

TANEO

Χρηματοδότηση και καθημερινή

Του ΠΑΝΑΓΙΩΤΗ ΜΑΡΚΑΝΤΟΝΑΤΟΥ

Ο Νικόλαος Χαριτάκης είναι αντιπρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος του Ταμείου Νέας Οικονομίας (TANEO). Είναι επίκουρος καθηγητής στο τμήμα Οικονομικών Επιστημών στο Εθνικό Καποδιστριακό Πανεπιστήμιο και έχει διατελέσει γενικός γραμματέας Αποκρατικοποιήσεων του υπουργείου Βιομηχανίας, Ενέργειας και Τεχνολογίας, γενικός διευθυντής στην Εταιρεία Τουριστικής Ανάπτυξης και σύμβουλος σε πλήθος εταιρειών. Είναι κάτοχος διδακτορικού και μεταπτυχιακού τίτλου Οικονομικών από το Clark University. Στο ANOIXTO MBA μας μίλησε για τη λειτουργία, την πορεία και τα αποτελέσματα της δράσης του TANEO. Όπως χαρακτηριστικά αναφέρει «ο ρόλος μας είναι πιο εκπαιδευτικός και συμπληρωματικός στην καθημερινή δραστηριότητα της επιχείρησης».

Ποια θεωρείτε πως είναι τα σημαντικότερα αποτελέσματα που έχουμε σήμερα πετύχει με το TANEO, τώρα που έχει κλείσει ο πρώτος κύκλος χρηματοδότησης και έχει ανοίξει ένας δεύτερος;

Το πρώτο και σημαντικότερο είναι ότι δημιουργήσαμε μια νέα αγορά χρηματοδοτήσεων και στήριξης των ΜΜΕ. Διότι επιχειρηματικότητα δεν είναι μόνο η χρηματοδότηση. Επιχείρηση είναι το μεράκι του επιχειρηματία, η οργάνωση των παραγωγικών δομών με τέτοιον τρόπο, ώστε να είναι παραγωγικές. Αυτή η στήριξη δίνεται με τη δωλειά των 11 VCs.

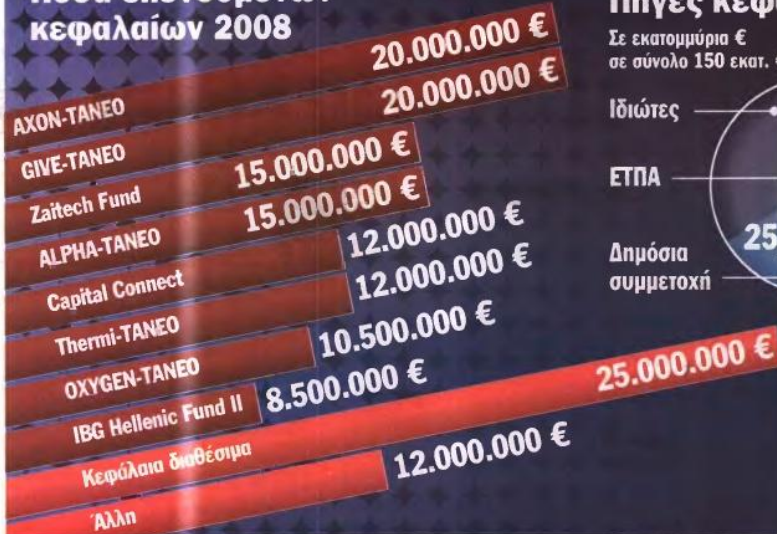
Εκείνο, όμως, που έχει σημασία για μένα είναι ότι πείσαμε την αγορά να καταλάβει μια διαφορετική έννοια της καινοτομίας. Υπήρχε η άποψη ότι καινοτομία είναι μόνο η βιολογία ή τα φάρμακα ή τα ηλεκτρονικά. Δεν είναι έτσι. Καινοτομία μπορεί να είναι η αποδοτικότερη και πιο εμπορική αγροτική βιομηχανία ή μια εταιρεία που κτίζει σπίτια εντελώς διαφορετικά από αυτά που ζέρουμε ή μια εταιρεία η οποία θα διαχειριστεί ένα προϊόν τελειώς διαφορετικά απ' ό,τι το διαχειριζόμαστε μέχρι σήμερα και θα συμβάλει στην εξοστρέφεια της ελληνικής οικονομίας.

Το παράδειγμα του Mastiha Shop είναι, πιστεύω, το πιο επιτυχημένο παράδειγμά σας.

Έχετε απόλυτο δίκιο, αυτό είναι η απόδειξη του επιχειρηματίου μου. Υπάρχουν όμως και άλλα παραδείγματα. Μπήκαμε σε μια διαδικασία με πολύ καινοτόμα αρχιτεκτονικά γραφεία, τα οποία οικοδομούν νέες μορφές κατοικιών. Υπάρχει μια τέρδιση στενότητα στην αγορά κατοικιών που αφορούν νέα ζευγάρια, νέους εργαζομένους, φοιτητές κ.λπ. Δεν υπάρχουν αυτά τα πράγματα. Το να πάρεις ένα κτίριο και να το φτιάξεις διαφορετικά είναι μια καινοτομία για τη χώρα. Μπορεί για κάποιους να είναι κοινός τόπος, αλλά αυτό δεν συμβαίνει στην Ελλάδα. Επενδύσαμε επίσης σε μια εταιρεία η οποία κατά την κρίση μας θα αλλάξει τα δεδομένα στον τομέα των κτηματομεταβιτικών υπηρεσιών. Καινοτομία δεν είναι μόνο να παράγουμε το φάρμακο κατά του καρκίνου.

Υπάρχει όμως και αντίλογος. Σε σχετικό με την καινοτομία συνέδριο, στο οποίο παρευρέθηκα πριν από λίγα χρόνια, εκπρόσωπος VC ανέφερε ως το σημαντικότερο παράδειγμα της δράσης τους την επέκταση του δικτύου BENETH. Αυτό δεν είναι δουλειά ενός VC, είναι δουλειά μιας παραδοσιακής τράπεζας. Είναι προφανώς σημαντικό να χρηματοδοτούμε την καινοτομία,

Ποιά επενδυμένων κεφαλαίων 2008



Πηγές κεφαλαίων

Σε εκατομμύρια €
σε σύνολο 150 εκατ. €



Ο λόγος ύπαρξης του TANEO και οι δράσεις του

Το TANEO γεννήθηκε ως ιδέα που θα επηρέαζε τη δυνατότητα χρηματοδότησης των ΜΜΕ. Η χρηματοδότηση των ΜΜΕ που έχουν να κάνουν με τεχνολογία και καινοτομία είναι σαφώς δυσκολότερη, καθώς τα παραδοσιακά μέσα (οι τράπεζες) συνδέουν τη χρηματοδότηση με κλάδους τους οποίους γνωρίζουν, με επιχειρήσεις που έχουν ιστορία κ.τ.λ. Επίσης, όταν μια επιχείρηση έχει μικρό μέγεθος, οι πόροι που διαθέτει ο επιχειρηματίας είναι κάπως περιορισμένοι καθώς συνδέονται με την οικονομική του δυ-

νατότητα. Ο επιχειρηματίας όμως συνδέεται με την επιχείρηση περισσότερο ως ανθρώπινο κεφάλαιο και λιγότερο ως πραγματικό οικονομικό κεφάλαιο.

Όπως χαρακτηριστικά δηλώνει ο αντιπρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος του TANEO καθηγητής κ. Χαριτάκης, «είναι τόσο πρωτότυπη η εφαρμογή του TANEO που στη συνέχεια, σε μεγάλο βαθμό, το ανέλαβε η Ευρωπαϊκή Τράπεζα Επενδύσεων στη δημιουργία του Ευρωπαϊκού Ταμείου Επενδύσεων (EIF)».

Το TANEO είχε τη δυνατότητα

να συγκεντρώσει 50 εκατ. ευρώ από χρηματοδότηση του Ελληνικού Δημοσίου (Δημόσια Συμμετοχή και Επιχειρησιακό Πρόγραμμα Ανταγωνιστικότητα) και 100 εκατ. ευρώ από ιδιώτες επενδυτές με τη μορφή ομολογιακού δανείου. Τα χρήματα αυτά, στο σύνολό τους, έχουν την εγγύηση του Ελληνικού Δημοσίου και για το ομολογιακό δάνειο των 100 εκατ. ευρώ το TANEO πληρώνει σήμερα επιτόκιο της τάξης του 0,98%, δηλαδή χαμηλότερο από το Euribor, ακόμη χαμηλότερο και από το επιτόκιο με το οποίο δα-

νείζεται η γερμανική κυβέρνηση. Στη συνέχεια συνδέθηκε με άλλα 150 εκατ. ευρώ, τα οποία προήλθαν από ιδιώτες ή και τράπεζες, οι οποίοι ήθελαν να εισέλθουν σε αυτή την αγορά με τη συνεργασία του TANEO. Από τη στιγμή που αυτά τα χρήματα πέρασαν στο TANEO, το 100% της σύνθεσης της εταιρείας πέρασε στην Deutsche Bank και το Ελληνικό Δημόσιο πήρε προνομιακές μετοχές. Η διοίκηση της εταιρείας ανατέθηκε, σε επίπεδο μετόχου, στην Deutsche Bank. Άρα θεματοφύλακας του TANEO (trustee)

το ζητούμενο όμως είναι να χρηματοδοτούμε και την εγχώρια νέα τεχνολογία.

Αν μπειτε στη θέση μας, θα αντιληφθείτε ότι έχουμε μια βασική ευθύνη και είναι μονοσήμαντη. Να κάνουμε όσο καλύτερα και αποδοτικότερα γίνεται τη διαχείριση των χρημάτων μας για τους επενδυτές, δημόσιους και ιδιωτικούς. Είναι σίγουρο ότι μια σημαντική καινοτομία υψηλού κινδύνου, αν χρηματοδοτηθεί θα έχει μεγάλες αποδόσεις. Αν αποτύχουμε, θα έχουμε μεγάλες απώλειες. Στο δικό μας μάλωδο δεν είναι να πάρει στο σίγουρο, γιατί αυτό, όπως είπατε, το κάνει η τράπεζα, αλλά δεν μπορούμε να πάρει και στο άλλο άκρο. Δεν γίνεται να ζητήσουμε ένα πράξι, να έχουμε χάσει όλα τα χρήματά μας και να μην είμαστε σε θέση να εξηγήσουμε πώς και πού χάθηκαν.

Συνεπώς, οφείλουμε να διαχειριζόμαστε με τρόπο ικανό τον κίνδυνο. Το πόσο θα κινηθεί κανείς στο ένα ή στο άλλο άκρο είναι θέμα της ικανότητάς του, αλλά και της εταιρείας που του έδωσε αυτά τα χρήματα για να διαχειριστεί. Τα VCs, όπου εμείς συμμετέχουμε, έχουν επενδύσει και σε light, αλλά και σε hard καινοτομία, όπως είναι το mobile advertising. Έχουμε επενδύσει και σε κτηματομεταβιτικά, αλλά και στον αρκετά επικίνδυνο τομέα της υψηλής τεχνολογίας που έχει να κάνει με Wi Fi. Είμαστε, εκ των πραγμάτων, υποχρεωμένοι να κάνουμε διασπορά του κινδύνου. Η μόνη περίπτωση να κάνει κανείς αμिγώς αυτό που λέτε εσείς είναι να έχει μια τεράστια δυνατότητα επιλογών, π.χ. να εδρεύει στη Silicon Valley. Σε αυτή την περίπτωση έχει στη διαθέσι του μια δε-

ξαμενή επενδυτικών ευκαιριών, αλλά και σαφώς καλύτερη πληροφόρηση για τους κινδύνους τους οποίους αναλαμβάνει. Συνεπώς εξειδικεύεται σε συγκεκριμένο τομέα. Για παράδειγμα, στο Hollywood έχει κανείς τη δυνατότητα να εξειδικευτεί στον τομέα της ψυχαγωγίας. Στην Ελλάδα δεν υπάρχουν τόσο εξειδικευμένες αγορές.

Υπάρχει σήμερα επένδυση στην οποία κάποιο VC να έχει κάνει τον κύκλο του και να έχει οδηγηθεί στη λεγόμενη «στρατηγική εξόδου» (exit strategy);

Η διαδικασία που ακολουθούμε είναι η εξής. Τα VCs έχουν επενδυτική περίοδο γύρω στα 3-4 χρόνια, κατά την οποία υποχρεούνται να διαθέσουν τα κεφάλαιά τους προς επένδυση σε επιχειρήσεις, και άλλα 6 χρόνια για να φύγουν

στήριξη της καινοτομίας



στον χώρο των μικρομεσαίων

είναι η Deutsche Bank. Αυτή η μετοχική σύνθεση εξασφαλίζει τη διαφάνεια στη διαχείριση των χρημάτων και επαγγελματικό μινιμαλισμό στη διαχείριση του ΤΑΝΕΟ. Έχοντας συγκεντρώσει περί τα 300 εκατ. ευρώ, άρχισαν οι επενδύσεις σε ελληνικές επιχειρήσεις, οι οποίες ήταν σε πρώιμο στάδιο ανάπτυξης, αλλά με προοπτικές και δυνατότητες να παράγουν κάτι διαφορετικό.

ΟΡΙΣΜΕΝΕΣ ΑΠΟ ΤΙΣ ΔΡΑΣΕΙΣ ΤΟΥ ΤΑΝΕΟ

- Διαχείριση με διαφάνεια και

υποδειγματικούς κανόνες εταιρικής διακυβέρνησης του μοναδικού Sovereign fund of funds της Ελλάδας.
- Δημιουργία πέντε νέων επενδυτικών σχημάτων με δυνατότητα απορρόφησης του συνόλου των προς διάθεση κεφαλαίων. Το ουσιαστικό κεφάλαιο είναι οι οκτώ επενδυτικές ομάδες και τα στελέχη τους, που καθημερινά αναζητούν στο πλαίσιο του ανταγωνισμού επενδυτικές εταιρείες.
- Αντί για τον περιορισμό στην κινητοποίηση ιδιωτικών πόρων για την αγορά, διαμορφώθηκε

στρατηγική για κλάδους που προηγουμένως ήταν εκτός των επενδυτικών στόχων της αγοράς.
- Αναδειχθηκε ο ρόλος των ΜΜΕ όχι μόνο στις εφαρμογές των νέων τεχνολογιών αλλά και στη γεωργική παραγωγή, τα logistics, την ανακύκλωση, την καθαρή ενέργεια. Στριζόντας τον ανταγωνισμό, διευρύνθηκαν οι επενδυτικές ευκαιρίες της χώρας.
- Αναζητήθηκαν συνεργασίες με εγχώρια και ξένα πιστωτικά ιδρύματα σε νέα βάση. Θεωρήθηκε αναγκαίο να εμπλουτιστεί αμφίδρομα η τραπεζική λογική

με τη λογική των VCs και η λογική των VCs με την τραπεζική.
- Ενισχύθηκε η αγορά με επενδυτικά κεφάλαια επιχειρηματικά και με τους πόρους του ΤΑΝΕΟ της δόθηκε η δυνατότητα να αναπτυχθεί αυτοδύναμα.
- Από την αρχή, το ΤΑΝΕΟ συμμετείχε στις διαδικασίες βοήθειας, με ώριμες επιχειρήσεις του χαρτοφυλακίου του, στη θεμελίωση των αρχών και των διαδικασιών ενός πρώιμου, για τα ελληνικά δρώμενα, μηχανισμού αξιοποίησης χρηματοπιστωτικών πόρων.

από αυτές τις επενδύσεις. Τα VCs, με τα οποία συνεργαστήκαμε στην αρχή, μέχρι το τέλος του χρόνου θα έχουν διαθέσει το σύνολο των κεφαλαίων τους. Εν τω μεταξύ, καθώς ένα VC δεν κατάφερε να διαθέσει τα χρήματά που είχε συγκεντρώσει μέσα στα 4 αυτά χρόνια, υπήρξαν μεταφορές κεφαλαίων σε άλλα με βάση την αποτελεσματικότητα που είχαν επιδείξει. Ένα μεγάλο μέρος των αποδόσεών μας έχει προέλθει από επιχειρήσεις, από τις οποίες έχουμε βγει, και αφορά τους κλάδους της ενέργειας, των ιατρικών μηχανημάτων και των αγροτικών προϊόντων. Οι σημαντικές επενδύσεις όμως τώρα ξεκινούν, στον δεύτερο κύκλο χρηματοδοτήσεων του ΤΑΝΕΟ.
Τι περιμένουμε να συμβεί με τον δεύτερο κύκλο χρηματοδοτήσεων, ιδιαίτερα σε σχέ-

ση και με την οικονομική κρίση και τη συγκράτηση των πιστώσεων που παρουσιάζονται στην αγορά;
Θα πρέπει να κατανοήσουμε ότι το ΤΑΝΕΟ και τα VCs δεν βρίσκονται εδώ για να υποκαταστήσουν τη δραστηριότητα μιας εμπορικής τράπεζας. Το σημαντικότερο είναι να το κατανοήσουν αυτοί οι ελληνικές επιχειρήσεις, οι οποίες μέχρι σήμερα χρηματοδοτούσαν τα επενδυτικά τους σχέδια με την παραδοσιακή λογική της εξεύρεσης χαμηλότοκου δανεισμού. Αυτήν την πρακτική προσπαθεί να αλλάξει το ΤΑΝΕΟ και το καταφέρνει. Η κρίση συνεπάγεται στραγγαλισμό των ιδιωτικών επενδύσεων, καθώς δεν είναι δυνατή η χρηματοδότησή τους, ούτε η χαμηλότοκη. Αν δεν προχωρήσεις σε ανανέωση εξοπλισμού και παραγωγή νέων προ-

δίων, αυτό έχει ένα βραχυχρόνιο κόστος, που μπορεί και να λυθεί, και ένα μακροχρόνιο που σημαίνει αδυναμία αξιοποίησης επενδυτικών ευκαιριών. Σε αυτό το περιβάλλον, οι επιχειρήσεις άρχισαν να μας βλέπουν διαφορετικά, αντιλαμβανόμενες ότι η δουλειά ενός VC εκτείνεται πέρα και πάνω από το επόκειο μιας τράπεζας. Εμείς είμαστε συντέταιροι και συνεργάτες με μια επιχείρηση και σκοπός μας δεν είναι μόνο η χρηματοδότηση, αλλά και η καθημερινή στήριξη για την ανάπτυξη των επιχειρήσεων. Δεν συνεργαζόμαστε με αυτούς που δεν μας βλέπουν ως συντέταιρους. Πιστεύω, λοιπόν, ότι λόγω αυτού του υπόβαθρου, οι παρεμβάσεις μας το 2009-2010 θα είναι και σε ποσοτικούς και σε ποιοτικούς όρους (π.χ. κλάδοι δραστηριοποίησης) πολύ καλύτερες.

Η σχέση του ΤΑΝΕΟ με τα VCs

Το ΤΑΝΕΟ συμμετέχει στο 50% του μετοχικού κεφαλαίου 11 VCs και ταυτόχρονα στις επενδυτικές πράξεις τους προς τις επιχειρήσεις. Τα VCs, έτσι κι αλλιώς, σε παγκόσμιο επίπεδο δεν είναι απλές εταιρείες χρηματοδότησης, είναι εταιρείες συμμετοχικές. Με άλλα λόγια, πέραν της χρηματοδότησης, τα VCs συμμετέχουν στις ευθύνες και τις αποφάσεις, στην ανάπτυξη των ικανοτήτων και φυσικά στο μάντζιμντ της επιχείρησης στην οποία επενδύουν. Ο καθηγητής κ. Χαριτάκης μάς λέει ότι «αυτή η διαδικασία συνιστά αλλαγή νοοτροπίας στην αγορά καθώς ο ρόλος μας γίνεται περισσότερο αναπτυξιακός και λιγότερο χρηματοδοτικός». Στην ίδια λογική εντάσσεται και ο τρόπος που αντιμετωπίζονται τα VCs. Το ΤΑΝΕΟ και τα VCs αποτελούν μια κοινή διαχειριστική ομάδα με έντονα στοιχεία συνεργασίας. Το ΤΑΝΕΟ προτείνει στα VCs επιχειρήσεις, λύσεις και επιλογές, παρακολουθεί τις συμβάσεις που έχουν υπογράψει και τα οικονομικά των επιχειρήσεων στις οποίες έχουν επενδύσει και συμμετέχουν. Παίζει μάλιστα τον ρόλο της ουσιαστικής δικτύωσης των VCs μεταξύ τους. «Όταν παίρνετε ένα δάνειο από μια τράπεζα, το μόνο που περιμένει είναι να πληρώσετε το τοκοχρεολύσιο. Εμείς δεν είμαστε έτσι. Ο ρόλος μας είναι πιο εκπαιδευτικός και συμπληρωματικός στην καθημερινή δραστηριότητα της επιχείρησης. Ένα VC μπορεί να έχει επενδύσει σε μια επιχείρηση Α και μια άλλη επένδυση να είναι παραγωγός πρώτης ύλης ή μπορεί να κάνει εμπορική εκμετάλλευση του προϊόντος της πρώτης. Οι συνέργειες αυτές μάς επιτρέπουν να βλέπουμε όλες τις επιχειρήσεις στις οποίες συμμετέχουν τα VCs σαν ένα χαρτοφυλάκιο επιχειρήσεων με συμπληρωματικά στοιχεία» δηλώνει ο κ. Χαριτάκης.
Μέχρι σήμερα οι αποδόσεις του ΤΑΝΕΟ ήταν χαμηλές, κάτω του 1%. Η προσδοκία όμως είναι ότι στο μέλλον οι επενδύσεις θα έχουν ιδιαίτερα καλές αποδόσεις.

Προετοιμασία των Στελεχών Αυτοδιοίκησης

Ο Όμιλος Προετοιμασίας Στελεχών Τοπικής Αυτοδιοίκησης διοργάνωσε στις 12 Ιουνίου 2009 τον 3ο κύκλο ομιλιών - συζητήσεων με θέμα «Οικονομική Διαχείριση ΟΤΑ, περιουσία ΟΤΑ, Επιχειρησιακά Προγράμματα, Έργα και Προμήθειες, Απαλλοτριώσεις» στο Δημαρχικό Μέγαρο του Δήμου Απολλωνίων στη Λευκάδα.
Τα σεμινάρια συνεχίστηκαν τη Δευτέρα 15 Ιουνίου στην Ηλιούπολη (Μαρίνου Αντύπα 86-88) με θέμα «Δημοτικές και Κοινωνικές Αρχές, Εκλογή Έλεγχος του κύρους των Εκλογών». Ακολούθησαν και νέοι Κύκλοι ομιλιών - συζητήσεων τους μήνες Σεπτέμβριο, Νοέμβριο και Δεκέμβριο.
Για περισσότερες πληροφορίες: 210-9922.301, omiliosopsa@gmail.com