



ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ
UNIVERSITY OF PIRAEUS

ΤΜΗΜΑ ΟΡΓΑΝΩΣΗΣ ΚΑΙ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ
ΣΤΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΓΙΑ ΣΤΕΛΕΧΗ



ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

Οικονομοτεχνική Ανάλυση και Αξιολόγηση Εταιρείας Ανάπτυξης Συστημάτων Ασφαλείας

Ορέστης Η. Δεδούσης

Δημήτριος Α. Γεωργακέλλος, Καθηγητής (επιβλέπων)

Πειραιάς, Νοέμβριος 2024

Παράρτημα Β: Βεβαίωση Εκπόνησης Διπλωματικής Εργασίας



ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ

ΣΧΟΛΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΚΑΙ ΔΙΕΘΝΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ ΤΜΗΜΑ ΟΡΓΑΝΩΣΗΣ ΚΑΙ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ ΣΤΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΓΙΑ ΣΤΕΛΕΧΗ

ΒΕΒΑΙΩΣΗ ΕΚΠΟΝΗΣΗΣ ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΗΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ

«Δηλώνω υπεύθυνα ότι η διπλωματική εργασία για τη λήψη του μεταπτυχιακού τίτλου σπουδών, του Πανεπιστημίου Πειραιώς, στη Διοίκηση Επιχειρήσεων για Στελέχη : E-MBA» με τίτλο:

“Οικονομοτεχνική Ανάλυση και Αξιολόγηση Εταιρείας Ανάπτυξης Συστημάτων Ασφαλείας”

έχει συγγραφεί από εμένα αποκλειστικά και στο σύνολό της. Δεν έχει υποβληθεί ούτε έχει εγκριθεί στο πλαίσιο κάποιου άλλου μεταπτυχιακού προγράμματος ή προπτυχιακού τίτλου σπουδών, στην Ελλάδα ή στο εξωτερικό, ούτε είναι εργασία ή τμήμα εργασίας ακαδημαϊκού ή επαγγελματικού χαρακτήρα.

Δηλώνω επίσης υπεύθυνα ότι οι πηγές στις οποίες ανέτρεξα για την εκπόνηση της συγκεκριμένης εργασίας, αναφέρονται στο σύνολό τους, κάνοντας πλήρη αναφορά στους συγγραφείς, τον εκδοτικό οίκο ή το περιοδικό, συμπεριλαμβανομένων και των πηγών που ενδεχομένως χρησιμοποιήθηκαν από το διαδίκτυο. Παράβαση της ανωτέρω ακαδημαϊκής μου ευθύνης αποτελεί ουσιώδη λόγο για την ανάκληση του πτυχίου μου».

Υπογραφή Μεταπτυχιακού Φοιτητή:

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Dimitris Orfanidis', written over a light blue horizontal line.

Όνοματεπώνυμο: Δεδούσης Ορέστης

Ημερομηνία: 15/11/2024

ΠΕΡΙΛΗΨΗ – ΠΡΟΛΟΓΟΣ

Σκοπός της παρούσας διπλωματικής εργασίας είναι να παρουσιάσει και να αναλύσει την περίπτωση ίδρυσης μιας εταιρείας εγκατάστασης, ανάπτυξης και ενοποίησης συστημάτων ασφαλείας και πυρασφάλειας με δραστηριοποίηση στην Ελλάδα, μέσα από την εκπόνηση μιας ενδεδειγμένης οικονομοτεχνικής μελέτης σκοπιμότητας.

Στόχος της εν λόγω μελέτης είναι αρχικά να αξιολογήσει το εγχείρημα μιας τέτοιου είδους επένδυσης από οικονομική, επιχειρηματική και κοινωνική άποψη και εν τέλει, να οδηγήσει σε βάσιμα συμπεράσματα σχετικά με το αν το εγχείρημα της παραπάνω πιθανής επιχειρηματικής ενέργειας μπορεί να υποστηριχθεί ως συμφέρον με την χρήση χρηματοοικονομικών εργαλείων και επιχειρημάτων.

Μια πιο λεπτομερής και δομημένη σύνοψη της μελέτης ακολουθεί στο 1^ο Κεφάλαιο της παρούσας εργασίας.

Σημαντικοί όροι:

εταιρεία ανάπτυξης συστημάτων ασφαλείας, εγκατάσταση συστημάτων ασφαλείας, ενοποίηση συστημάτων, ασφάλεια, συστήματα ασφαλείας, συστήματα πυρασφάλειας, επιχειρηματικό σχέδιο, μελέτη σκοπιμότητας, οικονομοτεχνική μελέτη, οικονομοτεχνική ανάλυση και αξιολόγηση, οργάνωση, οικονομικά αποτελέσματα, πρόβλεψη, προϋπολογισμός, ανθρώπινοι πόροι, τοποθεσία, τεχνολογία, ανάλυση αγοράς, μάρκετινγκ, στρατηγική

Θα πρέπει να σημειωθεί πως η παρούσα μελέτη εκπονήθηκε για εκπαιδευτικούς σκοπούς και ως εκ τούτου ορισμένα από τα στοιχεία που περιέχει ενδέχεται να μην είναι απολύτως ακριβή.

ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ

Θα ήθελα να ευχαριστήσω ιδιαίτέρως την οικογένεια, τους φίλους και την σύντροφό μου για την υποστήριξη που μου προσέφεραν απλόχερα καθ' όλη την διάρκεια αυτού του ιδιαίτερα όμορφου αλλά και συγχρόνως απαιτητικού ταξιδιού του προγράμματος. Ο κάθε ένας από εσάς, συντέλεσε και συντελεί σημαντικά με τον δικό του μοναδικό τρόπο στην επίτευξη των στόχων και στην προσωπική επιτυχία και ευτυχία μου.

Θα ήθελα επίσης να ευχαριστήσω θερμά όλους τους διδάσκοντες του προγράμματος για την γνώση, την εμπειρία και τις συμβουλές τους καθώς και για την αστείρευτη διάθεση τους να προσφέρουν όλα τα παραπάνω. Θέλω επίσης να ευχαριστήσω το προσωπικό υποστήριξης του προγράμματος για την άψογη οργάνωση των μαθημάτων αλλά και των εκπαιδευτικών ταξιδιών.

Ιδιαίτέρως, θα ήθελα να ευχαριστήσω τον μέντορά μου, από την αρχή και κατά την διάρκεια του προγράμματος, αλλά και επιβλέπων στην εκπόνηση της Διπλωματικής Εργασίας μου, καθηγητή Γεωργακέλλο Δημήτριο.

Χωρίς εσάς το ταξίδι αυτό δεν θα ήταν το ίδιο όμορφο και συνάμα παραγωγικό.

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

ΠΕΡΙΛΗΨΗ – ΠΡΟΛΟΓΟΣ.....	iii
ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ	iv
ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ.....	v
ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΠΙΝΑΚΩΝ	viii
ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΔΙΑΓΡΑΜΜΑΤΩΝ	ix
ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΕΙΚΟΝΩΝ	x
1. ΣΥΝΟΨΗ ΤΗΣ ΜΕΛΕΤΗΣ.....	1
1.1 Βασική Ιδέα και Ιστορικό	1
1.2 Ανάλυση Αγοράς και Μάρκετινγκ.....	1
1.3 Πρώτες Ύλες, Εξοπλισμός και Τεχνολογία	2
1.4 Οργάνωση και Λειτουργικά Έξοδα	3
1.5 Ανθρώπινοι Πόροι.....	3
1.6 Τοποθεσία και Περιβάλλον	4
1.7 Χρονοδιάγραμμα Εκτέλεσης Επενδυτικού Σχεδίου	4
1.8 Χρηματοοικονομική Ανάλυση και Αξιολόγηση	4
2. ΒΑΣΙΚΗ ΙΔΕΑ ΚΑΙ ΙΣΤΟΡΙΚΟ ΤΟΥ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ	5
2.1 Περιγραφή Βασικής Ιδέας του Επενδυτικού Σχεδίου	5
2.2 Ιστορική Αναδρομή – Υφιστάμενη Κατάσταση	5
2.3 Ταυτότητα του Επενδυτικού Σχεδίου	6
2.4 Υποστηρικτές του Σχεδίου	6
2.5 Κόστος Προ-επενδυτικών Μελετών	6
3. ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΓΟΡΑΣ ΚΑΙ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ.....	8
3.1 Ανάλυση & Γενικά Χαρακτηριστικά του Κλάδου.....	8
3.1.1 Εισαγωγή στην Έννοια της Φυσικής Ασφάλειας	8
3.1.2 Ορισμός και Κατηγοριοποίηση του Κλάδου	10
3.2 Ανάλυση Αγοράς.....	13
3.2.1 Η Διεθνής Αγορά των Συστημάτων Ασφαλείας	13
3.2.2 Η Αγορά των Συστημάτων Ασφαλείας στην Ελλάδα	16

3.2.3	Ανταγωνισμός – Κυριότερες Επιχειρήσεις του Κλάδου στην Ελλάδα.....	18
3.2.4	Προσδιοριστικοί Παράγοντες της Ζήτησης	22
3.2.5	Χρηματοοικονομική Κατάσταση του Κλάδου στην Ελλάδα.....	27
3.2.6	Προσδιορισμός Μελλοντικής Ζήτησης	30
3.2.7	Ανίχνευση Εξωτερικού Περιβάλλοντος - PEST Analysis	34
3.2.8	Οι Πέντε Δυνάμεις του Porter.....	37
3.2.9	Ανίχνευση Εσωτερικού Περιβάλλοντος - SWOT Analysis	40
3.3	Ανάλυση Στρατηγικών	43
3.3.1	Επιχειρησιακή Στρατηγική.....	43
3.3.2	Επιχειρηματική Στρατηγική.....	44
3.3.3	Λειτουργική Στρατηγική	45
3.4	Σχέδιο Μάρκετινγκ	46
3.4.1	Στρατηγική Μάρκετινγκ	46
3.4.1	Επωνυμία, Εμπορικό Σήμα και Λογότυπο Εταιρείας.....	48
3.4.2	Καθορισμός του Μείγματος Μάρκετινγκ (Marketing Mix)	49
3.4.3	Στόχοι Μάρκετινγκ – Έσοδα	51
3.5	Έξοδα Μάρκετινγκ	52
4.	ΠΡΩΤΕΣ ΥΛΕΣ, ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΚΑΙ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ	54
4.1	Απαιτούμενες Πρώτες Ύλες – Συστήματα ανά Project	54
4.1.1	C.C.TV	56
4.1.2	Access Control	57
4.1.3	Intrusion Alarm	60
4.1.4	Fire Detection.....	61
4.1.5	Fire Extinguishing.....	63
4.2	Έξοδα Προμήθειας Απαραίτητου Εξοπλισμού.....	65
5.	ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΚΑΙ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΞΟΔΑ.....	67
5.1	Οργάνωση, Τμήματα και Ρόλοι.....	67
5.2	Λειτουργικά Έξοδα	71
6.	ΑΝΘΡΩΠΙΝΟΙ ΠΟΡΟΙ.....	73
7.	ΤΟΠΟΘΕΣΙΑ ΚΑΙ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ.....	75
8.	ΧΡΟΝΟΔΙΑΓΡΑΜΜΑ ΕΚΤΕΛΕΣΗΣ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ	78

9.	ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΚΑΙ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΤΗΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ.....	81
9.1	Προσδιορισμός Πωλήσεων	81
9.2	Ανάλυση Συνολικού Κόστους Επένδυσης & Αποσβέσεις.....	82
9.3	Ανάλυση Μέσου Κόστους & Τιμής Πώλησης Έργου.....	85
9.4	Κατάσταση Αποτελεσμάτων Χρήσης.....	87
9.5	Πρόβλεψη Ταμειακών Ροών.....	89
9.6	Περίοδος Επανείσπραξης.....	90
9.6	Καθαρή Παρούσα Αξία.....	90
9.7	Εσωτερικός Συντελεστής Απόδοσης.....	91
9.8	Απλός Συντελεστής Απόδοσης.....	91
9.9	Ανάλυση Ευαισθησίας ως προς την Κ.Π.Α.....	92
	ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ & ΔΙΑΔΙΚΤΥΑΚΟΙ ΤΟΠΟΙ.....	93

ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΠΙΝΑΚΩΝ

Πίνακας 1: Έξοδα προ-επενδυτικών μελετών	7
Πίνακας 2: Διάφορα στάδια φυσικής ασφάλειας.....	9
Πίνακας 3: Οικονομικά Στοιχεία των Κορυφαίων Επιχειρήσεων του Κλάδου (2022)	27
Πίνακας 4: Ετήσια Εξέλιξη Πωλήσεων των Επιχειρήσεων του Κλάδου.....	31
Πίνακας 5: Πρόβλεψη Μελλοντικού Τζίρου Αγοράς Συστημάτων Ασφαλείας	33
Πίνακας 6: Έξοδα Marketing 1ου έτους	52
Πίνακας 7: Έξοδα Marketing - Πλάνο 5 ετών	53
Πίνακας 8: Μοναδιαίες Ενδεικτικές Τιμές Πώλησης Εξοπλισμού Έργων.....	55
Πίνακας 9: Εργαλεία & Εξοπλισμός Τεχνικών	65
Πίνακας 10: Υπολογιστές & Εξοπλισμός Γραφείων.....	65
Πίνακας 11: Συνοπτική Παρουσίαση Θέσεων Εργασίας	69
Πίνακας 12: Λειτουργικά Έξοδα 1ου έτους.....	72
Πίνακας 13: Λειτουργικά Έξοδα ανά Έτος	72
Πίνακας 14: Μεικτές Απολαβές ανά Θέση Εργασίας	73
Πίνακας 15: Συνολικό Κόστος Μισθοδοσίας & Εισφορών	74
Πίνακας 16: Αξιολόγηση Εναλλακτικών Θέσεων Γραφείων της Έδρας	76
Πίνακας 17: Έξοδα Διαμόρφωσης Χώρου Γραφείων & Ενοικίου	77
Πίνακας 18: Στάδια Εκτέλεσης Επενδυτικού Σχεδίου.....	79
Πίνακας 19: Κόστος Ίδρυσης Εταιρείας & Εκτέλεσης Σχεδίου	80
Πίνακας 20: Εκτιμώμενο Μεριδίο Αγοράς & Μελλοντικές Πωλήσεις.....	81
Πίνακας 21: Πάγιο Ενεργητικό.....	82
Πίνακας 22: Απαιτούμενο Κεφάλαιο Κίνησης.....	83
Πίνακας 23: Κόστος Επένδυσης.....	84
Πίνακας 24: Κατάσταση Αποτελεσμάτων Χρήσης.....	88
Πίνακας 25: Εκτιμώμενες Ταμειακές Ροές.....	89
Πίνακας 26: Καθαρή Παρούσα Αξία (NPV) Επενδυτικού Σχεδίου	90
Πίνακας 27: Ε.Σ.Α. (IRR) Επενδυτικού Σχεδίου	91
Πίνακας 28: Απλός Συντελεστής Απόδοσης.....	91
Πίνακας 29: Ανάλυση Ευαισθησίας ως προς ΚΠΑ.....	92

ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΔΙΑΓΡΑΜΜΑΤΩΝ

Διάγραμμα 1: Προβλεπόμενη Πορεία Διεθνούς Αγοράς Συστημάτων Ασφαλείας.....	14
Διάγραμμα 2: Ετήσιοι Ρυθμοί Μεταβολής του ΑΕΠ - ΕΛΣΤΑΤ.....	22
Διάγραμμα 3: Συνολικός αριθμός εγγραφών νέων επιχειρήσεων, ανά Μεγάλη Γεωγραφική Περιοχή, Α, Β', Γ' και Δ' τρίμηνο 2023 και Α' τρίμηνο 2024.....	24
Διάγραμμα 4: Εξέλιξη Αφίξεων & Διανυκτερεύσεων σε Τουριστικά Καταλύματα.....	26
Διάγραμμα 5: Δείκτης Εξέλιξης των Πωλήσεων Ηλεκτρονικών Συστημάτων Ασφαλείας	30
Διάγραμμα 6: Πρόβλεψη Τάσης Εξέλιξης των Πωλήσεων του Κλάδου	32
Διάγραμμα 7: Οι Πέντε Δυνάμεις του Porter.....	37
Διάγραμμα 8: Υπόδειγμα Επιχειρησιακών Στρατηγικών	43
Διάγραμμα 9: Διάγραμμα Porter για την Επιχειρηματική Στρατηγική.....	44
Διάγραμμα 10: Μείγμα Μάρκετινγκ - 4Ps.....	49

ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΕΙΚΟΝΩΝ

Εικόνα 1: Λογότυπο Premium Security	48
Εικόνα 2: Outdoor Bullet Camera	56
Εικόνα 3: Dome camera	56
Εικόνα 4: PTZ camera	56
Εικόνα 5: NVR (καταγραφικό καμερών).....	57
Εικόνα 6: CCTV Monitoring Station	57
Εικόνα 7: Card & Biometric Readers	57
Εικόνα 8: Controllers	58
Εικόνα 9: Integrated Monitoring Stations	58
Εικόνα 10: Emergency Release Button	58
Εικόνα 11: Ηλεκτρομαγνήτης Θύρας	58
Εικόνα 12: Intrusion Alarm Keypad.....	60
Εικόνα 13: Intrusion Alarm Board & Multiple Sensors	60
Εικόνα 14: Intrusion Beam Sensors.....	60
Εικόνα 15: Smoke Detector (Optical).....	61
Εικόνα 16: VESDA Aspirating System	61
Εικόνα 17: Fire Alarm Panel	62
Εικόνα 18: Sprinklers.....	63
Εικόνα 19: Nozzles.....	63
Εικόνα 20: Valves & Components.....	63
Εικόνα 21: CO2 Bottles	64
Εικόνα 22: Επιλεγμένη Τοποθεσία Εγκατάστασης	75

1. ΣΥΝΟΨΗ ΤΗΣ ΜΕΛΕΤΗΣ

1.1 Βασική Ιδέα και Ιστορικό

Η παρούσα μελέτη εξετάζει τον σχεδιασμό, τις ενέργειες, τον προϋπολογισμό του κόστους καθώς και τα εκτιμώμενα αποτελέσματα της ίδρυσης μιας εταιρείας ανάπτυξης και εγκατάστασης ολοκληρωμένων συστημάτων ασφαλείας και πυρασφάλειας. Οι επενδυτές - ιδρυτές εκτιμούν πως υπάρχει σημαντική ευκαιρία στον συγκεκριμένο κλάδο των συστημάτων ασφαλείας την δεδομένη χρονική στιγμή, λόγω των οικονομικών συνθηκών και του σταδίου ανάπτυξης στο οποίο βρίσκεται η χώρα ιδιαίτερα στον κλάδο των κατασκευών. Σε συνδυασμό με την εμπειρία που προκύπτει με τον συνένωση των δυνάμεών τους, θεωρούν πως η επιχειρηματική δραστηριοποίησή τους στον εν λόγω κλάδο αποτελεί μια ενδιαφέρουσα επιχειρηματική κίνηση και επιθυμούν να την αξιολογήσουν εις βάθος. Η υπό ίδρυση εταιρία θα έχει την επωνυμία: "Premium Security". Τα έξοδα που συνδέονται με το κεφάλαιο αυτό αφορούν την προμελέτη σκοπιμότητας που πραγματοποιήσαν οι ιδρυτές.

1.2 Ανάλυση Αγοράς και Μάρκετινγκ

Στο συγκεκριμένο κεφάλαιο (Κεφάλαιο 3) της μελέτης, αρχικά ορίζεται ο κλάδος των συστημάτων ασφαλείας και πυρασφάλειας και στην συνέχεια αναλύεται η συγκεκριμένη αγορά στην Ελλάδα. Σκοπός είναι να εκτιμηθεί το σύνολο των παραγόντων που πιθανόν να επηρεάσουν τον σχεδιασμό, την ανάπτυξη και την μελλοντική λειτουργία και πορεία της επιχείρησης. Έπειτα από την ανάλυση του ανταγωνισμού καθώς και των συνθηκών της αγοράς, αναλύονται οι τακτικές, η στρατηγική και το πιθανό πεδίο δραστηριοποίησης ώστε να καταφέρει η επιχείρηση να δημιουργήσει ένα διατηρήσιμο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα. Ακολουθώντας την παραπάνω πορεία, φαίνεται πως η επιχείρηση θα πρέπει να υιοθετήσει στρατηγική ανάπτυξης σε επιχειρησιακό επίπεδο καθώς και στρατηγική διαφοροποίησης σε επιχειρηματικό επίπεδο προκειμένου να καταφέρει να κερδίσει σημαντικό μερίδιο αγοράς από τις ήδη εδραιωμένες και με πολυετή δραστηριοποίηση ανταγωνιστικές επιχειρήσεις του κλάδου. Η επιχείρηση θα προσπαθήσει να καταφέρει το παραπάνω με λύσεις εξοπλισμού υψηλής τεχνολογίας, ανάπτυξης λογισμικού για την διαμόρφωση εξατομικευμένων λύσεων βάσει των αναγκών του πελάτη καθώς και με την δημιουργία και εγκατάσταση καινοτόμων ενοποιημένων συστημάτων. Τα έξοδα που παρουσιάζονται στο εν λόγω κεφάλαιο, αφορούν την προώθηση, την επικοινωνία και τα έξοδα μάρκετινγκ.

1.3 Πρώτες Ύλες, Εξοπλισμός και Τεχνολογία

Δεδομένου ότι η επιχείρηση θα αποτελεί εγκαταστάτη ολοκληρωμένων λύσεων συστημάτων ασφαλείας, με συνδυασμό προμήθειας υλικού, ανάπτυξης λογισμικού και εγκατάστασης τους, στο Κεφάλαιο 4 αναλύονται αρχικά οι απαιτούμενες πρώτες ύλες υπό την μορφή εξοπλισμού που θα απαιτείται ανά project (έργο) που θα αναλαμβάνει να υλοποιήσει. Για τον παραπάνω εξοπλισμό και προκειμένου να μπορεί να πραγματοποιηθεί μια εκτίμηση του αποτυπώματος κόστους ενός μέσου έργου, παρουσιάζεται αρχικά ένας ενδεικτικός τιμοκατάλογος σε επίπεδο τιμής πώλησης ανά μονάδα απαιτούμενου εξοπλισμού. Το παραπάνω θα αποτελεί τον πιο βασικό πυλώνα κόστους ενός τέτοιου έργου καθώς και θα ορίσει σε μεγάλο βαθμό τα περιθώρια κέρδους. Ο δεύτερος παράγοντας είναι η προσέγγιση του κόστους εργατωρών για την εγκατάσταση και την παραμετροποίηση ή ανάπτυξη του λογισμικού. Στο κεφάλαιο αυτό αναλύονται τα έργα σε επίπεδο κόστους ώστε να βοηθήσει στην κατανόηση της τελικής παρουσίασης των αποτελεσμάτων.

Στην συνέχεια, στο συγκεκριμένο κεφάλαιο αναλύονται τα έξοδα προμήθειας των απαραίτητων εργαλείων και λοιπού εξοπλισμού – μέσω προστασίας των τεχνικών. Ακολουθεί επίσης η ανάλυση των εξόδων εξοπλισμού των γραφείων και υπολογιστών τόσο των τεχνικών όσο και των γραφείων. Γενικότερα, η επένδυση που απαιτείται κατά την εκκίνηση δραστηριοποίησης της δεν είναι μεγάλη καθώς η προμήθεια του βασικού κόστους του προς εγκατάσταση εξοπλισμού θα πραγματοποιείται μετά την ανάθεση του εκάστοτε έργου. Επιπλέον δεν απαιτείται εγκατάσταση παραγωγικού μηχανολογικού εξοπλισμού ή εξοπλισμού αποθήκης.

1.4 Οργάνωση και Λειτουργικά Έξοδα

Στο Κεφάλαιο 5 της μελέτης παρουσιάζεται αρχικά η οργάνωση της υπό ίδρυση εταιρείας, η οποία θα αποτελείται από δύο τμήματα. Το πρώτο τμήμα θα είναι αυτό της Εμπορικής & Οικονομικής Διεύθυνσης και το δεύτερο αυτό του Μηχανολογικού Σχεδιασμού και Υλοποίησης έργων. Στο δεύτερο τμήμα του κεφαλαίου, παρουσιάζονται τα έξοδα που συνδέονται με την ίδρυση της καθώς και τα λειτουργικά έξοδα που αναμένεται να έχει η επιχείρηση στον χρονικό ορίζοντα που μελετάται, όπως τα έξοδα:

- αποθήκευσης μέσω εξωτερικού (3rd Part Logistics) συνεργάτη,
- μεταφοράς του εξοπλισμού από την αποθήκη στο εκάστοτε έργο,
- ενοικίασης οχημάτων (leasing) των τεχνικών,
- υπηρεσιών λογιστικού γραφείου – εξωτερικού συνεργάτη
- υπηρεσιών κοινής ωφέλειας & συνεργείων καθαρισμού

Ότι αφορά τα γραφεία της εταιρείας και τα έξοδα για την ενοικίασή τους αναλύονται σε επόμενο κεφάλαιο.

1.5 Ανθρώπινοι Πόροι

Στο Κεφάλαιο 6 της μελέτης πραγματοποιείται η ανάλυση του απαιτούμενου ανθρώπινου δυναμικού της εταιρείας. Η στελέχωση των δύο βασικών τμημάτων της εταιρείας, θα είναι αρχικά περιορισμένη με συνολικά 6 άτομα κατά τα πρώτα δύο έτη δραστηριοποίησης, συμπεριλαμβανομένων των ιδρυτών και θα αυξάνεται σταδιακά με την ανάπτυξη της δραστηριότητας και την ανάθεση έργων. Κατά το 3^ο και 4^ο έτος θα προστεθούν στην ομάδα των τεχνικών από ένα επιπλέον άτομο αντίστοιχα καθώς και ένας επιπλέον μηχανικός στο τμήμα σχεδιασμού (γραφείο) το 4^ο έτος. Τέλος, το εμπορικό τμήμα θα στελεχωθεί με ένα επιπλέον άτομο κατά το 3^ο έτος. Των τμημάτων θα ηγούνται, έχοντας ενεργό ρόλο τα δύο ιδρυτικά στελέχη. Τα έξοδα που παρουσιάζονται στο εν λόγω κεφάλαιο αφορούν την μισθοδοσία των εργαζομένων και τις εργοδοτικές εισφορές.

1.6 Τοποθεσία και Περιβάλλον

Στο κεφάλαιο αυτό, πραγματοποιείται η απαραίτητη ανάλυση σχετικά με την επιλογή της τοποθεσίας εγκατάστασης της έδρας των γραφείων της επιχείρησης, σε σχέση με τους παράγοντες που επηρεάζουν την απόφαση. Η επιλογή του σημείου εγκατάστασης αποφασίστηκε να γίνει στο Περιστέρι Αττικής. Στο κεφάλαιο αυτό παρουσιάζονται τα έξοδα που συνδέονται με την διαμόρφωση/ ανακαίνιση του χώρου των γραφείων που θα ανοικιαστεί καθώς και το ετήσιο κόστος ενοικίασης του χώρου των γραφείων.

1.7 Χρονοδιάγραμμα Εκτέλεσης Επενδυτικού Σχεδίου

Στο Κεφάλαιο 8 παρουσιάζεται ο ιδιαίτερα σημαντικός χρονικός και οργανωτικός προγραμματισμός της εκτέλεσης του επενδυτικού σχεδίου, ώστε να μπορεί να μπορούν να σχεδιαστούν σωστά όλα τα επιμέρους βήματα. Τα έξοδα του εν λόγω κεφαλαίου αφορούν τη σύσταση της εταιρείας και τις νομικές ενέργειες καθώς και έξοδα μεταφορών για την υλοποίηση.

1.8 Χρηματοοικονομική Ανάλυση και Αξιολόγηση

Στο τελευταίο κεφάλαιο της μελέτης, βάσει όλων των στοιχείων που αναλύθηκαν στα κεφάλαια που έχουν προηγηθεί, αποτυπώνεται η χρηματοοικονομική ανάλυση της επένδυσης καθώς και η αξιολόγησή της με την παρουσίαση αρχικά των αναμενόμενων οικονομικών αποτελεσμάτων. Με βάση τις μεθόδους χρηματοοικονομικής αξιολόγησης της επένδυσης που χρησιμοποιήθηκαν, εκτιμάται ότι είναι αποδεκτή και συμφέρουσα. Η ανάλυση για την επιβεβαίωσή του παραπάνω περιλαμβάνει τους υπολογισμούς των παρακάτω:

- Περίοδος Επανείσπραξης (Payback Period)
- Καθαρής Παρούσας Αξίας (NPV)
- Εσωτερικού Συντελεστή Απόδοσης (IRR)
- Απλού Συντελεστή Απόδοσης Κεφαλαίου

Ακολουθεί ανάλυση ευαισθησίας για τον υπολογισμό διαφορετικών σεναρίων έκβασης των μελλοντικών αποτελεσμάτων που αφορούν την ΚΠΑ ως προς διαφορετικούς συντελεστές προεξόφλησης και ανάπτυξης μεριδίου αγοράς.

2. ΒΑΣΙΚΗ ΙΔΕΑ ΚΑΙ ΙΣΤΟΡΙΚΟ ΤΟΥ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ

2.1 Περιγραφή Βασικής Ιδέας του Επενδυτικού Σχεδίου

Η συγκεκριμένη μελέτη αφορά την ίδρυση εταιρείας ανάπτυξης, εμπορίας και εγκατάστασης συστημάτων ασφαλείας και πυρασφάλειας. Η μελέτη πραγματοποιείται σε συνεργασία από μελετητές με εμπειρία στον κλάδο των συστημάτων ασφαλείας και πυρασφάλειας.

Οι επενδυτές και πιθανοί ιδρυτές είναι οι Ιωάννου, Κ. και Αργυρόπουλος, Γ., οι οποίοι βλέπουν ότι ο κλάδος αυτός, γνωρίζει σημαντική ανάπτυξη και θεωρούν πως η Ελληνική αγορά δεν είναι κορεσμένη. Η εταιρεία σκοπεύει να διαθέσει τα προϊόντα της σε κρατικούς οργανισμούς αλλά και σε ιδιωτικές επιχειρήσεις.

2.2 Ιστορική Αναδρομή – Υφιστάμενη Κατάσταση

Οι δύο επιχειρηματίες είναι παιδικοί φίλοι και εξετάζουν να ιδρύσουν από κοινού μια εταιρεία στο κλάδο των συστημάτων ασφαλείας έχοντας εντοπίσει κάποια κενά στην αγορά. Έχοντας εργαστεί στον ιδιωτικό τομέα και έχοντας αποκομίσει σημαντικές εμπειρίες σε κρίσιμες θέσεις θεωρούν πως είναι έτοιμοι να ιδρύσουν την Premium Security, η οποία σύμφωνα με τις προβλέψεις τους μπορεί να εξελιχθεί σε μια ιδιαίτερα κερδοφόρα εταιρεία. Οι επιχειρηματίες, έχουν πολυετή προϋπηρεσία στον κλάδο εργαζόμενοι ως στελέχη και φιλοδοξούν να ιδρύσουν μια εταιρεία της οποίας η αποστολή θα είναι η δημιουργία ενός πιο ασφαλούς επιχειρηματικού περιβάλλοντος.

Ο κ. Ιωάννου, 38 ετών είναι οικονομολόγος και διαθέτει μεταπτυχιακό στα χρηματοοικονομικά από το Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών. Έχει εργαστεί στην εταιρεία Μυτιληναίος τα τελευταία 15 χρόνια και τώρα φιλοδοξεί να δημιουργήσει την δική του εταιρεία. Ο κ. Αργυρόπουλος, 40 ετών έχει πτυχίο μηχανολόγου μηχανικού και μεταπτυχιακό στην διοίκηση επιχειρήσεων από το Πανεπιστήμιο Πειραιά. Έχει εργαστεί και έχει πολυετή εμπειρία ως μηχανικός σχεδιασμού και project manager στον κλάδο συστημάτων ασφαλείας.

2.3 Ταυτότητα του Επενδυτικού Σχεδίου

Η εταιρεία θα λάβει την μορφή Ομόρρυθμής Εταιρείας και θα εδρεύει στον νομό Αττικής στην περιοχή του Περιστερίου.

Η υπό ίδρυση εταιρεία θα έχει την επωνυμία: “Premium Security”

2.4 Υποστηρικτές του Σχεδίου

Η χρηματοδότηση της επένδυσης θα πραγματοποιηθεί από το ίδια κεφάλαια των επενδυτών και ιδρυτών της εταιρείας, από τους οποίους ο κάθε ένας θα κατέχει μερίδιο 50 % της εταιρείας.

Οι δύο επιχειρηματίες έχουν αναθέσει σε συμβουλευτική εταιρεία τη μελέτη σκοπιμότητας αλλά και την οικονομοτεχνική μελέτη για την νέα εταιρεία. Η συμβουλευτική εταιρεία συνιστά μια εταιρεία έμπειρων συμβούλων οι οποίοι αναλαμβάνουν την σύνταξη οικονομοτεχνικών μελετών. Επιπλέον παρακολουθούν την πορεία της επένδυσης και προβαίνουν σε διορθωτικές ενέργειες σε περιπτώσεις που σημειώνονται κάποιες αποκλίσεις από τους αρχικούς στόχους. Τα στελέχη της συμβουλευτική εταιρείας διαθέτουν σημαντική πείρα στον τομέα εκπόνησης επενδυτικών σχεδίων.

2.5 Κόστος Προ-επενδυτικών Μελετών

Οι επενδυτές έχουν ήδη προχωρήσει σε μια πρώτη αξιολόγηση της επένδυσης. Τα έξοδα που συνδέονται με αυτή την φάση του προγράμματος συμπεριλαμβάνουν την αγορά κλαδικών μελετών με κόστος 1.000 €. Επιπλέον, η συμβουλευτική εταιρεία έχει ήδη πραγματοποιήσει κατ' εντολή των επιχειρηματιών μια προμελέτη σκοπιμότητας, το κόστος διεκπεραίωσης της οποίας ανέρχεται στα 2.000 €. Τα έξοδα που συνδέονται με αυτή την φάση της μελέτης παρουσιάζονται στον παρακάτω πίνακα.

Πίνακας 1: Έξοδα προ-επενδυτικών μελετών

ΕΞΟΔΑ ΠΡΟΕΠΕΝΔΥΤΙΚΩΝ ΜΕΛΕΤΩΝ

<i>ΕΙΔΟΣ</i>	<i>ΚΟΣΤΟΣ</i>
<i>Κλαδικές Μελέτες</i>	1.000€
<i>Προμελέτη Σκοπιμότητας</i>	2.000€
ΣΥΝΟΛΟ	3.000€

3. ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΓΟΡΑΣ ΚΑΙ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ

3.1 Ανάλυση & Γενικά Χαρακτηριστικά του Κλάδου

3.1.1 Εισαγωγή στην Έννοια της Φυσικής Ασφάλειας

Σύμφωνα με την θεωρία του Maslow η οποία αναφέρει τις βασικές ανάγκες του ανθρώπου που είναι τοποθετημένες σε μια κλίμακα ιεραρχίας, η ανάγκη του ανθρώπου να αισθάνεται ασφαλής είναι από τις πλέον σημαντικές. Η φυσική ασφάλεια έχει ως στόχο το να προστατέψει τον άνθρωπο, τα περιουσιακά στοιχεία και τις περιουσίες από εγκληματικές ενέργειες, βανδαλισμούς παραβατικές πράξεις κ.α. Η φυσική ασφάλεια συνιστά έναν σημαντικό συστατικό στοιχείο μιας στρατηγικής ολιστικής ασφάλειας. Μια τέτοια στρατηγική εγγυάται ασφάλεια σε κατοικίες, επιχειρήσεις βιομηχανικές εγκαταστάσεις, κρατικές υποδομές κ.α.

Υφίστανται 4 τύποι φυσικής ασφάλειας όπως η αποτροπή που αποθαρρύνει τους παραβάτες στο να απειλήσουν την ασφαλείας της υποδομής μιας επιχείρησης , ο εντοπισμός που έχει ως στόχο το να εντοπίσει τους εισβολείς πριν αυτοί αποκτήσουν πρόσβαση στα περιουσιακά στοιχεία μιας επιχείρησης, η καθυστέρηση η πιά έχει ως στόχο το να επιβραδύνει την διαδικασία παραβίασης της επιχείρησης αφού οι εισβολείς έχουν παρακάμψει το στάδιο της αποτροπής και του εντοπισμού και η ανταπόκριση όπου γίνονται προσπάθειες του να συλληφθούν οι παραβάτες πριν αυτοί πετύχουν το αντικειμενικό τους στόχο (Fennelly, 2016)

Στον παρακάτω πίνακα παρουσιάζονται τα διάφορα στάδια φυσικής ασφάλειας.

Πίνακας 2: Διάφορα στάδια φυσικής ασφάλειας

ΑΠΟΤΡΟΠΗ	ΑΝΙΧΝΕΥΣΗ	ΚΑΘΥΣΤΕΡΗΣΗ	ΑΠΟΚΡΙΣΗ	ΣΥΝΕΠΕΙΕΣ
Περίφραξη	Ανιχνευτές κίνησης υπέρυθρων/ ακουστικοί	Περίφραξη	Προσωπικό Φύλαξης	Παύση απομάκρυνση υπαλλήλου
Σήμανση		Θύρες ασφαλείας (συμβατικές ηλεκτρονικές)	Δημόσια δύναμη αρχές	- Ποινική Παραπομπή
Κάμερες	Χρήση σκυλιών από προσωπικό φύλαξης	Ζώνες ασφαλείας ελεγχόμενες είτε με προσωπικό είτε με ηλεκτρονικά μέσα	Χρήση Αξιοποίηση ευρημάτων καμερών	- Σύλληψη εισβολέα
Έλεγχοι ταυτοπροσωπίας	Κάμερες		Τμήμα εσωτερικού ελέγχου	Δικαιοσύνη
Προσωπικό φύλαξης	Έλεγχος οχημάτων /αντικειμένων με X-Rays	Απόσταση μεταξύ περίφραξης και κύριας εγκατάστασης		
Έλεγχος οχημάτων	Προσωπικό ασφαλείας			
Ακτινοσκοπικός έλεγχος	Ενεργοποίηση συστήματος συναγερμού			
Διαμόρφωση φωτισμού	Φωτισμός			
Διαμόρφωση εξωτερικού χώρου εγκατάστασης	Ακουστικό καλώδιο			
Drones περιπολίας	Ενεργοποίηση ηχητικού συναγερμού			

Η αύξηση της εγκληματικότητας και της τρομοκρατίας σε συνδυασμό με τις τεχνολογικές εξελίξεις στον κλάδο της φυσικής ασφάλειας έχει αυξήσει την ζήτηση για συστήματα ασφαλείας όπου οι επιχειρήσεις θωρακίζονται πλέον από πιθανούς εισβολείς. Οι πιο εύκολοι στόχοι είναι οι επιχειρήσεις που έχουν μειωμένη φύλαξη, στερούνται μέσω επιτήρησης, έχουν ανεπαρκή φωτισμό, εισέρχεται σημαντικός αριθμός πολιτών που θα διευκόλυνε την διαφυγή των εισβολέων, έχουν φυσικά μέσα που διευκολύνουν την κάλυψη και γειτονεύουν με κτίρια που έχουν ελλιπή κάλυψη.

3.1.2 Ορισμός και Κατηγοριοποίηση του Κλάδου

Ο κλάδος των συστημάτων ασφαλείας και πυρασφάλειας είναι ένας κρίσιμος τομέας που καλύπτει την προστασία των ανθρώπων, των περιουσιών και των περιβαλλόντων χώρων από κινδύνους, είτε αυτοί είναι απειλές από τρίτους (π.χ., κλοπή ή επιθέσεις) είτε φυσικές καταστροφές (π.χ., φωτιά). Αυτός ο τομέας περιλαμβάνει μια ευρεία γκάμα τεχνολογικών λύσεων και υπηρεσιών, οι οποίες αναπτύσσονται και εξελίσσονται συνεχώς για να καλύψουν τις σύγχρονες ανάγκες ασφαλείας.

Συστήματα Ασφαλείας

Τα συστήματα ασφαλείας περιλαμβάνουν όλα τα τεχνολογικά εργαλεία, τον εξοπλισμό και τις διαδικασίες που χρησιμοποιούνται για την προστασία χώρων από παράνομες ενέργειες, όπως κλοπή, εισβολή ή βανδαλισμό.

Κύρια Συστήματα Ασφαλείας:

- i. Συστήματα Συναγερμού (Intrusion Alarm): Οι ανιχνευτές κίνησης, οι ανιχνευτές παραβίασης για παράθυρα και πόρτες, οι ακουστικοί ανιχνευτές θραύσης κρυστάλλων (glass break), οι ανιχνευτές κραδασμών, τα ακουστικά καλώδια, οι ανιχνευτές δέσμης (beam) και τα συστήματα ενεργοποίησης συναγερμού γενικότερα, ενεργοποιούνται όταν ανιχνεύσουν παράνομη είσοδο ή οποιαδήποτε άλλη απειλή.
- ii. Κλειστό Κύκλωμα Τηλεόρασης (CCTV): Οι κάμερες επιτήρησης και τα συστήματα καταγραφής εικόνας παρέχουν συνεχή παρακολούθηση σε ζωντανό χρόνο αλλά και καταγραφή των χώρων που εποπτεύουν. Επιπλέον, αξιοποιούν την τεχνητή νοημοσύνη (Analytics καμερών - AI) ώστε να συνδέσουν γεγονότα μεταξύ τους ή να τα αναγνωρίσουν ανιχνεύοντας τα και μετατρέποντάς τα σε πληροφορία για καλύτερη αξιοποίηση από τους εμπλεκόμενους. Περιλαμβάνουν επίσης θερμικές κάμερες για ανίχνευση φωτιάς ή διαφορών θερμοκρασίας για λόγους πυρασφάλειας, πρόληψης, καταμέτρησης ανθρώπων κ.α.
- iii. Συστήματα Ελέγχου Πρόσβασης (Access Control): Αυτά τα συστήματα ελέγχουν την είσοδο και έξοδο από κτίρια ή περιοχές ενδιαφέροντος, χρησιμοποιώντας τεχνολογίες όπως κάρτες proximity, τεχνολογία RFID, πρωτόκολλα επικοινωνίας με τεχνολογία BLE, βιομετρικά δεδομένα (π.χ., δακτυλικά αποτυπώματα, αναγνώριση προσώπου) και κωδικούς ασφαλείας. Από άποψη εξοπλισμού, αξιοποιούνται ήδη υπάρχουσες θύρες, τοποθετούνται τουρνικέ, μπάρες ελέγχου κυκλοφορίας οχημάτων και άλλα μέσα ανάλογα με τον σκοπό που χρειάζεται να εξυπηρετηθεί. Επιπλέον των παραπάνω, ένα πλήρες σύστημα ελέγχου πρόσβασης με σωστά μελετημένη τοποθέτηση των σημείων ελέγχου, μπορεί εκτός από την συμβολή του στην φυσική ασφάλεια να λειτουργήσει και σαν εργαλείο διοίκησης. Αυτό μεταφράζεται στην αξιοποίηση των δεδομένων που παράγει καθώς και των περιορισμών που θέτει. Μπορεί λοιπόν να χρησιμοποιηθεί για την

μελέτη των ροών των εργαζομένων και των επισκεπτών, για την παρακολούθηση του ισοζυγίου ατόμων εντός της εγκατάστασης και για την καταμέτρηση απόντων σε περίπτωση εκκένωσης λόγω φωτιάς ή κάποιας φυσικής καταστροφής ως υποστηρικτικό εργαλείο.

- iv. Συστήματα Φωτισμού Ασφαλείας: Αυτά τα συστήματα περιλαμβάνουν φωτισμό που ενεργοποιείται όταν ανιχνεύεται κίνηση, αποτρέποντας έτσι παράνομες ενέργειες λόγω της αυξημένης ορατότητας.

Τάσεις στον Τομέα της Ασφαλείας:

- Αυξημένη αυτοματοποίηση και χρήση τεχνητής νοημοσύνης (AI) για αναγνώριση προσώπων, αντικειμένων, κατηγοριοποίηση δεδομένων και μετατροπή τους σε αξιοποιήσιμη πληροφορία και ανάλυση συμπεριφορών ανθρώπων.
- Σύνδεση με το διαδίκτυο ή τοπικά δίκτυα, επιτρέποντας την ενοποίηση συστημάτων μεταξύ τους, τον απομακρυσμένο έλεγχο και τη συνεχιζόμενη παρακολούθηση και δημιουργώντας event driven alerts.
- Εξέλιξη της τεχνολογίας ανίχνευσης με χρήση αισθητήρων νέας γενιάς και πιο εξελιγμένα συστήματα καταγραφής και ειδοποιήσεων.

Συστήματα Πυρασφάλειας

Τα συστήματα πυρασφάλειας επικεντρώνονται στην πρόληψη και την αντιμετώπιση των πυρκαγιών και στο περιορισμό της ζημιάς σε περίπτωση που συμβεί μια πυρκαγιά. Τα συστήματα αυτά είναι ζωτικής σημασίας για την ασφάλεια των ανθρώπων και την προστασία των υλικών αγαθών.

Κύρια Συστήματα Πυρασφάλειας:

- i. Συστήματα Ανίχνευσης Πυρκαγιάς: Αυτά περιλαμβάνουν αισθητήρες καπνού, θερμοκρασίας και CO (μονοξείδιο του άνθρακα), οι οποίοι ενεργοποιούνται έγκαιρα μόλις εντοπίσουν σημάδια φωτιάς.
- ii. Συστήματα Κατάσβεσης: Τα συστήματα κατάσβεσης περιλαμβάνουν είτε νερό (π.χ., sprinklers) με υδραυλικά και αντλητικά συγκροτήματα για την εκτόξευσή του, είτε αέρια (π.χ., CO₂ ή FM200) για ειδικά ευαίσθητα περιβάλλοντα όπως server rooms και data centers, τα οποία χρησιμοποιούνται για την κατάσβεση της πυρκαγιάς.
- iii. Συστήματα Έγκαιρης Προειδοποίησης και Σχέδια Εκκένωσης: Περιλαμβάνουν σειρήνες συναγερμού, φωτεινές ενδείξεις και ανακοινώσεις για την καθοδήγηση των ανθρώπων σε ασφαλείς εξόδους κατά την εκκένωση καθώς και εμπειριστατωμένες μελέτες του περιβάλλοντα χώρου (παθητική πυρασφάλεια).

- iv. **Αυτόνομοι Εξοπλισμοί Ενεργητικής Πυρασφάλειας:** Αυτοί περιλαμβάνουν πυροσβεστήρες, φιάλες πυροσβεστικών αερίων, φωλιές και φωτιζόμενες εξόδους για την ασφάλεια κατά την εκκένωση.

Τάσεις στον Τομέα της Πυρασφάλειας:

- Η ενσωμάτωση συστημάτων που χρησιμοποιούν τεχνητή νοημοσύνη (AI) για να βελτιώσουν την ανίχνευση και την ανάλυση κινδύνου και δεδομένων, ο συνδυασμός πληροφοριών όπως δεδομένα θερμικών καμερών η analytics καμερών, επιτρέποντας πιο γρήγορη αντίδραση και την πιο ασφαλή αξιοποίηση τους.
- Ανάλυση και συσχέτιση δεδομένων από πολλαπλές πηγές για να γίνει η ακριβής πρόβλεψη ή η επιβεβαίωση της πυρκαγιάς σε διαφορετικά περιβάλλοντα.
- Τα συστήματα πυρασφάλειας γίνονται περισσότερο συνδεδεμένα και αυτόνομα, με δυνατότητες για προληπτική συντήρηση, εξ αποστάσεως παρακολούθηση της κατάστασης του εξοπλισμού και έγκαιρη αντίδραση.

Κυβερνοασφάλεια

Επιπλέον, τα τελευταία χρόνια οι επιχειρήσεις είναι ευάλωτες σε κυβερνοεπιθέσεις και για τον λόγο αυτό τίθενται ζητήματα κυβερνοασφάλειας. Με την κυβερνοασφάλεια εννοούμε όλες τις οργανωμένες ενέργειες οι οποίες απαιτούνται για να προστατευτούν οι πληροφορίες από κάθε κίνδυνο σε όλες τους τις μορφές. Οι κυβερνοεπιθέσεις λαμβάνουν διάφορες μορφές και αφορούν χακάρισμα προσωπικών ψηφιακών δεδομένων, αλλοίωση ιστοσελίδας, παραβίαση ιδιωτικών αρχείων και κλειδωμένων ιστοσελίδων και απόκρυψη δεδομένων ωστόσο καταβληθούν λύτρα.

Η κυβερνοασφάλεια καλύπτει ένα ευρύ φάσμα τεχνικών και οργανωτικών μέτρων, όπως:

- i. Ενίσχυση δικτύου με firewalls και συστήματα ανίχνευσης εισβολών (IDS).
- ii. Κρυπτογράφηση δεδομένων για να διασφαλιστεί η ασφάλεια της επικοινωνίας και των πληροφοριών.
- iii. Ασφάλεια εφαρμογών για την προστασία από ευπάθειες του λογισμικού.
- iv. Διαχείριση ταυτότητας και πρόσβασης, για τον έλεγχο της πρόσβασης σε κρίσιμα συστήματα και δεδομένα.

Η κυβερνοασφάλεια είναι κρίσιμη για την προστασία ιδιωτικών οργανισμών, δημόσιων δομών και ατόμων από κινδύνους που προκύπτουν από την εκτεταμένη χρήση του διαδικτύου και των τεχνολογιών πληροφορικής. Συνδέεται άμεσα με τα συστήματα ασφαλείας, καθώς είναι αναπόφευκτη η πρόβλεψή και η ύπαρξή της για την προστασία εισβολής και στα συστήματα αυτά.

3.2 Ανάλυση Αγοράς

3.2.1 Η Διεθνής Αγορά των Συστημάτων Ασφαλείας

Οι μεγάλες επιχειρήσεις πλέον εκδηλώνουν σημαντική ζήτηση για συστήματα ασφαλείας σε μια προσπάθεια να μειώσουν τον λειτουργικό κίνδυνο αλλά και να προστατέψουν ευαίσθητα δεδομένα. Όσον αφορά τις επιχειρήσεις μεσαίου μεγέθους και στην περίπτωση αυτή θα υπάρξει ισχυρή ζήτηση λόγω της αναγκαιότητας προστασίας από κλοπές και περιβαλλοντικούς κινδύνους. Οι Ηνωμένες Πολιτείες διατηρούν ηγετική θέση στον κλάδο λόγω της ραγδαίας ανάπτυξης της αγοράς ασφαλείας, της αυστηρότερης εφαρμογής των κανονισμών και των αυξημένων επενδύσεων στις τεχνολογίες προστασίας. Οι πρόσφατες αλλαγές στο νομοθετικό πλαίσιο και η αυξημένη ανάγκη για διασφάλιση ευαίσθητων πληροφοριών έχουν δημιουργήσει ευνοϊκές συνθήκες για την επέκταση του κλάδου.

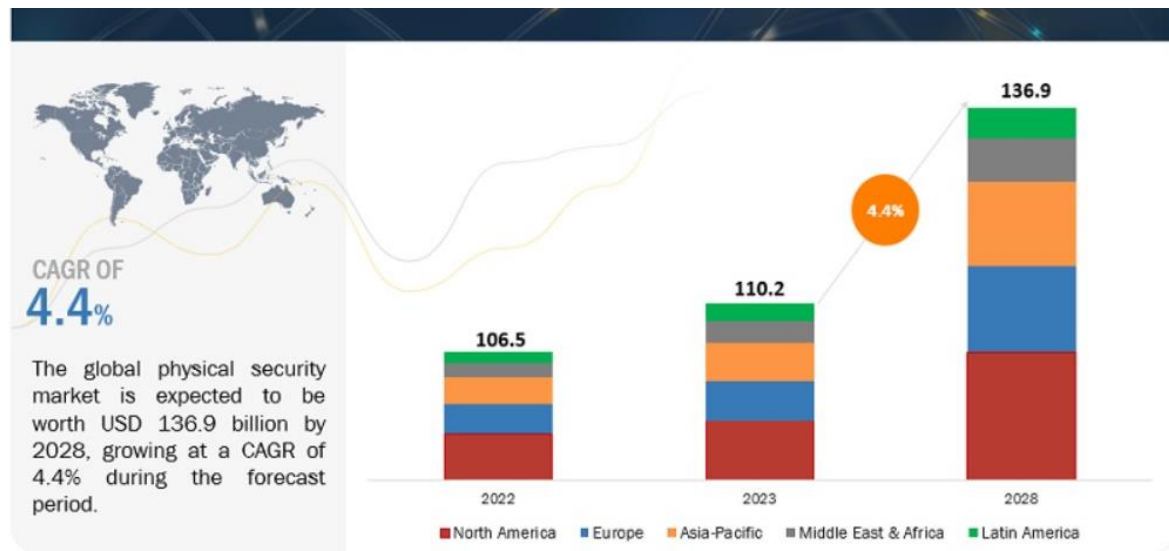
Η πανδημία COVID-19 έθεσε τον κλάδο ασφαλείας μπροστά σε νέες προκλήσεις, αναγκάζοντας πολλές επιχειρήσεις να αναβάλουν επενδύσεις σε τεχνολογίες ασφαλείας. Παράλληλα, παρατηρήθηκε σημαντική αύξηση της ζήτησης για συστήματα ψηφιακής ασφαλείας και απομακρυσμένης παρακολούθησης, καθώς η τηλεργασία και η άνοδος των διαδικτυακών συναλλαγών ανέδειξαν την αναγκαιότητα της προστασίας δεδομένων. Επιπλέον, οι κατετοπιημένες επιχειρήσεις, που εξαρτώνται σε μεγάλο βαθμό από την ομαλή λειτουργία της εφοδιαστικής τους αλυσίδας, επένδυσαν σε τεχνολογίες πρόβλεψης και πρόληψης κινδύνων για τη διασφάλιση της ανθεκτικότητας των υποδομών τους.

Σήμερα, η συνολική αξία της αγοράς υπολογίζεται σε 124 δισεκατομμύρια ευρώ, με τα συστήματα βιντεοπαρακολούθησης να κατέχουν το μεγαλύτερο μερίδιο – περίπου 35% της συνολικής αγοράς. Η ζήτηση για συστήματα κλειστού κυκλώματος τηλεόρασης (CCTV) και αναγνώρισης προσώπου παρουσιάζει έντονη ανοδική πορεία, κυρίως σε εμπορικές και δημόσιες εγκαταστάσεις, λόγω της ικανότητάς τους να εντοπίζουν και να αποτρέπουν εγκληματικές δραστηριότητες σε πραγματικό χρόνο. (Fortune Business Insights, χ.χ.)

Η αγορά φυσικών συστημάτων ασφαλείας αναμένεται να σημειώσει ετήσιο ρυθμό ανάπτυξης 6,5% και μέχρι το 2028 η αξία της θα υπερβαίνει τα 130 δις δολάρια. Η ετήσια ανάπτυξη του κλάδου αναμένεται να είναι 4,4 % κατά μέσο όρο. (Markets and Markets, 2023)

Η αγορά των συστημάτων πυρασφάλειας επίσης αναπτύσσεται ταχέως, με αυξημένη χρήση ανιχνευτών καπνού, θερμότητας και συστημάτων καταστολής φωτιάς με αέρια σε ευαίσθητες εγκαταστάσεις, όπως data centers και βιομηχανικές μονάδες. Οι αγορές της Ασίας και της Μέσης Ανατολής καταγράφουν τους ταχύτερους ρυθμούς ανάπτυξης, λόγω των σημαντικών επενδύσεων σε υποδομές και της αυξανόμενης έμφασης στην ασφάλεια.

Στο διάγραμμα που ακολουθεί παρουσιάζεται η προβλεπόμενη μελλοντική πορεία της αγοράς των συστημάτων ασφαλείας – φυσικής ασφάλειας.



Διάγραμμα 1: Προβλεπόμενη Πορεία Διεθνούς Αγοράς Συστημάτων Ασφαλείας

(Markets and Markets, 2023)

Η ανάπτυξη της αγοράς αποδίδεται στους εξής παράγοντες. Πρώτον θα υπάρξει αυξημένη ζήτηση για υπηρεσίες οι οποίες απαιτούνται προκειμένου να συντηρηθούν αλλά και να αναβαθμιστούν ήδη υπάρχοντα και εγκατεστημένα συστήματα ασφαλείας. Δεύτερον, οι τεχνολογικές εξελίξεις αλλά και η ανάπτυξη του κλάδου των δεδομένων θα έχει ως αποτέλεσμα ο τομέας ασφάλειας ζωής να συμπεριληφθεί στον τομέα φυσικής ασφάλειας.

Τα αυξημένα περιστατικά τρομοκρατίας καθώς και η αύξηση της εγκληματικότητας έχει ως αποτέλεσμα την εκδήλωση σημαντικών ανησυχιών όσον αφορά την ασφάλεια των διαδικασιών, ανθρώπων και περιουσιακών στοιχείων. Κατά την περίοδο που διανύουμε έχουν ήδη σημειωθεί πολυάριθμες τρομοκρατικές ενέργειες και σε δημόσιους χώρους γεγονός που καθιστά ως αναγκαία την προαγωγή της δημόσιας ασφάλειας. Αρκετά συχνές είναι επίσης οι τρομοκρατικές ενέργειες σε κρίσιμες υποδομές. Η αναγκαιότητα προαγωγής της ασφάλειας σε όλα τα επίπεδα είχε ως αποτέλεσμα την έντονη τεχνολογική εξέλιξη στον τομέα των συστημάτων ασφαλείας όπου εσχάτως, βρίσκει εφαρμογή και ο τομέας της τεχνητής νοημοσύνης. Όλοι οι οργανισμοί πρέπει να πληρούν κάποιες ελάχιστες προδιαγραφές ασφαλείας και για τον λόγο αυτό είναι αναγκαία η εισαγωγή προηγμένων συστημάτων ασφαλείας τα οποία θα αποτρέπουν η και εντοπίζουν πιθανούς εισβολείς

Οι εξελίξεις στην τεχνητή νοημοσύνη και την ανάλυση δεδομένων διαδραματίζουν καθοριστικό ρόλο στον εκσυγχρονισμό του τομέα. Τα έξυπνα συστήματα που χρησιμοποιούν AI επιτρέπουν την ανάλυση δεδομένων σε πραγματικό χρόνο και την αυτοματοποίηση διαδικασιών, ενισχύοντας την αποτελεσματικότητα και μειώνοντας τα λειτουργικά κόστη. Η ενσωμάτωση της φυσικής και της κυβερνοασφάλειας είναι επίσης μια κυρίαρχη τάση, καθώς η διασύνδεση των συστημάτων και η προστασία των δεδομένων αποτελούν καθοριστικούς παράγοντες για τη διασφάλιση της ανθεκτικότητας και αξιοπιστίας των σύγχρονων λύσεων ασφαλείας.

Η εγκατάσταση συστημάτων ασφαλείας μπορεί να αυξήσει την κερδοφορία μιας επιχείρησης μακροχρόνια στον βαθμό που ελαχιστοποιείται το κόστος κακόβουλων επιθέσεων. (Security Manager, n.d.)

3.2.2 Η Αγορά των Συστημάτων Ασφαλείας στην Ελλάδα

Η ελληνική αγορά συστημάτων ασφαλείας βρίσκεται σε ανοδική πορεία, αντανακλώντας την αυξημένη ζήτηση για λύσεις προστασίας σε ένα περιβάλλον που χαρακτηρίζεται από αυξανόμενες απειλές και την ανάγκη συμμόρφωσης σε αυστηρότερους κανονισμούς. Εκτιμάται ότι η αγορά θα αναπτυχθεί ραγδαία έως το 2029, δημιουργώντας ευκαιρίες για εταιρείες που επιθυμούν να επενδύσουν σε νέες τεχνολογίες και να επεκτείνουν τις υπηρεσίες τους.

Πιο συγκεκριμένα, τα κλειστά κυκλώματα τηλεόρασης (CCTV) και τα συστήματα ελέγχου πρόσβασης κατέχουν τα μεγαλύτερα μερίδια στην αγορά, με εκτιμήσεις ότι τα CCTV αναμένεται να αυξηθούν κατά 7% τα επόμενα πέντε χρόνια, καθώς ολοένα και περισσότερες επιχειρήσεις επιλέγουν λύσεις επιτήρησης μέσω έξυπνων καμερών και απομακρυσμένης διαχείρισης. (Security Manager, χ.χ.)

Επιχειρήσεις μεγάλου μεγέθους, όπως χρηματοπιστωτικά ιδρύματα, τουριστικές μονάδες και εταιρείες logistics, αυξάνουν τις επενδύσεις τους σε συστήματα ασφάλειας, αναγνωρίζοντας τη σημασία της προστασίας από φυσικές απειλές. Οι επενδύσεις σε προηγμένες τεχνολογίες, όπως τεχνητή νοημοσύνη (AI) αναμένεται να φτάσουν το 30% της συνολικής αγοράς αντανακλώντας τις απαιτήσεις για πιο αυτοματοποιημένες και αξιόπιστες λύσεις. Η χρήση των συστημάτων που βασίζονται σε AI αυξάνεται κατά 8% ετησίως, παρέχοντας νέες δυνατότητες στην αναγνώριση προσώπων, την ανίχνευση ύποπτων κινήσεων και τη διαχείριση συμβάντων, με άμεσες ειδοποιήσεις σε πραγματικό χρόνο.

Η διείσδυση των λύσεων cloud στην ελληνική αγορά αυξάνεται κατά 10% ετησίως, καθώς οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις αναζητούν ευέλικτες και οικονομικά προσιτές επιλογές. Οι λύσεις αυτές προσφέρουν απομακρυσμένη πρόσβαση και διαχείριση, παρέχοντας στους επιχειρηματίες τη δυνατότητα να παρακολουθούν και να ελέγχουν τις εγκαταστάσεις τους από οπουδήποτε. Το 60% των νέων εγκαταστάσεων ασφαλείας το 2024 αναμένεται να περιλαμβάνει cloud - based δυνατότητες, αντανακλώντας τη στροφή των επιχειρήσεων προς οικονομικά και ευέλικτα συστήματα που μειώνουν το κόστος συντήρησης και εγκατάστασης.

Τα ευρωπαϊκά κονδύλια και τα προγράμματα χρηματοδότησης συμβάλλουν στην ανάπτυξη της ελληνικής αγοράς ασφαλείας, με τουλάχιστον 50 εκατομμύρια ευρώ να διοχετεύονται ετησίως σε έργα υποδομής και ασφάλειας. Οι επενδύσεις σε τουριστικές υποδομές, βιομηχανικές μονάδες και έξυπνες πόλεις αναμένεται να αποτελέσουν το 25% της συνολικής δαπάνης στην ελληνική αγορά ασφάλειας, δίνοντας σημαντικές ευκαιρίες σε εταιρείες που παρέχουν ολοκληρωμένες λύσεις για δημόσια και ιδιωτική χρήση.

Η ανάπτυξη ολοκληρωμένων λύσεων που συνδυάζουν φυσική ασφάλεια και κυβερνοασφάλεια προσφέρει στρατηγικές ευκαιρίες διαφοροποίησης για εταιρείες που

δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα. Οι επιχειρήσεις που επενδύουν σε καινοτόμες τεχνολογίες και στην παροχή ενοποιημένων λύσεων έχουν τη δυνατότητα να εδραιώσουν τη θέση τους στην ελληνική αγορά και να επεκταθούν σε νέες κατηγορίες προϊόντων, όπως τα αυτόνομα συστήματα παρακολούθησης και τα drones.

Η αυξανόμενη ευαισθητοποίηση για την ασφάλεια και οι τεχνολογικές εξελίξεις προσφέρουν ευκαιρίες για περαιτέρω ανάπτυξη και δημιουργία νέων προϊόντων υψηλής προστιθέμενης αξίας, ενισχύοντας τη θέση της ελληνικής αγοράς ως βασικού πυλώνα ανάπτυξης του κλάδου στην περιοχή της Μεσογείου.

3.2.3 Ανταγωνισμός – Κυριότερες Επιχειρήσεις του Κλάδου στην Ελλάδα

Στο παρακάτω κεφάλαιο ακολουθεί αναλυτική επισκόπηση των ανταγωνιστών της εταιρείας.

SPACE HELLAS

Η Space Hellas είναι ηγέτης στους τομείς των τηλεπικοινωνιών, της πληροφορικής και της ασφάλειας, προσφέροντας ολοκληρωμένες λύσεις που διαμορφώνουν το μέλλον της τεχνολογίας στην Ελλάδα. Με εξειδίκευση στην παροχή υπηρεσιών υψηλής προστιθέμενης αξίας, η εταιρεία καλύπτει πλήρως τις ανάγκες των πελατών της σε κάθε στάδιο, από την προμήθεια και εγκατάσταση μέχρι την υποστήριξη και συντήρηση.

Πιστοποιημένη με ISO 9001:2015, η Space Hellas εγγυάται κορυφαία πρότυπα εμπιστευτικότητας, ακεραιότητας και διαθεσιμότητας των πληροφοριών, διασφαλίζοντας την αξιοπιστία και την ασφάλεια των δεδομένων σε κάθε έργο. Το εκτενές της πελατολόγιο περιλαμβάνει μεγάλες ελληνικές τράπεζες, βιομηχανικές μονάδες, αλυσίδες καταστημάτων και δημόσιους φορείς, που την εμπιστεύονται για την εξαιρετική ποιότητα και αποτελεσματικότητα των λύσεων της.

Με 24 χρόνια συνεπούς παρουσίας στο Χρηματιστήριο Αθηνών, η Space Hellas ενισχύει συνεχώς τη θέση της, επενδύοντας σε πρωτοποριακές τεχνολογίες. Οι κύριοι τομείς δραστηριοποίησής της περιλαμβάνουν τη σχεδίαση και υλοποίηση ενσύρματων και ασύρματων επικοινωνιών, προηγμένες λύσεις πληροφορικής και εφαρμογές ασφαλείας, καθώς και πλήρεις λύσεις τηλεδιάσκεψης. Η Space Hellas δεσμεύεται να παρέχει στους πελάτες της τεχνολογική υπεροχή και στρατηγικά πλεονεκτήματα, διατηρώντας τους στην αιχμή του ανταγωνισμού.

G4S Hellas

Η G4S Hellas, θυγατρική του διεθνούς ομίλου G4S, αποτελεί έναν από τους μεγαλύτερους παρόχους υπηρεσιών ασφάλειας στην ελληνική αγορά. Η εταιρεία προσφέρει ένα πλήρες πακέτο υπηρεσιών που περιλαμβάνει φύλαξη υψηλών προδιαγραφών, διαχείριση χρηματορροών, προηγμένα συστήματα παρακολούθησης CCTV, καθώς και λύσεις ελέγχου πρόσβασης. Η G4S αξιοποιεί τη διεθνή της τεχνογνωσία για να παρέχει υπηρεσίες ασφάλειας κορυφαίας ποιότητας, προσαρμοσμένες στις απαιτήσεις του ελληνικού επιχειρηματικού περιβάλλοντος.

Η στρατηγική της G4S επικεντρώνεται στην εφαρμογή προηγμένων τεχνολογιών για να προσφέρει στους πελάτες της μια ολοκληρωμένη προσέγγιση ασφάλειας που βασίζεται στην πρόληψη, την ανίχνευση και την άμεση απόκριση. Η παρουσία της σε όλες τις μεγάλες πόλεις της Ελλάδας, καθώς και το εκτενές δίκτυο συνεργατών, ενισχύουν την ανταγωνιστική θέση της εταιρείας, κάνοντάς την αξιόπιστη επιλογή για σημαντικά έργα όπως αυτά σε βιομηχανικούς χώρους, κυβερνητικές υποδομές και μεγάλες αλυσίδες λιανικής.

ESA Security Solutions

Η ESA Security Solutions είναι μια ελληνική εταιρεία που προσφέρει ένα ευρύ φάσμα εξειδικευμένων υπηρεσιών ασφάλειας, εστιάζοντας στην άμεση ανταπόκριση και την εξατομικευμένη εξυπηρέτηση των πελατών της. Η εταιρεία διαθέτει τεχνογνωσία στον σχεδιασμό και την εφαρμογή λύσεων όπως η φυσική φύλαξη, τα συστήματα παρακολούθησης CCTV, και τα συστήματα συναγερμού. Η ESA είναι ιδιαίτερα δημοφιλής για την ικανότητά της να προσφέρει προσωποποιημένες λύσεις, βασισμένες στις ανάγκες του εκάστοτε πελάτη, δίνοντας έμφαση στην ποιότητα και την αμεσότητα των υπηρεσιών της.

Η ESA Security Solutions έχει αναπτύξει ένα πελατοκεντρικό επιχειρηματικό μοντέλο, το οποίο στηρίζεται στη μακροχρόνια δέσμευση για εξυπηρέτηση και συνέπεια. Με έντονη παρουσία στον κλάδο της ασφάλειας στην Ελλάδα, η ESA είναι σε θέση να ανταποκριθεί άμεσα σε απαιτήσεις επιχειρήσεων σε εμπορικούς και βιομηχανικούς χώρους, ενώ παράλληλα προσφέρει τις τελευταίες τεχνολογικές λύσεις που ενισχύουν την αξιοπιστία των εγκαταστάσεών της. Επιπλέον, η εταιρεία επικεντρώνεται στην ανάπτυξη ισχυρών σχέσεων εμπιστοσύνης με τους πελάτες της, εξασφαλίζοντας ποιοτική και ευέλικτη εξυπηρέτηση.

ΠΡΩΤΟΝ Α.Ε.

Η ΠΡΩΤΟΝ Α.Ε., ιδρυθείσα το 1992, είναι μια από τις ηγετικές εταιρείες στην ελληνική αγορά στους τομείς της υγείας και των συστημάτων ασφαλείας. Η εταιρεία έχει αναπτύξει στρατηγικές συνεργασίες με κατασκευαστικές εταιρείες κύρους, γεγονός που την καθιστά έναν από τους βασικότερους προμηθευτές υψηλής τεχνολογίας στην ασφάλεια και τον ιατρικό εξοπλισμό. Η ΠΡΩΤΟΝ διαθέτει ιδιόκτητα γραφεία στην Αθήνα και υποκατάστημα στη Θεσσαλονίκη, προσφέροντας πλήρη κάλυψη σε εθνικό επίπεδο.

Στον τομέα της υγείας, η ΠΡΩΤΟΝ προμηθεύει νοσοκομεία και κλινικές με ιατρικό εξοπλισμό προηγμένης τεχνολογίας, ιατρικές συσκευές και αναλώσιμα, ανταποκρινόμενη στις αυξανόμενες ανάγκες για ποιοτικές λύσεις. Η εταιρεία, αξιοποιώντας τις σύγχρονες τάσεις της αγοράς και τη συνεχή πρόοδο της τεχνολογίας, εξυπηρετεί την αυξανόμενη ζήτηση για προϊόντα υψηλής ποιότητας και εξειδικευμένα αναλώσιμα, προσφέροντας μια ολοκληρωμένη προσέγγιση. Το πελατοκεντρικό της μοντέλο εστιάζει στην απόλυτη ικανοποίηση των πελατών και στη διαρκή βελτίωση των υπηρεσιών της.

Στον τομέα της ασφάλειας, η ΠΡΩΤΟΝ Α.Ε. προσφέρει ολοκληρωμένα συστήματα ασφαλείας που πληρούν αυστηρά διεθνή πρότυπα και κανονισμούς, ιδανικά για εγκαταστάσεις υψηλού κινδύνου, όπως λιμάνια, αεροδρόμια, δημόσια κτίρια και αθλητικές εγκαταστάσεις. Σημαντική επιτυχία της εταιρείας υπήρξε η συμμετοχή της στην ασφάλεια των Ολυμπιακών Αγώνων της Αθήνας το 2004, όπου ανέλαβε την εγκατάσταση, υποστήριξη και εκπαίδευση χρήσης προηγμένων συστημάτων ελέγχου και ασφάλειας.

Το πελατολόγιο της ΠΡΩΤΟΝ Α.Ε. περιλαμβάνει αεροδρόμια, φυλακές, πρεσβείες και μεγάλες ιδιωτικές επιχειρήσεις, ενώ η εταιρεία διακρίνεται για τη δέσμευσή της σε προϊόντα υψηλής τεχνολογίας, την επιλογή αξιόπιστων προμηθευτών, τη μείωση του περιβαλλοντικού αποτυπώματος και την εναρμόνιση με την ισχύουσα νομοθεσία.

INTEPTEK

Η INTEPTEK είναι μία από τις κορυφαίες εταιρείες τεχνολογίας στην ελληνική αγορά, με ισχυρό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα το ευρύ και καινοτόμο χαρτοφυλάκιο προϊόντων και υπηρεσιών της. Η εταιρεία διαθέτει εκτεταμένο δίκτυο εξουσιοδοτημένων συνεργατών σε όλη την Ελλάδα και εξειδικευμένο, άρτια καταρτισμένο ανθρώπινο δυναμικό, γεγονός που της επιτρέπει να παρέχει λύσεις που ανταποκρίνονται πλήρως στις σύγχρονες ανάγκες επιχειρήσεων και ιδιωτών. Από την ίδρυσή της, υποστηρίζει τα προϊόντα της Panasonic, ενώ στον τομέα των συστημάτων ασφαλείας προσφέρει προηγμένο εξοπλισμό κλειστού κυκλώματος τηλεόρασης (CCTV) και συστήματα συναγερμών, καλύπτοντας απαιτήσεις υψηλών προδιαγραφών για αξιόπιστη προστασία.

ΖΑΡΙΦΟΠΟΥΛΟΣ

Ο Όμιλος ΖΑΡΙΦΟΠΟΥΛΟΣ κατέχει ηγετική θέση στην ελληνική αγορά υπηρεσιών ασφαλείας, πυρασφάλειας, ελέγχου και ενεργειακής διαχείρισης. Εξυπηρετεί πάνω από 25.000 πελάτες, αποδεικνύοντας την αξιοπιστία και την αποτελεσματικότητα των λύσεων του. Τα συστήματα ασφαλείας που εμπορεύεται ενσωματώνουν τις τελευταίες τεχνολογικές εξελίξεις, προσφέροντας λύσεις που καλύπτουν πλήρως τις σύγχρονες τεχνικές και λειτουργικές απαιτήσεις. Η γκάμα προϊόντων περιλαμβάνει τόσο συμβατικά

καλωδιακά όσο και διευθυνσιοδοτούμενα συστήματα Πυρανίχνευσης για μεγάλες εγκαταστάσεις, καθώς και ασύρματα συστήματα υψηλών προδιαγραφών. Η εταιρεία εκπροσωπεί στην Ελλάδα τους κορυφαίους οίκους INIM και Honeywell, προσφέροντας γκάμα από προϊόντα με δυνατότητα απομακρυσμένης πρόσβασης και πλήρους ελέγχου μέσω Κεντρικού Σταθμού Σημάτων.

TELEIMPEX

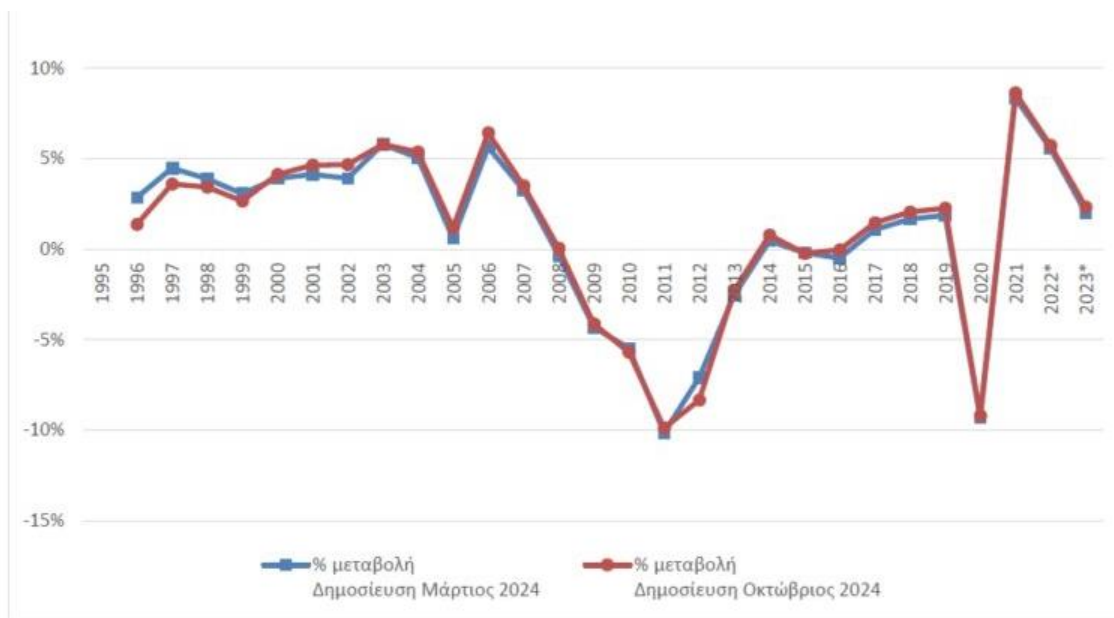
Η TELEIMPEX, ιδρυθείσα το 1985, ξεκίνησε με την εισαγωγή και διανομή ανταλλακτικών για τηλεοράσεις και σταδιακά επέκτεινε τις δραστηριότητές της σε ευρύ φάσμα εξειδικευμένων ηλεκτρονικών προϊόντων. Σήμερα, η εταιρεία προσφέρει πάνω από 7.000 κωδικούς προϊόντων, καλύπτοντας κατηγορίες όπως επαγγελματικά ηχητικά συστήματα, συστήματα ασφαλείας, ηλεκτρολογικό υλικό, ναυτιλιακά-ηλεκτρονικά είδη, καθώς και ευρεία γκάμα καταναλωτικών ηλεκτρονικών προϊόντων. Η TELEIMPEX διακρίνεται για την ποικιλία και την ποιότητα των λύσεων που προσφέρει, εξυπηρετώντας τόσο την επαγγελματική όσο και την καταναλωτική αγορά με προϊόντα που πληρούν αυστηρές προδιαγραφές αξιοπιστίας και απόδοσης στον τομέα της ασφάλειας.

3.2.4 Προσδιοριστικοί Παράγοντες της Ζήτησης

Οι προσδιοριστικοί παράγοντες ζήτησης για τα συστήματα Ασφαλείας και Πυρασφάλειας στην Ελλάδα ποικίλλουν. Ορισμένοι από αυτούς τους παράγοντες αναλύονται παρακάτω:

Οικονομικές Συνθήκες

Οι οικονομικές συνθήκες επηρεάζουν καθοριστικά τη ζήτηση για συστήματα ασφαλείας, καθώς οι επιχειρήσεις και οι ιδιώτες συνδέουν τις επενδύσεις στην ασφάλεια με τη συνολική οικονομική σταθερότητα. Η ελληνική οικονομία ανέκαμψε σταδιακά, με το ΑΕΠ να αυξάνεται κατά 6,1% το 2022 (ΕΛΣΤΑΤ, 2024) και τις προβλέψεις να υποδεικνύουν συνεχιζόμενη ανάπτυξη. Η βελτίωση του επενδυτικού κλίματος, η αυξημένη εμπιστοσύνη των καταναλωτών και η εισροή κεφαλαίων, κυρίως από τον τουριστικό και κατασκευαστικό τομέα, οδηγούν στη δημιουργία ζήτησης για ασφαλείς υποδομές σε επιχειρήσεις και οικίες. Οι επενδύσεις σε δημόσια έργα και υποδομές, όπως τα έργα ανάπτυξης του Ελληνικού, ενισχύουν την ανάγκη για αναβαθμισμένα συστήματα ασφαλείας σε όλους τους τομείς.



Διάγραμμα 2: Ετήσιοι Ρυθμοί Μεταβολής του ΑΕΠ - ΕΛΣΤΑΤ

(ΕΛΣΤΑΤ, 2024)

Τεχνολογικές Εξελίξεις

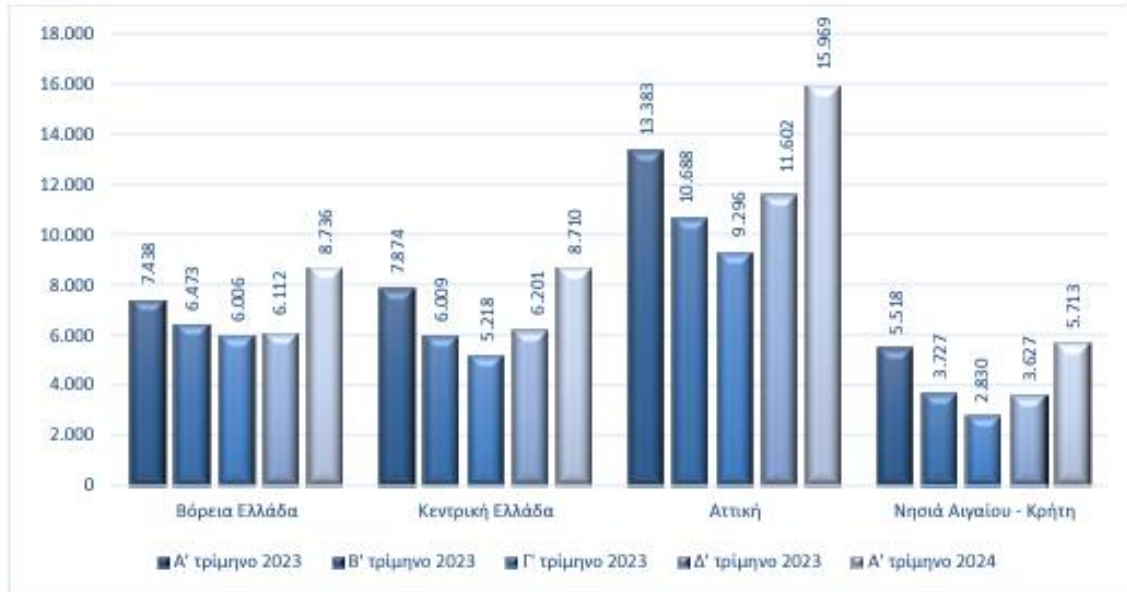
Η πρόοδος στον τομέα της ασφάλειας, με την ενσωμάτωση της τεχνητής νοημοσύνης (AI), και του IoT, (Internet of Things) οδηγεί σε αύξηση της ζήτησης για έξυπνα συστήματα παρακολούθησης και προληπτικής ασφάλειας. Σύμφωνα με την (ICAP, 2023), το 42% των ελληνικών επιχειρήσεων έχει υιοθετήσει IoT, ενώ οι προγνωστικές αναλύσεις δείχνουν ότι οι επενδύσεις σε τεχνολογικά προηγμένα συστήματα ασφαλείας, όπως κάμερες με ανάλυση 4K και αναγνώριση προσώπου, θα αυξάνονται κατά 20% ετησίως. Το AI ενισχύει την ακρίβεια στην ανίχνευση απειλών, ενώ βελτιστοποιεί τη λήψη αποφάσεων σε πραγματικό χρόνο, κάτι που επιδιώκεται από επιχειρήσεις με ανάγκες για διαρκή επιτήρηση.

Αριθμός και Δομή Επιχειρήσεων

Η αύξηση των νέων επιχειρήσεων και η γεωγραφική τους κατανομή συμβάλλουν σημαντικά στη διαμόρφωση της ζήτησης για συστήματα ασφαλείας. Το 2023 καταγράφηκε αύξηση 8,5% στις νέες εγγραφές επιχειρήσεων (ΓΕΜΗ, 2023), με το 60% να αφορά τις περιοχές της Αθήνας και της Θεσσαλονίκης. Οι ανάγκες για προστασία των εγκαταστάσεων και του ανθρώπινου δυναμικού των επιχειρήσεων αυξάνουν τη ζήτηση για συστήματα παρακολούθησης, πρόσβασης και πυρασφάλειας. Επιπλέον, επιχειρήσεις στον τομέα του λιανικού εμπορίου επενδύουν σε λύσεις ασφαλείας για την αντιμετώπιση απωλειών από κλοπές, γεγονός που ενισχύει τον κλάδο της ασφάλειας.

Ειδικότερα, οι εγγραφές νέων επιχειρήσεων, για το σύνολο των τομέων της οικονομίας, το Α' τρίμηνο 2024 ανήλθαν σε 39.128, παρουσιάζοντας αύξηση 14,4% σε σχέση με το Α' τρίμηνο 2023 που είχαν ανέλθει σε 34.213 και αύξηση 42,1% σε σχέση με το Δ' τρίμηνο 2023 που είχαν ανέλθει σε 27.542. Για τους τομείς οικονομικής δραστηριότητας με τη μεγαλύτερη συνεισφορά στον συνολικό κύκλο εργασιών, σύμφωνα με τα στοιχεία του Στατιστικού Μητρώου Επιχειρήσεων έτους αναφοράς 2021, η μεγαλύτερη αύξηση στο πλήθος των εγγραφών νέων επιχειρήσεων, το Α' τρίμηνο 2024 σε σχέση με το Α' τρίμηνο 2023, καταγράφηκε στον τομέα «Μεταφορά και Αποθήκευση» (63,8%) και στον τομέα «Κατασκευές» (45,6%). (ΕΛΣΤΑΤ, 2024)

Η ραγδαία αύξηση του αριθμού των επιχειρήσεων του κλάδου της Κατασκευής αλλά και του κλάδου της Μεταφοράς και Αποθήκευσης, ευνοεί ιδιαίτερα θετικά την ανάπτυξη των επιχειρήσεων παροχής ολοκληρωμένων λύσεων σε συστήματα ασφαλείας.



Διάγραμμα 3: Συνολικός αριθμός εγγραφών νέων επιχειρήσεων, ανά Μεγάλη Γεωγραφική Περιοχή, Α, Β, Γ και Δ' τρίμηνο 2023 και Α' τρίμηνο 2024

(ΕΛΣΤΑΤ, 2024)

Ανάπτυξη Νέων Κλάδων

Η ανάπτυξη νέων κλάδων, όπως η ανάλυση μεγάλων δεδομένων και η κυβερνοασφάλεια, αυξάνει τη ζήτηση για εξειδικευμένα συστήματα ασφαλείας. Σημαντικό ποσοστό των ελληνικών επιχειρήσεων, το οποίο ανέρχεται στο 45%, έχει δηλώσει ότι έχει αντιμετωπίσει κυβερνοεπιθέσεις (ΣΕΒ, χ.χ.). Καθώς οι επιθέσεις αυτές αυξάνονται, οι επιχειρήσεις υιοθετούν προηγμένα συστήματα ασφαλείας που συνδυάζουν την προστασία των δεδομένων με τη φυσική ασφάλεια, όπως firewalls, συστήματα ασφαλείας μέσω cloud και κάμερες CCTV με δυνατότητες cloud storage και Cyber Protected λύσεις συστημάτων.

Κοινωνικοί Παράγοντες και Αύξηση Ανάγκης για Ασφάλεια

Η αυξανόμενη ανησυχία για την ασφάλεια των πολιτών, η οποία ενισχύεται από την αύξηση της εγκληματικότητας και της αστικής ανάπτυξης, έχει οδηγήσει στην ανάγκη για αξιόπιστες λύσεις ασφαλείας. Περίπου το 67% των νοικοκυριών στην Ελλάδα δηλώνει ότι θεωρεί τα συστήματα παρακολούθησης ως αναγκαία για την προστασία της περιουσίας τους (ICAP, 2023). Αυτή η ανάγκη αυξάνει τη ζήτηση για κάμερες ασφαλείας και συστήματα συναγερμών σε οικίες και επαγγελματικούς χώρους.

Κανονιστικό Πλαίσιο και Συμμόρφωση

Το κανονιστικό πλαίσιο, όπως το GDPR και οι κανονισμοί ασφαλείας της ΕΕ, δημιουργεί επιτακτική ανάγκη για την υιοθέτηση συστημάτων ασφαλείας που πληρούν υψηλά πρότυπα προστασίας. Οι επιχειρήσεις επενδύουν σε ασφαλή συστήματα πρόσβασης και παρακολούθησης για να διασφαλίσουν τη συμμόρφωσή τους με την ισχύουσα νομοθεσία. Σύμφωνα με μελέτες, η ζήτηση για συστήματα ασφαλείας που τηρούν τα διεθνή πρότυπα αναμένεται να αυξηθεί κατά 10% το 2024, καθώς οι επιχειρήσεις αναζητούν λύσεις που εξασφαλίζουν απόλυτη συμμόρφωση και ασφάλεια δεδομένων.

Περιβαλλοντικοί Παράγοντες και Πράσινη Ασφάλεια

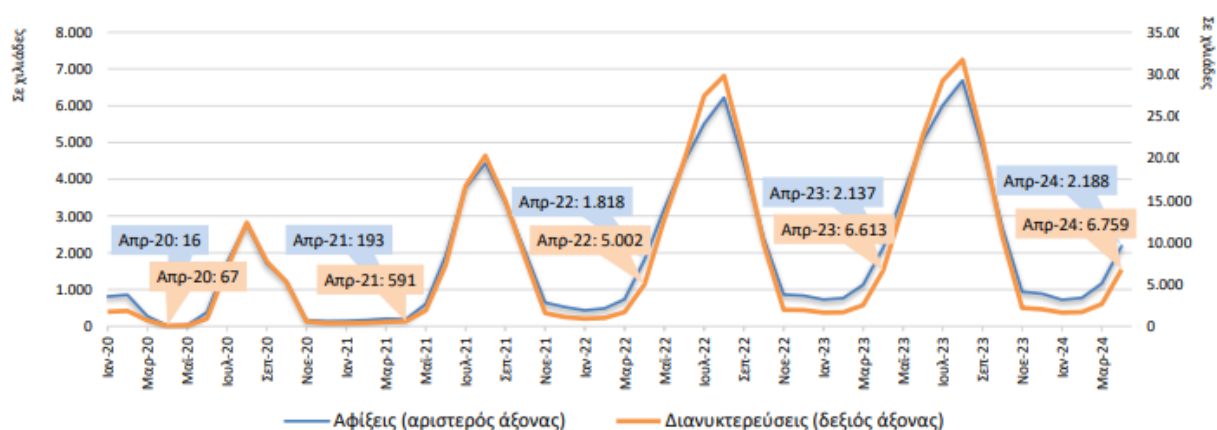
Η αυξημένη περιβαλλοντική συνείδηση οδηγεί σε ζήτηση για φιλικές προς το περιβάλλον λύσεις ασφαλείας. Οι εταιρείες στρέφονται σε ενεργειακά αποδοτικά προϊόντα, όπως κάμερες χαμηλής κατανάλωσης ενέργειας και ανανεώσιμες πηγές ενέργειας όπως χρήση φωτοβολταϊκών για τη λειτουργία των συστημάτων ασφαλείας. Οι πράσινες λύσεις αυξάνονται κατά 8% ετησίως, καθώς η ενσωμάτωση βιώσιμων πρακτικών αποτελεί πλέον στρατηγική προτεραιότητα για πολλές επιχειρήσεις.

Επίπεδο Εκπαίδευσης και Τεχνογνωσία

Η αυξημένη ανάγκη για εξειδικευμένο προσωπικό στον τομέα της ασφαλείας και η επένδυση στην τεχνογνωσία και τεχνολογία βελτιώνουν την απόδοση των συστημάτων ασφαλείας και ευνοούν τους εξειδικευμένους integrators τέτοιων συστημάτων. Η κατάρτιση σε νέες τεχνολογίες όπως το AI και το IoT, αλλά και οι διαρκείς εκπαιδεύσεις για την αντιμετώπιση απειλών, αποτελούν αναγκαία επένδυση. Η ICAP (ICAP, 2023) εκτιμά ότι το 35% των επενδύσεων στον κλάδο της ασφαλείας κατευθύνεται στην εκπαίδευση και τεχνική υποστήριξη, γεγονός που αυξάνει την αποδοτικότητα και τη διάρκεια ζωής των εγκατεστημένων συστημάτων. Η εννοποίηση συστημάτων και η ενιαία πολιτική ασφαλείας μεγάλων επιχειρήσεων αποτελεί πλέον μονόδρομο.

Τουριστική Ανάπτυξη και Ζήτηση για Ασφάλεια

Η ανάπτυξη της τουριστικής βιομηχανίας, η οποία συμβάλλει περίπου 20% στο ΑΕΠ της χώρας, οδηγεί σε αύξηση της ζήτησης για συστήματα ασφαλείας σε ξενοδοχεία, αεροδρόμια και τουριστικούς χώρους. Ο τουρισμός δημιούργησε ετήσια ζήτηση για συστήματα ασφαλείας που αυξάνεται κατά 15%, καθώς οι επιχειρήσεις στον κλάδο επιδιώκουν να προστατεύσουν τόσο τους επισκέπτες όσο και τις εγκαταστάσεις τους. Τα μεγάλα τουριστικά έργα και οι επενδύσεις σε ανακαινίσεις ξενοδοχειακών μονάδων αλλά και σταθμών μέσω μεταφοράς και επιπλέον οι μεγάλες επερχόμενες επενδύσεις αεροδρομίων ενισχύουν τη ζήτηση για συστήματα ασφαλείας τελευταίας τεχνολογίας.



(*) Ιανουάριος 2020 - Δεκέμβριος 2022 οριστικά στοιχεία, Ιανουάριος 2023 - Απρίλιος 2024 προσωρινά στοιχεία.

Διάγραμμα 4: Εξέλιξη Αφίξεων & Διανυκτερεύσεων σε Τουριστικά Καταλύματα

(ΕΛΣΤΑΤ, 2024)

3.2.5 Χρηματοοικονομική Κατάσταση του Κλάδου στην Ελλάδα

Τα δεδομένα που παρουσιάζονται συνοπτικά στο συγκεκριμένο κεφάλαιο, αποτελούν την βάση για την κατανόηση της κατάστασης του κλάδου, την πρόβλεψη της μελλοντικής πορείας των επιχειρήσεων του ανταγωνισμού αλλά και την πρόβλεψη της μελλοντικής πορείας και όγκου του κλάδου στην εγχώρια αγορά για τα επόμενα έτη.

Στον πίνακα που ακολουθεί, παρουσιάζεται η χρηματοοικονομική κατάσταση των κορυφαίων επιχειρήσεων του κλάδου στην Ελλάδα. Αναφέρονται αναλυτικά τα Σύνολα Ενεργητικού, ο Κύκλος Εργασιών καθώς και τα Κέρδη προ τόκων, φόρων και αποσβέσεων (EBITDA) κατά το έτος 2022 για κάθε μια από αυτές. Από τα δεδομένα του πίνακα εξάγουμε συμπεράσματα σχετικά με την ένταση του ανταγωνισμού στον κλάδο αλλά και την απόδοση των ανταγωνιστικών επιχειρήσεων.

Πίνακας 3: Οικονομικά Στοιχεία των Κορυφαίων Επιχειρήσεων του Κλάδου (2022)

Κορυφαίες Επιχειρήσεις			
Επωνυμία επιχείρησης	Σύνολο Ενεργητικού 2022	Κύκλος Εργασιών 2022	Κέρδη EBITDA 2022
SPACE HELLAS A.E.	152.774.000	110.337.000	8.895.000
ROBERT BOSCH ΜΟΝΟΠΡΟΣΩΠΗ Α.Ε.	37.826.861	68.622.774	3.299.886
ΠΡΩΤΟΝ Α.Ε.	26.991.544	30.568.318	4.263.511
ΛΑΚΑΣΑΣ, Ν., - Π. ΑΡΒΑΝΙΤΙΔΗΣ Α.Ε. OLYMPIA ELECTRONICS	28.816.258	20.756.348	3.867.151
ΣΥΣΤΗΜΑΤΑ ΕΛΕΓΧΟΥ ΤΑΚΗΣ Γ. ΖΑΡΙΦΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε.	23.036.994	19.983.834	1.620.192
INTEPTEK Α.Ε.	16.943.000	18.928.000	1.063.000
IFSAS SOLUTIONS Α.Ε. ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ	9.851.097	16.743.274	2.392.459
TELEIMPREX Α.Ε.Ε.	15.111.570	12.908.767	1.752.292
ΜΟΥΣΤΑΦΕΡΗΣ Α.Ε.Ε. ΣΥΣΤΗΜΑΤΩΝ ΕΛΕΓΧΟΥ	6.626.314	11.208.927	1.152.597

(ICAP_CRIF, 2024)

Ακολουθεί η παρουσίαση του Συνοπτικού Ομαδοποιημένου Ισολογισμού του κλάδου στην Ελλάδα, η οποία αποσκοπεί στην καλύτερη κατανόηση της χρηματοοικονομικής κατάστασης του κλάδου στο σύνολό του.

Πίνακας 4: Συνοπτικός Ομαδοποιημένος Ισολογισμός Επιχειρήσεων του Κλάδου (2022 – 2021)

Συνοπτικός Ομαδοποιημένος Ισολογισμός Επιχειρήσεων του Κλάδου (2022-2021)			
Λογαριασμός	2022	2021	Μεταβολή (%)
Καθαρά Πάγια	32.620.964	33.031.492	-1,2
Αποθέματα	46.450.222	38.984.430	19,2
Απαιτήσεις	54.545.507	49.971.583	9,2
Ταμείο - Τράπεζες	25.200.453	26.482.065	-4,8
Σύνολο Ενεργητικού	158.817.144	148.469.570	7,0
Ίδια Κεφάλαια	80.180.571	74.261.627	8,0
Μέσο. & Μακρο. Υποχ. & Προβλέψεις	11.879.457	13.430.898	-11,6
Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις	66.757.122	60.777.045	9,8
Σύνολο Παθητικού	158.817.144	148.469.570	7,0
Αποτελέσματα Χρήσεως			
Κύκλος Εργασιών (Πωλήσεις)	152.183.026	138.142.267	10,2
Μικτό Κέρδος	62.838.593	55.890.697	12,4
Λειτουργικά Αποτελέσματα	15.184.861	16.434.930	-7,6
Κέρδος Προ Φόρου Εισοδήματος	14.853.460	16.114.946	-7,8
EBITDA	18.720.206	19.801.923	-5,5
Ποσά σε €			

(ICAP_CRIF, 2024)

Παρατηρούμε ότι τα EBITDA και τα κέρδη προ φόρων παρουσιάζουν μικρή πτώση το 2022 ενώ το Σύνολο Ενεργητικού παρουσίασε άνοδο 7% και ο Κύκλος Εργασιών σημείωσε άνοδο 10,2%. Αντίστοιχη άνοδο της τάξης του 12,4% παρουσίασε και το Μικτό Κέρδος.

Τέλος, στον πίνακα που ακολουθεί παρουσιάζονται οι αριθμοδείκτες του κλάδου που αφορούν στο σε ένα δείγμα των σημαντικότερων 33 εταιριών που τον απαρτίζουν.

Πίνακας 5: Αριθμοδείκτες Κλάδου Συστημάτων Ασφαλείας

Αριθμοδείκτες		
	2022	2021
Δείκτες Κερδοφορίας		
Περιθώριο Μικτού Κέρδους (%)	41,3	40,5
Περιθώριο Καθαρού Κέρδους (%)	9,8	11,7
Περιθώριο EBITDA (%)	12,3	14,3
Δείκτες Αποδοτικότητας		
Αποδοτικότητα Ιδίων Κεφαλαίων (%)	18,5	21,7
Αποδοτικότητα Απασχολουμένων Κεφαλαίων (%)	9,4	10,9
Δείκτες Ρευστότητας		
Γενική Ρευστότητα	1,89	1,90
Ταμειακή Ρευστότητα	0,38	0,44
Δείκτες Χρηματοοικονομικής Διάρθρωσης		
Σχέση Ξένων Προς Ίδια Κεφάλαια (:1)	0,98	1,00
Κάλυψη Χρηματοοικονομικών Δαπανών	10,3	12,2
Δείκτες Δραστηριότητας		
Μ.Ο Προθεσμίας Είσπραξης Απαιτήσεων (Ημέρες)	104	108
Μ.Ο Προθεσμίας Εξόφλησης Προμηθευτών (Ημέρες)	89	92
Κυκλοφοριακή Ταχύτητα Αποθεμάτων (Ημέρες)	190	173
Δείγμα Εταιρειών	33	33

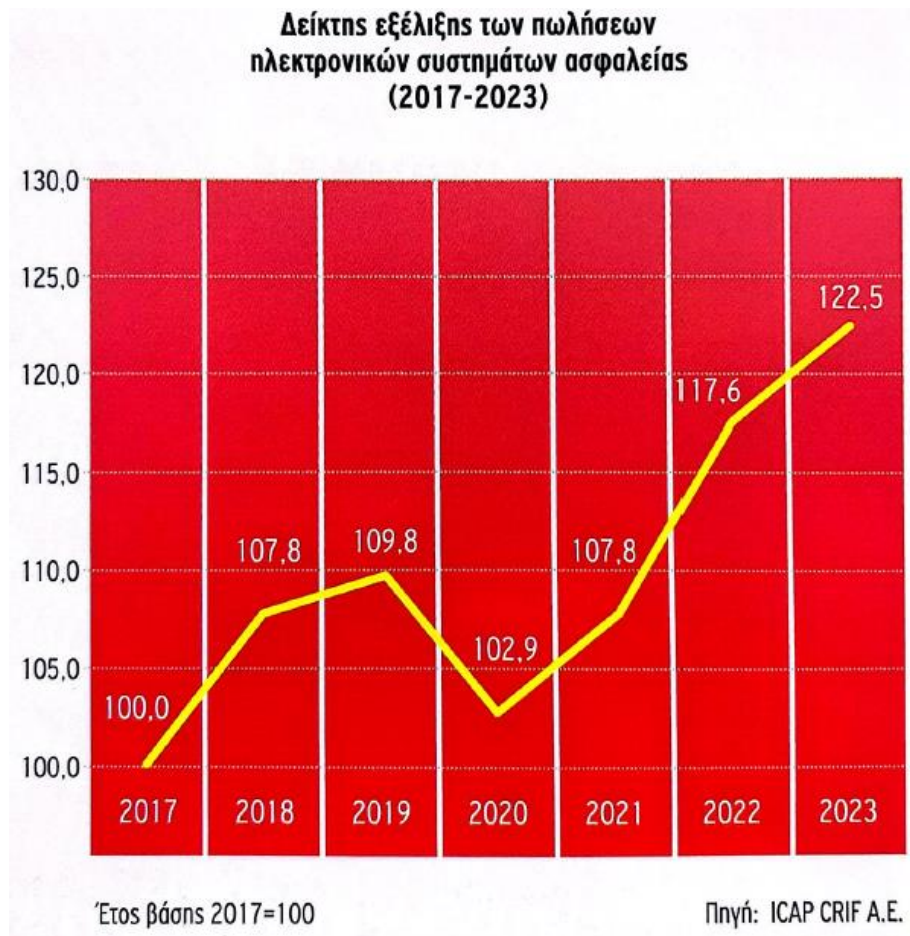
(ICAP_CRIF, 2024)

Παρατηρούμε ότι τα δεδομένα που αφορούν τα περιθώρια του μικτού και καθαρού κέρδους είναι θετικά αλλά οι δείκτες αποδοτικότητας και ρευστότητας παρουσιάζουν μικρή πτώση το 2022.

3.2.6 Προσδιορισμός Μελλοντικής Ζήτησης

Ο προσδιορισμός του μελλοντικού όγκου πωλήσεων της εγχώριας αγοράς αποτελεί καίριο παράγοντα για την πρόβλεψη των μελλοντικών αποτελεσμάτων της προς ίδρυση επιχείρησης. Βάσει της τάσης που προβλέπεται στον κλάδο αλλά και του στόχου μεριδίων αγοράς που προκύπτει από το πλάνο μάρκετινγκ, η παρούσα μελέτη θα καταλήξει στην πρόβλεψη του μελλοντικού τζίρου της επιχείρησης.

Στο ακόλουθο διάγραμμα αρχικά παρουσιάζεται ο Δείκτης Πωλήσεων των Επιχειρήσεων του κλάδου κατά τα τελευταία έτη.



Διάγραμμα 5: Δείκτης Εξέλιξης των Πωλήσεων Ηλεκτρονικών Συστημάτων Ασφαλείας (ICAP_CRIF, 2024)

Με αναφορά στο παραπάνω διάγραμμα, παρατηρείται μια ανοδική πορεία του κλάδου των συστημάτων ασφαλείας στην εγχώρια αγορά κατά τα έτη 2017 και 2018, με ετήσιο ρυθμό ανάπτυξης της τάξης του 7,8%.

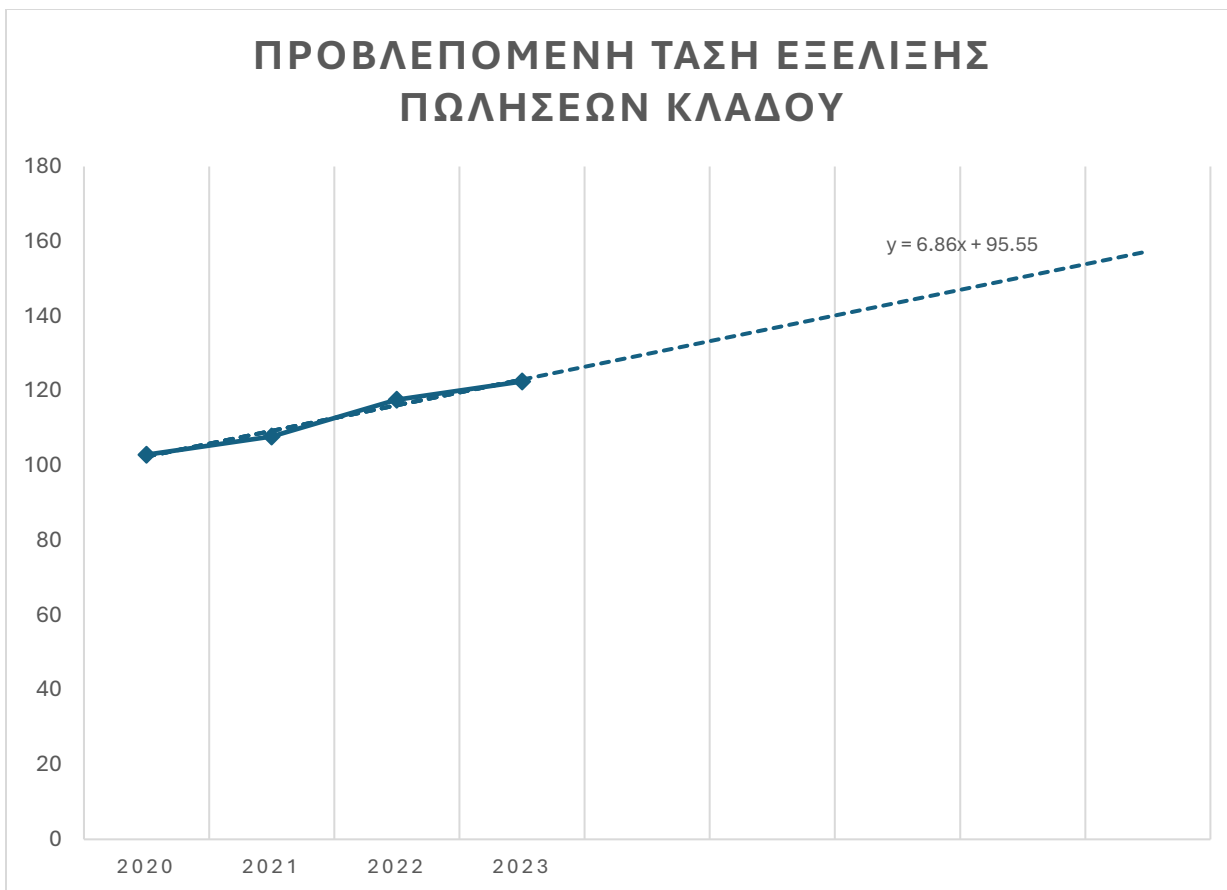
Στην συνέχεια, παρατηρούμε μείωση του παραπάνω δείκτη κατά τα έτη 2019 και 2020 της πανδημίας. Αυτό οφείλεται ουσιαστικά λόγω της μεσολάβησης των δεδομένων της πανδημίας του Covid-19, τα οποία είχαν ως αντίκτυπο την ισχυρή μείωση αλλά και διακοπή σε πολλές περιπτώσεις της δραστηριότητας των επιχειρήσεων του κλάδου. Η μείωση αυτή ήταν αποτέλεσμα της μείωσης ή διακοπής της δραστηριότητας των επιχειρήσεων υπαρχόντων αλλά και εν δυνάμει πελατών καθώς και του πλήγματος που υπέστη ο κλάδος της κατασκευής ο οποίος κατά το διάστημα εκείνο είχε αρχίσει να ανακάμπτει. Όλα τα παραπάνω είχαν ως αποτέλεσμα την αντιστροφή του προηγούμενου ρυθμού ανάπτυξης σε περίπου (-6,3%).

Με την ανάκαμψη από την πανδημία, εξέλιξη των πωλήσεων του κλάδου επανήλθε στην ανοδική της πορεία με ρυθμό ανάπτυξης της τάξης του 4.8% κατά τα έτη 2020 με 2021 και στην συνέχεια 9.09% και 4.2% κατά τα επόμενα δύο έτη. Τα παραπάνω παρουσιάζονται για καλύτερη κατανόηση και στον ακόλουθο πίνακα.

Πίνακας 4: Ετήσια Εξέλιξη Πωλήσεων των Επιχειρήσεων του Κλάδου

ΕΤΟΣ	2017	2018	2019	2020	2021	2022
ΔΕΙΚΤΗΣ ΕΞΕΛΙΞΗΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ	100	107.8	109.8	102.9	107.8	117.6
ΡΥΘΜΟΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΕΤΗΣΙΟΣ	7.80%	1.86%	-6.28%	4.76%	9.09%	-

Με την αξιοποίηση των παραπάνω και χρησιμοποιώντας γραμμική παλινδρόμηση, καταλήγουμε στην παρακάτω πρόβλεψη της τάσης ανάπτυξης του κλάδου για τα επόμενα έτη. Η κλίση της ευθείας που προκύπτει από την παλινδρόμηση, οριοθετεί ετήσιο ρυθμό ανάπτυξης της τάξης του 6.9% όπως φαίνεται και στο ακόλουθο διάγραμμα.



Διάγραμμα 6: Πρόβλεψη Τάσης Εξέλιξης των Πωλήσεων του Κλάδου

Συνοπτολογίζοντας ότι στην πρόβλεψη της παραπάνω τάσης, λήφθηκαν υπόψιν και τα αρνητικά δεδομένα της πανδημίας των ετών 2019 έως και 2021, όπως επίσης και την προβλεπόμενη ανοδική πορεία του κλάδου των κατασκευών και της ανάπτυξης των μεσαίων και μεγάλων επιχειρήσεων στην εγχώρια αγορά (όπως αναλύθηκε στα προηγούμενα κεφάλαια της μελέτης), μπορούμε με σχετική ασφάλεια να προβλέψουμε έναν υψηλότερο ρυθμό ανάπτυξης της τάξης του 8%.

Βάσει της ανάλυσης που προηγήθηκε, των δεδομένων του προηγούμενου κεφαλαίου, και του Συνοπτικού Ομαδοποιημένου Ισολογισμού του κλάδου, ο όγκος πωλήσεων της συνολικής αγοράς (κλάδου) των συστημάτων ασφαλείας στην Ελλάδα ανήλθε το 2022 σε περίπου 152 εκ. ευρώ, υπολογίζοντας τα κοινοποιημένα οικονομικά αποτελέσματα των κορυφαίων επιχειρήσεων. Με την υπόθεση του ρυθμού ανάπτυξης που θεωρήσαμε παραπάνω, προκύπτουν τα δεδομένα του παρακάτω πίνακα σχετικά με την μελλοντική πρόβλεψη του όγκου της εγχώριας αγοράς των συστημάτων ασφαλείας.

Πίνακας 5: Πρόβλεψη Μελλοντικού Τζίρου Αγοράς Συστημάτων Ασφαλείας

Έτος	Συνολικός Τζίρος σε εκ. €
2023	164
2024	177
2025	191
2026	206
2027	222
2028	240
2029	260

Ο στόχος της επιχείρησης βάσει του πλάνου μάρκετινγκ που θα ακολουθήσει είναι η επίτευξη ενός μεριδίου αγοράς της τάξης του 1 – 1.5% εντός της επόμενης 5ετίας από την ίδρυσή της.

3.2.7 Ανίχνευση Εξωτερικού Περιβάλλοντος - PEST Analysis

Για την ανάλυση του εξωτερικού περιβάλλοντος της υπό ίδρυση εταιρείας, δηλαδή των δομών και συστημάτων που περιβάλλουν και επηρεάζουν την ίδρυση και λειτουργία της επιχείρησης, πραγματοποιείται ανάλυση PEST, η οποία εξετάζει:

- Το Πολιτικό περιβάλλον (Political Environment)
- Το Οικονομικό περιβάλλον (Economic Environment)
- Το Κοινωνικό περιβάλλον (Social Environment)
- Το Τεχνολογικό περιβάλλον (Technological Environment)

Η ανάλυση αυτή παρέχει μια ολοκληρωμένη εικόνα των εξωτερικών παραγόντων που επηρεάζουν την ανάπτυξη της επιχείρησης στον κλάδο της ασφάλειας, αναδεικνύοντας τις ευκαιρίες και τις προκλήσεις του επιχειρηματικού περιβάλλοντος.

3.2.7.1 Πολιτικό Περιβάλλον (*Political Environment*)

Το πολιτικό περιβάλλον περιλαμβάνει τους κρατικούς κανονισμούς, τις πολιτικές και τις διεθνείς συνθήκες που επηρεάζουν τη λειτουργία και ανάπτυξη των επιχειρήσεων στον κλάδο της ασφάλειας. Η πολιτική σταθερότητα που παρατηρείται στην Ελλάδα, με μια κυβέρνηση που κατέχει ισχυρή πλειοψηφία, προσφέρει ένα σταθερό πλαίσιο για επενδύσεις και ανάπτυξη. Η συμμόρφωση με τις ευρωπαϊκές κανονιστικές απαιτήσεις, όπως το GDPR για την προστασία προσωπικών δεδομένων, επιτάσσει τη χρήση σύγχρονων λύσεων ασφάλειας, ενισχύοντας τη ζήτηση για προηγμένα προϊόντα και υπηρεσίες ασφαλείας. Το ίδιο ισχύει και επεκτείνεται στο κομμάτι των συστημάτων πυρασφάλειας, τόσο ανίχνευσης όσο και κατάσβεσης πυρκαγιάς, καθώς οι απαιτήσεις και στην Ελλάδα σταδιακά προσαρμόζονται σε στα διεθνή κανονιστικά πρότυπα. Για την προσαρμογή αυτή απαιτούνται επενδύσεις σε εξελιγμένα συστήματα από τις επιχειρήσεις.

Σε διεθνές επίπεδο, η αυξημένη γεωπολιτική αστάθεια, οι έντονες διαμάχες και οι αυξημένες τρομοκρατικές απειλές δημιουργούν πρόσθετες ανάγκες για ανεπτυγμένα συστήματα ασφαλείας. Οι οργανισμοί και οι επιχειρήσεις προσανατολίζονται προς την ενίσχυση της ασφάλειας των κρίσιμων υποδομών τους, μια τάση που μπορεί να ενισχύσει περαιτέρω τη ζήτηση για λύσεις ασφαλείας στην εγχώρια και διεθνή αγορά.

3.2.7.2 Οικονομικό Περιβάλλον (*Economic Environment*)

Το οικονομικό περιβάλλον καθορίζεται από τις οικονομικές συνθήκες, την επενδυτική διάθεση και την γενική οικονομική σταθερότητα. Η ελληνική οικονομία έχει ανακάμψει σταδιακά από την πολυετή κρίση και παρουσιάζει πλέον σταθερή ανάπτυξη. Με ρυθμούς αύξησης του ΑΕΠ γύρω στο 2-2,5% τα επόμενα χρόνια και πληθωρισμό που σταθεροποιείται, οι συνθήκες είναι ευνοϊκές για τη λειτουργία και ανάπτυξη επιχειρήσεων στον τομέα της ασφάλειας.

Παρά τη σταθερή ανάκαμψη, η αγοραστική δύναμη των ελληνικών νοικοκυριών παραμένει χαμηλότερη σε σχέση με τον ευρωπαϊκό μέσο όρο, γεγονός που μπορεί να περιορίζει τη ζήτηση σε ορισμένες κατηγορίες καταναλωτών. Ωστόσο, το θετικό επενδυτικό κλίμα και οι αυξημένες εξαγωγές από ελληνικές επιχειρήσεις δημιουργούν προοπτικές ανάπτυξης. Σε παγκόσμιο επίπεδο, η μείωση των επιτοκίων από κεντρικές τράπεζες ενισχύει τις επενδύσεις, καθιστώντας πιο ελκυστικό το περιβάλλον για επιχειρηματικές δραστηριότητες στον τομέα της ασφάλειας.

3.2.7.3 Κοινωνικό Περιβάλλον (*Social Environment*)

Το κοινωνικό περιβάλλον περιλαμβάνει τις κοινωνικές ανάγκες και προτεραιότητες που διαμορφώνουν τη ζήτηση για προϊόντα ασφαλείας. Η αυξημένη εγκληματικότητα, αποτέλεσμα κοινωνικών και οικονομικών ανισοτήτων, δημιουργεί ανάγκη για μέτρα προστασίας και ενισχύει τη ζήτηση για συστήματα ασφαλείας. Οι καταναλωτές δείχνουν αυξανόμενο ενδιαφέρον για λύσεις προστασίας τόσο σε επαγγελματικούς όσο και σε ιδιωτικούς χώρους.

Η πανδημία του Covid-19 επιτάχυνε τις αλλαγές στον τρόπο εργασίας, με την αύξηση της τηλεργασίας και την ανάγκη για ασφαλή διαχείριση εταιρικών δεδομένων, δημιουργώντας νέες απαιτήσεις για λύσεις ασφαλείας. Η αστικοποίηση και η ανάγκη για προστασία στις πολυκατοικίες και τους επιχειρηματικούς χώρους αυξάνουν τις προοπτικές ανάπτυξης της αγοράς, καθώς οι επιχειρήσεις εστιάζουν στην προστασία των υποδομών και των εργαζομένων τους.

3.2.7.4 Τεχνολογικό Περιβάλλον (*Technological Environment*)

Το τεχνολογικό περιβάλλον στον κλάδο της ασφάλειας επηρεάζεται από τις εξελίξεις στην τεχνητή νοημοσύνη (AI), το Internet of Things (IoT), τα δίκτυα 5G και την τεχνολογία blockchain. Οι εξελίξεις αυτές προσφέρουν νέα εργαλεία που βελτιώνουν την αποτελεσματικότητα των συστημάτων ασφαλείας, όπως η αναγνώριση προσώπου, η απομακρυσμένη παρακολούθηση και ο έλεγχος πρόσβασης μέσω κεντρικών πλατφορμών.

Η αυξανόμενη ψηφιοποίηση των επιχειρήσεων και η ανάπτυξη των «έξυπνων πόλεων» δημιουργούν αυξημένη ζήτηση για καινοτόμα και ολοκληρωμένα συστήματα ασφαλείας, τα οποία μπορούν να ελέγχονται απομακρυσμένα και να προσφέρουν υψηλά επίπεδα προστασίας και ευελιξίας. Η υιοθέτηση τεχνολογιών cloud παρέχει ευκολότερη διαχείριση, ενώ ο συνδυασμός πολλαπλών συστημάτων σε μια ενιαία πλατφόρμα ενισχύει την αποτελεσματικότητα και επιτρέπει την κεντρική παρακολούθηση των εγκαταστάσεων.

Η ανάλυση PEST καταδεικνύει ότι το εξωτερικό περιβάλλον προσφέρει ευκαιρίες για ανάπτυξη στην ελληνική αγορά συστημάτων ασφαλείας. Η πολιτική σταθερότητα, η βελτίωση των οικονομικών συνθηκών, η αυξανόμενη ανάγκη για ασφάλεια και οι ταχείες τεχνολογικές εξελίξεις παρέχουν ισχυρό υπόβαθρο για την επιτυχημένη λειτουργία της εταιρείας, ανταποκρινόμενη στις συνεχώς μεταβαλλόμενες ανάγκες του σύγχρονου επιχειρηματικού περιβάλλοντος.

3.2.8 Οι Πέντε Δυνάμεις του Porter

Για να κατανοηθεί το ανταγωνιστικό τοπίο και οι προκλήσεις που αντιμετωπίζει η υπό εξέταση επιχείρηση στον κλάδο της ασφάλειας, εφαρμόζεται το μοντέλο των Πέντε Δυνάμεων του Porter. Το μοντέλο αυτό αναλύει τις βασικές δυνάμεις που επηρεάζουν την ένταση του ανταγωνισμού, τη διαπραγματευτική δύναμη των εμπλεκόμενων και, κατ' επέκταση, τη στρατηγική τοποθέτηση της εταιρείας στην αγορά. Πιο αναλυτικά, παρακάτω.



Διάγραμμα 7: Οι Πέντε Δυνάμεις του Porter

3.2.8.1 Πιθανότητα Εισόδου Νέων Ανταγωνιστών

Ο κλάδος της ασφάλειας είναι ελκυστικός για νέες επιχειρήσεις λόγω της συνεχούς ζήτησης για λύσεις ασφάλειας και του σχετικά χαμηλού κόστους εισόδου, ειδικά για εταιρείες που δεν αναπτύσσουν εξειδικευμένες τεχνολογίες. Επιπλέον, η ευρεία πρόσβαση σε προμηθευτές εξοπλισμού και υπηρεσιών διευκολύνει την είσοδο νέων παικτών.

Ωστόσο, ο έντονος ανταγωνισμός από καθιερωμένες εταιρείες, που συχνά διαθέτουν ισχυρά εμπορικά σήματα και ευρύ δίκτυο διανομής, αποτελεί σημαντικό αποτρεπτικό παράγοντα για τους νέους παίκτες. Παράλληλα, οι υφιστάμενες εταιρείες έχουν αναπτύξει μακροχρόνιες σχέσεις εμπιστοσύνης με τους πελάτες τους και διαθέτουν συστήματα υψηλής ποιότητας που καλύπτουν ειδικές ανάγκες ασφαλείας, όπως ολοκληρωμένες λύσεις για βιομηχανίες ή συστήματα υψηλής ασφάλειας για δημόσιες υποδομές. Αυτό δημιουργεί υψηλά εμπόδια για τους νέους εισερχόμενους, μειώνοντας την πιθανότητα εισόδου τους στον κλάδο. Συνολικά, η απειλή από νέες επιχειρήσεις είναι μέτρια, λόγω του υψηλού ανταγωνισμού και της ανάγκης διαφοροποίησης.

3.2.8.2 Διαπραγματευτική Ισχύς Προμηθευτών

Η διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών στον κλάδο ασφαλείας αξιολογείται ως υψηλή, κυρίως λόγω της εξειδικευμένης φύσης του εξοπλισμού και της τεχνολογίας που χρησιμοποιείται. Παρά το γεγονός ότι υπάρχει πληθώρα προμηθευτών για βασικά είδη εξοπλισμού, η ανάγκη για συνεχή αναβάθμιση της τεχνολογίας (όπως η ενσωμάτωση IoT, AI και αυτοματισμών) αυξάνει την εξάρτηση των εταιρειών από συγκεκριμένους, υψηλής εξειδίκευσης προμηθευτές.

Το υψηλό κόστος μετάβασης από έναν προμηθευτή σε άλλον, ειδικά για προμηθευτές λογισμικού ή κρίσιμων τεχνολογιών ασφαλείας, μειώνει την ευελιξία των επιχειρήσεων να διαπραγματεύονται τους όρους συνεργασίας. Επιπλέον, οι προμηθευτές εξοπλισμού αιχμής κατέχουν συχνά τις πατέντες και τα δικαιώματα των τεχνολογιών τους, κάτι που ενισχύει περαιτέρω τη διαπραγματευτική τους ισχύ και δυσκολεύει την εύρεση εναλλακτικών λύσεων.

3.2.8.3 Διαπραγματευτική Δύναμη Πελατών

Η διαπραγματευτική δύναμη των πελατών στον κλάδο της ασφαλείας είναι αρκετά ισχυρή, κυρίως λόγω της ευρείας γκάμας διαθέσιμων επιλογών στην αγορά. Οι πελάτες, ειδικά μεγάλες επιχειρήσεις και δημόσιοι οργανισμοί, έχουν τη δυνατότητα να συγκρίνουν τις προσφορές διαφορετικών εταιρειών και να επιλέξουν λύσεις που ικανοποιούν βέλτιστα τις ανάγκες τους σε σχέση με την τιμή και την ποιότητα.

Οι μεγαλύτεροι πελάτες έχουν την ικανότητα να διαπραγματευτούν ευνοϊκότερους όρους τιμολόγησης και να απαιτήσουν εξατομικευμένες λύσεις, ιδιαίτερα όταν διαθέτουν υψηλό όγκο αγορών. Παράλληλα, σε υπηρεσίες που απαιτούν εξειδικευμένες τεχνολογίες και

αυξημένα πρότυπα ασφαλείας, η διαπραγματευτική δύναμη των πελατών μειώνεται, καθώς βασικός παράγοντας επιλογής γίνεται η ποιότητα και η αξιοπιστία του εξοπλισμού. Γενικά, η διαπραγματευτική δύναμη των πελατών στον κλάδο εκτιμάται ως υψηλή, με ορισμένους περιορισμούς σε εξειδικευμένα προϊόντα.

3.2.8.4 Απειλή από Υποκατάστατες Λύσεις

Η απειλή από υποκατάστατες λύσεις στον κλάδο της ασφάλειας είναι αυξημένη, καθώς οι τεχνολογικές εξελίξεις προσφέρουν ποικιλία επιλογών και εναλλακτικών λύσεων ασφαλείας. Οι πελάτες μπορούν να επιλέξουν ανάμεσα σε πολλαπλά συστήματα ασφαλείας, όπως συναγερμούς, CCTV, και προηγμένα συστήματα ελέγχου πρόσβασης, που προσφέρονται από διαφορετικούς κατασκευαστές και παρόχους.

Επιπλέον, οι μεγάλες επιχειρήσεις έχουν τη δυνατότητα να αναπτύξουν εσωτερικά συστήματα ασφαλείας ή να χρησιμοποιήσουν ολοκληρωμένες λύσεις που συνδυάζουν διάφορες τεχνολογίες, γεγονός που μειώνει τη ζήτηση για εξωτερικούς παρόχους. Η εύκολη πρόσβαση σε πολλαπλές επιλογές και η δυνατότητα ανάπτυξης ενδοεταιρικών λύσεων καθιστούν την απειλή από υποκατάστατα προϊόντα υψηλή.

3.2.8.5 Ένταση Ανταγωνισμού μεταξύ Υφιστάμενων Επιχειρήσεων

Ο ανταγωνισμός μεταξύ των υφιστάμενων επιχειρήσεων στον κλάδο της ασφάλειας είναι ιδιαίτερα έντονος, καθώς πολλές εταιρείες προσφέρουν ένα ευρύ φάσμα υπηρεσιών, από βασικά συστήματα μέχρι ολοκληρωμένες λύσεις που συνδυάζουν αυτοματισμούς και τεχνολογίες αιχμής. Ο ανταγωνισμός εστιάζεται στην τιμολόγηση, την ποιότητα των προσφερόμενων υπηρεσιών, και την αξιοπιστία, γεγονός που ωθεί τις εταιρείες να διαφοροποιηθούν ώστε να κερδίσουν μερίδιο αγοράς.

Οι μεγάλες, καταξιωμένες εταιρείες στον κλάδο κατέχουν ισχυρά πλεονεκτήματα, όπως αναγνωρισμένο εμπορικό σήμα και διευρυμένα δίκτυα διανομής, κάτι που δυσχεραίνει την είσοδο νέων παικτών. Επιπλέον, οι μακροχρόνιες συνεργασίες με πελάτες και η διαφοροποίηση στις υπηρεσίες δημιουργούν σταθερές σχέσεις και μειώνουν τη μεταβλητότητα της πελατειακής βάσης. Ωστόσο, οι εταιρείες επιδιώκουν συνεχώς να βελτιώσουν τα χαρακτηριστικά των υπηρεσιών τους και να επενδύσουν σε τεχνολογίες αιχμής, διατηρώντας τον ανταγωνισμό σε υψηλά επίπεδα.

3.2.9 Ανίχνευση Εσωτερικού Περιβάλλοντος - SWOT Analysis

Στο παρόν υποκεφάλαιο πραγματοποιείται ανάλυση του εσωτερικού και εξωτερικού περιβάλλοντος της νέας επιχείρησης μέσω της μεθόδου SWOT. Συγκεκριμένα, εντοπίζονται τα Δυνατά Σημεία και οι Αδυναμίες της επιχείρησης, που αποτελούν εσωτερικούς παράγοντες, καθώς και οι Ευκαιρίες και οι Απειλές, που αφορούν εξωτερικούς παράγοντες του κλάδου. Τα Δυνατά Σημεία (Strengths) αναφέρονται στα πλεονεκτήματα και τους πόρους που μπορούν να αξιοποιηθούν για τη δημιουργία συγκριτικού πλεονεκτήματος, ενώ οι Αδυναμίες (Weaknesses) περιλαμβάνουν ελλείψεις ή περιορισμούς που ενδέχεται να δυσχεράνουν την επιτυχία της επιχείρησης. Όσον αφορά το εξωτερικό περιβάλλον, οι Ευκαιρίες (Opportunities) είναι συνθήκες που μπορούν να συμβάλλουν θετικά στην ανάπτυξη της εταιρείας, ενώ οι Απειλές (Threats) αποτελούν πιθανούς κινδύνους που ενδέχεται να επηρεάσουν αρνητικά την πορεία της.

3.2.9.1 Δυνατά Σημεία της Επιχείρησης

- Η επιχείρηση επωφελείται από την εκτενή εμπειρία των δύο ιδρυτών της, ενισχύοντας την αξιοπιστία και την εξειδίκευσή της στην αγορά.
- Η στρατηγική της εταιρείας βασίζεται στην καινοτομία, με σκοπό την παροχή κορυφαίων προϊόντων ασφαλείας που εξασφαλίζουν υψηλό επίπεδο προστασίας.
- Το προσωπικό της εταιρείας είναι ιδιαίτερα εξειδικευμένο, ενώ η εγκατάσταση των συστημάτων πραγματοποιείται με αυστηρές προδιαγραφές για τη μέγιστη δυνατή απόδοση των προϊόντων.
- Η εταιρεία έχει ξεκάθαρο όραμα και φιλοδοξεί να εξελιχθεί σε έναν σημαντικό παίκτη στον τομέα της ασφάλειας.
- Η τοποθεσία της εταιρείας σε κεντρικό εμπορικό σημείο προσδίδει ανταγωνιστικό πλεονέκτημα, διευκολύνοντας την πρόσβαση και αναγνωρισιμότητά της.
- Η χαμηλή μόχλευση της επιχείρησης μειώνει τους οικονομικούς κινδύνους και παρέχει οικονομική σταθερότητα.
- Ιδιαίτερη έμφαση δίνεται στις δημόσιες σχέσεις, συμβάλλοντας στην ενίσχυση της εικόνας και της φήμης της εταιρείας.

3.2.9.2 Αδυναμίες της Επιχείρησης

- Ένας εκ των δύο ιδιοκτητών δεν διαθέτει εμπειρία στον τομέα των συστημάτων ασφαλείας, γεγονός που μπορεί να αποτελέσει περιορισμό για την ανάπτυξη της επιχείρησης.
- Η επιχείρηση δραστηριοποιείται σε έναν άκρως ανταγωνιστικό κλάδο, όπου η καθιέρωση ενός ισχυρού brand απαιτεί χρόνο και προσπάθεια.
- Η επιχείρηση δεν έχει τη δυνατότητα ανάληψης μεγάλων έργων και χρειάζεται να διασφαλίσει υψηλή λειτουργική αποδοτικότητα για να ανταπεξέλθει στις ανάγκες του κλάδου.
- Η κατανόηση του σύνθετου νομοθετικού πλαισίου που διέπει τον κλάδο αποτελεί σημαντική πρόκληση για την επιχείρηση, καθώς απαιτεί εξειδικευμένες γνώσεις και συμμόρφωση.

3.2.9.3 Ευκαιρίες στον Κλάδο

- Οι τεχνολογικές εξελίξεις ευνοούν την εταιρεία, καθώς αυξάνεται η ζήτηση για συστήματα ασφάλειας που ανταποκρίνονται σε ανώτερα πρότυπα προστασίας.
- Η εισαγωγή τεχνολογιών, όπως η τεχνητή νοημοσύνη και το blockchain, δημιουργεί νέες δυνατότητες για καινοτόμες λύσεις στον τομέα της ασφάλειας.
- Η βελτίωση της ελληνικής οικονομίας προωθεί την ίδρυση νέων επιχειρήσεων που έχουν ανάγκη από ασφαλιστικά συστήματα για την προστασία των περιουσιακών τους στοιχείων.
- Η αύξηση των διαδικτυακών απειλών ενισχύει τη σημασία της προστασίας δεδομένων, προσφέροντας ευκαιρίες για ανάπτυξη στον κλάδο της ασφάλειας.
- Η ταχεία ανάπτυξη της ανάλυσης μεγάλων δεδομένων δημιουργεί ευκαιρίες για εταιρείες που εξειδικεύονται στην ασφάλεια πληροφοριών και την προστασία δεδομένων.

3.2.9.4 Απειλές στον Κλάδο

- Η ένταση του ανταγωνισμού στον κλάδο είναι ισχυρή, με την ενδεχόμενη είσοδο νέων παικτών να αυξάνει την πρόκληση διατήρησης συγκριτικού πλεονεκτήματος.
- Οι μειωμένες τιμές στα εισαγόμενα προϊόντα ασφαλείας και η είσοδος περισσότερων εταιρειών στον κλάδο ενδέχεται να περιορίσουν τα περιθώρια κέρδους.

- Η διαρκής τεχνολογική πρόοδος απαιτεί συνεχή καινοτομία για να διατηρηθεί το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα.
- Η πιθανότητα παραβίασης της ασφάλειας δεδομένων αποτελεί κίνδυνο για τη φήμη μιας εταιρείας ασφαλείας, καθώς μπορεί να οδηγήσει σε απώλεια εμπιστοσύνης από τους πελάτες.

Τα παραπάνω στοιχεία της ανάλυσης SWOT προσφέρουν μία πλήρη εικόνα των δυνατοτήτων και των προκλήσεων που αντιμετωπίζει η νέα επιχείρηση και βοηθούν στη διαμόρφωση του στρατηγικού πλαισίου για την ανάπτυξή της.

3.3 Ανάλυση Στρατηγικών

Σε αυτό το υποκεφάλαιο διαμορφώνεται η στρατηγική της υπό εξέταση επιχείρησης, Premium Security, λαμβάνοντας υπόψη την επιχειρησιακή στρατηγική (corporate strategy), την επιχειρηματική στρατηγική (business strategy) και λειτουργική στρατηγική της (functional strategy). Η ανάλυση αυτή προσδιορίζει τους βασικούς άξονες δράσης που θα ακολουθήσει η εταιρεία για την ανάπτυξη και εδραίωσή της στον κλάδο.

3.3.1 Επιχειρησιακή Στρατηγική

Η επιχειρησιακή στρατηγική καθορίζει τον προσανατολισμό της εταιρείας σχετικά με τη δομή των επιχειρηματικών μονάδων, τις κατευθύνσεις ανάπτυξης και τη διαχείριση των πόρων. Στόχος της Premium Security είναι να εδραιωθεί στην αγορά, διατηρώντας μια σταθερή αναπτυξιακή πορεία, και να αυξήσει το μερίδιο αγοράς της κατά 1-1,5% μέσα στα επόμενα πέντε χρόνια. Για την επίτευξη αυτού του στόχου, η εταιρεία σχεδιάζει να αυξάνει τον κύκλο εργασιών της κατά τουλάχιστον 20% ετησίως και να αναπτύξει ένα ισχυρό brand name στην αγορά ασφαλείας. Στο ακόλουθο διάγραμμα, παρουσιάζεται το υπόδειγμα επιχειρησιακών στρατηγικών.

		ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΙΚΗ ΘΕΣΗ		
		Ισχυρή	Μέτρια	Αδύναμη
ΕΛΚΥΣΤΙΚΟΤΗΤΑ ΚΛΑΔΟΥ	Υψηλή	ΑΝΑΠΤΥΞΗ Συγκέντρωση Καθετοποίηση	ΑΝΑΠΤΥΞΗ Συγκέντρωση Οριζόντια Ολοκλήρωση	ΠΕΡΙΣΥΛΟΓΗ Διάσωση-Αναστροφή
	Μέτρια	ΣΤΑΘΕΡΟΤΗΤΑ Παύση ή συνέχιση με προσοχή	ΑΝΑΠΤΥΞΗ Συγκέντρωση Οριζόντια Ολοκλήρωση ΣΤΑΘΕΡΟΤΗΤΑ Καμία αλλαγή	ΠΕΡΙΣΥΛΟΓΗ Αιχμάλωτη επιχείρηση Αποεπένδυση
	Χαμηλή	ΑΝΑΠΤΥΞΗ Συσχετισμένη Διαποίκιση	ΑΝΑΠΤΥΞΗ Ασυσχέπστη Διαποίκιση	ΠΕΡΙΣΥΛΟΓΗ Χρεοκοπία Ρευστοποίηση

Διάγραμμα 8: Υπόδειγμα Επιχειρησιακών Στρατηγικών

(Γεωργόπουλος, 2013)

Η εταιρεία για να καταφέρει να εδραιωθεί στην αγορά και να αποκτήσει μια ανταγωνιστική θέση σε αυτή καθώς και για να βελτιώσει τις επιδόσεις στα πρώτα χρόνια της λειτουργίας της, θα ακολουθήσει στρατηγική ανάπτυξης σε επιχειρησιακό επίπεδο.

3.3.2 Επιχειρηματική Στρατηγική

Η επιχειρηματική στρατηγική καθορίζει τον τρόπο με τον οποίο η Premium Security θα ανταγωνιστεί στον κλάδο και θα δημιουργήσει ανταγωνιστικό πλεονέκτημα και στην συνέχεια θα το διατηρήσει. Στο ακόλουθο διάγραμμα παρουσιάζονται οι επιλογές στρατηγικής για την απόκτηση ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος.

		Ανταγωνιστικό Πλεονέκτημα	
		Μοναδικότητα αντιληπτή από τον πελάτη	Χαμηλή θέση κόστους
Εύρος Αγοράς	Σύνολο κλάδου	ΔΙΑΦΟΡΟΠΟΙΗΣΗ	ΗΓΕΣΙΑ ΚΟΣΤΟΥΣ
	Τμήμα του κλάδου	ΕΣΤΙΑΣΗ	

Διάγραμμα 9: Διάγραμμα Porter για την Επιχειρηματική Στρατηγική

(Porter, 1998)

Η εταιρεία προτίθεται να ακολουθήσει στρατηγική διαφοροποίησης για να εξασφαλίσει διακριτό πλεονέκτημα και να ξεχωρίσει από τους ανταγωνιστές της. Στο πλαίσιο αυτής της στρατηγικής, η Premium Security επιδιώκει να αναπτύξει ένα ανταγωνιστικό πλεονέκτημα μέσω του στρατηγικού της σημείου, το οποίο βρίσκεται σε πολυσύχναστο εμπορικό δρόμο, προσδίδοντας άμεση αναγνωρισιμότητα και προσβασιμότητα. Άλλα πλεονεκτήματα της εταιρείας περιλαμβάνουν την εμπειρία του ενός εκ των ιδρυτών στην αγορά και την υψηλή τεχνική κατάρτιση του προσωπικού.

Η Premium Security θα εστιάσει σε επιχειρήσεις, παρέχοντας υπηρεσίες που ανταποκρίνονται στις ανάγκες μεγάλων οργανισμών που απαιτούν αυξημένη ασφάλεια. Μέσα από την προσφορά καινοτόμων και αξιόπιστων προϊόντων ασφαλείας, η εταιρεία στοχεύει να προσδώσει υψηλή αξία στις επιχειρήσεις που επιλέγουν τις υπηρεσίες της, προσφέροντάς τους λύσεις προσαρμοσμένες στις εξειδικευμένες ανάγκες τους. Θα δίνεται έμφαση στην καινοτομία, με στόχο την εισαγωγή των πιο προηγμένων συστημάτων ασφαλείας στην αγορά. Η εταιρεία στοχεύει στη συνεχή ενημέρωση του προσωπικού της για τις τελευταίες τεχνολογικές εξελίξεις, διασφαλίζοντας ότι το ανθρώπινο δυναμικό της

διαθέτει την κατάλληλη κατάρτιση για να ικανοποιεί και τις πιο απαιτητικές ανάγκες και να διατηρήσει έτσι την μοναδικότητα των λύσεων της.

3.3.3 Λειτουργική Στρατηγική

Η λειτουργική στρατηγική αφορά τις διαδικασίες και τα συστήματα που θα αναπτυχθούν για την αύξηση της παραγωγικότητας και της αποδοτικότητας της Premium Security. Στόχος της εταιρείας σε αυτό το επίπεδο είναι η βέλτιστη οργάνωση των λειτουργικών μονάδων και ο συντονισμός των δραστηριοτήτων κάθε τμήματος, προκειμένου να επιτευχθούν οι στρατηγικοί της στόχοι.

Στο πλαίσιο αυτό, η εταιρεία θα αναπτύξει συγκεκριμένες τακτικές μάρκετινγκ για την ενίσχυση της αναγνωρισιμότητας της και την ανάπτυξη του πελατολογίου της. Έμφαση θα δοθεί στην ενίσχυση του brand, τη στοχευμένη επικοινωνία με την αγορά και τη διατήρηση υψηλών προδιαγραφών ποιότητας σε όλες τις υπηρεσίες της. Η Premium Security θα καλλιεργεί σχέσεις εμπιστοσύνης με τους πελάτες της, εγγυώμενη την ποιότητα και την αξιοπιστία των προϊόντων της, ενώ ενθαρρύνει αξίες όπως η εντιμότητα και η επαγγελματική ηθική. Θα επικεντρωθεί στη δημιουργία μακροχρόνιων σχέσεων εμπιστοσύνης με τους πελάτες, εστιάζοντας έντονα στην απόκτηση νέων αλλά και στη διατήρηση των υπάρχοντων όταν αποκτηθούν. Η υψηλή αφοσίωση των πελατών θεωρείται κλειδί για την ανάπτυξη μιας σταθερής πελατειακής βάσης, ενώ μειώνει τους πόρους που απαιτούνται για προώθηση.

Τέλος, η εταιρεία δημιουργεί ένα υποστηρικτικό εργασιακό περιβάλλον για τους υπαλλήλους της, ενισχύοντας την ικανοποίησή τους και προσφέροντας κίνητρα για υψηλή απόδοση. Η δυνατότητα παροχής επιβραβεύσεων, όπως μπόνους για επίτευξη στόχων, στοχεύει στην περαιτέρω περεταίρω ανάπτυξη.

3.4 Σχέδιο Μάρκετινγκ

Το παρόν κεφάλαιο αναλύει τη στρατηγική μάρκετινγκ που θα ακολουθήσει η νεοσύστατη εταιρεία Premium Security. Το σχέδιο βασίζεται στο μοντέλο Τμηματοποίησης, Στόχευσης και Τοποθέτησης (STP) σύμφωνα με τη μεθοδολογία των Kotler & Keller (Kotler & Keller , 2016), για την αποτελεσματική κατηγοριοποίηση της αγοράς, την ακριβή επιλογή στόχων και τη σαφή τοποθέτηση της εταιρείας στην αγορά.

3.4.1 Στρατηγική Μάρκετινγκ

Η στρατηγική μάρκετινγκ της Premium Security παίζει καθοριστικό ρόλο στην απόκτηση και διατήρηση πελατών και στηρίζεται σε τρία βασικά σημεία: τη σαφή τμηματοποίηση της αγοράς, την εστιασμένη στόχευση των πλέον κατάλληλων τμημάτων και τη δημιουργία μιας θέσης που θα ενισχύσει την ανταγωνιστικότητά της στον κλάδο.

Τμηματοποίηση (Segmentation)

Η Premium Security θα διαιρέσει την αγορά σε διαφορετικά τμήματα, βασιζόμενη σε ορισμένα χαρακτηριστικά των πελατών της. Αρχικά, θα επικεντρωθεί σε επιχειρήσεις μεσαίου μεγέθους στην περιοχή της Αθήνας και, στη συνέχεια, θα διευρύνει τις δραστηριότητές της σε άλλες μεγάλες πόλεις και σε τουριστικές περιοχές των νησιών, όπου οι ανάγκες για ασφάλεια είναι αυξημένες. Η τμηματοποίηση της αγοράς θα βασιστεί στα εξής κριτήρια:

- Γεωγραφικά Κριτήρια: Η αρχική στόχευση της εταιρείας θα αφορά επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στην Αθήνα, ενώ μελλοντικά θα στραφεί και σε άλλες μεγάλες αστικές περιοχές και τουριστικούς προορισμούς. Ιδιαίτερη σημασία θα δοθεί μελλοντικά και σε τουριστικές επιχειρήσεις στις νησιωτικές περιοχές, λόγω της αυξημένης ζήτησης για υπηρεσίες ασφάλειας.
- Δημογραφικά Κριτήρια: Η εταιρεία θα στοχεύσει σε μεσαίες επιχειρήσεις, με προοπτική να επεκτείνει τη βάση πελατών της, προσεγγίζοντας μεγαλύτερες εταιρείες για την επίτευξη μακροχρόνιων συνεργασιών και μεγαλύτερης κερδοφορίας.

Στόχευση (Targeting)

Η στρατηγική στόχευσης της Premium Security επικεντρώνεται στην εξυπηρέτηση επιχειρηματικών πελατών, ιδίως μεσαίου μεγέθους, που απαιτούν εξελιγμένα συστήματα ασφαλείας. Η εταιρεία επιδιώκει να διαφοροποιηθεί μέσω της παροχής καινοτόμων λύσεων, προσφέροντας υψηλή ποιότητα και διασφαλίζοντας αξιόπιστες υπηρεσίες, ενώ παράλληλα θα διατηρεί ανταγωνιστική τιμολογιακή πολιτική. Μεσαίες και μεγαλύτερες επιχειρήσεις στην ελληνική αγορά, τα παραρτήματα μεγάλων πολυεθνικών στην Ελλάδα και οι επιχειρήσεις του τουριστικού τομέα αποτελούν έναν σημαντικό στόχο, δεδομένων των αυξημένων αναγκών τους σε ασφάλεια.

Επιπλέον, η εταιρεία θα προσφέρει λύσεις για την προστασία δεδομένων και δικτύων, ανταποκρινόμενη στις απαιτήσεις των κλάδων που διαχειρίζονται ευαίσθητες πληροφορίες. Μέσα από τη διαφοροποίηση των υπηρεσιών της, η Premium Security θα προσελκύσει συγκεκριμένα τμήματα πελατών, παρέχοντας πρωτοποριακές και οικονομικές λύσεις χωρίς συμβιβασμούς στην ποιότητα.

Τοποθέτηση (Positioning)

Η Premium Security προτίθεται να εδραιώσει την εικόνα της στην αγορά ως πάροχος εξειδικευμένων και τεχνολογικά προηγμένων συστημάτων ασφαλείας για επιχειρήσεις. Η στρατηγική τοποθέτησής της θα στηριχτεί στην ενίσχυση της αναγνωρισιμότητας μέσω στοχευμένων διαφημιστικών εκστρατειών στα social media, ώστε να δημιουργήσει μια ισχυρή εταιρική ταυτότητα και να αναδείξει την αξιοπιστία και την καινοτομία των προϊόντων της.

Επιπλέον, η Premium Security θα προωθήσει βασικές αξίες, όπως η ποιότητα και η αξιοπιστία, ώστε να καθιερωθεί ως ο αξιόπιστος συνεργάτης στον τομέα της επιχειρηματικής ασφάλειας. Μέσω αυτής της τοποθέτησης, η εταιρεία επιδιώκει να εδραιωθεί σταδιακά ως ο προτιμώμενος προμηθευτής λύσεων ασφαλείας για μεσαίες και μεγάλες επιχειρήσεις.

Το σχέδιο μάρκετινγκ που αναλύθηκε παρέχει μια οργανωμένη προσέγγιση για τη διείσδυση της Premium Security στην αγορά, βοηθώντας την εταιρεία να καθιερωθεί στον κλάδο και να εδραιώσει τη φήμη της ως πάροχος αξιόπιστων και καινοτόμων λύσεων ασφαλείας.

3.4.1 Επωνυμία, Εμπορικό Σήμα και Λογότυπο Εταιρείας

Η επωνυμία, το εμπορικό σήμα και το λογότυπο της Premium Security έχουν επιλεχθεί βάσει των αναγκών του σχεδίου μάρκετινγκ και της επιθυμίας της εταιρείας να επικοινωνήσει την ταυτότητά της στην αγορά. Στόχος της επωνυμίας είναι να αναδείξει τη σύγχρονη και τεχνολογικά προηγμένη φύση των υπηρεσιών ασφάλειας που προσφέρει, προσελκύοντας επίσης ενδιαφέρον από νεοσύστατες επιχειρήσεις με νεανικό προφίλ. Η χρήση της αγγλικής γλώσσας στην επωνυμία προτείνεται για να δώσει μια αίσθηση διεθνούς δυναμικής και καινοτομίας.

Το λογότυπο της εταιρείας θα σχεδιαστεί με στοιχεία πράσινου χρώματος, συμβολίζοντας τη δέσμευσή της σε περιβαλλοντικά φιλικές πρακτικές. Αυτή η επιλογή αντικατοπτρίζει την προσήλωση της Premium Security σε λύσεις που σέβονται το περιβάλλον, ενώ ταυτόχρονα προάγει μια εικόνα αξιοπιστίας και τεχνολογικής καινοτομίας.



Εικόνα 1: Λογότυπο Premium Security

3.4.2 Καθορισμός του Μείγματος Μάρκετινγκ (Marketing Mix)

Το μίγμα μάρκετινγκ της Premium Security βασίζεται στο κλασικό μοντέλο των 4Ps (Product, Price, Promotion, Place) (Perreault , Cannon, & McCarthy, 2013) για τη δημιουργία μιας ολοκληρωμένης προσέγγισης που θα καλύψει τις ανάγκες της αγοράς και θα υποστηρίξει την ανάπτυξη της εταιρείας. Πιο συγκεκριμένα, τα 4Ps, παρουσιάζονται και σχηματικά στο ακόλουθο διάγραμμα.



Διάγραμμα 10: Μείγμα Μάρκετινγκ - 4Ps

(Perreault , Cannon, & McCarthy, 2013)

3.4.3.1 Προϊόν (Product)

Η Premium Security προσφέρει εξειδικευμένες λύσεις ασφαλείας για επιχειρήσεις, οι οποίες περιλαμβάνουν προηγμένα συστήματα παρακολούθησης, συναγερμούς και συστήματα ελέγχου πρόσβασης. Τα προϊόντα και οι υπηρεσίες της εταιρείας σχεδιάζονται με στόχο να καλύψουν τις ανάγκες προστασίας των επιχειρήσεων, διασφαλίζοντας ποιότητα και αξιοπιστία μέσω καινοτόμων τεχνολογικών λύσεων.

3.4.3.2 Τιμή (Price)

Η Premium Security θα καθορίσει την τιμολόγηση των υπηρεσιών της με βάση τις συνθήκες του ανταγωνισμού και τις ιδιαίτερες απαιτήσεις των πελατών της. Οι τιμές θα διαφοροποιούνται ανάλογα με την πολυπλοκότητα της εγκατάστασης, τον τύπο του εξοπλισμού που χρησιμοποιείται και τις γεωγραφικές περιοχές στις οποίες παρέχονται οι υπηρεσίες. Στόχος της εταιρείας είναι να προσφέρει ποιοτικές λύσεις σε ανταγωνιστικές τιμές, λαμβάνοντας υπόψη τις προκλήσεις της αγοράς και τις απαιτήσεις των πελατών για αξιόπιστα συστήματα ασφαλείας.

Η ανάλυση των συστημάτων ανά Project με ενδεικτικές τιμές του εξοπλισμού καθώς και η ανάλυση του μέσου κόστους ανά έργο που θα αναλαμβάνει η επιχείρηση, αναλύεται στα επόμενα κεφάλαια.

3.4.3.3 Προώθηση (Promotion)

Η προώθηση των υπηρεσιών της Premium Security θα πραγματοποιηθεί μέσω ενός συνδυασμού διαφημιστικών ενεργειών που θα ενισχύσουν την παρουσία της στην αγορά και θα την καταστήσουν γνωστή στους δυνητικούς πελάτες. Οι κύριες ενέργειες περιλαμβάνουν:

Διαδικτυακή Παρουσία: Η ανάπτυξη μιας ολοκληρωμένης ιστοσελίδας θα επιτρέψει στην Premium Security να επικοινωνήσει τις υπηρεσίες και την ταυτότητά της, προσφέροντας εύκολη πρόσβαση σε πληροφορίες για τους πελάτες.

Μέσα Κοινωνικής Δικτύωσης: Η εταιρεία θα αξιοποιήσει δημοφιλή κοινωνικά δίκτυα, δημιουργώντας περιεχόμενο που αναδεικνύει τις υπηρεσίες της και ενισχύει την αλληλεπίδραση με το κοινό.

Συμμετοχή σε Κλαδικές Εκθέσεις: Η Premium Security θα συμμετέχει σε εκθέσεις σχετικές με την ασφάλεια και την τεχνολογία, αναζητώντας ευκαιρίες συνεργασίας και προβολής στους κλάδους-στόχους.

Διαφημίσεις σε Εξειδικευμένα Περιοδικά και Έντυπα: Η προβολή σε επαγγελματικά έντυπα και εξειδικευμένα περιοδικά ασφάλειας θα ενισχύσει την παρουσία της εταιρείας στον κλάδο και θα προσεγγίσει στρατηγικούς πελάτες.

3.4.3.4 Τόπος (Place)

Η κεντρική εγκατάσταση και τα γραφεία της Premium Security θα βρίσκονται στην Αθήνα, όπου θα διαχειρίζονται οι βασικές επιχειρησιακές δραστηριότητες. Η αρχική εστίαση θα είναι η περιοχή της Αττικής, με σχέδια για επέκταση σε άλλες μεγάλες πόλεις και τουριστικές περιοχές σε μεταγενέστερο στάδιο. Η σταδιακή ανάπτυξη της εταιρείας θα περιλαμβάνει πιθανή επέκταση των υπηρεσιών σε διεθνείς αγορές, με βάση τις ανάγκες και τις ευκαιρίες που θα προκύψουν.

3.4.3 Στόχοι Μάρκετινγκ – Έσοδα

Η Premium Security θέτει συγκεκριμένους στόχους για τα πρώτα πέντε έτη, με έμφαση στην απόκτηση ενός μικρού μεριδίου αγοράς, το οποίο θα αυξάνεται σταδιακά, μέχρι την επίτευξη ενός μεριδίου αγοράς της τάξης του 1 – 1.5% κατά το 5^ο έτος από την ίδρυσή της. Συνεπώς η εταιρεία σε ορίζοντα 5 ετών, βάσει της ανάλυσης της αγοράς και του εκτιμώμενου όγκου του κλάδου των συστημάτων ασφαλείας που προηγήθηκε, στοχεύει στην επίτευξη τζίρου πωλήσεων της τάξης των 2.5 εκ.€.

Επιπλέον σημαντικοί στόχοι:

- Να επιτυγχάνεται ρυθμός αύξησης του κύκλου εργασιών άνω του 20% σε ετήσια βάση
- Να δημιουργήσει η εταιρεία ένα από τα πιο δυνατά brand name στην αγορά, συνδεδεμένο με την παροχή ολοκληρωμένων και tailor made λύσεων συστημάτων ασφαλείας

3.5 Έξοδα Μάρκετινγκ

Η ανάλυση κόστους μάρκετινγκ περιλαμβάνει δαπάνες για την ανάπτυξη και υλοποίηση των προωθητικών ενεργειών, που περιλαμβάνουν διαφημιστικές καμπάνιες, συμμετοχή σε εκθέσεις, παρουσία στα κοινωνικά δίκτυα και διαφημίσεις σε εξειδικευμένα έντυπα και περιοδικά. Οι προβλεπόμενες δαπάνες για τις ενέργειες αυτές παρουσιάζονται συνοπτικά παρακάτω για τα έτη που ακολουθούν.

Πίνακας 6: Έξοδα Marketing 1ου έτους

ΕΝΕΡΓΕΙΑ	ΚΟΣΤΟΣ
Δημιουργία & Διαχείριση social media	6.000 €
Διαφήμιση σε social media	15.000 €
Hosting Ιστοσελίδας	2.000 €
Newsletter (4 φορές τον χρόνο)	1.000 €
Δημιουργία έντυπου υλικού	2.000 €
Διαφήμιση στον έντυπο τύπο	4.000 €
Έξοδα διανομής	2.000 €
Συμμετοχή σε εκθέσεις	5.000 €
ΣΥΝΟΛΟ	37.000 €

Οι ενέργειες θα πραγματοποιηθούν σε συνεργασία με εξειδικευμένους συνεργάτες κατά τα πρώτα έτη δραστηριότητας της επιχείρησης.

Με την ανάπτυξη της επιχείρησης κατά τα έτη αλλά και την συνεχή προσπάθειά της για επίτευξη καλύτερων αποτελεσμάτων, ισχυρότερου brand awareness και μεγαλύτερου

μεριδίου αγοράς, τα έξοδα marketing που υπολογίζουμε ετησίως θεωρούμε ότι θα πρέπει να αυξάνονται κατά περίπου 10% ανά έτος. Παρακάτω παρουσιάζεται το πλάνο 5ετίας

Πίνακας 7: Έξοδα Marketing - Πλάνο 5 ετών

<i>ΕΤΟΣ</i>	<i>ΕΞΟΔΑ ΜΑΡΚΕΤΙΓΚ</i>
2025	37.000
2026	40.700
2027	44.800
2028	49.300
2029	54.200

4. ΠΡΩΤΕΣ ΥΛΕΣ, ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΚΑΙ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ

4.1 Απαιτούμενες Πρώτες Ύλες – Συστήματα ανά Project

Η επιχείρηση θα αποτελεί εγκαταστάτη ολοκληρωμένων λύσεων συστημάτων ασφαλείας, με συνδυασμό της προμήθειας του υλικού δηλαδή του εξοπλισμού των συστημάτων προς εγκατάσταση και της εγκατάστασης τους καθώς και της ανάπτυξης του απαραίτητου λογισμικού για την παραμετροποίηση και υπό περιπτώσεις την ενοποίηση των συστημάτων ασφαλείας.

Παρακάτω παρουσιάζονται ομαδοποιημένες σε κατηγορίες υπό την μορφή εξοπλισμού, οι μοναδιαίες τιμές πώλησης των απαιτούμενων πρώτων υλών που θα απαιτούνται σε διαφορετικές ποσότητες η καθεμία, ανά μέσο Project (έργο) που θα αναλαμβάνει να υλοποιήσει η επιχείρηση. Για τον προαναφερόμενο εξοπλισμό και προκειμένου να μπορεί να πραγματοποιηθεί μια εκτίμηση του αποτυπώματος κόστους ενός μέσου έργου, παρουσιάζεται αρχικά ένας ενδεικτικός τιμοκατάλογος σε επίπεδο τιμής πώλησης ανά μονάδα απαιτούμενου εξοπλισμού. Αυτό θα αποτελεί τον πιο βασικό πυλώνα κόστους ενός τέτοιου έργου καθώς και θα ορίσει σε μεγάλο βαθμό τα περιθώρια κέρδους.

Οι τιμές αυτές θα χρησιμοποιηθούν στην ανάλυση που θα ακολουθήσει για τον προσδιορισμό των πωλήσεων στο 9^ο Κεφάλαιο της μελέτης, ώστε να υπολογιστεί το μέσο κόστος αλλά και η τιμή πώλησης ενός μέσου Project που θα αναλαμβάνει η επιχείρηση.

Οι παρακάτω τιμές αφορούν τιμές πώλησης και οι τιμές αγοράς του παραπάνω εξοπλισμού των συστημάτων ασφαλείας από τους προμηθευτές/ κατασκευαστές του εξωτερικού υπολογίζονται κατά προσέγγιση στο 75 % των παραπάνω αξιών.

Πίνακας 8: Μοναδιαίες Ενδεικτικές Τιμές Πώλησης Εξοπλισμού Έργων

ΜΟΝΑΔΙΑΙΕΣ ΕΝΔΕΙΚΤΙΚΕΣ ΤΙΜΕΣ ΠΩΛΗΣΗΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ ΕΡΓΩΝ	
CCTV	
Κάμερα εσωτερικού χώρου	€ 150.00
Κάμερα εξωτερικού χώρου	€ 200.00
PTZ περιστρεφόμενη κάμερα	€ 500.00
Καταγραφικό 32 channel	€ 3,000.00
Σκληρός δίσκος 500gb	€ 150.00
PC Server & Monitor	€ 1,200.00
ACCESS CONTROL	
Controller 4 θυρών (πίνακας ελέγχου)	€ 1,200.00
Reader ανάγνωσης proximity card / BLE/ βιομετρικών	€ 100.00
Κουμπί απελευθέρωσης	€ 20.00
Ηλεκτρομαγνήτης ή ηλ. κυπρί (ανά θύρα)	€ 40.00
INTRUSION ALARM	
Πίνακας συναγερμού	€ 200.00
Πληκτρολόγιο με οθόνη	€ 100.00
Μαγνητική επαφή ανά θύρα	€ 2.00
Radar εσωτερικού χώρου (ανά χώρο)	€ 20.00
Εξωτερικό beam	€ 100.00
Σύστημα αυτόνομης κατάσβεσης με αέριο (π.χ. για Server Room)	
Μπουκάλα CO2 50kg	€ 1,200.00
Πίνακας & ανιχνευτές	€ 500.00
Υδραυλική εγκατάσταση - σωλήνες - βάνες	€ 800.00
Σύστημα Πυρανίχνευσης	
Πίνακας διευθυνσιοδοτούμενος	€ 1,200.00
Ανιχνευτής (1 ανά 50 τ.μ.)	€ 30.00
Κόστος καλωδίων και μικροϋλικών ανά σύστημα (εγκατάστασης)	€ 200.00

Ο δεύτερος παράγοντας για την εκτίμηση του αποτυπώματος κόστους ενός μέσου έργου, είναι η προσέγγιση του κόστους εργατωρών για την εγκατάσταση και την παραμετροποίηση ή ανάπτυξη του λογισμικού. Το κόστος εγκατάστασης, παραμετροποίησης και ανάπτυξης του λογισμικού ανά Project θα ανέρχεται κατά προσέγγιση στο 20 - 25 % της τελικής τιμής πώλησης του.

Παρακάτω παρουσιάζονται ενδεικτικά ο εξοπλισμός ανά κατηγορία οπτικά σε εικόνες.

4.1.1 C.C.TV

Εικόνα 2: Outdoor Bullet Camera



Εικόνα 3: Dome camera



Εικόνα 4: PTZ camera



Εικόνα 5: NVR (καταγραφικό καμερών)



Εικόνα 6: CCTV Monitoring Station



(American Dynamics - Johnson Controls, n.d.)

(Tyco Illustra Solutions, n.d.)

4.1.2 Access Control

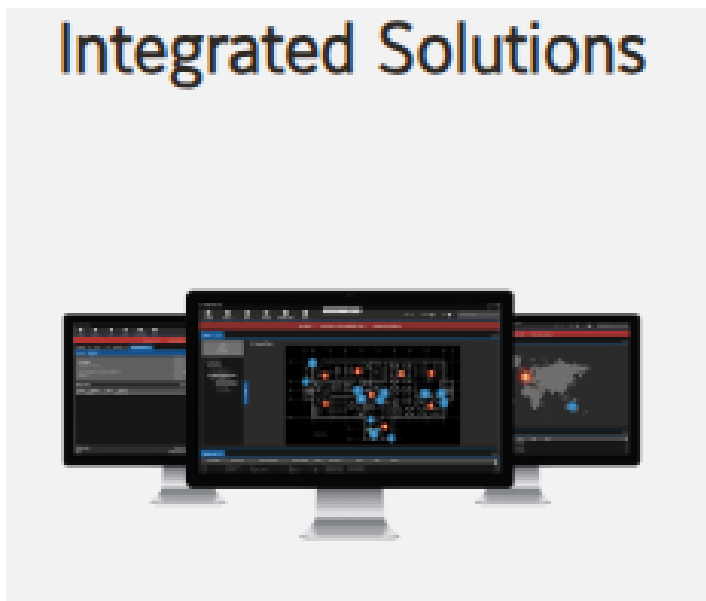
Εικόνα 7: Card & Biometric Readers



Εικόνα 8: Controllers



Εικόνα 9: Integrated Monitoring Stations



Εικόνα 10: Emergency Release Button



Εικόνα 11: Ηλεκτρομαγνήτης Θύρας



(Tyco Security Products, n.d.)

4.1.3 Intrusion Alarm

Εικόνα 12: Intrusion Alarm Keypad



Εικόνα 13: Intrusion Alarm Board & Multiple Sensors



Εικόνα 14: Intrusion Beam Sensors



(DSC Intrusion Alarm Products, n.d.)

4.1.4 Fire Detection

Εικόνα 15: Smoke Detector (Optical)



Εικόνα 16: VESDA Aspirating System



Εικόνα 17: Fire Alarm Panel



(Tyco Fire Solutions, n.d.)

4.1.5 Fire Extinguishing

Εικόνα 18: Sprinklers



Εικόνα 19: Nozzles



Εικόνα 20: Valves & Components



Εικόνα 21: CO2 Bottles



(Tyco Fire Solutions, n.d.)

4.2 Έξοδα Προμήθειας Απαραίτητου Εξοπλισμού

Ο κάθε τεχνικός που θα απασχολεί η εταιρεία και θα εργάζεται σε έργα, θα χρειαστεί τον απαραίτητο εξοπλισμό εργαλείων, φορητού υπολογιστή αλλά και μέσων ατομικής προστασίας (ΜΑΠ) που αναλύονται στον παρακάτω πίνακα.

Πίνακας 9: Εργαλεία & Εξοπλισμός Τεχνικών

Εργαλεία & Εξοπλισμός Τεχνικών Έργου

Είδος	Ποσότητα	Μοναδιαίο κόστος	Σύνολο
Σετ Ειδικά εργαλεία για εγκατάσταση εξοπλισμού	4	€ 400.00	€ 1,600.00
Laptop τεχνικού	4	€ 1,500.00	€ 6,000.00
Ατομικά μέσα προστασίας			
Κράνη	4	€ 35.00	€ 140.00
Ανακλαστικά γιλέκα	4	€ 15.00	€ 60.00
Παπούτσια ασφαλείας	4	€ 100.00	€ 400.00
ΣΥΝΟΛΟ			€ 8,200.00

Ακολουθεί επίσης η ανάλυση των εξόδων εξοπλισμού των γραφείων και υπολογιστών που θα απαιτηθούν ως επένδυση κατά την εκκίνηση της δραστηριότητας της επιχείρησης. Παρουσιάζονται αναλυτικά στον παρακάτω πίνακα.

Πίνακας 10: Υπολογιστές & Εξοπλισμός Γραφείων

Υπολογιστές & Εξοπλισμός Γραφείων

Είδος	Ποσότητα	Μοναδιαίο κόστος	Σύνολο
Υπολογιστές γραφείων	4	€ 1,500.00	€ 6,000.00
Γραφεία & Γενικός εξοπλισμός	4	€ 750.00	€ 3,000.00
ΣΥΝΟΛΟ			€ 9,000.00

Γενικότερα, η επένδυση που απαιτείται κατά την εκκίνηση δραστηριοποίησης της δεν είναι μεγάλη καθώς η προμήθεια του βασικού κόστους του προς εγκατάσταση εξοπλισμού θα πραγματοποιείται μετά την ανάθεση του εκάστοτε έργου. Επιπλέον δεν απαιτείται

εγκατάσταση παραγωγικού μηχανολογικού εξοπλισμού ή εξοπλισμού αποθήκης. Τα μέσα προστασίας, ο εξοπλισμός των τεχνικών, το κόστος υπολογιστών και το κόστος των γραφείων εντάσσονται στο σταθερό κόστος αφού πραγματοποιούνται κατά την έναρξη της επένδυσης και δεν εξαρτώνται από την ποσότητα παραγωγής.

5. ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΚΑΙ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΞΟΔΑ

5.1 Οργάνωση, Τμήματα και Ρόλοι

Η οργάνωση της υπό ίδρυση εταιρείας, θα αποτελείται από δύο τμήματα:

- **Τμήμα Εμπορικής & Οικονομικής Διεύθυνσης**
- **Τμήμα Μηχανολογικού Σχεδιασμού & Υλοποίησης έργων**

Οι βασικές λειτουργίες της επιχείρησης αναλύονται στις πωλήσεις, το μάρκετινγκ, τις προμήθειες, τον σχεδιασμό ολοκληρωμένων λύσεων συστημάτων ασφαλείας και την εγκατάσταση – παραμετροποίηση των συστημάτων. Η διανομή του εξοπλισμού των συστημάτων θα συνοδεύεται κυρίως και από την εγκατάσταση και συντήρηση τους. Το οργανόγραμμα της επιχείρησης θα είναι απλό κατά τα πρώτα έτη λειτουργίας της, αφού στην ουσία πρόκειται για μια μικρομεσαία επιχείρηση.

Παρακάτω παρουσιάζονται οι βασικές θέσεις εργασίας και ο ρόλος της καθεμίας.

Διευθυντής Μηχανολογικού Τμήματος: Ο υπεύθυνος θα είναι ο ένας από τους δύο επιχειρηματίες, ως μηχανικός με εμπειρία στον τομέα αυτό. Θα σχεδιάζει τις ολοκληρωμένες λύσεις για την εγκατάσταση των συστημάτων ασφαλείας και πυρασφάλειας και θα επιλέγει τον αναγκαίο εξοπλισμό των συστημάτων ανάλογα με την ανάγκη και την φύση του κάθε έργου, προτείνοντας και προσαρμόζοντας αντίστοιχα στην ανάγκη του πελάτη. Θα είναι σε επικοινωνία με τους προμηθευτές για επιλογή, διαπραγμάτευση και αγορές του εξοπλισμού. Τα συστήματα ασφαλείας που επιλέγονται θα συμβάλλουν στην μεγιστοποίηση του λόγου τιμή προς ποιότητα. Επίσης, θα εντοπίζει τυχόν ελλειψματικά προϊόντα και θα συνεργάζεται με τον οικονομικό – εμπορικό διευθυντή κατά την διαδικασία της πώλησης – κλεισίματος έργου, για την τιμολογιακή πολιτική η οποία θα μεγιστοποιεί τις πωλήσεις της εταιρείας. Τέλος, με την ανάθεση κάποιου έργου, θα πραγματοποιεί τον τελικό σχεδιασμό της εγκατάστασης (μελέτη εφαρμογής) σε συνεργασία με τους τεχνικούς στους οποίους και θα δίνει αντίστοιχα οδηγίες και υποστήριξη ώστε να παραδοθεί η συμφωνημένη λειτουργικότητα του συστήματος στον πελάτη. Θα προγραμματίζει και θα εποπτεύει τα έργα.

Οικονομικός – Εμπορικός Διευθυντής: Ο υπεύθυνος θα είναι ο κ. Ιωάννου ο οποίος θα συντάσσει τον προϋπολογισμό και παράλληλα θα ασχολείται με τα ζητήματα μάρκετινγκ της εταιρείας και θα παρακολουθεί γενικά ολόκληρη την εμπορική λειτουργία. Σε συνεργασία με τον κ. Αργυρόπουλο θα καθορίζει και τη τιμολογιακή πολιτική της εταιρείας και θα έχει ενεργό ρόλο στην εύρεση νέων πελατών και έργων και στο κλείσιμο των εμπορικών συμφωνιών. Επιπλέον θα ασχολείται εποπτικά με την έκδοση των

παραστατικών αλλά και με την πληρωμή της μισθοδοσίας των υπαλλήλων και προμηθευτών, σε συνεργασία με την Υποστήριξη Γραμματείας & Οικονομικών (υφιστάμενος ρόλος). Μια άλλη δραστηριότητα του οικονομικού διευθυντή θα είναι και οι πληρωμές των προμηθευτών συστημάτων ασφαλείας.

Υποστήριξη Γραμματείας & Οικονομικών: Για την στελέχωση του παραπάνω ρόλου θα προσληφθεί υπάλληλος με γνώσεις σε οικονομικό υπόβαθρο και κάποια μικρή προϋπηρεσία. Θα υποδέχεται τους πελάτες, θα κλείνει τηλεφωνικώς τα σχετικά ραντεβού και θα έχει ενεργό ρόλο στο κομμάτι των administrative tasks των 2 στελεχών καθώς και στο διαδικαστικό κομμάτι των πληρωμών και της οικονομικής λειτουργίας. Θα συνεργάζεται στενά με το λογιστικό γραφείο (εξωτερικό συνεργάτη). Επίσης ανάλογα με την ροή εργασιών πιθανότατα θα ασχολείται και με συμπληρωματικές εργασίες, όπως για παράδειγμα η αποστολή των εντολών προμήθειας και ο συντονισμός των παραδόσεων με την αποθήκη (3PL συνεργάτη) και τους πελάτες. Ο παραπάνω ρόλος θα αναφέρεται στον Οικονομικό – Εμπορικό Διευθυντή.

Τεχνικοί: Στην εταιρεία θα υπάρχουν αρχικά δύο ρόλοι τεχνικών οι οποίοι στην συνέχεια θα αυξηθούν με την αύξηση της δραστηριότητας (βάσει πλάνου σε συνολικά 4 κατά τα 5 πρώτα έτη). Οι τεχνικοί που θα προσληφθούν αρχικά θα έχουν εμπειρία στον τομέα των συστημάτων ασφαλείας και τις σχετικές πιστοποιήσεις. Ο στόχος είναι να προσληφθούν άτομα με εμπειρία σε ανταγωνιστικές επιχειρήσεις. Θα βρίσκονται on-site στα έργα για εγκατάσταση του εξοπλισμού. Επίσης θα συνεργάζονται στενά με τον Διευθυντή Μηχανολογικού Τμήματος, στον οποίο και θα αναφέρονται για ζητήματα σχεδιασμού της κάθε λύσης, καθοδήγηση σε δυσκολίες που πιθανόν να αντιμετωπίζουν και προμηθειών επιπλέον εξοπλισμού.

Προγραμματιστής (Software Engineer): Θα υπάρχει μια θέση προγραμματιστή ο οποίος θα αναπτύσσει το Software το οποίο θα συμβάλλει στην ενοποίηση των συστημάτων ασφαλείας και θα το προσαρμόζει ανάλογα στην επιθυμητή λύση για τον κάθε πελάτη. Επιπλέον θα συμβάλλει στην παραμετροποίηση των συστημάτων ασφαλείας με την ολοκλήρωση της εγκατάστασής τους για κάθε έργο, είτε απομακρυσμένα είτε στο πεδίο.

Τα επόμενα έτη λειτουργίας υπολογίζεται να προστεθούν δύο επιπλέον ρόλοι που αναφέρονται ακολούθως συνοπτικά:

Πωλητής (Sales Engineer): Θα αναφέρεται στον Οικονομικό – Εμπορικό Διευθυντή και θα έχει ως βασικό ρόλο την ανεύρεση νέων έργων και την διαχείριση νέων και υπάρχοντων πελατών.

Μηχανικός Σχεδιασμού: Θα αναφέρεται στον Διευθυντή του Μηχανολογικού Τμήματος και θα έχει ως βασικό ρόλο τον σχεδιασμό λύσεων ολοκληρωμένων συστημάτων και την εποπτεία των έργων.

Πίνακας 11: Συνοπτική Παρουσίαση Θέσεων Εργασίας

ΤΜΗΜΑ	ΘΕΣΗ ΕΡΓΑΣΙΑΣ	ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ	ΠΡΟΪΣΤΑΜΕΝΟΣ
Τμήμα Εμπορικής & Οικονομικής Διεύθυνσης	Οικονομικός – Εμπορικός Διευθυντής	Σύνταξη προϋπολογισμού, καθορισμός τιμολογιακής πολιτικής, εμπορική λειτουργία & ανάπτυξη πωλήσεων, οικονομική διεύθυνση	-
Τμήμα Εμπορικής & Οικονομικής Διεύθυνσης	Υποστήριξη Γραμματείας & Οικονομικών	Γραμματειακή υποστήριξη, πληρωμές υπαλλήλων & προμηθευτών, συντονισμός παραδόσεων υλικών, λογιστικά σε συνεργασία με εξωτερικό συνεργάτη	Οικονομικός – Εμπορικός Διευθυντής
Τμήμα Μηχανολογικού Σχεδιασμού & Υλοποίησης έργων	Διευθυντής Μηχανολογικού Τμήματος	Σχεδιασμός λύσεων, επιλογή & προμήθεια εξοπλισμού, καθορισμός τιμολογιακής πολιτικής σε συνεργασία με τον οικονομικό διευθυντή, έλεγχος ποιότητας συστημάτων, καθοδήγηση τεχνικών & προγραμματισμός εκτέλεσης έργων	-
Τμήμα Μηχανολογικού Σχεδιασμού & Υλοποίησης έργων	Τεχνικοί	Εγκατάσταση συστημάτων ασφαλείας, συνεργασία με τον διευθυντή μηχανολογικού για τεχνικά ζητήματα	Διευθυντής Μηχανολογικού Τμήματος
Τμήμα Μηχανολογικού Σχεδιασμού & Υλοποίησης έργων	Προγραμματιστής (Software Engineer)	Ανάπτυξη λογισμικού ενοποίησης συστημάτων, προγραμματισμός και παραμετροποίηση	Διευθυντής Μηχανολογικού Τμήματος

Τμήμα Εμπορικής & Οικονομικής Διεύθυνσης	Πωλητής (Sales Engineer)	Ανάπτυξη πωλήσεων, διαχείριση πελατών	Οικονομικός – Εμπορικός Διευθυντής
--	--------------------------	---------------------------------------	------------------------------------

Τμήμα Μηχανολογικού Σχεδιασμού & Υλοποίησης έργων	Μηχανικός Σχεδιασμού	Σχεδιασμός λύσεων, εποπτεία έργων	Διευθυντής Μηχανολογικού Τμήματος
---	----------------------	-----------------------------------	-----------------------------------

5.2 Λειτουργικά Έξοδα

Παρακάτω παρουσιάζονται τα έξοδα που συνδέονται με την ίδρυση της εταιρίας καθώς και τα λειτουργικά έξοδα που αναμένεται να έχει η επιχείρηση στον χρονικό ορίζοντα που μελετάται, όπως τα έξοδα:

- αποθήκευσης μέσω εξωτερικού (3rd Party Logistics) συνεργάτη
- μεταφοράς του εξοπλισμού από την αποθήκη στο εκάστοτε έργο
- ενοικίασης οχημάτων (Leasing) των τεχνικών
- υπηρεσιών λογιστικού γραφείου – εξωτερικού συνεργάτη
- υπηρεσιών κοινής ωφέλειας & καθαρισμού

Όσον αφορά τα γενικά έξοδα η εταιρεία θα κάνει χρήση υπηρεσιών 3rd Party Logistics μέσω συνεργαζόμενης εταιρίας στην περιοχή του Ρέντη με τα έξοδα αποθήκευσης να ανέρχονται σε περίπου 6.000 ευρώ κατά το πρώτο έτος. Τα μεταφορικά έξοδα, μεταφοράς του εξοπλισμού στα εκάστοτε έργα που έχουν ανατεθεί υπολογίζεται ότι θα ανέρχονται σε 3.000 ευρώ ενώ τα έξοδα μεταφοράς του εξοπλισμού από την περιοχή προέλευσης του εξοπλισμού όπου θα πραγματοποιηθεί χρήση ναυτιλιακών υπηρεσιών ή υπηρεσιών μεταφορικών εταιριών θεωρούμε πως συμπεριλαμβάνονται στις τιμές προμήθειας του εξοπλισμού και δεν υπολογίζονται στο παρόν κεφάλαιο. Η εταιρεία θα πληρώνει 200 ευρώ τον μήνα στο συνεργαζόμενο λογιστικό γραφείο, με τα συνολικά έξοδα να ανέρχονται σε 2.500 ευρώ. Επίσης τα έξοδα που σχετίζονται με τις υπηρεσίες κοινής ωφέλειας και συνεργείων καθαρισμού υπολογίζεται πως θα ανέρχονται σε 3.500 ευρώ ανά έτος. Η εταιρεία σκοπεύει να κάνει χρήση υπηρεσιών Leasing για την ενοικίαση 2 ελαφρών ημιφορηγών για χρήση από τους τεχνικούς με το κόστος ενοικίασης ανά φορηγό να ανέρχεται σε 3.600 ευρώ και το συνολικό κόστος να ανέρχεται σε 7.200 ευρώ ανά έτος. Στον πίνακα που ακολουθεί αναλύουμε τον πίνακα γενικών εξόδων για το πρώτο έτος.

Πίνακας 12: Λειτουργικά Έξοδα 1ου έτους

Περιγραφή	Κόστος
Έξοδα μεταφοράς 3PL	3.000 €
Έξοδα αποθήκευσης 3PL	6.000 €
Έξοδα υπηρεσιών κοινής ωφέλειας & Καθαρισμού	3.500 €
Λογιστικό Γραφείο	2.500 €
Έξοδα leasing οχημάτων	7.200 €
Σύνολο	22,200.00 €

Υποθέτουμε ότι τα παραπάνω έξοδα αυξάνουν με ρυθμό 3% κάθε έτος, προκειμένου να ληφθεί υπόψη ο πληθωρισμός καθώς και με έναν επιπλέον συντελεστή 8% λόγω της ανάπτυξης της δραστηριότητας της εταιρείας. Συνεπώς ο σχετικός πίνακας για τα 5 πρώτα έτη θα είναι ο παρακάτω.

Πίνακας 13: Λειτουργικά Έξοδα ανά Έτος

Έτος	Ετήσια Λειτουργικά Έξοδα
2025	€ 22,200
2026	€ 24,695
2027	€ 27,471
2028	€ 30,559
2029	€ 33,994

Όσον αφορά τα γραφεία της εταιρείας και τα έξοδα για την ενοικίασή τους αναλύονται σε επόμενο κεφάλαιο.

6. ΑΝΘΡΩΠΙΝΟΙ ΠΟΡΟΙ

Στο παρόν κεφάλαιο της μελέτης πραγματοποιείται η ανάλυση του απαιτούμενου ανθρώπινου δυναμικού της εταιρείας. Η στελέχωση των δύο βασικών τμημάτων της εταιρείας, θα είναι αρχικά περιορισμένη με συνολικά 6 άτομα κατά τα πρώτα δύο έτη δραστηριοποίησης της: Οι δύο ιδρυτές ως διευθυντές των τμημάτων που προαναφέρθηκαν, δύο θέσεις τεχνικών, μια θέση γραμματειακής & οικονομικής υποστήριξης και ένας προγραμματιστής.

Η στελέχωση θα αυξάνεται σταδιακά με την ανάπτυξη της δραστηριότητας και την ανάθεση περισσότερων και μεγαλύτερης κλίμακας νέων έργων. Κατά το 3^ο και 4^ο έτος θα προστεθούν στην ομάδα των τεχνικών από ένα επιπλέον άτομο αντίστοιχα καθώς και ένας επιπλέον μηχανικός στο τμήμα σχεδιασμού κατά το 4^ο έτος οι οποίοι θα αναφέρονται όλοι στον Διευθυντή του Μηχανολογικού Τμήματος. Κατά το 3^ο έτος λειτουργίας θα προστεθεί επίσης ένας πωλητής ο οποίος θα αναφέρεται στον Οικονομικό – Εμπορικό Διευθυντή.

Στον πίνακα που ακολουθεί παρουσιάζονται οι μεικτές απολαβές που αφορούν την μισθοδοσία των εργαζομένων καθώς και το έτος πρόσληψης του καθενός. Οι δύο ιδρυτές δεν συμπεριλαμβάνονται στην μισθοδοσία καθώς θα αμείβονται ισάξια από τα αποτελέσματα κέρδους της επιχείρησης.

Πίνακας 14: Μεικτές Απολαβές ανά Θέση Εργασίας

Θέση Εργασίας	Μεικτή Μηνιαία Αμοιβή	Μεικτή Ετήσια Αμοιβή	Έτος Πρόσληψης
Υποστήριξη Γραμματείας & Οικονομικών	€ 1,100	€ 15,400	1ο
Τεχνικός Α	€ 1,300	€ 18,200	1ο
Τεχνικός Β	€ 1,300	€ 18,200	1ο
Τεχνικός Γ	€ 1,350	€ 18,900	3ο
Τεχνικός Δ	€ 1,400	€ 19,600	4ο
Προγραμματιστής	€ 1,700	€ 23,800	1ο
Μηχανικός Σχεδιασμού	€ 1,800	€ 25,200	4ο
Πωλητής	€ 1,500	€ 21,000	3ο

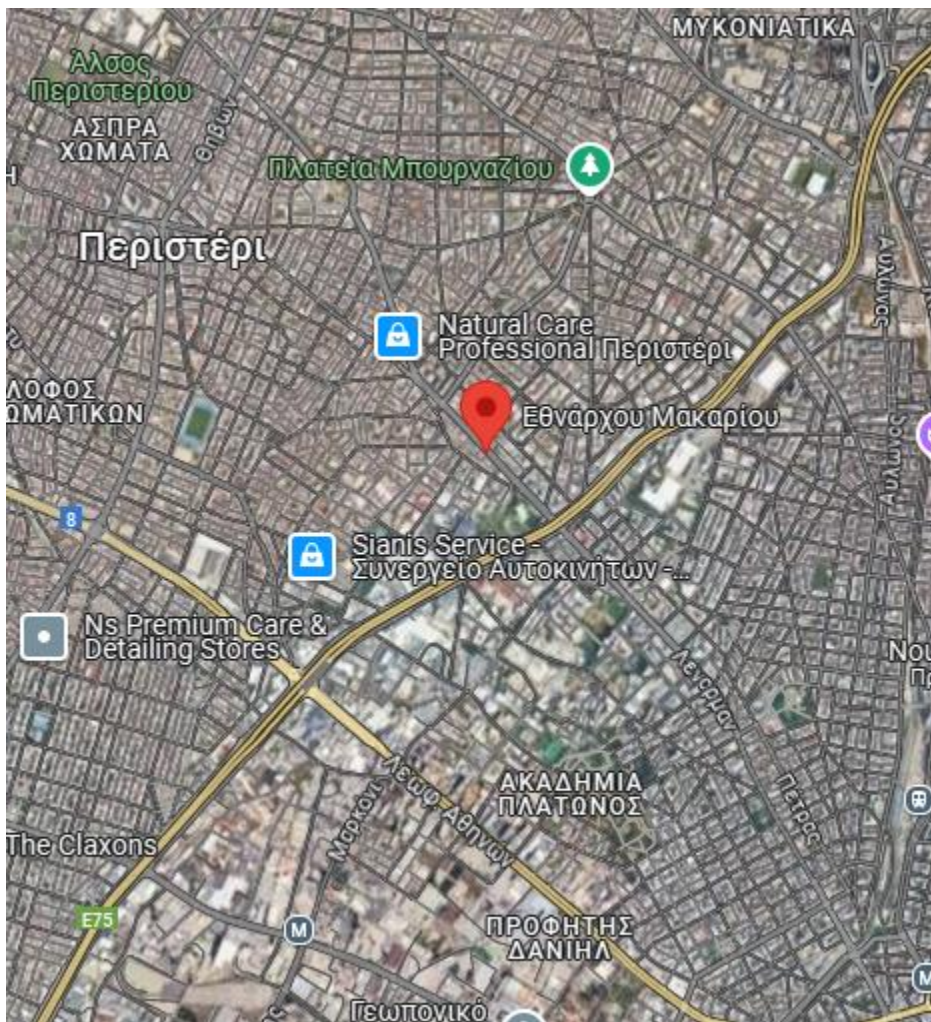
Στην συνέχεια παρουσιάζεται το συνολικό κόστος μισθοδοσίας και εισφορών για τα 5 πρώτα έτη λειτουργίας. Να σημειώσουμε επίσης ότι οι μισθοί υπολογίζουμε ότι θα αυξάνονται κατά 5 % ετησίως.

Πίνακας 15: Συνολικό Κόστος Μισθοδοσίας & Εισφορών

ΕΤΟΣ	2025	2026	2027
Υποστήριξη Γραμματείας & Οικονομικών	€ 15,400	€ 16,170	€ 16,979
Τεχνικός Α	€ 18,200	€ 19,110	€ 20,066
Τεχνικός Β	€ 18,200	€ 19,110	€ 20,066
Τεχνικός Γ	€ -	€ -	€ 18,900
Τεχνικός Δ	€ -	€ -	€ -
Προγραμματιστής	€ 23,800	€ 24,990	€ 26,240
Μηχανικός Σχεδιασμού	€ -	€ -	€ -
Πωλητής	€ -	€ -	€ 21,000
ΣΥΝΟΛΟ	€ 75,600	€ 79,380	€ 123,249
ΕΤΟΣ	2028	2029	
Υποστήριξη Γραμματείας & Οικονομικών	€ 17,827	€ 18,719	
Τεχνικός Α	€ 21,069	€ 22,122	
Τεχνικός Β	€ 21,069	€ 22,122	
Τεχνικός Γ	€ 19,845	€ 20,837	
Τεχνικός Δ	€ 19,600	€ 20,580	
Προγραμματιστής	€ 27,551	€ 28,929	
Μηχανικός Σχεδιασμού	€ 25,200	€ 26,460	
Πωλητής	€ 22,050	€ 23,153	
ΣΥΝΟΛΟ	€ 174,211	€ 182,922	

7. ΤΟΠΟΘΕΣΙΑ ΚΑΙ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ

Η επιλογή της τοποθεσίας εγκατάστασης της έδρας της επιχείρησης αποτελεί στρατηγική απόφαση ζωτικής σημασίας για την διευκόλυνση των διαδικασιών της, την προσέγγιση των πελατών αλλά και την εξισορρόπηση του χρόνου και των λειτουργικών εξόδων. Η αναζήτηση χώρου προς ενοικίαση για την έδρα (γραφεία) της επιχείρησης αποφασίστηκε να γίνει στην Αττική, στην περιοχή του Περιστερίου και πιο συγκεκριμένα στην Εθνάρχου Μακαρίου σε ένα από τα πιο κεντρικά σημεία της περιοχής, όπως παρουσιάζεται ενδεικτικά στην παρακάτω εικόνα.



Εικόνα 22: Επιλεγμένη Τοποθεσία Εγκατάστασης

Βασικά κριτήρια επιλογής της θέσης αποτελούν τα παρακάτω:

- Πρόσβαση & Εγγύτητα σε χώρους αποθήκευσης - logistics (3PL συνεργατών)
- Πρόσβαση προσωπικού
- Κόστος ενοικίασης γραφείων
- Πρόσβαση σε πελάτες – Εγγύτητα σε γραφεία επιχειρήσεων

Η επιλογή της κατάλληλης θέσης για την έδρα της επιχείρησης, έχει βασιστεί σε ένα μοντέλο αξιολόγησης, κατά το οποίο αποδόθηκαν συντελεστές βαρύτητας στα προαναφερθέντα κριτήρια επιλογής της κατάλληλης θέσης. Οι συντελεστές χρησιμοποιήθηκαν για να σταθμίσουν τη βαθμολογία που κατέχει η αντίστοιχη τοποθεσία σε σχέση με το ανάλογο κριτήριο και το άθροισμά τους θα πρέπει να ισούται με εκατό (100). Η βαθμολόγηση ξεκινά από το μηδέν και καταλήγει στο δέκα, ενώ η τελική βαθμολόγηση του κάθε χώρου προκύπτει πολλαπλασιάζοντας τη βαθμολογία για κάθε κριτήριο με τον αντίστοιχο συντελεστή βαρύτητας. Τα αποτελέσματα αθροίζονται για να προκύψει η τελική βαθμολογία. Ύστερα από σύγκριση των τελικών βαθμολογιών έχει προκύψει η επικρατέστερη θέση για την εγκατάσταση. Τα αποτελέσματα της αξιολόγησης επιλογής της θέσης παρουσιάζονται στον ακόλουθο πίνακα.

Πίνακας 16: Αξιολόγηση Εναλλακτικών Θέσεων Γραφείων της Έδρας

Κριτήριο	Συντελεστής Βαρύτητας	Περιστέρι	Άλιμος	Ν. Ψυχικό
Πρόσβαση & Εγγύτητα σε χώρους αποθήκευσης - Logistics	30	10	8	6
Πρόσβαση προσωπικού	10	8	8	7
Κόστος ενοικίασης γραφείων	30	9	7	6
Πρόσβαση σε πελάτες	30	7	8	10
ΣΥΝΟΛΟ	100	860	770	730

Στη περίπτωση που εξετάζουμε δεν απαιτείται κάποιος εξειδικευμένος χώρος αλλά ένα απλός άνετος χώρος γραφείων με καλό εξαερισμό στον οποίο θα υπάρχει και μια μικρή αποθήκη εργαλείων και ανταλλακτικών. Θα ενοικιαστεί χώρος 200 τ.μ. ο οποίος βέβαια θα ανακαινιστεί. Κατά τη διαδικασία της ανακαίνισης πέρα των άλλων θα γίνουν οι απαραίτητες καλωδιώσεις ρεύματος και δικτύου των χώρων. Όπως έχει προαναφερθεί δεν θα χρειαστεί χώρος αποθηκών αφού η προσωρινή αποθήκευση των υλικών για τα έργα θα γίνεται μέσω εξωτερικού συνεργάτη ο οποίος θα έχει αναλάβει και το κομμάτι των μεταφορών.

Για την ανακαίνιση και την κατάλληλη διαμόρφωση του χώρου υπολογίζεται ότι θα απαιτηθούν περίπου 10.000€. Το ενοίκιο θα ανέρχεται αρχικά στα 1.200€ τον μήνα και αναμένεται να αυξηθεί σε 1.300€ για το 4^ο και 5^ο έτος. Υπολογίζονται επίσης τα έξοδα μεσίτη και η εγγύηση ενοικίου που θα καταβληθεί.

Τα σύνολα των εξόδων που συνδέονται με το παρόν κεφάλαιο παρουσιάζονται στον παρακάτω πίνακα.

Πίνακας 17: Έξοδα Διαμόρφωσης Χώρου Γραφείων & Ενοικίου

	Αρχική Επένδυση	2025	2026	2027	2028	2029
<i>Κόστος Διαμόρφωσης Χώρου Γραφείων</i>	10.000€	-	-	-	-	-
<i>Αμοιβή Μεσίτη & Εγγύηση</i>	2.400€	-	-	-	-	-
<i>Ενοίκιο</i>	-	14.400€	14.400€	14.400€	15.600€	15.600€
ΣΥΝΟΛΟ	12.400€	14.400€	14.400€	14.400€	15.600€	15.600€

8. ΧΡΟΝΟΔΙΑΓΡΑΜΜΑ ΕΚΤΕΛΕΣΗΣ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ

Ο προγραμματισμός εκτέλεσης του έργου περιλαμβάνει όλες τις απαραίτητες ενέργειες που πρέπει να διεξαχθούν έτσι ώστε το επενδυτικό σχέδιο να περάσει από το στάδιο της μελέτης στο στάδιο λειτουργίας.

Τα επιμέρους αυτά στάδια είναι τα παρακάτω:

- Θα καθοριστούν οι Project managers οι οποίοι θα επιβλέπουν την διαδικασία υλοποίησης της επένδυσης. Οι Project managers στην περίπτωση μας θα είναι οι δύο ιδρυτές.
- Το επόμενο στάδιο είναι η σύσταση της εταιρείας, η οποία αφορά τη σύνταξη του καταστατικού και τη δημοσίευση του στο ΓΕΜΗ σε συνεργασία με νομικό γραφείο.
- Θα πραγματοποιηθεί αναζήτηση και ενοικίαση του χώρου των γραφείων και σύνταξη μισθωτηρίου συμβολαίου σε συνεργασία με μεσιτικό γραφείο.
- Θα διαμορφωθεί ο χώρος βάση των αναγκών μιας εταιρείας συστημάτων ασφαλείας, ο οποίος χώρος θα περιλαμβάνει δημιουργία μικρού χώρου αποθήκευσης, ανακαίνιση και διαμόρφωση, βαψίματα, εγκατάσταση συστήματος ασφαλείας & πυρασφάλειας, ηλεκτρολογική εγκατάσταση, δίκτυα, αλλά και αγορά και τοποθέτηση βοηθητικού εξοπλισμού όπως έπιπλα, υπολογιστές κτλ.
- Θα πραγματοποιηθεί η προμήθεια του απαραίτητου εξοπλισμού γραφείων και των τεχνικών
- Θα αναζητηθεί και θα προσληφθεί το προσωπικό των 4 αρχικών υπαλλήλων βάση της διαδικασίας της συνέντευξης. Στην διαδικασία αυτή θα βοηθήσουν λόγω της νέας φύσης της επιχείρησης και οι γνωριμίες στον κλάδο αλλά και το υπόβαθρο των δύο επενδυτών.
- Το προσωπικό θα εκπαιδευτεί πάνω σε τεχνικά αλλά και εμπορικά ζητήματα έτσι ώστε να μπορέσει να ανταπεξέλθει αποτελεσματικά. Η εκπαίδευση θα πραγματοποιηθεί από τους δύο ιδρυτές.
- Θα πραγματοποιηθούν όλες οι ενέργειες μάρκετινγκ απαραίτητες πριν την έναρξη λειτουργίας της εταιρείας.

Στον παρακάτω πίνακα παρουσιάζεται το χρονοδιάγραμμα εκτέλεσης έργου.

Πίνακας 18: Στάδια Εκτέλεσης Επενδυτικού Σχεδίου

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ	ΧΡΟΝΟΣ ΣΕ ΕΒΔΟΜΑΔΕΣ	ΠΡΟΑΠΑΙΤΟΥΜΕΝΗ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ
A. ΚΑΘΟΡΙΣΜΟΣ PROJECT MANAGERS & ΕΚΚΙΝΗΣΗ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ	1	-
B. ΣΥΣΤΑΣΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ & ΣΥΓΓΡΑΦΗ ΚΑΤΑΣΤΑΣΤΙΚΟΥ	2	A
C. ΑΝΑΖΗΤΗΣΗ & ΕΝΟΙΚΙΑΣΗ ΧΩΡΟΥ	2	B
D. ΔΙΑΜΟΡΦΩΣΗ ΧΩΡΟΥ	6	C
E. ΠΡΟΜΗΘΕΙΑ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ	2	C
F. ΠΡΟΣΛΗΨΗ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ	8	B
G. ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ	2	F
H. ΑΡΧΙΚΕΣ ΕΝΕΡΓΕΙΕΣ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ	4	F

Βάσει του παραπάνω πίνακα, φαίνεται πως ο απαιτούμενος χρόνος για την εκτέλεση του επενδυτικού σχεδίου αναμένεται να είναι κατά προσέγγιση 17 εβδομάδες. Στόχος είναι να ξεκινήσουν οι διαδικασίες το τελευταίο τρίμηνο του 2024 ώστε η εταιρία να είναι λειτουργική από τον Ιανουάριο του 2025.

Παρακάτω παρουσιάζονται τα έξοδα που συνδέονται με το παρόν κεφάλαιο και αφορούν τα έξοδα ίδρυσης της εταιρείας καθώς και τα έξοδα εφαρμογής του σχεδίου (μεταφορικά κ.α.) τα οποία παρουσιάζονται συνοπτικά στον ακόλουθο πίνακα.

Πίνακας 19: Κόστος Ίδρυσης Εταιρείας & Εκτέλεσης Σχεδίου

Περιγραφή	Κόστος
Σύσταση της εταιρείας και νομικές ενέργειες	2.500€
Έξοδα εφαρμογής σχεδίου	1.000€
ΣΥΝΟΛΟ	3.500€

9. ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΚΑΙ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΤΗΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ

Στο ακόλουθο κεφάλαιο θα πραγματοποιηθεί η χρηματοοικονομική ανάλυση της επένδυσης όπως αυτή έχει περιγραφεί έως τώρα στα προηγούμενα. Ο σκοπός είναι να πραγματοποιηθεί η αξιολόγησή της και να εξαχθούν συμπεράσματα σχετικά με το αν είναι συμφέρουσα ή όχι. Η ανάλυση θα γίνει εφαρμόζοντας βασικές μεθόδους χρηματοοικονομικής αξιολόγησης, καθώς και μεθόδους ανάλυσης και αξιολόγησης του επενδυτικού σχεδίου σε συνθήκες αβεβαιότητας (ανάλυση ευαισθησίας).

9.1 Προσδιορισμός Πωλήσεων

Βάσει του προσδοκώμενου τζίρου πωλήσεων του κλάδου των συστημάτων ασφαλείας, όπως αυτός προσδιορίστηκε παραπάνω στο κεφάλαιο 3.2.6 (Προσδιορισμός Μελλοντικής Ζήτησης) καθώς και των στόχων εσόδων όπως αυτά αναλύθηκαν παραπάνω στο κεφάλαιο 3.4 (Σχέδιο Μάρκετινγκ), ο εκτιμώμενος όγκος πωλήσεων παρουσιάζεται παρακάτω.

Στον παρακάτω πίνακα αναλύονται τα μερίδια αγοράς που έχουν τεθεί ως στόχοι ανά έτος και αυτά ανάγονται σε εκτιμώμενες πωλήσεις της επιχείρησης, πολλαπλασιαζόμενα επί του εκτιμώμενου όγκου τζίρου του κλάδου:

Πίνακας 20: Εκτιμώμενο Μερίδιο Αγοράς & Μελλοντικές Πωλήσεις

ΕΤΟΣ	2025	2026	2027	2028	2029
ΣΥΝΟΛΟ ΠΩΛΗΣΕΩΝ	191.000.000€	206.000.000€	222.000.000€	240.000.000€	260.000.000€
ΣΤΟΧΟΣ ΜΕΡΙΔΙΟΥ ΑΓΟΡΑΣ	0,2%	0,3%	0,5%	0,8%	1%
ΕΚΤΙΜΩΜΕΝΕΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ	382.000€	618.000€	1.110.000€	1.920.000€	2.600.000€

9.2 Ανάλυση Συνολικού Κόστους Επένδυσης & Αποσβέσεις

Για τον υπολογισμό του κόστους επένδυσης θα κάνουμε χρήση του παρακάτω τύπου:

Κόστος Επένδυσης = Πάγιο Ενεργητικό + Κεφάλαιο Κίνησης

Το κεφάλαιο κίνησης είναι ίσο με το κυκλοφορούν ενεργητικό μείον τις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις.

Πάγιο Ενεργητικό

Το Πάγιο Ενεργητικό της επιχείρησης αποτελείται από τις πάγιες επενδύσεις και από τις δαπάνες που απαιτούνται πριν τη λειτουργία της. Περιλαμβάνει κόστη τα οποία αφορούν τις εγκαταστάσεις της επιχείρησης και τη διαμόρφωσή τους καθώς και τον απαιτούμενο εξοπλισμό τεχνικών και γραφείων. Όσον αφορά τις δαπάνες πριν τη λειτουργία της εταιρείας, αυτές περιλαμβάνουν τα κόστη ίδρυσης της εταιρείας, εκτέλεσης του επενδυτικού σχεδίου καθώς και τα έξοδα προεπενδυτικών μελετών. Στον ακόλουθο πίνακα παρουσιάζεται ο υπολογισμός του πάγιου ενεργητικού της εταιρείας.

Πίνακας 21: Πάγιο Ενεργητικό

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ	ΚΟΣΤΟΣ
ΑΝΑΚΑΙΝΙΣΗ & ΔΙΑΜΟΡΦΩΣΗ ΧΩΡΟΥ ΓΡΑΦΕΙΩΝ	10.000€
ΕΞΟΔΑ ΥΠΟΛΟΓΙΣΤΩΝ & ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ ΓΡΑΦΕΙΟΥ	9.000€
ΕΞΟΔΑ ΕΡΓΑΛΕΙΩΝ & ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ ΤΕΧΝΙΚΩΝ	8.200€
ΕΞΟΔΑ ΠΡΟΕΠΕΝΔΥΤΙΚΩΝ ΜΕΛΕΤΩΝ	3.000€
ΕΞΟΔΑ ΙΔΡΥΣΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΣ & ΕΚΤΕΛΕΣΗΣ ΣΧΕΔΙΟΥ	3.500€
ΑΜΟΙΒΗ ΜΕΣΙΤΗ & ΕΓΓΥΗΣΗ	2.400€
ΣΥΝΟΛΟ	36.100€

Κεφάλαιο Κίνησης

Σχετικά με τον υπολογισμό του απαιτούμενου κεφαλαίου κίνησης, ακολουθούν οι παραδοχές:

- Η εταιρεία θα εισπράττει τις απαιτήσεις της 6 φορές τον χρόνο και συνεπώς η μέση διάρκεια απαιτήσεων θα ανέρχεται σε περίπου 60 ημέρες.
- Τα αποθέματα θα ανανεώνονται κατά μέσο όρο λόγω της φύσης των έργων 8 φορές τον χρόνο και συνεπώς η μέση διάρκεια αποθεμάτων θα ανέρχεται σε περίπου 45 ημέρες.
- Η επιχείρηση θα πληρώνει τους προμηθευτές (που αποτελεί 4 φορές τον χρόνο και συνεπώς η μέση διάρκεια προμηθευτών θα είναι ίση με περίπου 90 ημέρες).
- Η εταιρεία θα λαμβάνει προκαταβολή κατά μέσο όρο 30% του συνολικού κόστους πωληθέντων (εξοπλισμού των έργων που θα αναλαμβάνει) από τους πελάτες ενώ θα δίνει προκαταβολή πάλι 30% για την αγορά του εξοπλισμού στους προμηθευτές.

Ο λειτουργικός ταμειακός κύκλος θα είναι ίσος με $60 + 45 - 90 = 15$ ημέρες. Παρατηρούμε ότι ο λειτουργικός ταμειακός κύκλος είναι θετικός που σημαίνει ότι όταν η επιχείρηση θα καλείται να εξοφλήσει τους προμηθευτές της θα προκύπτουν χρηματοδοτικά κενά, δηλαδή δεν θα διαθέτει την επαρκή ρευστότητα για την εξόφληση. Για τον λόγο αυτό θα χρειαστεί κεφάλαιο κίνησης.

Βάσει της ανάλυσης του κεφαλαίου 3.2.5, του ομαδοποιημένου πίνακα που παρουσιάσαμε ο οποίος αφορά τα χρηματοοικονομικά μεγέθη των μεγαλύτερων επιχειρήσεων του κλάδου και τους σχετικούς δείκτες, φαίνεται ότι οι επιχειρήσεις αυτές χρειάζονται κεφάλαιο κίνησης σε ποσοστό 20% περίπου επί του συνόλου των πωλήσεων. Η εταιρεία που εξετάζουμε υποθέτουμε ότι θα διακρατά κεφάλαιο κίνησης της τάξης του 15% επί των πωλήσεων. Το ποσοστό αυτό είναι ελαφρώς χαμηλότερο του μέσου όρου του κλάδου βάσει της στρατηγικής που θεωρούν ότι θα ακολουθήσουν οι επενδυτές καθώς θεωρούν ότι η διακράτηση σημαντικού κεφαλαίου κίνησης ενέχει υψηλό κόστος ευκαιρίας.

Η εταιρεία εκτιμά ότι το πρώτο έτος οι πωλήσεις θα κυμανθούν στα 382.000€. Συνεπώς θα χρειαστεί κεφάλαιο κίνησης της τάξης των 57.000 ευρώ. Το απαιτούμενο κεφάλαιο κίνησης όπως αυτό υπολογίζεται για την πρώτη πενταετία της επένδυσης, παρουσιάζεται στον ακόλουθο πίνακα.

Πίνακας 22: Απαιτούμενο Κεφάλαιο Κίνησης

ΕΤΟΣ	2025	2026	2027	2028	2029
ΑΠΑΙΤΟΥΜΕΝΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΚΙΝΗΣΗΣ	57.000€	92.700€	166.500€	288.000€	390.000€

Με βάση όλα τα παραπάνω, στον πίνακα που ακολουθεί παρουσιάζεται το συνολικό κόστος της επένδυσης.

Πίνακας 23: Κόστος Επένδυσης

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ	ΚΟΣΤΟΣ
ΑΝΑΚΑΙΝΙΣΗ & ΔΙΑΜΟΡΦΩΣΗ ΧΩΡΟΥ ΓΡΑΦΕΙΩΝ	10.000€
ΕΞΟΔΑ ΥΠΟΛΟΓΙΣΤΩΝ & ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ ΓΡΑΦΕΙΟΥ	9.000€
ΕΞΟΔΑ ΕΡΓΑΛΕΙΩΝ & ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ ΤΕΧΝΙΚΩΝ	8.200€
ΕΞΟΔΑ ΠΡΟΕΠΕΝΔΥΤΙΚΩΝ ΜΕΛΕΤΩΝ	3.000€
ΕΞΟΔΑ ΙΔΡΥΣΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΣ & ΕΚΤΕΛΕΣΗΣ ΣΧΕΔΙΟΥ	3.500€
ΑΜΟΙΒΗ ΜΕΣΙΤΗ & ΕΓΓΥΗΣΗ	2.400€
ΑΠΑΤΟΥΜΕΝΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΚΙΝΗΣΗΣ 1 ^{ου} ΕΤΟΥΣ	57.000€
ΣΥΝΟΛΟ	93.100€

Αποσβέσεις

Όσον αφορά τις αποσβέσεις, τα μισθωμένα οχήματα για χρήση από τους τεχνικούς δεν αποσβένονται καθώς δεν συνιστούν περιουσιακά στοιχεία της επιχείρησης. Θεωρούμε ότι η υπολειμματική αξία των υπολογιστών και του εξοπλισμού γραφείων θα ανέρχεται στο 20% της αρχικής αξίας του εξοπλισμού μετά από 10 έτη χρήσης τους και ότι θα αποσβένονται γραμμικά κατά την διάρκεια ζωής των 10 ετών. Συνεπώς η ετήσια απόσβεση θα είναι ίση με $(\text{Αρχικό κόστος} - \text{Υπολειμματική αξία τέλους}) / \text{Διάρκεια ζωής εξοπλισμού} = (12.000€ - 2.400€) / 10 = 960€$.

9.3 Ανάλυση Μέσου Κόστους & Τιμής Πώλησης Έργου

Μια τυπική ανάθεση έργου που εκτιμάται για την εταιρεία αποτελείται από τα ακόλουθα υποσυστήματα και έχει τα εξής χαρακτηριστικά. Τα ποσά και τα συστήματα που αναφέρονται έχουν αναλυθεί παραπάνω στο κεφάλαιο 4.1.

CCTV

- 10 Κάμερες εσωτερικού χώρου: $150\text{€} \times 10 = 1.500 \text{ €}$
- 10 Κάμερες εξωτερικού χώρου: $200\text{€} \times 10 = 2.000 \text{ €}$
- 1 PTZ περιστρεφόμενη κάμερα: $500\text{€} \times 1 = 500 \text{ €}$
- 1 Καταγραφικό 32 channel: $3.000\text{€} \times 1 = 3.000 \text{ €}$
- 2 Σκληροί δίσκοι 500gb: $150\text{€} \times 2 = 300 \text{ €}$
- 1 PC Server & Monitor: $1200\text{€} \times 1 = 1.200 \text{ €}$

ΣΥΝΟΛΙΚΗ ΤΙΜΗ ΠΩΛΗΣΗΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ = 8.500€

ACCESS CONTROL

- 2 Controller 4 θυρών (πίνακας ελέγχου): $1.200\text{€} \times 2 = 2.400 \text{ €}$
- 10 Reader ανάγνωσης: $100\text{€} \times 10 = 1.000 \text{ €}$
- 1 Κουμπί απελευθέρωσης: 20€
- 6 Ηλεκτρομαγνήτες θυρών: $40\text{€} \times 6 = 240 \text{ €}$

ΣΥΝΟΛΙΚΗ ΤΙΜΗ ΠΩΛΗΣΗΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ = 3.660€

INTRUSION ALARM

- 1 Πίνακας συναγερμού: $200\text{€} \times 1 = 200 \text{ ευρώ}$
- 2 Πληκτρολόγια με οθόνη: $100\text{€} \times 2 = 200 \text{ ευρώ}$
- 20 Μαγνητικές επαφή ανά θύρα: $2\text{€} \times 20 = 40 \text{ ευρώ}$
- 30 Radar εσωτερικού χώρου: $20\text{€} \times 30 = 600 \text{ ευρώ}$
- 2 Εξωτερικά Beam: $100\text{€} \times 2 = 200 \text{ ευρώ}$

ΣΥΝΟΛΙΚΗ ΤΙΜΗ ΠΩΛΗΣΗΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ = 1.240€

Σύστημα αυτόνομης κατάσβεσης με αέριο (Server room)

ΣΥΝΟΛΙΚΗ ΤΙΜΗ ΠΩΛΗΣΗΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ = 2.500€

Σύστημα Πυρανόχνευσης

ΣΥΝΟΛΙΚΗ ΤΙΜΗ ΠΩΛΗΣΗΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ: 1.200€

Άρα η μέση τιμή πώλησης ενός Project σε ότι αφορά το κομμάτι του εξοπλισμού, ανέρχεται σε περίπου: 17.100€

Να σημειώσουμε πως υφίσταται για τον πελάτη και το κόστος εγκατάστασης & ενοποίησης (υπηρεσιών) το οποίο συνιστά κατά προσέγγιση ένα επιπλέον 20% επί της τιμής πώλησης εξοπλισμού του έργου και αθροίζεται σε αυτό.

Συνεπώς τα μέσο έσοδο της εταιρείας ανά έργο, από την εγκατάσταση ενός τέτοιου ολοκληρωμένου συστήματος που αφορά ένα μέσο έργο, ανέρχεται σε $17.100 * 1,2 =$ **20.520€**

Το μεικτό περιθώριο κέρδους που αφορά το κομμάτι του εξοπλισμού, συνυπολογίζοντας την τιμή αγοράς του εξοπλισμού από τους προμηθευτές, προσεγγίζεται σε περίπου σε 25%. Άρα, το κόστος πωληθέντων θα υπολογιστεί ως το 75% της τιμής πώλησης του εξοπλισμού των 17.100€ (όπως είναι λογικό δεν συμπεριλαμβάνεται σε αυτό το κόστος εγκατάστασης του εξοπλισμού).

Μέσο κόστος πωληθέντων ανά έργο: $17.100€ * 0,75 =$ **12.825€**

9.4 Κατάσταση Αποτελεσμάτων Χρήσης

Βάσει όλης της ανάλυσης που προηγήθηκε, στον ακόλουθο πίνακα παρουσιάζουμε την κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσης της επιχείρησης για την πρώτη πενταετία λειτουργίας της. Στα κέρδη προ φόρων (ΚΠΦ) δεν έχουν συμπεριληφθεί οι αποσβέσεις.

Ο φορολογικός συντελεστής υπολογίζεται σε 22%. Το φορολογικό πλεονέκτημα που προκύπτει αποτυπώνεται στο επόμενο κεφάλαιο πρόβλεψης των ταμειακών ροών.

Πίνακας 24: Κατάσταση Αποτελεσμάτων Χρήσης

ΕΤΟΣ	2025	2026	2027	2028	2029
ΑΡΙΘΜΟΣ PROJECT	19	30	54	94	127
ΜΕΣΗ ΤΙΜΗ ΠΩΛΗΣΗΣ	€ 20,520	€ 20,520	€ 20,520	€ 20,520	€ 20,520
ΜΕΣΗ ΤΙΜΗ ΚΟΣΤΟΥΣ ΠΩΛΗΘΕΝΤΩΝ	€ 12,825	€ 12,825	€ 12,825	€ 12,825	€ 12,825
ΠΩΛΗΣΕΙΣ	€ 382,000	€ 618,000	€ 1,110,000	€ 1,920,000	€ 2,600,000
ΚΟΣΤΟΣ ΠΩΛΗΘΕΝΤΩΝ	€ 238,750	€ 386,250	€ 693,750	€ 1,200,000	€ 1,625,000
ΜΕΙΚΤΟ ΚΕΡΔΟΣ	€ 143,250	€ 231,750	€ 416,250	€ 720,000	€ 975,000
ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	€ 22,200	€ 24,695	€ 27,471	€ 30,600	€ 33,994
ΜΙΣΘΟΔΟΣΙΑ ΚΑΙ ΕΡΓΟΔΟΤΙΚΕΣ ΕΙΣΦΟΡΕΣ	€ 75,600	€ 79,380	€ 123,249	€ 174,211	€ 182,922
ΕΝΟΙΚΙΟ	€ 14,400	€ 14,400	€ 14,400	€ 15,600	€ 15,600
ΚΟΣΤΟΣ ΜΑΡΚΕΤΙΓΚ	€ 37,000	€ 40,700	€ 44,800	€ 49,300	€ 54,200
Κ. Π. Φ. (ΔΕΝ ΣΥΜΠΕΡ. ΟΙ ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ)	€ (5,950)	€ 72,575	€ 206,330	€ 450,289	€ 688,284
ΚΕΡΔΗ ΜΕΤΑ ΦΟΡΩΝ (ΦΟΡΟΣ 22%)	€ (5,950)	€ 56,609	€ 160,937	€ 351,225	€ 536,862

9.5 Πρόβλεψη Ταμειακών Ροών

Στην ενότητα αυτή πραγματοποιείται πρόβλεψη των ταμειακών ροών για τα πρώτα 5 έτη δραστηριότητας της επιχείρησης. Για να υπολογιστούν οι ταμειακές ροές κάνουμε χρήση του παρακάτω τύπου:

Ταμειακές ροές = Κέρδη Μετά Φόρων (δίχως να συμπεριλαμβάνονται οι αποσβέσεις) + Φορολογικό Πλεονέκτημα Απόσβεσης – Μεταβολή Κεφαλαίου Κίνησης.

Τα αποτελέσματα παρουσιάζονται στον πίνακα που ακολουθεί.

Πίνακας 25: Εκτιμώμενες Ταμειακές Ροές

ΕΤΟΣ	2024	2025	2026	2027	2028	2029
ΚΕΡΔΗ ΜΕΤΑ ΦΟΡΩΝ (ΦΟΡΟΣ 22%)		€ (5,950)	€ 56,609	€ 160,937	€ 351,225	€ 536,862
ΦΟΡΟΛ ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑ ΑΠΟΣΒΕΣΗΣ		€ -	€ 211	€ 211	€ 211	€ 211
ΚΟΣΤΟΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ	€ 93,100					
ΑΠΑΙΤΟΥΜΕΝΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΚΙΝΗΣΗΣ		€ 57,000	€ 92,700	€ 166,500	€ 288,000	€ 390,000
ΜΕΤΑΒΟΛΗ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ ΚΙΝΗΣΗΣ		€ -	€ 35,700	€ 73,800	€ 121,500	€ 102,000
ΚΑΘΑΡΕΣ ΤΑΜΕΙΑΚΕΣ ΡΟΕΣ		€ (5,950)	€ 21,120	€ 87,348	€ 229,936	€ 435,073

9.6 Περίοδος Επανείσπραξης

Η μέθοδος αυτή μας δείχνει το χρονικό διάστημα που απαιτείται για να ανακτήσει το κεφάλαιό του ο επενδυτής. Στην περίπτωση μας οι επενδυτές εκταμιεύουν 93.100€. Βάσει των καθαρών Ταμειακών Ροών που παρουσιάζονται παραπάνω, το 2^ο έτος η επιχείρηση προβλέπεται να έχει ΚΤΡ 21.120€ και το 3^ο έτος 87.348€. Η περίοδος επανείσπραξης της επένδυσης υπολογίζεται σε περίπου **2 έτη και 10 μήνες**.

9.6 Καθαρή Παρούσα Αξία

Σημαντική μέθοδος για την αξιολόγηση μιας επένδυσης είναι η μέθοδος της Καθαρής Παρούσας Αξίας καθώς λαμβάνει υπόψη και τη διαχρονική αξία του χρήματος. Η Κ.Π.Α (NPV) ενός επενδυτικού έργου υπολογίζεται από την διαφορά μεταξύ της παρούσας αξίας όπου προεξοφλούνται οι μελλοντικές ταμειακές ροές και του κόστους της επένδυσης.

Με τη χρήση υπολογιστικού φύλλου Excel και συντελεστή προεξόφλησης 10% υπολογίστηκε η συνολική Καθαρή Παρούσα Αξία, η οποία παρουσιάζεται στον ακόλουθο πίνακα.

Πίνακας 26: Καθαρή Παρούσα Αξία (NPV) Επενδυτικού Σχεδίου

ΕΤΟΣ	2024	2025	2026	2027	2028	2029
ΤΑΜΕΙΑΚΕΣ ΡΟΕΣ		€ (5,950)	€ 21,120	€ 87,348	€ 229,936	€ 435,073
Π.Α.	€ 504,866.66					
ΚΟΣΤΟΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ	€ 93,100.00					
Κ.Π.Α. (NPV)	€ 411,766.66					

Η Κ.Π.Α. είναι θετική και μάλιστα λαμβάνει υψηλή τιμή με αποτέλεσμα η επένδυση να είναι συμφέρουσα.

9.7 Εσωτερικός Συντελεστής Απόδοσης

Ο εσωτερικός συντελεστής απόδοσης μας δείχνει την απόδοση της επένδυσης σε ετήσια βάση και υποθέτει ότι οι ενδιάμεσες ταμειακές ροές επανεπενδύονται. Όταν ο Ε.Σ.Α. είναι υψηλότερος του κόστους κεφαλαίου (συντελεστή προεξόφλησης) τότε η επένδυση κρίνεται ως συμφέρουσα.

Πίνακας 27: Ε.Σ.Α. (IRR) Επενδυτικού Σχεδίου

ΕΤΟΣ	2024	2025	2026	2027	2028	2029
	€ (93,000.00)	€ (5,950)	€ 21,120	€ 87,348	€ 229,936	€ 435,073
Ε.Σ.Α. (IRR)	63.78%					

Παρατηρούμε ότι ο ΕΣΑ είναι σαφώς υψηλότερος του κόστους κεφαλαίου (10%) και συνεπώς και με βάση αυτό το κριτήριο η επένδυση είναι συμφέρουσα.

9.8 Απλός Συντελεστής Απόδοσης

Ο απλός συντελεστής απόδοσης ορίζεται ως ο λόγος των καθαρών κερδών προς το μετοχικό κεφάλαιο και παρουσιάζεται παρακάτω για τα πέντε πρώτα έτη.

Πίνακας 28: Απλός Συντελεστής Απόδοσης

ΕΤΟΣ	2025	2026	2027	2028	2029
Καθαρά κέρδη	€ (5,950.00)	€ 56,608.50	€ 160,937.40	€ 351,225.42	€ 536,861.52
Μετοχικό κεφάλαιο	€ 93,000.00	€ 93,000.00	€ 93,000.00	€ 93,000.00	€ 93,000.00
Απλός Συντελεστής Απόδοσης	-6.40%	60.87%	173.05%	377.66%	577.27%

9.9 Ανάλυση Ευαισθησίας ως προς την Κ.Π.Α.

Στον παρακάτω πίνακα δείχνουμε πως θα διαμορφωθεί η ΚΠΑ για διάφορες τιμές του κόστους κεφαλαίου (συντελεστή προεξόφλησης) και του ρυθμού αύξησης του μεριδίου αγοράς. Πρόκειται ουσιαστικά για μια ανάλυση ευαισθησίας.

Πίνακας 29: Ανάλυση Ευαισθησίας ως προς ΚΠΑ

ΣΥΝΤΕΛΕΣΤΗΣ ΠΡΟΕΞΟΦΛ.	NPV	ΡΥΘΜΟΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΜΕΡΙΔΙΟΥ ΑΓΟΡΑΣ				
	411,766.66 €	5.0%	10.0%	15.0%	20.0%	30.0%
7.0%	€ 478,295	€ 478,119	€ 477,942	€ 477,766	€ 477,413	
8.0%	€ 455,717	€ 455,520	€ 455,324	€ 455,128	€ 454,735	
9.0%	€ 434,259	€ 434,044	€ 433,829	€ 433,615	€ 433,185	
10.0%	€ 413,856	€ 413,624	€ 413,392	€ 413,160	€ 412,695	
11.0%	€ 394,446	€ 394,198	€ 393,949	€ 393,701	€ 393,204	
12.0%	€ 375,973	€ 375,709	€ 375,445	€ 375,181	€ 374,653	

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ & ΔΙΑΔΙΚΤΥΑΚΟΙ ΤΟΠΟΙ

American Dynamics - Johnson Controls. (χ.χ.). Ανάκτηση από <https://www.americandynamics.net/>

DSC Intrusion Alarm Products. (χ.χ.). Ανάκτηση από <https://www.dsc.com/>

Fennelly, L. J. (2016). *Physical Security: 150 Things You Should Know.* Butterworth-Heinemann.

Fortune Business Insights. (χ.χ.). Ανάκτηση από www.fortunebusinessinsights.com

Fortune Greece. (χ.χ.). Ανάκτηση από www.fortunegreece.com

ICAP. (2023). Ανάκτηση από icap.com

ICAP_CRIF. (2024, Ιούλιος 27). Οι Κορυφαίοι Κλάδοι στην Ελλάδα. σ. 248.

Kotler, P., & Keller, L. K. (2016). *Marketing Management.* Pearson.

Markets and Markets. (2023, August). Ανάκτηση από www.marketsandmarkets.com

Perreault, J., Cannon, & McCarthy, E. (2013). *Essentials of marketing.*

Porter, M. E. (1998). *Competitive Strategy, Techniques for analyzing industries and competitors.* Free Press.

Security Manager. (χ.χ.). Ανάκτηση από www.securitymanager.gr

Thomas L. Wheelen, D. (2014). *Strategic Management and Business Policy Globalization, Innovation and Sustainability.* Pearson Education.

Tyco Fire Solutions. (χ.χ.). Ανάκτηση από <https://www.tyco-fire.com/>

Tyco Illustra Solutions. (χ.χ.). Ανάκτηση από <https://illustracameras.com/>

Tyco Security Products. (χ.χ.). Ανάκτηση από <https://www.tycosecurityproducts.in/>

ΓΕΜΗ. (2023). Ανάκτηση από <https://www.businessportal.gr/>

Γεωργόπουλος, Ν. Β. (2013). *Στρατηγικό Μάνατζμεντ.* Αθήνα: Μπένου.

ΕΛΣΤΑΤ. (2024). Ανάκτηση από <https://www.statistics.gr/>

ΣΕΒ. (χ.χ.). Ανάκτηση από <https://www.sev.org.gr/>