

ΘΕΜΑΤΙΚΗ

ΕΝΟΤΗΤΑ

ΔΕΟ44



Eclass4U

The best Choice for you

ΕΝΔΕΙΚΤΙΚΗ ΑΠΑΝΤΗΣΗ

ΠΡΩΤΗΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ

ΘΕΜΑ 1

ΑΚΑΔ. ΕΤΟΣ 2022-2023 Επιμέλεια Ύλης: ΒΙΚΥ ΒΑΡΔΑ

[\[vicky.eclass4u@gmail.com\]](mailto:vicky.eclass4u@gmail.com)

Περιεχόμενα

Εισαγωγή	3
Θέμα 1 ^ο	4
α) Ποια χαρακτηριστικά της προσωπικότητας του επιχειρηματία και ποια επιχειρηματικά κίνητρα αναγνωρίζετε στον Χάρη Αρβανίτη της Spotawheel; Τεκμηριώστε την απάντησή σας.	4
1.Α. Τα Χαρακτηριστικά και τα Κίνητρα του Επιχειρηματία	4
β) Ποιες πτυχές της επιχειρηματικής νοοτροπίας διακρίνονται μέσα από τις διηγήσεις του Χάρη Αρβανίτη της Spotawheel; Τεκμηριώστε την απάντησή σας	7
1.Β. Πτυχές της Επιχειρηματικής Νοοτροπίας του Αρβανίτη	7
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ	9

Εισαγωγή

Οι Hisrich και Peters (2002), προσεγγίζουν την επιχειρηματικότητα ως εκείνη τη διαδικασία μέσω της οποίας αφιερώνεται χρόνος και προσπάθεια με σκοπό τη δημιουργία κάτι νέου που έχει αξία, αφού αναληφθεί συγχρόνως οικονομικός, ψυχολογικός και κοινωνικός κίνδυνος. Από όλη αυτή τη διαδικασία αναμένεται η ανταμοιβή του εμπλεκόμενου να είναι είτε χρηματικά οφέλη ή προσωπική ανεξαρτησία καθώς και ικανοποίηση, δηλαδή κάλυψη πιο εσωτερικών αναγκών και κινήτρων του.

Στη συγκεκριμένη εργασία θα γίνει μια συνοπτική διερεύνηση των χαρακτηριστικών και των κινήτρων που οδηγούν ένα επιχειρηματία στην ανάληψη επιχειρηματικής δράσης καθώς και συζήτηση για τις τρεις θεμελιώδεις πτυχές της επιχειρηματικής νοοτροπίας.

Στο δεύτερο θέμα θα προσεγγιστεί η έννοια της νεοφυούς και σημαντικοί τρόποι αντιμετώπισης των πιο συχνών κινδύνων, όπως αυτοί φαίνονται στην περίπτωση της Keyvoto.

Στο τρίτο θέμα, με επίκεντρο την Keyvoto θα προσεγγιστεί το οικοσύστημα, τα οφέλη από τη συμμετοχή της σε αυτό, ενώ παράλληλα θα δοθεί έμφαση στον αντίκτυπο της στην περιφέρεια Δυτικής Μακεδονίας.

Θέμα 1^ο

α) Ποια χαρακτηριστικά της προσωπικότητας του επιχειρηματία και ποια επιχειρηματικά κίνητρα αναγνωρίζετε στον Χάρη Αρβανίτη της Spotawheel; Τεκμηριώστε την απάντησή σας.

Θεωρία: Σαρρή και Λασπίτα, 2022, σελ. 75, σελ.79, σελ.81-82

1.Α. Τα Χαρακτηριστικά και τα Κίνητρα του Επιχειρηματία

Βιβλιογραφικά, διεθνώς υποστηρίζεται ότι ο επιχειρηματίας διαθέτει μία ιδιαίτερη προσωπικότητα με χαρακτηριστικά που συνθέτουν ένα ξεχωριστό προφίλ ατόμου (Σαρρή και Λασπίτα, 2022, σελ.75). Μάλιστα, πλήθος μελετών καταλήγει στο συμπέρασμα ότι οι τρεις πιο πιθανοί «προγνωστικοί παράγοντες» της επιχειρηματικής επιτυχίας συνδέονται με τρία κυρίαρχα προσωπικά χαρακτηριστικά (Σαρρή και Λασπίτα, 2022, σελ.76): α) ανάγκη για επιτεύγματα, β) εσωτερικό σημείο ελέγχου, γ) τάση ανάληψης κινδύνων.

Πέραν των ανωτέρω, άλλα χαρακτηριστικά του επιχειρηματία είναι τα ακόλουθα (Σαρρή και Λασπίτα, 2022, σελ.77-99):

- Αυτεπάρκεια
- Ανάγκη για ανεξαρτησία
- Καινοτομικότητα

Κίνητρα επιχειρηματικότητας

Εγγενή: πηγάζουν από το άτομο

- ικανοποίηση προσωπικών επιθυμιών (ανεξαρτησία, αυτοπραγμάτωση)
- προώθηση των δικών τους ιδεών
- συναισθήματα προσφοράς

Εξωγενή: προσπάθεια ικανοποίησης μιας ανάγκης από το εξωτερικό περιβάλλον

- προοπτική οικονομικού οφέλους
- αναγνώριση

Παράγοντες μακρο-περιβάλλοντος που αποτελούν ικανές και αναγκαίες συνθήκες για την υποστήριξη της επιχειρηματικότητας:

- θεσμικό πλαίσιο και κυβερνητικές πολιτικές
- εκπαιδευτικό σύστημα, πρότυπα, δεξιότητες που παρέχει
- δυνατότητα πρόσβασης σε χρηματοοικονομικούς πόρους ικανούς να υποστηρίξουν το νέο επιχειρηματία

Στα κίνητρα ενός επιχειρηματία εντάσσονται όλες εκείνες οι εσωτερικές και εξωτερικές

(περιβαλλοντικές) επιδράσεις που τον οδηγούν στην ανάληψη ή στην εγκατάλειψη μιας επιχειρηματικής ιδέας για δράση (Σαρρή και Λασπίτα, 2022, σελ.79). Τα κίνητρα των επιχειρηματιών δεν είναι τα ίδια για όλους, αφού κάθε άτομο διαμορφώνει τα σχέδια του με διαφορετικό τρόπο, ενώ παράλληλα αυτά μεταβάλλονται κατά τη διάρκεια του κύκλου ζωής μιας επιχείρησης.

Τα κίνητρα διακρίνονται σε **εγγενή κι εξωγενή**: Εγγενές είναι αυτό που αφορά μία συμπεριφορά που δίνει ικανοποίηση στο άτομο. Εξωγενές είναι το κίνητρο που συνδέεται με συμπεριφορά που αποσκοπεί στην ικανοποίηση ανάγκης ή στην αποκόμιση ανταμοιβής . Επιπλέον, τα κίνητρα που ωθούν τον επιχειρηματία σε ανάληψη δράσης λόγω ανάγκης οδηγούν σε «επιχειρηματικότητα ανάγκης». Τα κίνητρα που έλκουν προς την επιχειρηματικότητα αντίστοιχα, κατευθύνουν ένα άτομο στην «επιχειρηματικότητα ευκαιρίας». (Σαρρή και Λασπίτα,2022,σελ.81-82).

Επίσης, αναφέρονται στη βιβλιογραφία και κάποιοι παράγοντες οι οποίοι έχουν σχέση με το μακρο-περιβάλλον της επιχειρηματικότητας και βοηθούν στην υποστήριξη και ανάπτυξη των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων όπως είναι: οι κυβερνητικές πολιτικές και το θεσμικό πλαίσιο, το εκπαιδευτικό σύστημα αναφορικά με τις δεξιότητες και τα πρότυπα που έχει τη δυνατότητα να παρέχει καθώς και η δυνατότητα σε προσβάσιμους χρηματοοικονομικούς πόρους, που υποστηρίζουν κάθε επιχειρηματία στις νέες του δραστηριότητες (Link, 2007 ; Καραγιάννης και- Μπακούρος Ι., 2010).

[Τεκμηρίωση από την εκφώνηση. Προσοχή όχι απόλυτη μεταφορά, παράφραση, πλάγια και σελίδα] κι επιπλέον τεκμηρίωση από διαδικτυακές πηγές με λέξεις-κλειδιά: Spotawheel, Χάρης Αρβανίτης-καινοτομία, Start-up, κ.α.]

Ο Χάρης Αρβανίτης είναι λάτρης των αυτοκινήτων, συνιδρυτής της Spotawheel και κάτοχος μεταπτυχιακού MBA και πτυχίο οικονομικών του ΠΑΠΕΙ. Στην επαγγελματική του πορεία υπήρξε επικεφαλής της στρατηγικής εξυπηρέτησης πελατών μεγάλων εταιρειών όπως ο όμιλος ΟΤΕ και η McKinsey (εκφ.σελ.3). Αυτή η «**επαγγελματική του εμπειρία**» διευκόλυνε την οργάνωση της ιδέας του. Παράλληλα, το εκπαιδευτικό υπόβαθρο του Αρβανίτη του πρόσφερε τα απαραίτητα εφόδια για να αναγνωρίσει την επιχειρηματική ευκαιρία μιας «full-stack» πλατφόρμας ηλεκτρονικού εμπορίου για μεταχειρισμένα αυτοκίνητα (εκφ. ,σελ.3).

Η πρωτοβουλία και θετική σκέψη του επιχειρηματία- entrepreneur Αρβανίτη καθώς και η εσωτερική του «**ανάγκη για τη δημιουργία νέων επιτευγμάτων**» τον οδήγησε στην ίδρυση μιας επιχείρησης που δίνει αποτελεσματική λύση σε ένα σύγχρονο πρόβλημα (Σαρρή και Λασπίτα,2022,σελ.75-76).

Σε όλη τη διήγηση/το κείμενο για τον Χάρη Αρβανίτη είναι διάχυτο το όραμά του για την ανάπτυξη της καινοτομίας του [... *Καταλαβαίνουμε πόσο βαθύ είναι το πρόβλημα και το λύνουμε*], εκφ., σελ.3-4) και [*από το πρόβλημα προέκυψε το όραμα της αλλαγής*, σελ.5].

Από την ίδια την προσωπική εμπειρία του Αρβανίτη [*«βίωσα στο πετσί μου το πρόβλημα στην αγορά αυτοκινήτου»*], εκφ., σελ.5) ξεκινά μία πορεία με τους συνιδρυτές του, που οδηγεί διαχρονικά στην επιτυχή έκβαση ενός ιδιαίτερα αβέβαιου εγχειρήματος.

«*Το εσωτερικό σημείο ελέγχου*» του Αρβανίτη εκφράζεται- εξωτερικεύεται από τον entrepreneur με αυτοπεποίθηση για τα σχέδια του, δείχνει να έχει πάρει την τύχη του στα χέρια του».

Αισθητή γίνεται στη διήγηση και η «*αυτεπάρκεια*» (Σαρρή και Λασπίτα,2022, σελ.77). που διαθέτει ο Αρβανίτης, ο οποίος με αποφασιστικότητα και αυτοέλεγχο ολοκληρώνει συστηματικά και με αποτέλεσμα (*πρώτα θέσαμε το στόχο για μοντέλο της Amazon για μεταχειρισμένα,σελ.5*).

Στα δε κίνητρα του Αρβανίτη, ανήκουν τόσο εγγενή όσο και εξωγενή κίνητρα. Πρωταρχικά, ο δυναμισμός με τον οποίο επιδιώκει να προωθήσει την ιδέα για τη Spotawheel αναδεικνύει ένα εγγενές κίνητρο του Αρβανίτη που τον παρακινεί να ενεργήσει ανάλογα για να λάβει την ικανοποίηση που επιζητά, τη χαρά της δημιουργίας της δικής του επιχειρηματικής ιδέας (Σαρρή και Λασπίτα,2022, σελ.81). Αναπτύσσοντας «*επιχειρηματικότητα ευκαιρίας*», ο Αρβανίτης έλκεται από την ανάγκη του για ανεξαρτησία, κύρος, προσωπική ανέλιξη και αποδοχή από την αγορά (Σαρρή και Λασπίτα, 2022, σελ. 82). Στα εξωγενή κίνητρα ανήκουν αυτά που οδήγησαν τον Αρβανίτη στην ευέλικτη διαχείριση του μοντέλου έτσι ώστε να το προσαρμόσει στις πραγματικές ανάγκες των πελατών (... *Ανάλογα με τη χώρα που δραστηριοποιούμαστε* εκφ.,σελ.6). Πιο απλά εξωτερικοί παράγοντες κατευθύνουν την ανάπτυξη ενός επιχειρηματικού μοντέλου που απαντά με πρωτότυπο και αποδοτικό τρόπο στις καταναλωτικές ανάγκες.

β) Ποιες πτυχές της επιχειρηματικής νοοτροπίας διακρίνονται μέσα από τις διηγήσεις του Χάρη Αρβανίτη της Sportawheel; Τεκμηριώστε την απάντησή σας

Θεωρία: Σαρρή και Λασπίτα, 2022, σελ. 10

1.B. Πτυχές της Επιχειρηματικής Νοοτροπίας του Αρβανίτη

Κύρια στοιχεία της προσωπικότητας ενός επιτυχημένου επιχειρηματία αποτελούν μεταξύ άλλων (Σαρρή και Λασπίτα, 2022, σελ. 10): δημιουργική σκέψη, καινοτομία, ανοχή στην αβεβαιότητα, θάρρος για αλλαγή, τόλμη απέναντι στον κίνδυνο και την πιθανότητα αποτυχίας.

Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή (Πράσινη Βίβλος) υποστήριζε ότι η επιχειρηματικότητα είναι άρρηκτα συνδεδεμένη με τα κίνητρα και τις ικανότητες εκείνων των ατόμων που εντοπίζουν ευκαιρίες και αναπτύσσουν αξία και οικονομικής φύσης επιτυχίες (Σαρρή και Λασπίτα, 2022, σελ. 10). Ως νοοτροπία ορίζεται το σύνολο των γνώσεων που έχει ένα άτομο καθώς και πεποιθήσεις αλλά και οι σκέψεις του για τον κόσμο όπως τον βλέπει αυτό (Σαρρή και Λασπίτα, 2022, σελ. 10). Σημαντικό στοιχείο της νοοτροπίας αποτελεί η επιρροή που αυτή ασκεί στον τρόπο που συλλέγει και ερμηνεύει κάθε νέα πληροφορία. Στην περίπτωση που κάποιος αντλεί πληροφορίες που δε συνάδουν με την νοοτροπία του, είτε τις απορρίπτει ή αλλάζει νοοτροπία (Σαρρή και Λασπίτα, 2022, σελ. 10). Η νοοτροπία ενός επιχειρηματία μπορεί να αποδοθεί με τρεις πτυχές (Σαρρή και Λασπίτα, 2022, σελ. 11): α) τη γνωσιακή (όπως σκέφτεται), β) τη συμπεριφορική (πώς αντιδρά σε ευκαιρία) και γ) τη συναισθηματική (πώς αισθάνεται).

Στην περίπτωση του Χάρη Αρβανίτη και της επιχειρηματικής του νοοτροπίας ως προς την αξιοποίηση της επιχειρηματικής ευκαιρίας της Sportawheel, οι τρεις ανωτέρω πτυχές φαίνεται να αποτυπώνονται στα ακόλουθα στοιχεία/ σημεία της διάγνωσης του (Εκφώνηση 1ΗΓΕ ΔΕΟ44, σελ. 2 έως 8). [(Σαρρή και Λασπίτα, 2022, σελ. 11)]:

- **Η Γνωσιακή πτυχή** : (τρόπος διαχείρισης κι εφαρμογής νοητικών μοντέλων για την προσέγγιση ευκαιριών).
- **Η Συμπεριφορική πτυχή**: (το αποτέλεσμα, δηλαδή η επιχειρηματική δράση του ατόμου που καθοδηγείται από γνώση και κίνητρα).
- **Η Συναισθηματική πτυχή**: Τα αντικρουόμενα αισθήματα του επιχειρηματία που από την μια απολαμβάνει ανεξαρτησία και ικανοποίηση και από την άλλη αναλαμβάνει ρίσκο.

Η επιχειρηματική νοοτροπία του Αρβανίτη μπορεί να περιγράψει στο **πλαίσιο των τριών πτυχών:**

Ειδικότερα:

-Η ΓΝΩΣΙΑΚΗ ΠΤΥΧΗ: φαίνεται στον τρόπο που αντιμετωπίζει την Spotawheel, δηλαδή ως μία εταιρεία που παρέχει «πραγματική υπεραξία για τους πελάτες της» (εκφ., σελ.6). Σκέφτηκε έξυπνα και γρήγορα αξιοποιώντας μία ιδέα για την παροχή υπηρεσιών μηχανικών στο σημείο ενδιαφέροντος και κατέληξε μαζί με δύο φίλους του να τη μετασχηματίζει σε μοναδική ευκαιρία (*...επιλέγουμε μεγάλες αγορές με προβλήματα*, εκφ. σελ.6). Η γνωσιακή πτυχή φαίνεται και στην επιλογή των συνιδρυτών, φίλοι, άτομα που εμπιστεύεται και συμπληρώνουν τις δικές του ικανότητες.

-Η ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΙΚΗ ΠΤΥΧΗ: αποτυπώνεται στον τρόπο δράσης του. Συγκεκριμένα, καταφέρνει να αναπτύξει μοντέλο που «διαφοροποιείται ανάλογα με το βαθμό ωριμότητας της κάθε αγοράς» (εκφ.,σελ.7). Ο Αρβανίτης θέτει στόχους και διατυπώνει ξεκάθαρα τη στρατηγική της Spotawheel τοποθετώντας στο επίκεντρο τον πελάτη και το βέλτιστο επίπεδο εξυπηρέτησης- κάλυψη των αναγκών του (*... το εξελιγμένο μοντέλο λειτουργίας... αυτό ακριβώς εκτιμούν και οι πελάτες μας και τους κάνει να μας εμπιστεύονται*).

Η συμπεριφορική πτυχή φαίνεται και στην επιλογή του Αρβανίτη να εντάξει τη Spotawheel σε οικοσύστημα («...έχουμε δημιουργήσει πολύ σημαντικές συνεργασίες...» ,εκφ., σελ.7).

-Η ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΗ ΠΤΥΧΗ: εκφάνεται σε κάθε βήμα της πορείας του Αρβανίτη, όπως αυτή αναφέρεται στη δήλωσή του. Ανάμεσα σε άλλα, διακρίνονται: - η υψηλή ανοχή του στην αβεβαιότητα και τον επιχειρηματικό κίνδυνο (*... κατά τη διάρκεια της πανδημίας σε αβεβαιότητα είχε κορυφωθεί*, εκφ., σελ.7). Επιπλέον στοιχεία συναισθηματισμού του Αρβανίτη αποτελούν:

- Συναισθηματική ικανοποίηση και κάλυψης στόχων αυτοολοκλήρωσης, αυτοεκτίμησης (*... τώρα πια είμαστε χαρούμενοι*, εκφ.,σελ.7).
- Υπερηφάνεια για τα επιτεύγματα του (*..οι πελάτες μας, μας εμπιστεύονται*, εκφ.,σελ.7).
- Αυτοπεποίθηση και υψηλός βαθμός αυτοελέγχου (*...το πλάνο μας.. να έχουμε πλήρη κερδοφορία*, εκφ.,σελ.6), στοιχεία που ωθούν τον Αρβανίτη στην ανάπτυξη κριτικής στάσης απέναντι στην επιχειρηματικότητα.

Λειτουργώντας συνδυαστικά και αλληλοσυμπληρωματικά οι τρεις πτυχές της νοοτροπίας του Αρβανίτη επιδρούν στον τρόπο που αποφασίζει για τα μεγαλεπήβολα σχέδια για την Spotawheel, σκέφτεται προσεκτικά κάθε βήμα ανάπτυξης του επιχειρηματικού του μοντέλου και αντιδρά ανάλογα. Συμπεριφέρεται δηλαδή όπως σκέφτεται, (δυναμικά, με αυτοπεποίθηση, δημιουργικά, καινοτομικά, συντονισμένα, κ.α.), με αποτέλεσμα να αισθάνεται ικανοποίηση από την εκπλήρωση των ατομικών του στόχων (κάλυψη εσωτερικών κι εξωτερικών αναγκών) και χαρά για την επιτυχή έκβαση του επιχειρηματικού μοντέλου της Spotawheel.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

1. Hisrich, D. H., & Peters, M. D. (2002). *Entrepreneurship, 5th Edition*, McGraw-Hill Higher Education.
2. Καραγιάννης Η.- Μπακούρος Ι., (2010), «Καινοτομία και Επιχειρηματικότητα, Θεωρία - Πράξη» εκδόσεις σοφία.
3. Link, A. (2007). *Entrepreneurship, Innovation and Technological Change*. Technical Report 07-0716, The Centre for Applied Economics, The University of Kansas.
4. Σαρρή Κ. – Λασπίτα , Σ. (2022). «ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ ΚΑΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ». Αθήνα : Tziolas Publications