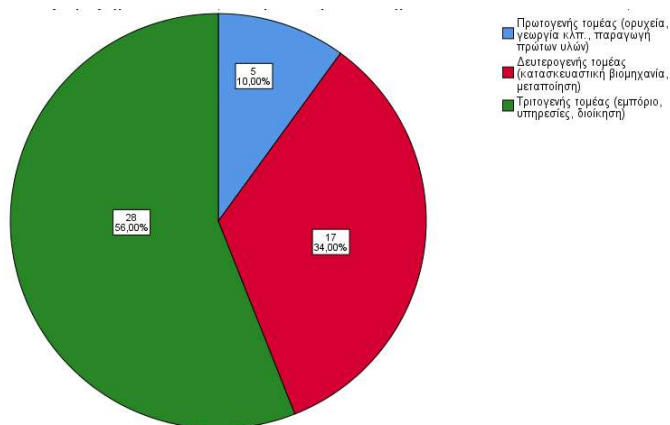
Γράφημα 10 Πόσο συχνά επενδύετε σε επιχειρήσεις εκτός της δική σας



Πηγή: Ιδία επεξεργασία

Το επόμενο γράφημα δείχνει τους τομείς δραστηριοποίησης από μέρους των επενδυτών. Σύμφωνα με το γράφημα το 10% έχει ή θα ήθελε να επενδύσει στον πρωτογενή τομέα παραγωγής. Το 34% του δείγματος έχει ή θα ήθελε να επενδύσει στο δευτερογενή τομέα παραγωγής και τέλος, το 56% του δείγματος έχει ή θα ήθελε να επενδύσει στον τριτογενή τομέα παραγωγής.

Γράφημα 11 Τομείς που έχετε επενδύσει; σε περίπτωση που δεν έχετε επενδύσει που θα επενδύατε



Πηγή: Ιδία επεξεργασία

Αναφορικά με τα ελάχιστα επενδυθέντα κεφάλαια που είτε έχουν διαθέσει ή σκοπεύουν να διαθέσουν ως κατώτερο όριο ορίστηκε τα χίλια (1.000) ευρώ ενώ ως ανώτερο

ορίσθηκαν οι διακόσες πενήντα χιλιάδες (250.000) ευρώ. Στη συνέχεια αναφορικά με το μέγιστο ύψος επενδυτικού κεφαλαίου, το κατώτερο όριο ορίσθηκε να είναι τα χίλια (1.000) ευρώ, ενώ το ανώτερο όριο ανήλθε στις επτακόσιες χιλιάδες (700.000) ευρώ. Τα όρια αυτά μεταβάλλονται όταν ρωτήθηκαν για τα συνολικά κεφάλαια τα οποία έχουν προς επένδυση, ειδικότερα το κατώτερο όριο μετατοπίστηκε στο μηδέν και το ανώτερο στο ένα εκατομμύριο (1.000.000) ευρώ.

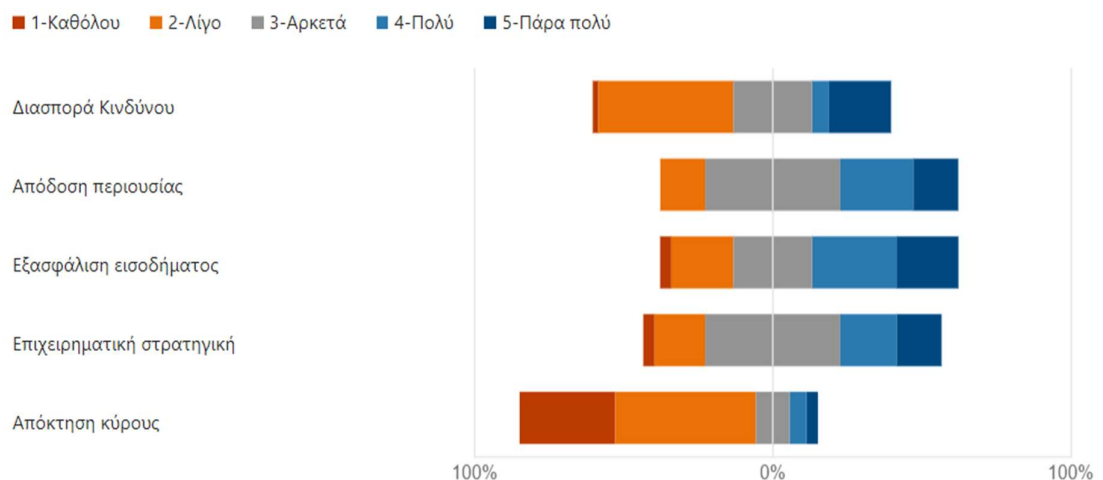
### ➤ Επενδυτικός Λογισμός

Η τέταρτη ενότητα του ερωτηματολογίου έρευνας αποτελείται από 6 ερωτήσεις που σχετίζονται με τον επενδυτικό λογισμό.

Η πρώτη ερώτηση συλλέγει πληροφορίες σχετικά με το πόσο σημαντική είναι κάθε μία από τις ακόλουθες παραμέτρους κατά τη λήψη επενδυτικών αποφάσεων

Στο Γράφημα 12 διακρίνουμε ότι το μεγαλύτερο ποσοστό επενδύει με γνώμονα την οικονομική εξέλιξη και την αύξηση της περιουσίας τους, το μεγαλύτερο ποσοστό εστιάζει στην απόδοση περιουσίας την εξασφάλιση εισοδήματος και την επιχειρηματική στρατηγική ενώ ο λιγότερα σημαντικός παράγοντας για τις επενδυτικές αποφάσεις είναι αυτός της απόκτησης κύρους

*Γράφημα 12 Πόσο σημαντικές είναι οι παρακάτω παράμετροι στις επενδυτικές αποφάσεις*



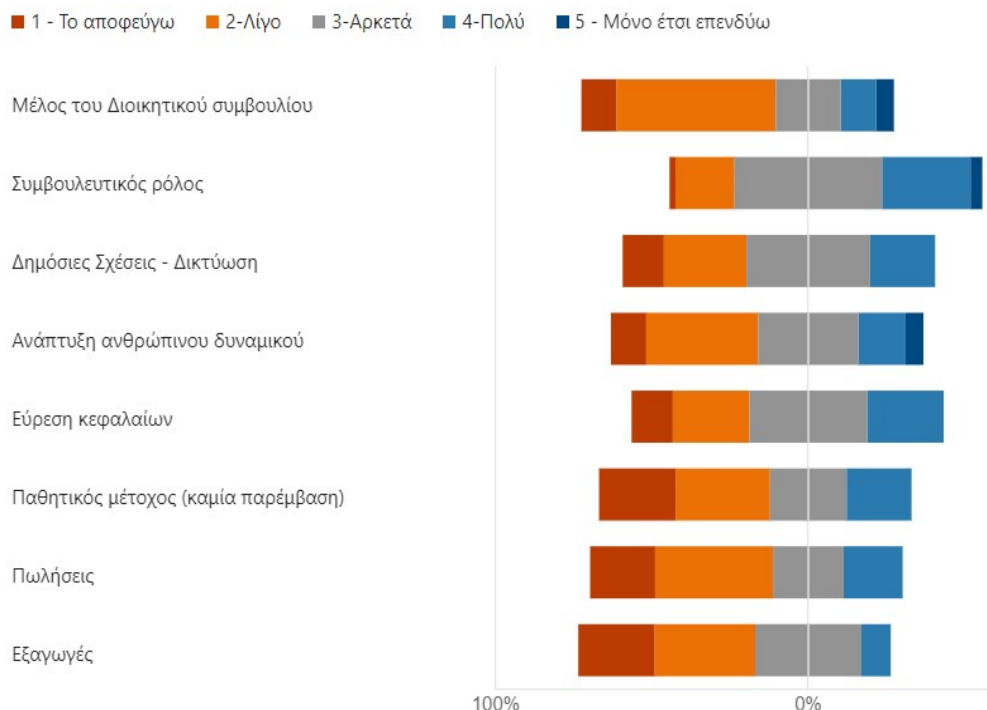
Στο γράφημα 13 βλέπουμε πως το μεγαλύτερο ποσοστό επενδύει με μικρό ορίζοντα στα 1 με 2 έτη ενώ ένα πολύ μικρό ποσοστό επενδύει σε βάθος πενταετίας διακρίνουμε μία τάση για σύντομες επενδύσεις.

*Γράφημα 13 Χρονικός ορίζοντας απόδοσης που προτιμάτε να έχουν οι επενδύσεις σας σε επιχειρήσεις εκτός της δικής σας*



Πηγή: Ιδία επεξεργασία

Σύμφωνα με το 14 γράφημα οι ρόλοι με την μεγαλύτερη προτίμηση είναι αυτοί του συμβουλευτικού ρόλου των δημοσίων σχέσεων και της εύρεσης κεφαλαίων ένα μεγάλο ποσοστό δεν επιθυμεί να ασχοληθεί με το κομμάτι των πωλήσεων και των εξαγωγών και έχουμε και ένα μικρό ποσοστό που δηλώνει πως ο μόνος τρόπος για να επενδύσουν θα ήταν αν είχαν μέλη του διοικητικού συμβουλίου, αν θα είχαν θέση στο τμήμα ανάπτυξης ανθρώπινου δυναμικού και συμβουλευτικού ρόλου. *Γράφημα 14 Πόσο προτιμάτε να έχετε από τους παρακάτω ρόλους στις εταιρείες που κάνετε επένδυση ή σκοπεύετε να επενδύσετε ;*



Πηγή: Ιδία επεξεργασία

Στη συνέχεια, η επόμενη ερώτηση του ερωτηματολογίου της έρευνας συλλέγει πληροφορίες αναφορικά με το βαθμό στον οποίο οι συμμετέχοντες προτιμούν να επενδύουν μαζί με άλλους επενδυτές. Σύμφωνα με τα αποτελέσματα της ανάλυσης το ένα μικρό ποσοστό αποφεύγει να επενδύει μαζί με άλλους επενδυτές, ενώ το μεγαλύτερο ποσοστό επιλέγει αρκετά να επενδύει με άλλους επενδυτές.

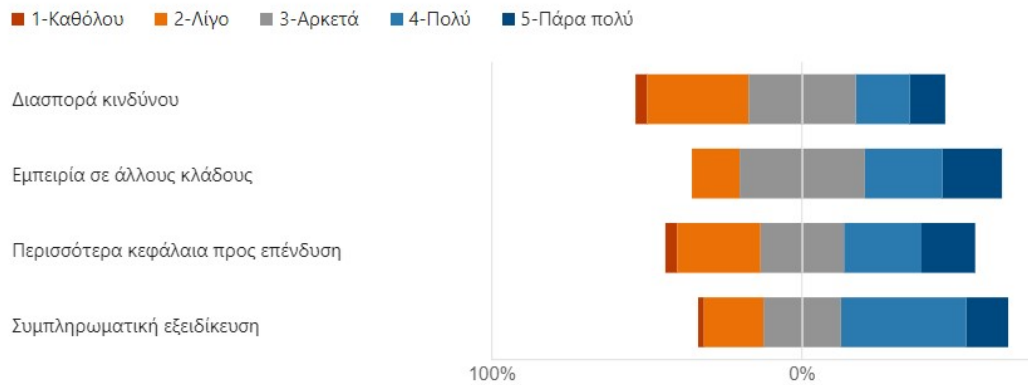
Γράφημα 15 Σε τι βαθμό προτιμάτε να επενδύετε μαζί με άλλους επενδυτές



Πηγή: Ιδία επεξεργασία

Η επόμενη κατηγορία ερωτήσεων συλλέγει πληροφορίες αναφορικά με το λόγο που οι συμμετέχοντες επιθυμούν να επενδύουν με άλλους επενδυτές. Όσον αφορά τη διασπορά κινδύνου ένα μικρό ποσοστό δεν επιλέγει καθόλου να πραγματοποιεί επενδύσεις με άλλους επενδυτές για το λόγο αυτό, ένα μεγάλο μέρος του δείγματος επιλέγει λίγο να πραγματοποιεί επενδύσεις με άλλους επενδυτές για τη διασπορά κινδύνου και να επενδύει μαζί με άλλους επενδυτές για να υπάρχει διασπορά κινδύνου. Επίσης βλέπουμε το λόγο της εμπειρίας σε άλλους κλάδους ως αιτία πραγματοποίησης επενδύσεων μαζί με άλλους επενδυτές. Το μεγαλύτερο ποσοστό επιλέγει να πραγματοποιεί επενδύσεις μαζί με άλλους για το λόγο αυτό. Στη συνέχεια, αρκετοί επενδυτές θα μπορούσαν να πραγματοποιούν επενδύσεις μαζί με άλλους επενδυτές προκειμένου να επενδυθούν μεγαλύτερα ποσά κεφαλαίων. Τέλος, για την αποκόμιση συμπληρωματικής εξειδίκευσης από τη συνεργατική επένδυση ενδιαφέρεται το μεγαλύτερο μέρος του δείγματος και επιλέγει πολύ ενώ εν πολύ μικρό ποσοστό δεν ενδιαφέρετε .

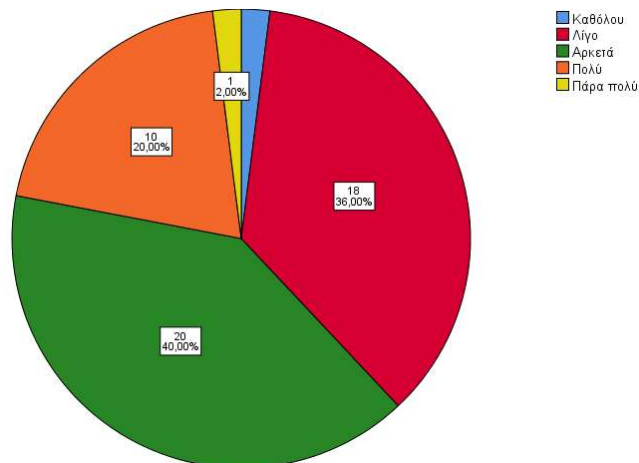
Γράφημα 16 Για πιο λόγο προτιμάτε να επενδύετε με άλλους επενδυτές;



Πηγή: Ιδία επεξεργασία

Η τελευταία ερώτηση της εν λόγω κατηγορίας συλλέγει πληροφορίες αναφορικά με το πόσο πιθανό είναι να πραγματοποιήσουν οι συμμετέχοντες επενδύσεις μέσα στο επόμενο έτος. Σύμφωνα με το γράφημα 31, το 2% του δείγματος απάντησε πως δεν πρόκειται να πραγματοποιήσει επενδύσεις μέσα στο επόμενο έτος, το 36% απάντησε πως αυτό είναι λίγο πιθανό, το 40% απάντησε πως αυτό είναι αρκετά πιθανό, το 20% απάντησε πως αυτό είναι πολύ πιθανό και το 2% πως αυτό είναι πάρα πολύ πιθανό.

Γράφημα 17 Πόσο πιθανό είναι να επενδύσετε μέσα στο επόμενο έτος



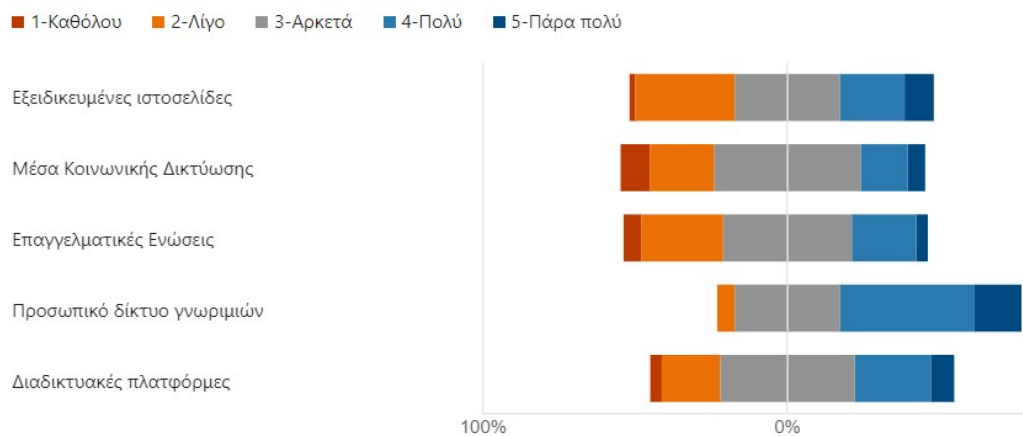
Πηγή: Ιδία επεξεργασία

### ➤ Πηγές Ενημέρωσης

Η ενότητα 5 του ερωτηματολογίου έρευνας αποτελείται από 3 ερωτήσεις. Η πρώτη ερώτηση σχετίζεται με τη συλλογή δεδομένων αναφορικά με το βαθμό στον οποίο οι συμμετέχοντες κρίνουν σημαντική κάθε πηγή ενημέρωσης για πραγματοποίηση επενδύσεων.

Σύμφωνα με τα αποτελέσματα του γραφήματος 18, το μικρότερο ποσοστό δεν θεωρεί καθόλου σημαντικές τις εξειδικευμένες ιστοσελίδες ως πηγή ενημέρωσης, το μεγαλύτερο ποσοστό τις θεωρεί αρκετά. Επίσης το μεγαλύτερο ποσοστό θεωρεί πολύ σημαντικό το προσωπικό δίκτυο γνωριμιών. Ενώ αρκετά σημαντικό βρίσκουν όλες τις πηγές ενημέρωσης.

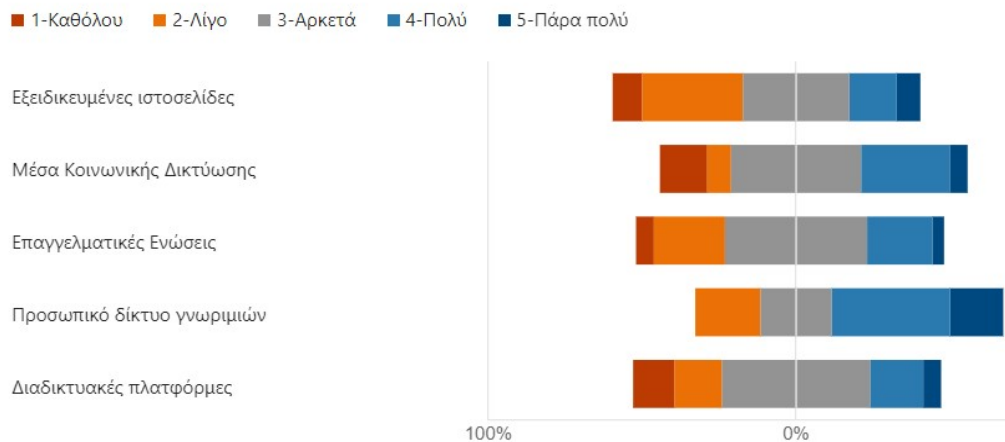
Γράφημα 18 Πόσο σημαντική πηγή ενημέρωσης για επενδύσεις είναι καθένα από τα παρακάτω



Πηγή: Ιδία επεξεργασία

Η δεύτερη ερώτηση της ενότητας 5 του ερωτηματολογίου έρευνας σχετίζεται με τη συλλογή δεδομένων αναφορικά με το βαθμό στον οποίο οι συμμετέχοντες κρίνουν σημαντική κάθε πηγή ενημέρωσης για εύρεση άλλων επενδυτών. Οι δυνατές πηγές ενημέρωσης είναι οι ακόλουθες: Σύμφωνα με το γράφημα 19 που ακολουθεί αρκετά σημαντικές πηγές ενημέρωσης βρίσκουν όλους τους παρακάτω παράγοντες ενώ ξεχωρίζει το προσωπικό δίκτυο γνωριμιών.

Γράφημα 19 Πόσο σημαντική πηγή ενημέρωσης για εύρεση άλλων επενδυτών είναι καθένα από τα παρακάτω



Πηγή: *Ιδία επεξεργασία*

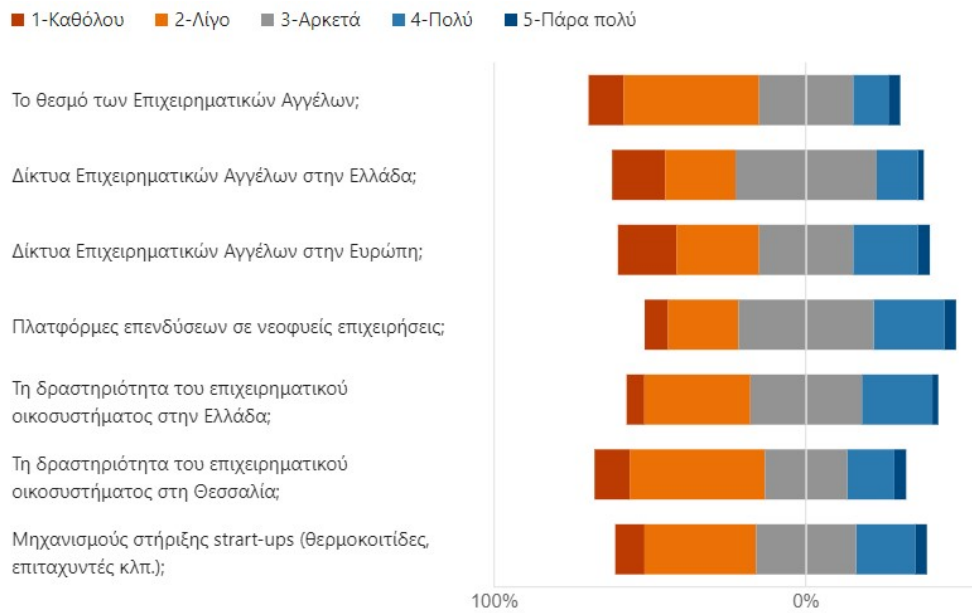
Τέλος, η τελευταία ερώτηση της ενότητας αυτή κάνει αναφορά στις πιο σημαντικές πηγές ενημέρωσής των συμμετεχόντων στην έρευνα για τις εξελίξεις στο επιχειρηματικό οικοσύστημα. Από τις απαντήσεις που συλλέχθηκαν παρατηρούμε πως το διαδίκτυο –Internet- Ιστοσελίδες, οι εφημερίδες και το πελατολόγιο αποτελούν άλλες πηγές ενημέρωσης και πληροφόρησης που έχουν οι πιθανοί επενδυτές, ώστε να ενημερώνονται για τις εξελίξεις στο επιχειρηματικό οικοσύστημα.

### ➤ Γνώση του οικοσυστήματος

Στο γράφημα 20 διακρίνουμε συνολικά πως το μεγαλύτερο ποσοστό δεν έχει μεγάλη γνώση για τον θεσμό των επιχειρηματικών αγγέλων ένα ικανοποιητικό ποσοστό ξεχωρίζει για την γνώση τους στις πλατφόρμες επενδύσεων ενώ βλέπουμε ότι υπάρχει μικρότερη εξοικείωση για την επιχειρηματική δραστηριότητα στην Θεσσαλία συγκριτικά με την Ελλάδα.

*Γράφημα 20 Το θεσμό των επιχειρηματικών αγγέλων*





Πηγή: *Ιδία επεξεργασία*

Η επόμενη ερώτηση του ερωτηματολογίου έρευνας συλλέγει πληροφορίες αναφορικά με το αν υπάρχουν επενδυτικές ικανότητες σε τομείς υψηλής τεχνολογίας ή έντασης γνώσης στην Ελλάδα. Σύμφωνα με τις απαντήσεις των συμμετεχόντων στην έρευνα το μικρότερο ποσοστό δεν θεωρεί πως υπάρχουν, ενώ η πλειοψηφία θεωρεί πως υπάρχουν αρκετά για την Ελλάδα και λίγο για την Θεσσαλία από το αποτέλεσμα βλέπουμε ότι συγκριτικά με την υπόλοιπη Ελλάδα για την Θεσσαλία δεν υπάρχει μεγάλη πληροφόρηση.

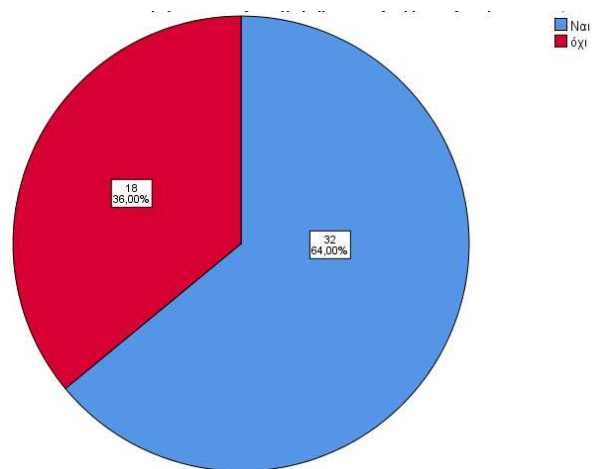
*Γράφημα 21 Πιστεύετε υπάρχουν επενδυτικές ικανότητες σε τομείς υψηλής τεχνολογίας η έντασης στην Ελλάδα*



Πηγή: *Ιδία επεξεργασία*

Τέλος, η τελευταία ερώτηση της ενότητας 6 και του ερωτηματολογίου έρευνας συλλέγει πληροφορίες αναφορικά με το αν το δείγμα γνωρίζει άλλους Επιχειρηματικούς Αγγέλους στην Ελλάδα. Σύμφωνα με τις απαντήσεις του δείγματος το 64% γνωρίζει, ενώ το υπόλοιπο 36% δεν γνωρίζει άλλους επιχειρηματικούς αγγέλους στην Ελλάδα.

Γράφημα 22 Γνωρίζετε άλλους επιχειρηματικούς αγγέλους στην Ελλάδα



Πηγή: *Ιδία επεξεργασία*

## 4.2 Στατιστικοί Έλεγχοι

### 4.2.1 Έλεγχος Cronbach alpha

Το Cronbach Alpha ελέγχει εάν οι ερωτήσεις του ερωτηματολογίου της κλίμακας Likert με πολλαπλές ερωτήσεις είναι αξιόπιστες. Το άλφα του Cronbach μπορεί να μετρήσει πόσο στενά συνδεδεμένα είναι ένα σύνολο δοκιμαστικών στοιχείων ως ομάδα. Ένα σκορ μεγαλύτερο του 0,7 είναι αποδεκτό, παρότι στη βιβλιογραφία κάποιοι ερευνητές αναφέρουν πιο στενά όρια, μεταξύ 0,9-0,95<sup>7</sup>. Αντίστοιχα, το μηδέν υποδηλώνει ότι δεν υπάρχει καθόλου συσχέτιση μεταξύ των στοιχείων. Είναι εντελώς ανεξάρτητοι. Η γνώση της αξίας μιας απάντησης σε μια ερώτηση δεν παρέχει πληροφορίες σχετικά με τις απαντήσεις στις άλλες ερωτήσεις. Το ένα δείχνει ότι συσχετίζονται απόλυτα. Η γνώση της αξίας μιας απάντησης παρέχει πλήρεις πληροφορίες για τα άλλα στοιχεία.

#### ➤ Επενδυτικός Λογισμός

Σύμφωνα με τα στοιχεία του πίνακα 6 παρατηρούμε πως ο άλφα του Cronbach είναι 0,710, το οποίο υποδηλώνει υψηλό επίπεδο εσωτερικής συνέπειας για την κλίμακα μας με αυτό το συγκεκριμένο δείγμα. Η τιμή αυτή γίνεται αποδεκτή.

Πίνακας 4 Reliability Statistics ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΣ ΛΟΓΙΣΜΟΣ

Reliability Statistics		
Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
,710	,707	20

Πηγή: *Ιδία επεξεργασία*

Στη συνέχεια, θα επιδιώξουμε να μελετήσουμε τα στοιχεία που αν αφαιρούνταν από την ενότητα 4 του ερωτηματολογίου έρευνας θα συνεπαγόταν και βελτίωση του δείκτη.

<sup>7</sup> <https://statisticsbyjim.com/basics/cronbachs-alpha/>

Παρατηρούμε πως 3 από τα στοιχεία της ενότητας αν αφαιρούνταν από αυτή θα είχαμε ως αποτέλεσμα τη βελτίωση του άλφα. Τα στοιχεία αυτά δεν είναι άλλα από τα ακόλουθα:

1. Ποιος είναι ο χρονικός ορίζοντας απόδοσης που προτιμάτε να έχουν οι επενδύσεις σας σε επιχειρήσεις (εκτός της δικής σας);
2. Συμβουλευτικός ρόλος.
3. Παθητικός μέτοχος (καμία παρέμβαση).

*Πίνακας 5 Item-Total Statistics ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΣ ΛΟΓΙΣΜΟΣ*

**Item-Total Statistics**

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Squared Multiple Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Διασπορά Κινδύνου	54,1000	54,214	,284	,848	,699
Απόδοση Περιουσίας	53,6600	57,045	,197	,691	,706
Εξασφάλιση εισοδήματος	53,6400	50,970	,503	,696	,674
Επιχειρηματική στρατηγική	53,8400	54,627	,327	,579	,694
Απόκτηση κύρους	54,9800	55,122	,291	,527	,698
Χρονικός ορίζοντας επένδυσης	54,1400	60,082	-,018	,686	,723
Μέλος του Διοικητικού συμβουλίου	54,5800	55,065	,330	,461	,694
Συμβουλευτικός ρόλος	53,8800	58,516	,112	,428	,712
Δημόσιες Σχέσεις – Δικτύωση	54,3200	56,304	,239	,507	,702
Ανάπτυξη ανθρώπινου δυναμικού	54,3400	56,311	,222	,562	,704
Εύρεση κεφαλαίων	54,2800	57,430	,149	,535	,710
Παθητικός μέτοχος (καμία παρέμβαση)	54,5400	60,253	-,046	,411	,730

Πωλήσεις	54,5600	55,884	,245	,688	,702
Εξαγωγές	54,7400	55,502	,299	,718	,697
Επένδυση με άλλους	54,4400	54,864	,382	,617	,690
Διασπορά κινδύνου	54,1000	53,684	,402	,629	,687
Εμπειρία σε άλλους κλάδους	53,6000	53,061	,482	,716	,680
Περισσότερα κεφάλαια προς επένδυση	53,8400	52,504	,424	,562	,684
Συμπληρωματική εξειδίκευση	53,6200	54,363	,352	,589	,692
Πιθανότητα επένδυσης μέσα στο επόμενο έτος	54,1800	55,334	,366	,618	,692

Πηγή: *Ιδία επεξεργασία*

Επόμενη ενότητα είναι η ενότητα Πηγών Ενημέρωσης.

### ➤ ΠΗΓΕΣ ΕΝΗΜΕΡΩΣΗΣ

Σύμφωνα με τον πίνακα 8 παρατηρούμε πως ο άλφα του Cronbach είναι 0,799, το οποίο υποδηλώνει υψηλό επίπεδο εσωτερικής συνέπειας για την κλίμακα μας με αυτό το συγκεκριμένο δείγμα. Η τιμή αυτή γίνεται αποδεκτή.

Πίνακας 6 *Reliability Statistics ΠΗΓΕΣ ΕΝΗΜΕΡΩΣΗΣ*

#### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
,799	,797	10

Πηγή: *Ιδία επεξεργασία*

Στη συνέχεια, θα επιδιώξουμε να μελετήσουμε τα στοιχεία που αν αφαιρούνταν από την ενότητα 5 του ερωτηματολογίου έρευνας θα συνεπαγόταν και βελτίωση του δείκτη. Παρατηρούμε πως η αφαίρεση όλων του στοιχείων του πίνακα δεν θα επέφεραν βελτίωση στον δείκτη.

Πίνακας 7 Item-Total Statistics ΠΗΓΕΣ ΕΝΗΜΕΡΩΣΗΣ

**Item-Total Statistics**

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Squared Multiple Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Εξειδικευμένες ιστοσελίδες	27,9000	28,051	,393	,431	,791
Μέσα Κοινωνικής Δικτύωσης	28,0200	26,469	,591	,489	,767
Επαγγελματικές Ενώσεις	28,0200	27,816	,474	,509	,781
Προσωπικό δίκτυο γνωριμιών	27,2800	29,593	,372	,497	,791
Διαδικτυακές πλατφόρμες	27,7400	28,523	,391	,418	,790
Εξειδικευμένες ιστοσελίδες	28,1200	25,455	,640	,642	,759
Μέσα Κοινωνικής Δικτύωσης	27,8200	26,151	,563	,680	,769
Επαγγελματικές Ενώσεις	27,9200	27,953	,495	,398	,779
Προσωπικό δίκτυο γνωριμιών	27,4600	30,213	,196	,525	,813
Διαδικτυακές πλατφόρμες	28,0000	25,878	,613	,587	,763

Πηγή: Ιδία επεξεργασία

➤ **Γνώση του οικοσυστήματος**

Σύμφωνα με τον πίνακα 10 παρατηρούμε πως ο άλφα του Cronbach είναι 0,783, το οποίο υποδηλώνει υψηλό επίπεδο εσωτερικής συνέπειας για την κλίμακα μας με αυτό το συγκεκριμένο δείγμα. Η τιμή αυτή γίνεται αποδεκτή.

Πίνακας 8 Reliability Statistics ΓΝΩΣΗ ΤΟΥ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑΤΟΣ

**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
,783	,689	10

Πηγή: Ιδία επεξεργασία

Στη συνέχεια, θα επιδιώξουμε να μελετήσουμε τα στοιχεία που αν αφαιρούνταν από την ενότητα 6 του ερωτηματολογίου έρευνας θα συνεπαγόταν και βελτίωση του δείκτη. Παρατηρούμε πως η αφαίρεση όλων του στοιχείων του πίνακα δεν θα επέφεραν βελτίωση στον δείκτη.

Πίνακας 9 Item-Total Statistics ΓΝΩΣΗ ΤΟΥ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑΤΟΣ

**Item-Total Statistics**

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Squared Multiple Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Θεσμό των Επιχειρηματικών Αγγέλων	23,3400	20,719	,540	,372	,753
Δίκτυα Επιχειρηματικών Αγγέλων στην Ελλάδα;	23,2000	18,939	,754	,680	,722
Δίκτυα Επιχειρηματικών Αγγέλων στην Ευρώπη;	23,1200	18,475	,663	,733	,732

Πλατφόρμες επενδύσεων σε νεοφυείς επιχειρήσεις	22,9400	18,956	,720	,734	,726
Δραστηριότητα του επιχειρηματικού οικοσυστήματος στην Ελλάδα	23,0400	19,468	,696	,629	,731
Δραστηριότητα του επιχειρηματικού οικοσυστήματος στη Θεσσαλία;	23,3400	19,249	,700	,600	,729
Μηχανισμούς στήριξης start-ups	23,2000	20,245	,542	,556	,752
Πιστεύετε ότι υπάρχουν επενδυτικές ικανότητες σε τομείς υψηλής τεχνολογίας ή έντασης	22,7600	26,309	-,107	,247	,814
Θεσσαλία	23,1400	24,449	,179	,232	,791
Γνωρίζετε άλλους Επιχειρηματικούς Αγγέλους στην Ελλάδα;	24,4800	28,989	-,615	,479	,836

Πηγή: Ιδία επεξεργασία



#### 4.2.2. Έλεγχος συσχέτισης

Οι απαντήσεις του ερωτηματολογίου ήταν σε κλίμακα Likert, με αποτέλεσμα οι μεταβλητές που προέκυψαν να είναι διατεταγμένες (ordinal). Για να ελέγξουμε την βαθμό στον οποίο συσχετίζονται κατηγορικές μεταβλητές χρησιμοποιήθηκε ο έλεγχος συσχέτισης Spearman.

Ο συντελεστής συσχέτισης Spearman αποτελεί ένα στατιστικό μέτρο της ισχύος μιας μονοτονικής σχέσης μεταξύ δεδομένων. Η τιμή του συντελεστή κυμαίνεται μεταξύ -1 και 1. Το -1 δηλώνει τέλεια αρνητική συσχέτιση ενώ το 1 δηλώνει τέλεια θετική συσχέτιση, στους παρακάτω πίνακες δηλώνονται τα correlation coefficient με την αντίστοιχη στατιστική σημαντικότητα. Ειδικότερα, ο μονός αστερίσκος (\*) δηλώνει επίπεδο σημαντικότητας 5% και ο διπλός αστερίσκος (\*\*) δηλώνει επίπεδο σημαντικότητας 1%.

Οι φορές που κάποιος έχει επενδύσει σε μια επιχείρηση συσχετίζεται θετικά και ισχυρά με τον καιρό δραστηριοποίησης ως επενδυτή. Η συχνότητα επένδυσης σε επιχειρήσεις συσχετίζεται θετικά και ισχυρά με το χρόνο δραστηριοποίησης ως επενδυτής και πολύ ισχυρά με τη φορές επένδυσης. Από τον πίνακα 10 γίνεται φανερό ότι όταν αυξάνεται ο χρόνου δραστηριοποίησης ως επενδυτής τα κίνητρα επένδυσης αποτελούν η διασπορά κινδύνου, η απόδοση περιουσίας και η επιχειρηματική στρατηγική, ο επιχειρηματικός άγγελος ακολουθεί μια μέσο-μακροπρόθεσμη στρατηγική στις επενδύσεις. Παράλληλα, η αρνητική και συσχέτιση μεταξύ του κινήτρου εξασφάλισης εισοδήματος και των φορών, συχνότητα επένδυσης δείχνει την τάση των επιχειρηματικών αγγέλων να ελαττώνουν την επενδυτική τους δραστηριότητα όταν δεν αντιμετωπίζουν βιοποριστικά ζητήματα.

Πίνακας 10 Συσχέτιση επενδυτικής συμπεριφοράς ως προς τα κίνητρα επένδυσης

Δραστηριοποίηση ως επενδυτής	Φορές επένδυσης	Συχνότητα επένδυσης	Διασπορά Κινδύνου	Απόδοση Περιουσίας	Εξασφάλιση εισοδήματος	Επιχειρηματική στρατηγική	Απόκτηση κύρους
Δραστηριοποίηση ως επενδυτής	Corr Coeff	1,000					

	Sig. (2-tailed)								
Φορές επένδυσης	Corr Coeff	<b>,664**</b>	<b>1,000</b>						
	Sig. (2-tailed)	0,000							
Συχνότητα επένδυσης	Corr Coeff	<b>,619**</b>	<b>,887**</b>	<b>1,000</b>					
	Sig. (2-tailed)	0,000	0,000						
Διασπορά Κινδύνου	Corr Coeff	<b>,289*</b>	0,000	-0,133	<b>1,000</b>				
	Sig. (2-tailed)	0,042	1,000	0,356					
Απόδοση Περιουσίας	Corr Coeff	<b>,371**</b>	0,040	0,018	<b>,471**</b>	<b>1,000</b>			
	Sig. (2-tailed)	0,008	0,783	0,904	0,001				
Εξασφάλιση εισοδήματος	Corr Coeff	0,086	<b>-,296*</b>	<b>-,349*</b>	<b>,433**</b>	<b>,460**</b>	<b>1,000</b>		
	Sig. (2-tailed)	0,551	0,037	0,013	0,002	0,001			
Επιχειρηματική στρατηγική	Corr Coeff	<b>,346*</b>	-0,094	-0,192	<b>,558**</b>	0,213	<b>,407**</b>	<b>1,000</b>	
	Sig. (2-tailed)	0,014	0,515	0,181	0,000	0,138	0,003		
Μέλος του Διοικητικού συμβουλίου	Corr Coeff	-0,006	-0,234	-0,207	0,276	<b>,306*</b>	<b>,335*</b>	<b>,284*</b>	<b>,307*</b>
	Sig. (2-tailed)	0,966	0,102	0,149	0,052	0,030	0,017	0,045	0,030
Διασπορά κινδύνου (Επένδυση με άλλους)	Corr Coeff	0,202	-0,038	-0,044	0,208	<b>,325*</b>	<b>,342*</b>	0,205	0,114
	Sig. (2-tailed)	0,160	0,794	0,759	0,147	0,021	0,015	0,153	0,429
Εμπειρία	Corr Coeff	0,256	0,157	0,092	<b>,482**</b>	<b>,320*</b>	<b>,458**</b>	<b>,290*</b>	-
	Sig. (2-tailed)	0,072	0,276	0,523	0,000	0,024	0,001	0,041	0,662

Πηγή: *Ιδία επεξεργασία*

Ο πίνακας 11 δείχνει ότι υπάρχει αρνητική και στατιστικά σημαντική συσχέτιση σε επίπεδο εμπιστοσύνης 5% ως προς το χρόνο δραστηριοποίησης ως επενδυτής, τις φορές επένδυσης, την απόδοση περιουσίας και την επιχειρηματική στρατηγική. Ακόμη, αρνητικά και στατιστικά σημαντική σε επίπεδο σημαντικότητας 1% η σχέση μεταξύ της σημασίας της παραμέτρου διασποράς κινδύνου και της γνώσης για τα επιχειρηματικά δίκτυα στην Ελλάδα και την Ευρώπη, την άντληση πληροφοριών από πλατφόρμες επενδύσεων σε νεοφυείς επιχειρήσεις, τη γνώση της δραστηριότητας του επιχειρηματικού οικοσυστήματος σε Ελλάδα και Ευρώπη. Ωστόσο παρατηρείται θετική και στατιστικά σημαντική συσχέτιση σε επίπεδο σημαντικότητας 55 μεταξύ της γνώσης για τους επιχειρηματικούς αγγέλους και τη σημασία της παραμέτρου διασποράς κινδύνου στην απόφαση επένδυσης με άλλους επενδυτές.

Πίνακας 11 Συσχέτιση γνώσης ως προς την επιχειρηματική συμπεριφορά και τη σημασία των παραμέτρων για επένδυση με άλλους

		Δραστηριοποίηση ως επενδυτής	Φορές επένδυσης	Συχνότητα επένδυσης	Διασπορά Κινδύνου	Απόδοση Περιουσίας	Εξασφάλιση εισοδήματος	Επιχειρηματική στρατηγική
Δίκτυα Επιχειρηματικών Αγγέλων στην Ελλάδα	Corr Coeff	<b>-0,331*</b>	<b>-0,303*</b>	-0,160	<b>-0,425**</b>	<b>-0,280*</b>	-0,014	<b>-0,338*</b>
	Sig. (2-tailed)	0,019	0,032	0,268	0,002	0,049	0,921	0,016
Δίκτυα Επιχειρηματικών Αγγέλων στην Ευρώπη	Corr Coeff	-0,266	-0,118	-0,025	<b>-0,460**</b>	-0,219	-0,135	<b>-0,371**</b>
	Sig. (2-tailed)	0,061	0,415	0,864	0,001	0,127	0,351	0,008
Πλατφόρμες επενδύσεων σε νεοφυείς επιχειρήσεις	Corr Coeff	-0,214	-0,113	-0,009	<b>-0,495**</b>	-0,165	-0,246	<b>-0,331*</b>
	Sig. (2-tailed)	0,135	0,434	0,948	0,000	0,252	0,085	0,019
Δραστηριότητα του επιχειρηματικού οικοσυστήματος στην Ελλάδα	Corr Coeff	-0,123	-0,106	0,064	<b>-0,407**</b>	<b>-0,313*</b>	-0,222	-0,159
	Sig. (2-tailed)	0,396	0,463	0,660	0,003	0,027	0,121	0,269
Δραστηριότητα του επιχειρηματικού οικοσυστήματος στη Θεσσαλία	Corr Coeff	<b>-0,334*</b>	-0,247	-0,254	<b>-0,300*</b>	<b>-0,374**</b>	-0,159	-0,047
	Sig. (2-tailed)	0,018	0,084	0,075	0,034	0,007	0,271	0,743
Μηχανισμούς στήριξης start-ups (θερμοκοιτίδες, επιταχυντές κλπ.)	Corr Coeff	-0,164	-0,151	-0,041	<b>-0,327*</b>	<b>-0,046</b>	-0,101	-0,181
	Sig. (2-tailed)	0,254	0,294	0,776	0,021	0,753	0,485	0,209
Πεποίθηση για επενδυτικές ικανότητες σε τομείς υψηλής τεχνολογίας ή έντασης	Corr Coeff	0,193	-0,063	-0,076	0,183	<b>0,481**</b>	<b>0,334*</b>	0,269
	Sig. (2-tailed)	0,179	0,665	0,598	0,204	0,000	0,018	0,059
Γνώση για Επιχειρηματικούς Αγγέλους στην Ελλάδα	Corr Coeff	0,172	-0,050	-0,109	<b>0,573**</b>	0,129	0,235	<b>0,370**</b>
	Sig. (2-tailed)	0,231	0,733	0,452	0,000	0,372	0,100	0,008

Πηγή: Ιδία επεξεργασία

### 4.2.3. Έλεγχος στατιστικής υπόθεσης

Για την διενέργεια του ελέγχου Independent sample t-test από το αρχικό δείγμα δημιουργήθηκαν δύο επιμέρους δείγματα βάσει της ερώτησης με αύξων αριθμό 8 ( Πόσες φορές έχετε επενδύσει σε επιχείρηση μέχρι σήμερα, εκτός της δικής σας ; ). Δημιουργήθηκε μια νέα ψευδομεταβλητή βάσει των απαντήσεων που δόθηκαν στη συγκεκριμένη ερώτηση. Ειδικότερα, για αυτούς που απάντησαν ότι δεν έχουν επενδύσει (0) δόθηκε η τιμή 0 και για εκείνους που απάντησαν ότι έχουν επενδύσει τουλάχιστον μια φορά ( $\geq 1$ ) δόθηκε η τιμή 1.

Έπειτα υπολογίσθηκαν οι μέσοι όροι καθώς και η διαφορά των μέσων όρων για τα δύο δείγματα (Πίνακας 12). Ο έλεγχος Independent sample t-test διενεργήθηκε όπου θεωρήθηκε ότι η διαφορά των μέσων είναι ικανοποιητική, δηλαδή μεγαλύτερη του 0,1.

Πίνακας 12 T-test Διαχωρισμός

	Μέσος Όρος		Διαφορά Μέσων Όρων
	Έχω επενδύσει	Δεν έχω επενδύσει	
<b>Σε ποιους τομείς έχετε επενδύσει; Σε περίπτωση που δεν έχετε επενδύσει που θα επενδύατε;</b>	2,45	2,46	-0,01
<b>Πόσο σημαντικές είναι οι παρακάτω παράμετροι στις επενδυτικές αποφάσεις σας:</b>			
Διασπορά Κινδύνου	2,91	2,93	-0,02
Απόδοση περιουσίας	3,36	3,36	0,01
Εξασφάλιση εισοδήματος	2,95	3,71	<b>-0,76</b>
Επιχειρηματική στρατηγική	3,00	3,32	-0,32
Απόκτηση κύρους	1,91	2,14	-0,23

	Μέσος Όρος		Διαφορά Μέσων Όρων
	Έχω επενδύσει	Δεν έχω επενδύσει	
<b>Ποιος είναι ο χρονικός ορίζοντας απόδοσης που προτιμάτε να έχουν οι επενδύσεις σας σε επιχειρήσεις (εκτός της δικής σας);</b>	2,95	2,82	<b>0,13</b>
<b>Πόσο προτιμάτε να έχετε από τους παρακάτω ρόλους στις εταιρείες που κάνετε επένδυση ή σκοπεύετε να επενδύσετε;</b>			
Μέλος του Διοικητικού συμβουλίου	2,23	2,61	-0,38
Συμβουλευτικός ρόλος	3,23	3,07	0,16
Δημόσιες Σχέσεις - Δικτύωση Δημόσιες Σχέσεις - Δικτύωση	2,68	2,71	-0,03
Ανάπτυξη ανθρώπινου δυναμικού	2,50	2,82	-0,32
Εύρεση κεφαλαίων	2,73	2,75	-0,02
Παθητικός μέτοχος (καμία παρέμβαση)	2,64	2,36	0,28
Πωλήσεις	2,41	2,50	-0,09
Εξαγωγές	2,18	2,36	-0,18
<b>Σε τι βαθμό προτιμάτε να επενδύετε μαζί με άλλους επενδυτές;</b>	2,59	2,57	0,02
<b>Για πιο λόγο προτιμάτε να επενδύετε με άλλους επενδυτές;</b>			
Διασπορά κινδύνου	2,91	2,93	-0,02
Εμπειρία σε άλλους κλάδους	3,59	3,29	0,31
Περισσότερα κεφάλαια προς επένδυση	3,27	3,11	0,17
Συμπληρωματική εξειδίκευση	3,68	3,18	0,50
Ή όσο πιθανό είναι να επενδύσετε μέσα στο επόμενο έτος;	2,95	2,75	0,20
<b>Πόσο σημαντική πηγή ενημέρωσης για επενδύσεις είναι καθένα από τα παρακάτω</b>			
Εξειδικευμένες ιστοσελίδες	3,00	3,04	-0,04
Μέσα Κοινωνικής Δικτύωσης	2,95	2,86	0,10
Επαγγελματικές Ενώσεις	2,77	3,00	-0,23
Προσωπικό δίκτυο γνωριμιών	3,68	3,61	0,07
Διαδικτυακές πλατφόρμες	3,45	2,96	0,49

	Μέσος Όρος		Διαφορά Μέσων Όρων
	Έχω επενδύσει	Δεν έχω επενδύσει	
<b>Πόσο σημαντική πηγή ενημέρωσης για εύρεση άλλων επενδυτών είναι καθένα από τα παρακάτω</b>			
Εξειδικευμένες ιστοσελίδες	3,05	2,61	<b>0,44</b>
Μέσα Κοινωνικής Δικτύωσης	3,41	2,86	<b>0,55</b>
Επαγγελματικές Ενώσεις	2,91	3,07	<b>-0,16</b>
Προσωπικό δίκτυο γνωριμιών	3,55	3,39	<b>0,15</b>
Διαδικτυακές πλατφόρμες	3,05	2,82	<b>0,22</b>
<b>Πόσο καλή γνώση θεωρείτε ότι έχετε για τα παρακάτω;</b>			
Το θεσμό των Επιχειρηματικών Αγγέλων;	2,68	2,36	<b>0,32</b>
Δίκτυα Επιχειρηματικών Αγγέλων στην Ελλάδα;	2,41	2,82	<b>-0,41</b>
Δίκτυα Επιχειρηματικών Αγγέλων στην Ευρώπη;	2,64	2,79	<b>-0,15</b>
Πλατφόρμες επενδύσεων σε νεοφυείς επιχειρήσεις;	2,82	2,96	<b>-0,15</b>
Τη δραστηριότητα του επιχειρηματικού οικοσυστήματος στην Ελλάδα;	2,73	2,86	<b>-0,13</b>
Τη δραστηριότητα του επιχειρηματικού οικοσυστήματος στη Θεσσαλία;	2,27	2,68	<b>-0,41</b>
Μηχανισμούς στήριξης start-ups (θερμοκοιτίδες, επιταχυντές κλπ.);	2,55	2,71	<b>-0,17</b>
<b>Πιστεύετε ότι υπάρχουν επενδυτικές ικανότητες σε τομείς υψηλής τεχνολογίας ή έντασης γνώσης ;</b>			
Ελλάδα	3,05	3,11	-0,06
Θεσσαλία	2,50	2,86	<b>-0,36</b>
<b>Γνωρίζετε άλλους Επιχειρηματικούς Αγγέλους στην Ελλάδα;</b>	1,32	1,39	-0,07

Ελέγχθηκαν όλοι οι συντελεστές που διακρίνουμε παραπάνω και παρουσιάζονται αυτοί που είχαν στατιστική σημαντικότητα στον έλεγχο T-test .

Το p value του Levene's ελέγχου για την υπόθεση ίσων διακυμάνσεων (0,172) είναι μεγαλύτερο από το  $\alpha = 0,05$  με αποτέλεσμα να γίνετε αποδεκτή η μηδενική υπόθεση περί ίσων διακυμάνσεων. Η θετική t value δείχνει ότι η συμπεριφορά αυτών που δεν έχουν επενδύσει ξανά είναι στατιστικά σημαντικά μεγαλύτερη από την μέση τιμή αυτών που έχουν ξανά επενδύσει. Συνεπώς η μέση τιμή του κινήτρου εξασφάλισης εισοδήματος για αυτούς που έχουν και για αυτούς που δεν έχουν επενδύσει ξανά είναι στατιστικά σημαντική καθώς το μεγαλύτερο ποσοστό του δείγματος που δεν έχει επενδύσει ξανά δίνει μεγαλύτερη βαρύτητα στην εξασφάλιση εισοδήματος σε αντίθεση με αυτούς που έχουν ήδη επενδύσει.

Πίνακας 13 Levene's έλεγχος

Group Statistics					
	Έχεις επενδύσει ξανά	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
Εξασφάλιση εισοδήματος	Μη επενδυτής	28	3,7143	,97590	,18443
	Επενδυτής	22	2,9545	1,25270	,26708

Independent Samples Test											
		Levene's Test for Equality of Variances				t-test for Equality of Means				95% Confidence Interval of the Difference	
		F	Sig.	t	df	One-Sided p	Two-Sided p	Mean Difference	Std. Error Difference	Lower	Upper
Εξασφάλιση εισοδήματος	Equal variances assumed	1,922	,172	2,412	48	,010	,020	,75974	,31498	,12644	1,39304
	Equal variances not assumed			2,341	38,920	,012	,024	,75974	,32457	,10320	1,41628

### 4.3. Συμπεράσματα ενότητας

Σύμφωνα με τα δεδομένα παρατηρούμε πως το μεγαλύτερο ποσοστό του δείγματος δεν έχει πραγματοποιήσει επένδυση, ενώ ένα αξιόλογο ποσοστό έχουν επενδύσει στο παρελθόν, η τάση είναι να επενδύουν με γνώμονα την οικονομική εξέλιξη και την αύξηση της περιουσίας τους, καθώς το μεγαλύτερο ποσοστό εστιάζει στην απόδοση περιουσίας και την εξασφάλιση εισοδήματος. Σύμφωνα με τα αποτελέσματα το μεγαλύτερο ποσοστό επιλέγει να επενδύει με άλλους επενδυτές και θεωρεί αρκετά πιθανό να επενδύσει στο επόμενο έτος. Στον διαχωρισμό του δείγματος με παράγοντα το εάν έχουν επενδύσει διακρίνουμε πως στην ερώτηση πόσο σημαντικές είναι οι παρακάτω παράμετροι στις επενδυτικές αποφάσεις σας το μεγαλύτερο ποσοστό του δείγματος που δεν έχουν επενδύσει ξανά επέλεξαν ως σημαντικότερο λόγο την εξασφάλιση εισοδήματος σε αντίθεση με αυτούς που είναι ήδη επενδυτές. Καθοριστικό είναι πως η εξοικείωση και η γνώση του οικοσυστήματος στην Θεσσαλία είναι μικρότερη συγκριτικά με την Ελλάδα. Η συχνότητα επένδυσης αυξάνετε θετικά με το χρονικό διάστημα που δραστηριοποιούνται ως επενδυτές.



## Κεφάλαιο 5

### Συμπεράσματα

Η παρούσα διπλωματική εργασία διερευνά την ανάγκη δημιουργίας ενός δικτύου επιχειρηματικών αγγέλων στη Θεσσαλία. Οι επιχειρηματικοί άγγελοι αποτελούν επενδυτές οι οποίοι πραγματοποιούν επενδύσεις σε νεοφυείς επιχειρήσεις με σκοπό μεσοπρόθεσμο/μακροπρόθεσμο όφελος. Στις εταιρείες στις οποίες επενδύουν προσφέρουν κεφάλαια, τεχνογνωσία, εμπειρία και τη λίστα επαφών τους. Προκειμένου η σύνδεση και επικοινωνία μεταξύ των εν δυνάμει επιχειρηματικών αγγέλων και των νεοφυών επιχειρήσεων να επιτυγχάνεται ευκολότερα έχουν δημιουργηθεί τα δίκτυα επιχειρηματικών αγγέλων στην Ευρώπη, αλλά και την Ελλάδα. Στην Ελλάδα το HeBAN αποτελεί το δίκτυο το οποίο φέρνει σε επαφή επενδυτές και επιχειρήσεις που βρίσκονται στα αρχικά στάδια ανάπτυξης και δημιουργίας. Εντούτοις, μιας και οι περισσότεροι επενδυτές και νεοφυείς επιχειρήσεις βρίσκονται στην Αττική κρίνεται σκόπιμη η δημιουργία δικτύων επιχειρηματιών αγγέλων που να εστιάζουν σε συγκεκριμένες περιφέρειες της Ελλάδας. Η ανάγκη διερεύνησης της δυνατότητας δημιουργίας ενός τέτοιου δικτύου συνέβαλε στην πραγματοποίηση της παρούσας έρευνας.

Μεγάλο ποσοστό των ερωτηθέντων δραστηριοποιείται ως επενδυτής και έχει ήδη πραγματοποιήσει τουλάχιστον μία επένδυση σε επιχείρηση διαφορετική από εκείνη στην οποία απασχολείται, ενώ η συχνότητα της επένδυσης τους είναι η τριετία. Οι εν δυνάμει επιχειρηματικοί άγγελοι που ερωτήθηκαν αποστρέφονται το κίνδυνο, διότι προτιμούν επενδύσεις με χρονικό ορίζοντα απόδοσης μεγαλύτερου του ενός έτους και τείνουν να προτιμούν επενδύσεις μαζί με άλλους αγγέλους. Βασίζονται κατά κύριο λόγο στο δικό τους δίκτυο γνωριμιών, στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης και στις επαγγελματικές ενώσεις για την εύρεση άλλων επενδυτών. Συνεπώς η ύπαρξη ενός δικτύου επιχειρηματικών αγγέλων θα διευκόλυνε τη διαδικασία εύρεσης «συν-επενδυτών». Στον διαχωρισμό των απαντήσεων των ερωτηθέντων που προχωρήσαμε με βάση το αν έχουν ή όχι επενδύσει στο παρελθόν συγκρίνοντας τον μέσο όρο των απαντήσεων διακρίνουμε ότι σε αρκετές ενότητες οι απαντήσεις τους δεν διαφοροποιούνται με βάση την εμπειρία τους ως επενδυτές σε αντίθεση με τους εν δυνάμει επενδυτές, κάποιες από τις ερωτήσεις αυτές είναι ποιο ρόλο προτιμάτε να έχετε στις εταιρείες που επενδύετε, βλέπουμε ότι οι μέσοι όροι συγκλίνουν αρκετά, στην ερώτηση για πιο λόγο προτιμάτε να επενδύετε με άλλους επενδυτές στην μοναδική απάντηση

που διακρίνουμε μια μικρή διαφοροποίηση είναι στην συμπληρωματική εξειδίκευση διακρίνουμε ότι το σύνολο των ερωτηθέντων που έχουν επενδύσει στο παρελθόν επιλέγουν την απάντηση συμπληρωματική εξειδίκευση ως πιο σημαντικό λόγο για να επενδύσουν με κάποιον άλλον επενδυτή σε αντίθεση με αυτούς που δεν έχουν επενδύσει στο παρελθόν. Στην ερώτηση πόσο σημαντικές είναι οι παρακάτω παράμετροι στις επενδυτικές αποφάσεις σας διακρίνουμε μια μεγάλη διαφορά το μεγαλύτερο ποσοστό του δείγματος που δεν έχουν επενδύσει ξανά επέλεξαν ως σημαντικότερο λόγο την εξασφάλιση εισοδήματος σε αντίθεση με αυτούς που είναι ήδη επενδυτές. Από αυτό αντιλαμβανόμαστε ότι οι έμπειροι επενδυτές σε αντίθεση με τους εν δυνάμει επενδυτές δεν έχουν ως προτεραιότητα στην λήψη των επενδυτικών τους αποφάσεων τον παράγοντα εξασφάλιση εισοδήματος. Επιπλέον, η εμπειρία που διαθέτει ο επενδυτής αποτελεί καταλύτη στην επενδυτική του συμπεριφορά καθώς φαίνεται ότι όσο μεγαλύτερη εμπειρία διαθέτει τόσο συχνότερα τείνει να επενδύει.

Η δημιουργία ενός δικτύου επιχειρηματικών αγγέλων στην περιοχή θα σταθεί βασικός παράγοντας στην τεχνολογική ανάπτυξη και ευημερία της. Δημιουργώντας τις κατάλληλες συνθήκες προκειμένου οι επενδυτές να ανήκουν σε ένα θεσμό ο οποίος θα τους παρέχει εκπαίδευση και καθοδήγηση στις επενδύσεις τους και ταυτόχρονα θα σταθεί δίπλα στις νεοφυείς επιχειρήσεις για την καλύτερη ενσωμάτωση και ανάπτυξη τους στον επιχειρηματικό κόσμο .

Με γνώμονα μια δυναμική και συνεχόμενη, δημιουργία και ανάπτυξη νεοφυών επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στην περιοχή της Θεσσαλίας, καθώς και μια ικανοποιητική δεξαμενή εν δυνάμει και ενεργών επενδυτών, τεκμηριώνετε η ανάγκη ανάπτυξης ενός δικτύου επιχειρηματικών αγγέλων στη Θεσσαλία

Η παρούσα διπλωματική εργασία στηρίχτηκε σε σχετικά μικρό δείγμα επιχειρηματιών στην περιοχή της Θεσσαλίας, συνεπώς κρίνεται ωφέλιμο να συμπληρωθεί το δείγμα με περισσότερες απαντήσεις, ώστε να μπορούν να γίνουν περαιτέρω οικονομετρικοί έλεγχοι με σκοπό να εξεταστούν πιθανές αιτιακές σχέσεις.

## Βιβλιογραφία

- ACA. (2020). *ACA Angel Funders Report More Data + Industry Insights and Real Stories* .  
<https://www.angelcapitalassociation.org/angel-funders-report-2020/>.
- AERNOUDT, R., SAN JOSE, A., & ROURE,´. (n.d.). Executive Forum: Public Support for the Business Angel Market in Europe – a Critical Review. *Venture Capital, Vol. 9, No. 1, 71 – 84, January 2007* ISSN 1369-1066 Print/1464-5343 Online/07/010071-14 Ó2007 Taylor.
- Amatucci, F. M., & Sohl, J. E. (2004). Women entrepreneurs securing business angel financing: tales from the field . *An International Journal of Entrepreneurial Finance, 6(2-3), 181-196*.
- Ardichvili, A., Cardozo, R., & Ray, S. (2002). A Theory of Entrepreneurial Opportunity Identification and Development . *ournal of Business Venturing, 18(1) 105-123*.
- Avdeitchikova, S., Landström, H., & Månsson, N. (2008). What do we mean when we talk about business angels? Some reflections on definitions and sampling. *Venture Capital, 10:4, 371-394, DOI: 10.1080/13691060802351214*.
- Babbie, E. (2011). *Εισαγωγή στην κοινωνική έρευνα*. Αθήνα: Εκδόσεις Κριτική Α.Ε.
- Becker-Blease, J., & Sohl, J. (2005). Do women-owned businesses have equal access to angel capital? *Working paper. Department of Finance, Insurance and Real Estate, Washington State University, Vancouver, WA*.
- Bilau, J., & Sarkar, S. (2016). Financing innovative start-ups in Portuguese context: what is the role of business angels networks? *Journal of the Knowledge Economy volume 7, 920–934*.
- Bygrave, W. (1988). The structure of the investment networks of venture capital firms . *Journal of Business Venturing, 3(2), 137-157*.
- Christensen, J. L. (2011). Should government support business angel networks? The tale of Danish business angels network . *Journal Venture Capital, 13(4), 337-356*.
- Ehrlich, S. B., Noble, A. F., Moore, T., & Weaver, R. R. (1994). After the cash arrives: A comparative study of venture capital and private investor involvement in entrepreneurial firms . *Journal of Business Venturing, 9(1), 67-82*.

- Freear, J., Sohl, J. E., & Wetzel Jr, W. E. (1995). Angels: personal investors in the venture capital market . *An International Journal*, 7(1).
- Gagnon, Y. (2010). *The case study as a research method. A practical handbook*. Québec. Presses de la Université du Qubec.
- Grawitz, M. (2006). *Μέθοδοι των Κοινωνικών Επιστημών, Τόμοι Α' και Β'*. Αθήνα: Βιβλιόπολις.
- Harrison, R. T., & Mason, C. M. (1992). International perspectives on the supply of informal venture capital . *Journal of Business Venturing*, 7(6), 459-475.
- Harrison, R. T., & Mason, C. M. (2007). Does Gender Matter? Women Business Angels and the Supply of Entrepreneurial Finance. *ENTREPRENEURSHIP THEORY and PRACTICE*.
- Innocenti, N., & Zampi, V. (2019). What does a start-up need to grow? An empirical approach for Italian innovative start-ups. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 25(2).
- Josh, L., Schoar, A., Sokolinski, S., & Wilson, K. (2015). The Globalization of Angel Investments: Evidence across Countries. *Harvard Business School Working Paper No 16-072*.
- Kelly, P., & Hay, M. (2003). Business angel contracts: the influence of context, . *Venture Capital*, 5:4, 287-312, DOI: 10.1080/1369106032000141940.
- Knyphausen-Aufseß, D. Z. (2008). Do business angel networks deliver value to business angels? *An International Journal of Entrepreneurial Finance*, 10(2), 149-169.
- Kosztópulosz, A. (2004). INFORMAL VENTURE CAPITAL IN HUNGARY .
- Lewandowska, L. (2011). Venture Capital and Business Angels and the Creation of Innovative Firms in Poland PDF Logo. *Comparative Economic Research. Central and Eastern Europe*, 14, 41-59.
- Lumme, A., Mason, C., & Suomi, M. (1998). *Informal Venture Capital, Investors, Investments and Policy Issues in Finland*.
- Madill, J. J., Haines, G. H., & Riding, A. (2005). The Role of Angels in Technology SMEs: A Link to Venture Capital . *Venture Capital*, 7(2):107-129.

- Malte, B. (2003). Business angels in Germany: A research note. *An International Journal of Entrepreneurial Finance*, 5 (3), 251-268.
- Mason, C. M., & Harrison, R. T. (2006). After the exit: Acquisitions, entrepreneurial recycling and regional economic development. *Regional Studies* 40, 55–73.
- Mason, C., & Harrison, R. (1994). The informal venture capital market in the UK. In A. Hughes & D. Storey (Eds.). *Financing small firms* (pp. 64 –111). London: Routledge.
- Mason, J. (2003). *Η διεξαγωγή της ποιοτικής έρευνας*. Αθήνα.Εκδόσεις: ΕΚΕΒΙ.
- Paul, S., Whittham, G., & Johnston, J. B. (2003). The operation of the informal venture capital market in Scotland. *Venture Capital* 5(4):313-335.
- Pedchenko, N., Strilec, V., Kolisnyk, G. M., Dykha, M. V., & Frolov, S. (2018). Business angels as an alternative to financial support at the early stages of small businesses' life cycle. *Journal: Investment Management and Financial Innovations*, 1, 166-179.
- Politis, D. (2008). Business angels and value added: what do we know and where do we go? *An International Journal of Entrepreneurial Finance*, 10(2), 127-147.
- Ramadani, V. (2012). The Importance Of Angel Investors In Financing The Growth Of Small And Medium Sized Enterprises. *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*, 2(7) .
- Sætre, A. S. (2003). Entrepreneurial perspectives on informal venture capital. *Venture Capital* 5(1):71-94.
- Scott, D. (2003). *Wall Street Words: An A to Z Guide to Investment Terms for Today's Investor*, Houghton Mifflin Company.
- Sørheim, R. (2005). Business angels as facilitators for further finance: an exploratory study. *Journal of Small Business and Enterprise Development*.
- Stevenson, H., & Coveney, P. (1996). A survey of business angels: Fallacies corrected and six distinct types of angel identified. In *Small firms: Contributions to economic regeneration*, ed.R. Blackburn, and P. Jennings, 37–48. London: Paul Chapman.
- Suat, T., & Dilek, T. (2016). Venture Capital and Business Angels: Turkish Case. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 235 630-637.
- Vizjak, A., & Vizjak, M. (2016). Activities of Business Angels in Croatia . *Journal of US-China Public Administration*, Vol. 13, No. 1, 16-25.

- Werth, J. C., & Boert, P. (2013). Co-investment networks of business angels and the performance of their start-up investments . *International Journal of Entrepreneurial Venturing*, 5(3), 240-256.
- Yasuhisa, T. (2010). Business angels in Japan. *An International Journal of Entrepreneurial Finance*, 1(3), 259-273.
- ΕΕ, Ε. Ε. (2015). Προώθηση των δραστηριοτήτων των επιχειρηματικών αγγέλων για τη στήριξη της ανάπτυξης των ΜΜΕ. *Βρυξέλες: Ευρωπαϊκή Ένωση*.
- Θεοφανίδης, Σ., & Μπένου, Γ. (2002). *Μεθοδολογία της επιστημονικής σκέψης και έρευνας*. Αθήνα: ΕΚΕΒΙ.
- Ρίζος, Ν. (2020). *Μάρκετινγκ Μάνατζμεντ της Αειφορίας για το Καινοτόμο και το Παραδοσιακό Προϊόν*. Εκδόσεις Σοφία.

## ΠΗΓΕΣ ΔΙΑΔΙΚΤΥΟΥ

- Hellenic Business Angels Network (HeBAN) Πρόσβαση στη διεύθυνση: <https://www.heban.gr/about-us-3/>
- SEEWBAN – South East Europe Women Business Angels Network Πρόσβαση στη διεύθυνση: <https://www.sege.gr/en/seewban-south-east-europe-women-business-angels-network/>
- Ο θεσμός των Επιχειρηματικών Αγγέλων Πρόσβαση στη διεύθυνση: <https://businessangelsgreece.gr/o-thesmos-twn-epixeirimatikwn-aggelwn/>
- EBAN Πρόσβαση στη διεύθυνση: <https://www.eban.org>
- HELLENIC BUSINESS ANGEL NETWORK (HEBAN) Πρόσβαση στη διεύθυνση: <https://www.ideasforward.com/portfolio/hellenic-business-angels-network/>
- Ποιοι είναι οι Επιχειρηματικοί Άγγελοι (ΕΑ) και τι κάνουν; Πρόσβαση στη διεύθυνση: <https://www.heban.gr/wp-content>
- ELEVATE GREECE Πρόσβαση στη διεύθυνση: <https://elevategreece.gov.gr/el/>
- Veland Ramadani Business Angels - Who They Really Are?  
[https://www.researchgate.net/publication/228252420\\_Business\\_Angels\\_-\\_Who\\_They\\_Really\\_Are](https://www.researchgate.net/publication/228252420_Business_Angels_-_Who_They_Really_Are)

Mason, C.M., Harrison, R.T. Closing the regional equity capital gap: The role of informal venture capital. *Small Bus Econ* 7, 153–172 (1995).  
<https://doi.org/10.1007/BF01108688>

# ΠΑΡΑΡΤΗΜΑΤΑ

## Παράρτημα Α

### ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ ΕΡΕΥΝΑΣ

#### Δίκτυο Επιχειρηματικών Αγγέλων

Η παρούσα έρευνα διεξάγεται στο πλαίσιο της διπλωματικής μου εργασίας με τίτλο: "Το δίκτυο επιχειρηματικών αγγέλων στην Θεσσαλία". Ο σκοπός της εργασίας είναι να διερευνηθεί η ανάπτυξη του δικτύου των επιχειρηματικών αγγέλων στη Θεσσαλία, να καταγραφούν τα χαρακτηριστικά του και να αποτυπωθεί η σχέση του με το καινοτομικό δυναμικό της Θεσσαλίας.

Εκτιμώμενος Χρόνος Συμπλήρωσης: 6 λεπτά

Υπεύθυνος έρευνας: Παπάς Αστέριος-Στυλιανός

Επιβλέπων έρευνας: Σταμπουλής Γεώργιος

## ΕΝΟΤΗΤΑ 2

### Γενικές ερωτήσεις

#### 2. Φύλο

- Άντρας
- Γυναίκα
- Άλλο

#### 3. Ηλικία

- 25-40
- 41-60
- 61 και άνω

#### 4. Ανώτατο μορφωτικό επίπεδο



- Λύκειο
- ΙΕΚ
- ΤΕΙ
- ΑΕΙ
- ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΟ
- ΑΛΛΟ

#### 5. Ιδιότητα

- Ιδιοκτήτης Επιχείρησης (με συμμετοχή στη διοίκηση)
- Μέτοχος επιχείρησης (Ιδιοκτήτης χωρίς συμμετοχή στη διοίκηση)
- Ανώτερο στέλεχος επιχείρησης
- Στέλεχος επιχείρησης
- Άλλο

### ΕΝΟΤΗΤΑ 3

#### Επενδυτική & Επιχειρηματική Εμπειρία

Οι ερωτήσεις για την επενδυτική δραστηριότητα αφορούν σε πραγματικές επενδύσεις σε επιχειρήσεις, είτε στην ίδρυση είτε σε αύξηση κεφαλαίου

6. Σε ποιον τομέα ανήκει η κύρια επιχειρηματική δραστηριότητά σας;

- Πρωτογενής τομέας (ορυχεία, γεωργία κλπ., παραγωγή πρώτων υλών)
- Δευτερογενής τομέας (κατασκευαστική βιομηχανία, μεταποίηση)
- Τριτογενής τομέας (εμπόριο, υπηρεσίες, διοίκηση)

7. Πόσο καιρό δραστηριοποιείστε ως επενδυτής;

Καθόλου 1 έτος 2-5 έτη 6-10 έτη >11 έτη

8. Πόσες φορές έχετε επενδύσει σε επιχείρηση μέχρι σήμερα (εκτός της δικής σας);

- Η τιμή πρέπει να είναι αριθμός

9. Πόσο συχνά επενδύετε σε επιχειρήσεις (εκτός της δικής σας)

*1- Δεν έχω επενδύσει 2- κάθε 3 χρόνια 3- κάθε 2 χρόνια 4- κάθε χρόνο 5- Περισσότερες από μια φορές το χρόνο*

10. Σε ποιους τομείς έχετε επενδύσει; Σε περίπτωση που δεν έχετε επενδύσει που θα επενδύατε;

- Πρωτογενής τομέας (ορυχεία, γεωργία κλπ., παραγωγή πρώτων υλών)
- Δευτερογενής τομέας (κατασκευαστική βιομηχανία, μεταποίηση)
- Τριτογενής τομέας (εμπόριο, υπηρεσίες, διοίκηση)

11. Ποιο είναι το ελάχιστο ύψος επένδυσης σε επιχείρηση (εκτός της δικής σας); Σε περίπτωση που δεν έχετε επενδύσει το ελάχιστο ύψος που θα επενδύατε;

- Η τιμή πρέπει να είναι αριθμός

12. Ποιο είναι το μέγιστο ύψος επένδυσης (εκτός της δικής σας); Σε περίπτωση που δεν έχετε επενδύσει το μέγιστο ύψος που θα επενδύατε;

- Η τιμή πρέπει να είναι αριθμός

13. Πόσα είναι τα συνολικά κεφάλαια προς επένδυση σε επιχειρήσεις (εκτός της δικής σας) (δώστε τάξη μεγέθους, όχι ακριβή αριθμό);

- Η τιμή πρέπει να είναι αριθμός

## **ΕΝΟΤΗΤΑ 4**

### **Επενδυτικός λογισμός**

14. Πόσο σημαντικές είναι οι παρακάτω παράμετροι στις επενδυτικές αποφάσεις σας:

Διασπορά Κινδύνου

*1-Καθόλου 2-Λίγο 3-Αρκετά 4-Πολύ 5-Πάρα πολύ*

Απόδοση περιουσίας

*1-Καθόλου 2-Λίγο 3-Αρκετά 4-Πολύ 5-Πάρα πολύ*

Εξασφάλιση εισοδήματος

*1-Καθόλου 2-Λίγο 3-Αρκετά 4-Πολύ 5-Πάρα πολύ*

Επιχειρηματική στρατηγική

*1-Καθόλου 2-Λίγο 3-Αρκετά 4-Πολύ 5-Πάρα πολύ*

Απόκτηση κύρους

*1-Καθόλου 2-Λίγο 3-Αρκετά 4-Πολύ 5-Πάρα πολύ*

15. Ποιος είναι ο χρονικός ορίζοντας απόδοσης που προτιμάτε να έχουν οι επενδύσεις σας σε επιχειρήσεις (εκτός της δικής σας);

*1- Λιγότερο από 6 μήνες 2- 1 έτος 3- 2 έως 3 έτη 4- 3 έως 5 έτη 5- Ανω των 5 ετών*

16. Πόσο προτιμάτε να έχετε από τους παρακάτω ρόλους στις εταιρείες που κάνετε επένδυση ή σκοπεύετε να επενδύσετε ;

Μέλος του Διοικητικού συμβουλίου

*1 - Το αποφεύγω 2-Λίγο 3-Αρκετά 4-Πολύ 5 - Μόνο έτσι επενδύω*

Συμβουλευτικός ρόλος

*1 - Το αποφεύγω 2-Λίγο 3-Αρκετά 4-Πολύ 5 - Μόνο έτσι επενδύω*

Δημόσιες Σχέσεις – Δικτύωση

*1 - Το αποφεύγω 2-Λίγο 3-Αρκετά 4-Πολύ 5 - Μόνο έτσι επενδύω*

Ανάπτυξη ανθρώπινου δυναμικού

*1 - Το αποφεύγω 2-Λίγο 3-Αρκετά 4-Πολύ 5 - Μόνο έτσι επενδύω*

Εύρεση κεφαλαίων

*1 - Το αποφεύγω 2-Λίγο 3-Αρκετά 4-Πολύ 5 - Μόνο έτσι επενδύω*

Παθητικός μέτοχος (καμία παρέμβαση)

*1 - Το αποφεύγω 2-Λίγο 3-Αρκετά 4-Πολύ 5 - Μόνο έτσι επενδύω*

Πωλήσεις

*1 - Το αποφεύγω 2-Λίγο 3-Αρκετά 4-Πολύ 5 - Μόνο έτσι επενδύω*

Εξαγωγές

*1 - Το αποφεύγω 2-Λίγο 3-Αρκετά 4-Πολύ 5 - Μόνο έτσι επενδύω*

17. Σε τι βαθμό προτιμάτε να επενδύετε μαζί με άλλους επενδυτές;

*1 - Το αποφεύγω 2-Λίγο 3-Αρκετά 4-Πολύ 5 - Μόνο έτσι επενδύω*

18. Για πιο λόγο προτιμάτε να επενδύετε με άλλους επενδυτές;

Διασπορά κινδύνου

*1-Καθόλου 2-Λίγο 3-Αρκετά 4-Πολύ 5-Πάρα πολύ*

Εμπειρία σε άλλους κλάδους

*1-Καθόλου 2-Λίγο 3-Αρκετά 4-Πολύ 5-Πάρα πολύ*

Περισσότερα κεφάλαια προς επένδυση

*1-Καθόλου 2-Λίγο 3-Αρκετά 4-Πολύ 5-Πάρα πολύ*

Συμπληρωματική εξειδίκευση

*1-Καθόλου 2-Λίγο 3-Αρκετά 4-Πολύ 5-Πάρα πολύ*

19. Πόσο πιθανό είναι να επενδύσετε μέσα στο επόμενο έτος;

*1-Καθόλου 2-Λίγο 3-Αρκετά 4-Πολύ 5-Πάρα πολύ*

## **ΕΝΟΤΗΤΑ 5**

### **Πηγές ενημέρωσης**

20. Πόσο σημαντική πηγή ενημέρωσης για επενδύσεις είναι καθένα από τα παρακάτω

Εξειδικευμένες ιστοσελίδες

*1-Καθόλου 2-Λίγο 3-Αρκετά 4-Πολύ 5-Πάρα πολύ*

Μέσα Κοινωνικής Δικτύωσης

*1-Καθόλου 2-Λίγο 3-Αρκετά 4-Πολύ 5-Πάρα πολύ*

Επαγγελματικές Ενώσεις

*1-Καθόλου 2-Λίγο 3-Αρκετά 4-Πολύ 5-Πάρα πολύ*

Προσωπικό δίκτυο γνωριμιών

*1-Καθόλου 2-Λίγο 3-Αρκετά 4-Πολύ 5-Πάρα πολύ*

Διαδικτυακές πλατφόρμες

*1-Καθόλου 2-Λίγο 3-Αρκετά 4-Πολύ 5-Πάρα πολύ*

21. Πόσο σημαντική πηγή ενημέρωσης για εύρεση άλλων επενδυτών είναι καθένα από τα παρακάτω

Εξειδικευμένες ιστοσελίδες

*1-Καθόλου 2-Λίγο 3-Αρκετά 4-Πολύ 5-Πάρα πολύ*

Μέσα Κοινωνικής Δικτύωσης

*1-Καθόλου 2-Λίγο 3-Αρκετά 4-Πολύ 5-Πάρα πολύ*

Επαγγελματικές Ενώσεις

*1-Καθόλου 2-Λίγο 3-Αρκετά 4-Πολύ 5-Πάρα πολύ*

Προσωπικό δίκτυο γνωριμιών

*1-Καθόλου 2-Λίγο 3-Αρκετά 4-Πολύ 5-Πάρα πολύ*

Διαδικτυακές πλατφόρμες

*1-Καθόλου 2-Λίγο 3-Αρκετά 4-Πολύ 5-Πάρα πολύ*

22. Αναφέρετε κάποιες από τις πιο σημαντικές πηγές ενημέρωσής σας για τις εξελίξεις στο επιχειρηματικό οικοσύστημα

## **ΕΝΟΤΗΤΑ 6**

**Πόσο καλή γνώση θεωρείτε ότι έχετε για τα παρακάτω;**

Το θεσμό των Επιχειρηματικών Αγγέλων;

*1-Καθόλου 2-Λίγο 3-Αρκετά 4-Πολύ 5-Πάρα πολύ*

Δίκτυα Επιχειρηματικών Αγγέλων στην Ελλάδα;

*1-Καθόλου 2-Λίγο 3-Αρκετά 4-Πολύ 5-Πάρα πολύ*

Δίκτυα Επιχειρηματικών Αγγέλων στην Ευρώπη;

*1-Καθόλου 2-Λίγο 3-Αρκετά 4-Πολύ 5-Πάρα πολύ*

Πλατφόρμες επενδύσεων σε νεοφυείς επιχειρήσεις;

*1-Καθόλου 2-Λίγο 3-Αρκετά 4-Πολύ 5-Πάρα πολύ*

Τη δραστηριότητα του επιχειρηματικού οικοσυστήματος στην Ελλάδα;

*1-Καθόλου 2-Λίγο 3-Αρκετά 4-Πολύ 5-Πάρα πολύ*

Τη δραστηριότητα του επιχειρηματικού οικοσυστήματος στη Θεσσαλία;

*1-Καθόλου 2-Λίγο 3-Αρκετά 4-Πολύ 5-Πάρα πολύ*

Μηχανισμούς στήριξης start-ups (θερμοκοιτίδες, επιταχυντές κλπ.);

*1-Καθόλου 2-Λίγο 3-Αρκετά 4-Πολύ 5-Πάρα πολύ*

24. Πιστεύετε ότι υπάρχουν επενδυτικές ικανότητες σε τομείς υψηλής τεχνολογίας ή έντασης γνώσης ;

Ελλάδα

*1-Καθόλου 2-Λίγο 3-Αρκετά 4-Πολύ 5-Πάρα πολύ*

Θεσσαλία

*1-Καθόλου 2-Λίγο 3-Αρκετά 4-Πολύ 5-Πάρα πολύ*

25. Γνωρίζετε άλλους Επιχειρηματικούς Αγγέλους στην Ελλάδα;

*Ναι Όχι*

## Παράρτημα Β

### ΚΩΔΙΚΑΣ ΔΕΟΝΤΟΛΟΓΙΑΣ ΤΟΥ ΕΛΛΗΝΙΚΟΥ ΔΙΚΤΥΟΥ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΑΓΓΕΛΩΝ ΗΕΒΑΝ

#### I. Προοίμιο

Ο παρών Κώδικας Δεοντολογίας καθορίζει τις προτιμώμενες πρακτικές και καθιερώνει τους κανόνες ηθικής δεοντολογίας και συμπεριφοράς που θα πρέπει να τηρούνται απαρέγκλιτα από όλα τα μέλη του Σωματείου. Ο Κώδικας παρέχει θεμελιώδεις κατευθυντήριες γραμμές προς τα μέλη του Σωματείου, με σκοπό τη δημιουργία ενός πλαισίου για την οικοδόμηση σχέσεων εμπιστοσύνης ανάμεσά τους, καθώς και μεταξύ των μελών του Σωματείου και των συνεργαζόμενων τρίτων. Το Διοικητικό Συμβούλιο ενθαρρύνει κάθε μέλος του Σωματείου, σε περίπτωση που διαπιστώσει οποιαδήποτε παράβαση του παρόντα Κώδικα, να ενημερώσει σχετικά τον Πρόεδρο, ή οποιοδήποτε μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου, ώστε να προχωρήσουν στη λήψη των κατά περίπτωση αναγκαίων μέτρων.

#### II. Δεοντολογικοί Κανόνες

Άρθρο 1 – Νομική Φύση του Σωματείου. Τα μέλη αντιλαμβάνονται ότι το Σωματείο, ως νομικό πρόσωπο μη κερδοσκοπικού χαρακτήρα, δεν αναπτύσσει επενδυτική δραστηριότητα και δεν συναλλάσσεται με τρίτους στα πλαίσια των επενδύσεων που πραγματοποιούν τα μέλη του. Το Σωματείο χρηματοδοτείται από τα μέλη και τους συνεργάτες του και, κατά συνέπεια, δεν προβαίνει σε οποιαδήποτε χρέωση προς τις επιχειρήσεις που αναζητούν κεφάλαια από τα μέλη του.

Άρθρο 2 – Διαφάνεια. Τα μέλη του Σωματείου δεσμεύονται να ενεργούν πάντοτε με διαφάνεια και ειλικρίνεια, και ιδίως (α) κατά τη συμμετοχή τους στα όργανα και τις διαδικασίες του Σωματείου, (β) την ανάπτυξη εν γένει επενδυτικής δραστηριότητας, και, (γ) ειδικότερα, κατά την κάθε είδους συνεργασία, ή κατά τη διενέργεια συναλλαγών, με επιχειρήσεις που αναζητούν κεφάλαια, τρίτους επενδυτές, επιχειρηματικούς αγγέλους, καθώς και άλλα δίκτυα επιχειρηματικών αγγέλων.

Άρθρο 3 – Ενημέρωση. Στο πλαίσιο της αρχής της διαφάνειας, κάθε μέλος του Σωματείου οφείλει να ενημερώνει όλα τα άλλα μέλη για οποιαδήποτε πιθανή επένδυση σε νεοφυή

επιχείρηση, κοινοποιώντας και παρέχοντας πρόσβαση, εφόσον αυτό είναι δυνατό, στα οικονομικά και ερευνητικά δεδομένα ταυτόχρονα και κατά τον ίδιο τρόπο, χωρίς διακρίσεις.

Άρθρο 4 – Ακεραιότητα. Τα μέλη δεν θα προτείνουν επενδύσεις για μορφώματα στα οποία συμμετέχουν εμμέσως ή άμεσα ώστε να προφυλαχθεί η δεοντολογία και να εξασφαλιστεί ο έλεγχος της ηθικής. Σε περίπτωση σύγκρουσης συμφέροντος το εκάστοτε μέλος θα πρέπει να δημοσιοποιήσει προς την διοίκηση το σχετικό κώλυμα και να απέχει από οιαδήποτε σχετική επενδυτική εμπλοκή με το εν λόγω εγχείρημα. Στο πλαίσιο εγγύησης της ανεξαρτησίας και ακεραιότητας της διαδικασίας πρότασης επενδύσεων, το εκάστοτε εισηγούμενο μέλος οφείλει να συμμετάσχει σε οιαδήποτε προτεινόμενη από το ίδιο επένδυση, εφόσον φυσικά αυτή γίνει αποδεκτή και πραγματοποιηθεί από τα λοιπά μέλη του Σωματείου.

Άρθρο 5 – Σεβασμός. Τα μέλη του Σωματείου, υποχρεούνται, κατά τη συναναστροφή τους με τα λοιπά μέλη ή τρίτα πρόσωπα, στο πλαίσιο των δραστηριοτήτων του Σωματείου, να συμπεριφέρονται με τον απαιτούμενο σεβασμό και αβροφροσύνη. Στα πλαίσια αυτά, δεν είναι ανεκτή οποιαδήποτε συμπεριφορά των μελών του Σωματείου, η οποία υποδηλώνει έλλειψη σεβασμού ή εμπεριέχει δυσμενή διάκριση στη βάση του φύλου, της ηλικίας, της εθνικότητας, της καταγωγής, των θρησκευτικών πεποιθήσεων, του σεξουαλικού προσανατολισμού ή οποιουδήποτε άλλου χαρακτηριστικού του αποδέκτη, το οποίο προστατεύεται από την κείμενη νομοθεσία.

Άρθρο 6 – Συνεργασία. Το Σωματείο και τα μέλη του οφείλουν να ενεργούν ως συνεργάτες των επιχειρήσεων στις οποίες συμμετέχουν, με γνώμονα την οικοδόμηση εύρωστων και υγιών επιχειρήσεων και, στο μέτρο του εφικτού, την αμοιβαία εξισορρόπηση των εκατέρωθεν συμφερόντων, μεταξύ των μερών που συμμετέχουν στην επενδυτική διαδικασία.

Άρθρο 7 – Υπευθυνότητα. Τα μέλη θα διεξάγουν τις δραστηριότητές τους με επιμέλεια και επαγγελματισμό και θα αποφεύγουν να συνδέονται με ακατάλληλες εταιρείες ή συνεργάτες που θα μπορούσαν να θέσουν σε κίνδυνο τη φήμη του Σωματείου. Το Σωματείο δεν θα εγκρίνει την είσοδο νέων μελών, ούτε θα ανεχθεί τη διατήρηση της ιδιότητας ορισμένου μέλους, εφόσον υπάρχει η υπόνοια ότι το επενδυτικό κεφάλαιο του εν λόγω προσώπου είναι παράνομο ή καθ' οιονδήποτε τρόπο αμφισβητήσιμο.

Άρθρο 8 – Γενικές Υποχρεώσεις Μελών. Τα μέλη υποχρεούνται να εκπληρώνουν με συνέπεια τις οικονομικές τους υποχρεώσεις προς το Σωματείο, όπως αυτές καθορίζονται από το Διοικητικό Συμβούλιο, σύμφωνα με το άρθρο 8 παρ. 1 περ α' του Καταστατικού. Περαιτέρω,



τα μέλη δεσμεύονται να συμμετέχουν ενεργά στις διαδικασίες και τις δράσεις του Σωματείου. Στο πλαίσιο αυτό, τα μέλη οφείλουν (α) να μην απουσιάζουν αναίτια από τις Γενικές Συνελεύσεις, (β) να συμμετέχουν σε τουλάχιστον μία επένδυση ανά έτος, με ελάχιστο ποσό συμμετοχής 2.500,00 ευρώ, το οποίο μπορεί να αναπροσαρμόζεται με απόφαση της Γενικής Συνέλευσης, ή με ομόφωνη απόφαση του Διοικητικού Συμβουλίου.

Άρθρο 9 – Υποχρέωση Πίστης. Τα μέλη του Σωματείου, ενόσω διατηρούν την εν λόγω ιδιότητα, δεσμεύονται να μην προβαίνουν σε ενέργειες επιζήμιες προς το Σωματείο και τα μέλη του, και γενικότερα να μην υπονομεύουν με οποιονδήποτε τρόπο τη συλλογική επιδίωξη των σκοπών του Σωματείου. Για μεγαλύτερη σαφήνεια, διευκρινίζεται ότι το Σωματείο ενθαρρύνει τα μέλη του να δραστηριοποιούνται και να συμμετέχουν σε επιχειρηματικά σχήματα και δράσεις που αναπτύσσονται στο ευρύτερο οικοσύστημα των start-ups, πάντοτε τηρώντας τις υποχρεώσεις τους προς το Σωματείο.

Άρθρο 10 – Εμπιστευτικότητα. Τα μέλη κατανοούν ότι στο πλαίσιο της λειτουργίας του Σωματείου θα αποκτήσουν πρόσβαση σε εμπιστευτικές πληροφορίες, κοινοποιούμενες από τα λοιπά μέλη, από τη Διοίκηση του Σωματείου, ή από τρίτα νομικά ή φυσικά πρόσωπα. Ενδεικτικά, πληροφορίες που σχετίζονται με πιθανές επενδύσεις ή με επιχειρήσεις που ενδιαφέρονται να αντλήσουν επενδυτικά κεφάλαια, καθώς και κάθε άλλη πληροφορία που το μέλος θα όφειλε εύλογα να υποθέσει ότι είναι εμπιστευτικού χαρακτήρα, αποτελούν εμπιστευτικές πληροφορίες κατά την έννοια της παρούσας παραγράφου, ανεξαρτήτως αν χαρακτηρίστηκαν ρητά ως εμπιστευτικές κατά την κοινοποίηση. Τα μέλη δεσμεύονται να διατηρούν τις εν λόγω πληροφορίες αυστηρά εμπιστευτικές, λαμβάνοντας όλες τις απαραίτητες προφυλάξεις προς τούτο, και να απέχουν από την κοινοποίησή τους προς οποιονδήποτε τρίτο χωρίς τη ρητή συναίνεση της Διοίκησης του Σωματείου, καθώς και κάθε άλλου του προσώπου, το οποίο κατά περίπτωση αφορούν οι εμπιστευτικές πληροφορίες. Κατά τα λοιπά, τα μέλη θα μπορούν να χρησιμοποιούν τις εμπιστευτικές πληροφορίες αποκλειστικά στο πλαίσιο της συλλογικής προώθησης των σκοπών του σωματείου, και όχι για την καθ' οιονδήποτε άλλο τρόπο ατομική εκμετάλλευσή τους.

## Παράρτημα Γ

Πίνακας Correlation Spearman's rho

		Δραστηριοποίηση ως επενδυτής	Φορές επένδυσης	Συχνότητα επένδυσης	Διασπορά Κινδύνου	Απόδοση Περιουσίας	Εξασφάλιση εισοδήματος	Επιχειρηματική στρατηγική	Απόκτηση κύρους
Δραστηριοποίηση ως επενδυτής	Corr Coeff	<b>1,000</b>							
	Sig. (2-tailed)								
Φορές επένδυσης	Corr Coeff	<b>,664**</b>	<b>1,000</b>						
	Sig. (2-tailed)	<b>0,000</b>							
Συχνότητα επένδυσης	Corr Coeff	<b>,619**</b>	<b>,887**</b>	<b>1,000</b>					
	Sig. (2-tailed)	<b>0,000</b>	<b>0,000</b>						
Διασπορά Κινδύνου	Corr Coeff	<b>,289*</b>	0,000	-0,133	<b>1,000</b>				
	Sig. (2-tailed)	<b>0,042</b>	<b>1,000</b>	<b>0,356</b>					
Απόδοση Περιουσίας	Corr Coeff	<b>,371**</b>	0,040	0,018	<b>,471**</b>	<b>1,000</b>			
	Sig. (2-tailed)	<b>0,008</b>	<b>0,783</b>	<b>0,904</b>	<b>0,001</b>				
Εξασφάλιση εισοδήματος	Corr Coeff	0,086	<b>-,296*</b>	<b>-,349*</b>	<b>,433**</b>	<b>,460**</b>	<b>1,000</b>		
	Sig. (2-tailed)	<b>0,551</b>	<b>0,037</b>	<b>0,013</b>	<b>0,002</b>	<b>0,001</b>			
Επιχειρηματική στρατηγική	Corr Coeff	<b>,346*</b>	-0,094	-0,192	<b>,558**</b>	0,213	<b>,407**</b>	<b>1,000</b>	
	Sig. (2-tailed)	<b>0,014</b>	<b>0,515</b>	<b>0,181</b>	<b>0,000</b>	<b>0,138</b>	<b>0,003</b>		
Απόκτηση κύρους	Corr Coeff	-0,097	-0,203	-0,235	0,172	0,257	<b>,284*</b>	0,269	<b>1,000</b>
	Sig. (2-tailed)	<b>0,502</b>	<b>0,158</b>	<b>0,100</b>	<b>0,233</b>	<b>0,072</b>	<b>0,046</b>	<b>0,059</b>	
Χρονικός ορίζοντας απόδοσης	Corr Coeff	0,001	0,102	0,183	0,252	-0,197	-0,158	0,043	-0,277
	Sig. (2-tailed)	<b>0,992</b>	<b>0,481</b>	<b>0,203</b>	<b>0,077</b>	<b>0,170</b>	<b>0,274</b>	<b>0,769</b>	<b>0,052</b>
Μέλος του Διοικητικού συμβουλίου	Corr Coeff	-0,006	-0,234	-0,207	0,276	<b>,306*</b>	<b>,335*</b>	<b>,284*</b>	<b>,307*</b>
	Sig. (2-tailed)	<b>0,966</b>	<b>0,102</b>	<b>0,149</b>	<b>0,052</b>	<b>0,030</b>	<b>0,017</b>	<b>0,045</b>	<b>0,030</b>
Συμβουλευτικός ρόλος	Corr Coeff	0,151	0,184	0,152	0,033	-0,052	0,098	0,143	-0,246
	Sig. (2-tailed)	<b>0,294</b>	<b>0,202</b>	<b>0,293</b>	<b>0,822</b>	<b>0,722</b>	<b>0,497</b>	<b>0,321</b>	<b>0,084</b>
Δημόσιες Σχέσεις – Δικτύωση	Corr Coeff	0,029	0,015	-0,018	<b>-,339*</b>	-0,011	0,040	0,057	0,145
	Sig. (2-tailed)	<b>0,844</b>	<b>0,920</b>	<b>0,899</b>	<b>0,016</b>	<b>0,938</b>	<b>0,781</b>	<b>0,694</b>	<b>0,315</b>
Ανάπτυξη ανθρώπινου δυναμικού	Corr Coeff	-0,146	-0,223	-0,181	-0,180	-0,197	0,247	0,131	0,157
	Sig. (2-tailed)	<b>0,310</b>	<b>0,120</b>	<b>0,209</b>	<b>0,211</b>	<b>0,170</b>	<b>0,084</b>	<b>0,363</b>	<b>0,276</b>
Εύρεση κεφαλαίων	Corr Coeff	-0,227	-0,073	0,001	<b>-,339*</b>	-0,260	-0,131	-0,074	0,140

	Sig. (2-tailed)	0,113	0,615	0,995	0,016	0,068	0,366	0,609	0,331
Παθητικός μέτοχος	Corr Coeff	-0,122	0,118	0,213	<b>-,323*</b>	-0,153	-0,210	-0,122	0,050
	Sig. (2-tailed)	0,398	0,413	0,138	0,022	0,290	0,144	0,397	0,732
Πωλήσεις	Corr Coeff	-0,066	-0,122	-0,048	-0,209	<b>-,306*</b>	0,098	-0,022	-0,094
	Sig. (2-tailed)	0,648	0,400	0,741	0,144	0,031	0,500	0,879	0,514
Εξαγωγές	Corr Coeff	-0,161	-0,157	-0,087	-0,126	-0,101	0,247	-0,104	0,072
	Sig. (2-tailed)	0,265	0,275	0,547	0,384	0,483	0,083	0,474	0,618
Επένδυση με άλλους	Corr Coeff	0,006	-0,015	0,028	-0,026	-0,125	0,027	-0,033	-0,055
	Sig. (2-tailed)	0,967	0,916	0,848	0,855	0,388	0,853	0,820	0,702
Διασπορά κινδύνου (Επένδυση με άλλους)	Corr Coeff	0,202	-0,038	-0,044	0,208	<b>,325*</b>	<b>,342*</b>	0,205	0,114
	Sig. (2-tailed)	0,160	0,794	0,759	0,147	0,021	0,015	0,153	0,429
Εμπειρία	Corr Coeff	0,256	0,157	0,092	<b>,482**</b>	<b>,320*</b>	<b>,458**</b>	<b>,290*</b>	-0,063
	Sig. (2-tailed)	0,072	0,276	0,523	0,000	0,024	0,001	0,041	0,662
Περισσότερα κεφάλαια προς επένδυση	Corr Coeff	-0,064	0,023	0,027	0,079	0,064	0,162	-0,065	-0,002
	Sig. (2-tailed)	0,659	0,877	0,851	0,588	0,658	0,262	0,656	0,987
Συμπληρωματική εξειδίκευση	Corr Coeff	0,182	0,258	0,123	<b>,380**</b>	0,095	0,244	0,212	-0,021
	Sig. (2-tailed)	0,205	0,071	0,393	0,007	0,514	0,087	0,139	0,883
Πιθανότητα επένδυσης μέσα στο επόμενο έτος;	Corr Coeff	0,170	0,138	0,144	0,045	0,150	0,248	-0,165	-0,049
	Sig. (2-tailed)	0,238	0,341	0,319	0,754	0,299	0,082	0,253	0,734
Εξειδικευμένες ιστοσελίδες	Corr Coeff	-0,008	-0,149	-0,161	0,235	-0,024	0,254	0,044	0,065
	Sig. (2-tailed)	0,955	0,303	0,263	0,101	0,870	0,076	0,763	0,656
Μέσα Κοινωνικής Δικτύωσης	Corr Coeff	-0,047	-0,028	-0,077	0,114	-0,171	-0,066	0,111	0,144
	Sig. (2-tailed)	0,744	0,844	0,593	0,433	0,234	0,646	0,442	0,320
Επαγγελματικές Ενώσεις	Corr Coeff	-0,221	-0,210	-0,220	0,067	0,182	0,162	-0,001	0,177
	Sig. (2-tailed)	0,124	0,144	0,125	0,643	0,206	0,260	0,997	0,219
Προσωπικό δίκτυο γνωριμιών	Corr Coeff	0,106	0,051	-0,014	0,262	<b>,314*</b>	<b>,283*</b>	0,175	0,067
	Sig. (2-tailed)	0,464	0,723	0,921	0,066	0,027	0,047	0,225	0,642
Διαδικτυακές πλατφόρμες	Corr Coeff	<b>,338*</b>	<b>,312*</b>	0,236	0,223	0,125	0,060	0,094	-0,146
	Sig. (2-tailed)	0,016	0,027	0,098	0,119	0,388	0,679	0,517	0,313
Εξειδικευμένες ιστοσελίδες	Corr Coeff	0,158	0,184	0,121	0,044	-0,121	-0,056	-0,003	-0,045
	Sig. (2-tailed)	0,274	0,202	0,403	0,759	0,401	0,699	0,984	0,755
Μέσα Κοινωνικής Δικτύωσης	Corr Coeff	0,182	0,247	0,248	-0,220	-0,187	-0,077	-0,163	-0,173
	Sig. (2-tailed)	0,206	0,084	0,082	0,124	0,194	0,593	0,259	0,230
Επαγγελματικές Ενώσεις	Corr Coeff	-0,139	-0,223	-0,171	-0,122	0,152	0,157	-0,126	0,176
	Sig. (2-tailed)	0,335	0,119	0,234	0,398	0,293	0,276	0,385	0,221
Προσωπικό δίκτυο γνωριμιών	Corr Coeff	<b>,368**</b>	0,088	0,047	<b>,401**</b>	<b>,534**</b>	<b>,376**</b>	0,225	0,046

	Sig. (2-tailed)	0,009	0,545	0,745	0,004	0,000	0,007	0,116	0,754
Διαδικτυακές πλατφόρμες	Corr Coeff	0,029	0,092	0,085	0,009	0,037	-0,198	-0,101	-0,130
	Sig. (2-tailed)	0,841	0,524	0,558	0,953	0,801	0,169	0,487	0,368
Θεσμό των Επιχειρηματικών Αγγέλων	Corr Coeff	-0,068	0,092	0,146	-0,202	0,038	-0,147	<b>-,332*</b>	0,163
	Sig. (2-tailed)	0,637	0,524	0,312	0,160	0,795	0,308	0,018	0,259
Δίκτυα Επιχειρηματικών Αγγέλων στην Ελλάδα	Corr Coeff	<b>-,331*</b>	<b>-,303*</b>	-0,160	<b>-,425**</b>	<b>-,280*</b>	-0,014	<b>-,338*</b>	0,044
	Sig. (2-tailed)	0,019	0,032	0,268	0,002	0,049	0,921	0,016	0,761
Δίκτυα Επιχειρηματικών Αγγέλων στην Ευρώπη	Corr Coeff	-0,266	-0,118	-0,025	<b>-,460**</b>	-0,219	-0,135	<b>-,371**</b>	0,070
	Sig. (2-tailed)	0,061	0,415	0,864	0,001	0,127	0,351	0,008	0,630
Πλατφόρμες επενδύσεων σε νεοφυείς επιχειρήσεις	Corr Coeff	-0,214	-0,113	-0,009	<b>-,495**</b>	-0,165	-0,246	<b>-,331*</b>	-0,061
	Sig. (2-tailed)	0,135	0,434	0,948	0,000	0,252	0,085	0,019	0,672
Δραστηριότητα του επιχειρηματικού οικοσυστήματος στην Ελλάδα	Corr Coeff	-0,123	-0,106	0,064	<b>-,407**</b>	<b>-,313*</b>	-0,222	-0,159	-0,013
	Sig. (2-tailed)	0,396	0,463	0,660	0,003	0,027	0,121	0,269	0,927
Τη δραστηριότητα του επιχειρηματικού οικοσυστήματος στη Θεσσαλία	Corr Coeff	<b>-,334*</b>	-0,247	-0,254	<b>-,300*</b>	<b>-,374**</b>	-0,159	-0,047	0,075
	Sig. (2-tailed)	0,018	0,084	0,075	0,034	0,007	0,271	0,743	0,607
Μηχανισμούς στήριξης start-ups (θερμοκοιτίδες, επιταχυντές κλπ.)	Corr Coeff	-0,164	-0,151	-0,041	<b>-,327*</b>	<b>-,046</b>	-0,101	-0,181	0,059
	Sig. (2-tailed)	0,254	0,294	0,776	0,021	0,753	0,485	0,209	0,684
Πεποίθηση για επενδυτικές ικανότητες σε τομείς υψηλής τεχνολογίας ή έντασης	Corr Coeff	0,193	-0,063	-0,076	0,183	<b>,481**</b>	<b>,334*</b>	0,269	0,117
	Sig. (2-tailed)	0,179	0,665	0,598	0,204	0,000	0,018	0,059	0,418
Γνώση για Επιχειρηματικούς Αγγέλους στην Ελλάδα	Corr Coeff	0,172	-0,050	-0,109	<b>,573**</b>	0,129	0,235	<b>,370**</b>	0,043
	Sig. (2-tailed)	0,231	0,733	0,452	0,000	0,372	0,100	0,008	0,765

		Χρονικός ορίζοντας απόδοσης επένδυσης	Μέλος του Διοικητικού συμβουλίου	Συμβουλευτικός ρόλος	Δημόσιες Σχέσεις – Δικτύωση	Ανάπτυξη ανθρώπινου δυναμικού	Εύρεση κεφαλαίων	Παθητικός μέτοχος	Πωλήσεις	Εξαγωγές
Χρονικός ορίζοντας απόδοσης επένδυσης	Corr Coeff	<b>1,000</b>								
	Sig. (2-tailed)									
Μέλος του Διοικητικού συμβουλίου	Corr Coeff	0,044	<b>1,000</b>							
	Sig. (2-tailed)	0,760								
Συμβουλευτικός ρόλος	Corr Coeff	0,175	0,276	<b>1,000</b>						
	Sig. (2-tailed)	0,224	0,053							
	Corr Coeff	<b>-,302*</b>	-0,070	0,051	<b>1,000</b>					

Δημόσιες Σχέσεις – Δικτύωση	Sig. (2-tailed)	0,033	0,629	0,723						
Ανάπτυξη ανθρώπινου δυναμικού	Corr Coeff	-0,083	-0,053	-0,115	,367**	1,000				
	Sig. (2-tailed)	0,569	0,715	0,427	0,009					
Εύρεση κεφαλαίων	Corr Coeff	-0,133	-0,047	-0,099	,308*	0,249	1,000			
	Sig. (2-tailed)	0,357	0,747	0,492	0,030	0,081				
Παθητικός μέτοχος (καμία παρέμβαση)	Corr Coeff	0,032	-0,185	-0,115	0,140	-0,043	,304*	1,000		
	Sig. (2-tailed)	0,827	0,197	0,425	0,331	0,767	0,032			
Πωλήσεις	Corr Coeff	-0,032	0,074	0,195	,381**	,314*	0,235	-0,029	1,000	
	Sig. (2-tailed)	0,823	0,612	0,176	0,006	0,027	0,100	0,842		
Εξαγωγές	Corr Coeff	-0,214	0,238	0,094	0,188	0,232	0,239	0,098	,671**	1,000
	Sig. (2-tailed)	0,135	0,096	0,514	0,192	0,106	0,095	0,497	0,000	
Επένδυση με άλλους	Corr Coeff	-0,047	0,198	0,094	0,276	0,196	,289*	0,132	,434**	,418**
	Sig. (2-tailed)	0,745	0,167	0,514	0,053	0,173	0,042	0,361	0,002	0,003
Διασπορά κινδύνου (Επένδυση με άλλους)	Corr Coeff	0,062	0,143	-0,104	,295*	,356*	0,015	0,111	0,001	-0,041
	Sig. (2-tailed)	0,669	0,322	0,473	0,038	0,011	0,919	0,445	0,995	0,779
Εμπειρία σε άλλους κλάδους	Corr Coeff	,335*	0,146	0,230	-0,086	-0,020	-0,032	-0,134	0,024	-0,105
	Sig. (2-tailed)	0,017	0,312	0,109	0,552	0,892	0,824	0,352	0,871	0,470
Περισσότερα κεφάλαια προς επένδυση	Corr Coeff	0,233	0,124	0,018	0,148	0,113	,341*	0,119	0,086	0,097
	Sig. (2-tailed)	0,104	0,389	0,904	0,304	0,437	0,015	0,409	0,552	0,504
Συμπληρωματική εξειδίκευση	Corr Coeff	0,107	0,001	0,218	-0,017	-0,041	-0,016	-0,102	0,100	0,029
	Sig. (2-tailed)	0,460	0,996	0,128	0,906	0,778	0,912	0,482	0,488	0,841
Πιθανότητα επένδυσης μέσα στο επόμενο έτος	Corr Coeff	0,022	0,083	-0,045	0,058	0,066	0,262	0,026	0,148	0,208
	Sig. (2-tailed)	0,878	0,565	0,757	0,688	0,648	0,066	0,856	0,304	0,148
Εξειδικευμένες ιστοσελίδες	Corr Coeff	0,253	0,145	-,284*	-0,079	0,036	-0,043	-0,008	0,073	0,000
	Sig. (2-tailed)	0,076	0,315	0,045	0,586	0,803	0,766	0,955	0,615	1,000
Μέσα Κοινωνικής Δικτύωσης	Corr Coeff	0,050	-0,045	-0,275	0,135	,317*	,322*	0,235	-0,005	0,176
	Sig. (2-tailed)	0,730	0,755	0,054	0,350	0,025	0,023	0,101	0,975	0,220
Επαγγελματικές Ενώσεις	Corr Coeff	-0,240	0,278	-0,206	-0,015	0,170	0,250	0,075	-0,008	0,203
	Sig. (2-tailed)	0,094	0,050	0,151	0,918	0,238	0,080	0,604	0,955	0,158
Προσωπικό δίκτυο γνωριμιών	Corr Coeff	0,001	0,241	0,169	0,144	0,112	-0,004	-0,057	0,138	0,152
	Sig. (2-tailed)	0,993	0,092	0,242	0,318	0,440	0,979	0,695	0,341	0,292
Διαδικτυακές πλατφόρμες	Corr Coeff	0,042	-0,184	-0,078	0,028	0,241	0,006	-0,033	-0,074	-0,008
	Sig. (2-tailed)	0,771	0,200	0,592	0,845	0,092	0,969	0,818	0,611	0,956
Εξειδικευμένες ιστοσελίδες	Corr Coeff	0,063	0,045	-0,033	0,208	0,047	0,126	0,116	-0,070	-0,054
	Sig. (2-tailed)	0,666	0,754	0,819	0,147	0,745	0,385	0,421	0,628	0,708

Μέσα Κοινωνικής Δικτύωσης	Corr Coeff	0,045	0,097	0,170	0,192	0,235	0,171	0,146	0,127	0,203
	Sig. (2-tailed)	0,758	0,503	0,239	0,182	0,100	0,235	0,313	0,379	0,157
Επαγγελματικές Ενώσεις	Corr Coeff	-0,278	0,195	-0,065	0,099	0,231	-0,033	0,033	0,010	0,133
	Sig. (2-tailed)	0,051	0,174	0,652	0,492	0,107	0,819	0,819	0,947	0,357
Προσωπικό δίκτυο γνωριμιών	Corr Coeff	0,045	-0,043	-0,076	0,049	-0,005	-0,206	-0,225	-0,114	-0,192
	Sig. (2-tailed)	0,755	0,765	0,601	0,734	0,971	0,151	0,116	0,432	0,181
Διαδικτυακές πλατφόρμες	Corr Coeff	0,185	0,006	0,002	0,123	0,059	0,213	0,051	0,049	0,125
	Sig. (2-tailed)	0,197	0,968	0,989	0,393	0,686	0,138	0,726	0,736	0,388
Θεσμό των Επιχειρηματικών Αγγέλων	Corr Coeff	-0,105	0,178	<b>-,281*</b>	0,036	-0,139	<b>,342*</b>	0,062	0,094	0,108
	Sig. (2-tailed)	0,468	0,215	0,048	0,801	0,337	0,015	0,667	0,518	0,456
Δίκτυα Επιχειρηματικών Αγγέλων στην Ελλάδα	Corr Coeff	-0,274	0,030	-0,146	0,083	0,239	<b>,359*</b>	<b>,313*</b>	0,210	<b>,334*</b>
	Sig. (2-tailed)	0,054	0,838	0,313	0,568	0,094	0,010	0,027	0,142	0,018
Δίκτυα Επιχειρηματικών Αγγέλων στην Ευρώπη	Corr Coeff	-0,265	0,066	-0,091	0,010	0,066	<b>,351*</b>	0,230	0,098	<b>,282*</b>
	Sig. (2-tailed)	0,063	0,647	0,530	0,947	0,650	0,012	0,107	0,498	0,047
Πλατφόρμες επενδύσεων σε νεοφυείς επιχειρήσεις	Corr Coeff	-0,187	0,074	-0,028	0,071	0,017	<b>,378**</b>	<b>,283*</b>	-0,021	0,069
	Sig. (2-tailed)	0,193	0,609	0,847	0,626	0,904	0,007	0,047	0,884	0,634
Δραστηριότητα του επιχειρηματικού οικοσυστήματος στην Ελλάδα	Corr Coeff	-0,156	0,028	-0,058	0,013	0,116	<b>,429**</b>	<b>,312*</b>	0,115	0,186
	Sig. (2-tailed)	0,280	0,846	0,687	0,927	0,422	0,002	0,027	0,428	0,195
Δραστηριότητα του επιχειρηματικού οικοσυστήματος στη Θεσσαλία	Corr Coeff	-0,031	0,004	-0,080	0,143	0,151	<b>,281*</b>	<b>,339*</b>	0,091	0,130
	Sig. (2-tailed)	0,828	0,978	0,581	0,322	0,296	0,048	0,016	0,530	0,368
Μηχανισμούς στήριξης start-ups	Corr Coeff	-0,165	0,000	-0,175	0,232	0,150	0,149	0,235	0,019	0,197
	Sig. (2-tailed)	0,251	0,998	0,224	0,105	0,299	0,303	0,101	0,895	0,171
Πεποίθηση για επενδυτικές ικανότητες σε τομείς υψηλής τεχνολογίας ή έντασης	Corr Coeff	-0,145	0,090	-0,005	-0,034	-0,011	-0,187	-0,067	-0,189	-0,118
	Sig. (2-tailed)	0,313	0,536	0,973	0,815	0,937	0,193	0,643	0,188	0,415
Γνώση για Επιχειρηματικούς Αγγέλους στην Ελλάδα	Corr Coeff	<b>,291*</b>	0,046	0,073	<b>-,319*</b>	-0,005	-0,277	-0,263	0,056	-0,201
	Sig. (2-tailed)	0,040	0,751	0,614	0,024	0,975	0,051	0,065	0,701	0,162

		Επένδυση με άλλους	Διασπορά κινδύνου (Επένδυση με άλλους)	Εμπειρία σε άλλους κλάδους	Περισσότερα κεφάλαια προς επένδυση	Συμπληρωματική εξειδίκευση	Πιθανότητα επένδυσης μέσα στο επόμενο έτος	Εξειδικευμένες ιστοσελίδες	Μέσα Κοινωνικής Δικτύωσης	Επαγγελματικές Ενώσεις
Επένδυση με άλλους	Corr Coeff Sig. (2-tailed)	<b>1,000</b>								
Διασπορά κινδύνου (Επένδυση με άλλους)	Corr Coeff Sig. (2-tailed)	<b>,311*</b> <i>0,028</i>	<b>1,000</b>							
Εμπειρία σε άλλους κλάδους	Corr Coeff Sig. (2-tailed)	<b>0,077</b> <i>0,597</i>	<b>0,194</b> <i>0,176</i>	<b>1,000</b>						
Περισσότερα κεφάλαια προς επένδυση	Corr Coeff Sig. (2-tailed)	<b>,295*</b> <i>0,038</i>	<b>,334*</b> <i>0,018</i>	<b>,443**</b> <i>0,001</i>	<b>1,000</b>					
Συμπληρωματική εξειδίκευση	Corr Coeff Sig. (2-tailed)	<b>0,194</b> <i>0,176</i>	<b>0,051</b> <i>0,724</i>	<b>,625**</b> <i>0,000</i>	<b>,341*</b> <i>0,015</i>	<b>1,000</b>				
Πιθανότητα επένδυσης μέσα στο επόμενο έτος	Corr Coeff Sig. (2-tailed)	<b>,511**</b> <i>0,000</i>	<b>0,109</b> <i>0,452</i>	<b>,407**</b> <i>0,003</i>	<b>,461**</b> <i>0,001</i>	<b>,392**</b> <i>0,005</i>	<b>1,000</b>			
Εξειδικευμένες ιστοσελίδες	Corr Coeff Sig. (2-tailed)	<b>0,260</b> <i>0,068</i>	<b>,358*</b> <i>0,011</i>	<b>0,199</b> <i>0,166</i>	<b>,298*</b> <i>0,035</i>	<b>0,007</b> <i>0,961</i>	<b>0,171</b> <i>0,236</i>	<b>1,000</b>		
Μέσα Κοινωνικής Δικτύωσης	Corr Coeff Sig. (2-tailed)	<b>0,147</b> <i>0,310</i>	<b>0,170</b> <i>0,238</i>	<b>-0,025</b> <i>0,862</i>	<b>,380**</b> <i>0,007</i>	<b>0,025</b> <i>0,863</i>	<b>0,162</b> <i>0,260</i>	<b>0,223</b> <i>0,120</i>	<b>1,000</b>	
Επαγγελματικές Ενώσεις	Corr Coeff Sig. (2-tailed)	<b>0,060</b> <i>0,678</i>	<b>0,200</b> <i>0,163</i>	<b>-0,090</b> <i>0,533</i>	<b>0,144</b> <i>0,319</i>	<b>0,025</b> <i>0,862</i>	<b>0,093</b> <i>0,522</i>	<b>0,194</b> <i>0,177</i>	<b>,288*</b> <i>0,043</i>	<b>1,000</b>
Προσωπικό δίκτυο γνωριμιών	Corr Coeff Sig. (2-tailed)	<b>0,070</b> <i>0,630</i>	<b>,333*</b> <i>0,018</i>	<b>,294*</b> <i>0,038</i>	<b>0,163</b> <i>0,258</i>	<b>,300*</b> <i>0,034</i>	<b>0,010</b> <i>0,947</i>	<b>-0,011</b> <i>0,939</i>	<b>0,024</b> <i>0,871</i>	<b>,285*</b> <i>0,045</i>
Διαδικτυακές πλατφόρμες	Corr Coeff Sig. (2-tailed)	<b>0,129</b> <i>0,371</i>	<b>0,192</b> <i>0,181</i>	<b>0,212</b> <i>0,139</i>	<b>0,217</b> <i>0,130</i>	<b>0,239</b> <i>0,095</i>	<b>,299*</b> <i>0,035</i>	<b>0,179</b> <i>0,214</i>	<b>0,270</b> <i>0,058</i>	<b>-0,065</b> <i>0,656</i>
Εξειδικευμένες ιστοσελίδες	Corr Coeff Sig. (2-tailed)	<b>,399**</b> <i>0,004</i>	<b>,368**</b> <i>0,009</i>	<b>0,011</b> <i>0,940</i>	<b>0,271</b> <i>0,057</i>	<b>0,014</b> <i>0,921</i>	<b>0,200</b> <i>0,164</i>	<b>,471**</b> <i>0,001</i>	<b>,470**</b> <i>0,001</i>	<b>0,212</b> <i>0,139</i>
Μέσα Κοινωνικής Δικτύωσης	Corr Coeff Sig. (2-tailed)	<b>0,185</b> <i>0,197</i>	<b>0,189</b> <i>0,188</i>	<b>-0,028</b> <i>0,846</i>	<b>0,266</b> <i>0,062</i>	<b>-0,081</b> <i>0,578</i>	<b>0,241</b> <i>0,091</i>	<b>0,151</b> <i>0,294</i>	<b>,436**</b> <i>0,002</i>	<b>0,173</b> <i>0,230</i>
Επαγγελματικές Ενώσεις	Corr Coeff Sig. (2-tailed)	<b>-0,022</b> <i>0,882</i>	<b>0,106</b> <i>0,464</i>	<b>-0,074</b> <i>0,608</i>	<b>0,072</b> <i>0,621</i>	<b>-0,140</b> <i>0,331</i>	<b>0,008</b> <i>0,954</i>	<b>0,238</b> <i>0,096</i>	<b>0,130</b> <i>0,367</i>	<b>,460**</b> <i>0,001</i>
Προσωπικό δίκτυο γνωριμιών	Corr Coeff Sig. (2-tailed)	<b>0,041</b> <i>0,778</i>	<b>,489**</b> <i>0,000</i>	<b>,438**</b> <i>0,001</i>	<b>0,238</b> <i>0,096</i>	<b>,330*</b> <i>0,019</i>	<b>0,160</b> <i>0,268</i>	<b>,281*</b> <i>0,048</i>	<b>-0,074</b> <i>0,608</i>	<b>0,018</b> <i>0,900</i>
Διαδικτυακές πλατφόρμες	Corr Coeff Sig. (2-tailed)	<b>0,033</b> <i>0,819</i>	<b>0,155</b> <i>0,283</i>	<b>-0,048</b> <i>0,740</i>	<b>,296*</b> <i>0,037</i>	<b>0,063</b> <i>0,665</i>	<b>0,142</b> <i>0,326</i>	<b>0,093</b> <i>0,521</i>	<b>,338*</b> <i>0,016</i>	<b>0,277</b> <i>0,051</i>
Θεσμό των Επιχειρηματικών Αγγέλων;	Corr Coeff Sig. (2-tailed)	<b>0,163</b> <i>0,258</i>	<b>-0,005</b> <i>0,972</i>	<b>-0,222</b> <i>0,121</i>	<b>0,205</b> <i>0,154</i>	<b>-0,187</b> <i>0,193</i>	<b>0,260</b> <i>0,068</i>	<b>0,247</b> <i>0,084</i>	<b>0,078</b> <i>0,589</i>	<b>,352*</b> <i>0,012</i>

Δίκτυα Επιχειρηματικών Αγγέλων στην Ελλάδα;	Corr Coeff	0,200	0,101	<b>-,420**</b>	-0,051	<b>-,316*</b>	0,174	0,077	0,183	<b>,392**</b>
	Sig. (2-tailed)	0,163	0,484	0,002	0,724	0,025	0,226	0,594	0,205	0,005
Δίκτυα Επιχειρηματικών Αγγέλων στην Ευρώπη;	Corr Coeff	0,112	-0,030	<b>-,539**</b>	-0,070	<b>-,447**</b>	0,132	-0,034	0,160	<b>,293*</b>
	Sig. (2-tailed)	0,440	0,837	0,000	0,631	0,001	0,361	0,814	0,267	0,039
Πλατφόρμες επενδύσεων σε νεοφυείς επιχειρήσεις;	Corr Coeff	0,044	-0,075	<b>-,435**</b>	-0,028	<b>-,350*</b>	0,087	-0,009	0,158	<b>,297*</b>
	Sig. (2-tailed)	0,764	0,606	0,002	0,848	0,013	0,548	0,950	0,273	0,036
Δραστηριότητα του επιχειρηματικού οικοσυστήματος στην Ελλάδα	Corr Coeff	0,129	-0,063	<b>-,343*</b>	-0,014	-0,251	0,138	-0,009	0,092	0,228
	Sig. (2-tailed)	0,372	0,665	0,015	0,925	0,079	0,338	0,948	0,525	0,111
Δραστηριότητα του επιχειρηματικού οικοσυστήματος στη Θεσσαλία	Corr Coeff	0,156	-0,025	<b>-,447**</b>	-0,058	<b>-,416**</b>	0,002	0,201	0,238	0,163
	Sig. (2-tailed)	0,280	0,863	0,001	0,690	0,003	0,992	0,162	0,096	0,259
Μηχανισμούς στήριξης startups	Corr Coeff	0,064	0,035	<b>-,377**</b>	-0,021	-0,265	-0,078	0,086	0,064	0,153
	Sig. (2-tailed)	0,661	0,809	0,007	0,883	0,063	0,593	0,552	0,658	0,290
Πεποίθηση για επενδυτικές ικανότητες σε τομείς υψηλής τεχνολογίας ή έντασης	Corr Coeff	-0,132	0,209	0,102	-0,069	-0,116	-0,038	-0,058	-0,083	0,071
	Sig. (2-tailed)	0,361	0,145	0,479	0,636	0,424	0,795	0,691	0,566	0,624
Γνώση για Επιχειρηματικούς Αγγέλους στην Ελλάδα	Corr Coeff	-0,112	-0,014	<b>,405**</b>	-0,116	<b>,286*</b>	-0,178	0,162	-0,150	-0,021
	Sig. (2-tailed)	0,440	0,925	0,004	0,421	0,044	0,215	0,262	0,299	0,883

		Προσωπικό δίκτυο γνωριμιών	Διαδικτυακές πλατφόρμες	Εξειδικευμένες ιστοσελίδες	Μέσα Κοινωνικής Δικτύωσης	Επαγγελματικές Ενώσεις	Προσωπικό δίκτυο γνωριμιών	Διαδικτυακές πλατφόρμες	Θεσμό των Επιχειρηματικών Αγγέλων
Προσωπικό δίκτυο γνωριμιών	Corr Coeff	<b>1,000</b>							
	Sig. (2-tailed)								
Διαδικτυακές πλατφόρμες	Corr Coeff	0,080	<b>1,000</b>						
	Sig. (2-tailed)	0,580							
Εξειδικευμένες ιστοσελίδες	Corr Coeff	0,041	0,233	<b>1,000</b>					
	Sig. (2-tailed)	0,777	0,103						
Μέσα Κοινωνικής Δικτύωσης	Corr Coeff	0,187	<b>,284*</b>	<b>,621**</b>	<b>1,000</b>				
	Sig. (2-tailed)	0,194	0,046	0,000					
Επαγγελματικές Ενώσεις	Corr Coeff	0,220	0,071	0,191	0,194	<b>1,000</b>			
	Sig. (2-tailed)	0,125	0,624	0,183	0,177				
Προσωπικό δίκτυο γνωριμιών	Corr Coeff	<b>,500**</b>	0,159	0,104	-0,126	0,157	<b>1,000</b>		
	Sig. (2-tailed)	0,000	0,270	0,473	0,383	0,276			
Διαδικτυακές πλατφόρμες	Corr Coeff	<b>,316*</b>	<b>,465**</b>	<b>,333*</b>	<b>,511**</b>	0,176	0,084	<b>1,000</b>	



	Sig. (2-tailed)	0,026	0,001	0,018	0,000	0,221	0,562		
Θεσμό των Επιχειρηματικών Αγγέλων	Corr Coeff	0,103	-0,026	<b>,294*</b>	<b>,377**</b>	0,188	-0,136	0,273	<b>1,000</b>
	Sig. (2-tailed)	0,475	0,859	0,038	0,007	0,190	0,345	0,055	
Δίκτυα Επιχειρηματικών Αγγέλων στην Ελλάδα	Corr Coeff	-0,038	-0,073	0,218	<b>,474**</b>	0,217	<b>-,383**</b>	0,193	<b>,432**</b>
	Sig. (2-tailed)	0,796	0,615	0,128	0,001	0,131	0,006	0,179	0,002
Δίκτυα Επιχειρηματικών Αγγέλων στην Ευρώπη	Corr Coeff	-0,070	-0,145	0,127	<b>,322*</b>	0,129	<b>-,336*</b>	0,155	<b>,393**</b>
	Sig. (2-tailed)	0,630	0,314	0,381	0,022	0,372	0,017	0,283	0,005
Πλατφόρμες επενδύσεων σε νεοφυείς επιχειρήσεις	Corr Coeff	-0,008	0,043	0,199	<b>,364**</b>	<b>,386**</b>	<b>-,335*</b>	<b>,342*</b>	<b>,469**</b>
	Sig. (2-tailed)	0,955	0,766	0,166	0,009	0,006	0,017	0,015	0,001
Δραστηριότητα του επιχειρηματικού οικοσυστήματος στην Ελλάδα	Corr Coeff	-0,016	0,012	0,066	<b>,374**</b>	0,270	<b>-,356*</b>	<b>,325*</b>	<b>,412**</b>
	Sig. (2-tailed)	0,911	0,933	0,647	0,007	0,058	0,011	0,021	0,003
Δραστηριότητα του επιχειρηματικού οικοσυστήματος στη Θεσσαλία	Corr Coeff	-0,074	-0,138	0,130	<b>,285*</b>	0,149	<b>-,316*</b>	0,110	<b>,336*</b>
	Sig. (2-tailed)	0,611	0,340	0,367	0,045	0,302	0,025	0,449	0,017
Μηχανισμούς στήριξης start-ups	Corr Coeff	0,134	0,043	0,062	0,198	<b>,301*</b>	-0,122	0,125	<b>,298*</b>
	Sig. (2-tailed)	0,352	0,765	0,671	0,168	0,034	0,398	0,387	0,036
Πεποίθηση για επενδυτικές ικανότητες σε τομείς υψηλής τεχνολογίας ή έντασης	Corr Coeff	0,151	-0,133	-0,028	-0,161	0,057	<b>,433**</b>	-0,022	-0,174
	Sig. (2-tailed)	0,296	0,357	0,848	0,263	0,693	0,002	0,879	0,228
Γνώση για Επιχειρηματικούς Αγγέλους στην Ελλάδα	Corr Coeff	0,058	-0,118	-0,201	<b>-,417**</b>	-0,129	0,245	-0,241	<b>-,422**</b>
	Sig. (2-tailed)	0,690	0,413	0,161	0,003	0,373	0,086	0,092	0,002

	Θεσμό των Επιχειρηματικών Αγγέλων	Δίκτυα Επιχειρηματικών Αγγέλων στην Ελλάδα	Δίκτυα Επιχειρηματικών Αγγέλων στην Ευρώπη	Πλατφόρμες επενδύσεων σε νεοφυείς επιχειρήσεις	Δραστηριότητα του επιχειρηματικού οικοσυστήματος στην Ελλάδα	Δραστηριότητα του επιχειρηματικού οικοσυστήματος στη Θεσσαλία	Μηχανισμούς στήριξης start-ups	Πεποίθηση για επενδυτικές ικανότητες σε τομείς υψηλής τεχνολογίας	Γνώση για Επιχειρηματικούς Αγγέλους στην Ελλάδα
Θεσμό των Επιχειρηματικών Αγγέλων	<b>1,000</b>								
	Corr Coeff								
	Sig. (2-tailed)								

Δίκτυα Επιχειρηματικών Αγγέλων στην Ελλάδα;	Corr Coeff Sig. (2-tailed)	<b>,432**</b> 0,002	<b>1,000</b>							
Δίκτυα Επιχειρηματικών Αγγέλων στην Ευρώπη;	Corr Coeff Sig. (2-tailed)	<b>,393**</b> 0,005	<b>,690**</b> 0,000	<b>1,000</b>						
Πλατφόρμες επενδύσεων σε νεοφυείς επιχειρήσεις;	Corr Coeff Sig. (2-tailed)	<b>,469**</b> 0,001	<b>,570**</b> 0,000	<b>,634**</b> 0,000	<b>1,000</b>					
Τη δραστηριότητα του επιχειρηματικού οικοσυστήματος στην Ελλάδα;	Corr Coeff Sig. (2-tailed)	<b>,412**</b> 0,003	<b>,600**</b> 0,000	<b>,479**</b> 0,000	<b>,709**</b> 0,000	<b>1,000</b>				
Τη δραστηριότητα του επιχειρηματικού οικοσυστήματος στη Θεσσαλία;	Corr Coeff Sig. (2-tailed)	<b>,336*</b> 0,017	<b>,534**</b> 0,000	<b>,460**</b> 0,001	<b>,497**</b> 0,000	<b>,581**</b> 0,000	<b>1,000</b>			
Μηχανισμούς στήριξης start-ups (θερμοκοιτίδες, επιταχυντές κλπ.);	Corr Coeff Sig. (2-tailed)	<b>,298*</b> 0,036	<b>,452**</b> 0,001	<b>,294*</b> 0,038	<b>,483**</b> 0,000	<b>,426**</b> 0,002	<b>,539**</b> 0,000	<b>1,000</b>		
Πιστεύετε ότι υπάρχουν επενδυτικές ικανότητες σε τομείς υψηλής τεχνολογίας ή έντασης	Corr Coeff Sig. (2-tailed)	-0,174 0,228	-0,138 0,338	0,022 0,880	-0,178 0,216	-0,215 0,133	-0,092 0,525	-0,074 0,608	<b>1,000</b>	
Γνωρίζετε άλλους Επιχειρηματικούς Αγγέλους στην Ελλάδα;	Corr Coeff Sig. (2-tailed)	<b>-,422**</b> 0,002	<b>-,464**</b> 0,001	<b>-,558**</b> 0,000	<b>-,620**</b> 0,000	<b>-,475**</b> 0,000	<b>-,435**</b> 0,002	<b>-,502**</b> 0,000	0,147 0,309	<b>1,000</b>