



ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ
ΤΜΗΜΑ ΟΡΓΑΝΩΣΗΣ ΚΑΙ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ
ΣΤΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ (EXECUTIVE MBA)

ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

Θέμα:

**“Επιχειρηματικό σχέδιο για την ίδρυση εταιρίας στον τομέα του Leasing
Ηλεκτρικών Οχημάτων”**

Παπαδόπουλος Κωνσταντίνος του Δημητρίου
Επιβλέπων Καθηγητής: Ιωάννης Σώρρος

Πειραιάς

2025

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

(περιλαμβάνεται ως ξεχωριστή (δεύτερη) σελίδα στο σώμα της διπλωματικής εργασίας)

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

ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ ΓΙΑ ΤΗΝ ΙΔΡΥΣΗ ΕΤΑΙΡΙΑΣ ΣΤΟΝ ΤΟΜΕΑ
ΤΟΥ ΛΕΑΣΙΝΓ ΣΗΛΕΚΤΡΙΚΩΝ ΟΧΗΜΑΤΩΝ

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/ τριας Γεωργίου

Ονοματεπώνυμο Γεωργίου Κωνσταντίνου

Ημερομηνία 30/10/2025

Αφιερώσεις-Ευχαριστίες

Η παρούσα μελέτη αφιερώνεται στην μνήμη του πολυαγαπημένου μου θείου Ελευθέριου Εμμανουήλ, ο οποίος αποτέλεσε εξάριετος επιστήμονας ως Μηχανολόγος Μηχανικός, υπόδειγμα ανθρώπου και φωτεινό παράδειγμα για την προσωπική και επαγγελματική μου πορεία.

Επίσης, θα ήθελα να εκφράσω τις θερμές ευχαριστίες μου στην οικογένεια μου Δημήτρη, Ελένη και Σαββίνα για την συνεχή και αδιάληπτη στήριξη που έχω λάβει και λαμβάνω όλα αυτά τα χρόνια.

Τέλος, θα ήθελα να ευχαριστήσω τον καθηγητή μου κ. Ιωάννη Σώρρο για την στήριξη του, για τις γνώσεις που μου έχει προσφέρει καθώς και για το ήθος που μου έχει διδάξει για το πώς πρέπει να λειτουργώ ως σωστός επαγγελματίας.

Πίνακας Περιεχομένων

Εισαγωγή.....	6
1. Εκτελεστική Σύνοψη του Επιχειρηματικού Σχεδίου	8
1.1 Βασική ιδέα και υπόβαθρο του έργου	8
1.2 Ανάλυση αγοράς και περιβάλλοντος	8
1.3 Στρατηγική και marketing	8
1.4 Οχήματα και κόστος κτήσης	9
1.5 Τεχνολογία και υποστηρικτικά συστήματα	9
1.6 Οργάνωση και γενικά έξοδα	9
1.7 Ανθρώπινοι πόροι	10
1.8 Τοποθεσία & εγκαταστάσεις	10
1.9 Προγραμματισμός υλοποίησης	10
1.10 Χρηματοοικονομική ανάλυση	10
2. Υπόβαθρο και βασική ιδέα του έργου	11
3. Ανάλυση αγοράς και μάρκετινγκ.....	13
3.1. Έρευνα αγοράς.....	13
3.1.1. Ανάλυση παγκόσμιας αγοράς ηλεκτρικών οχημάτων (EV+Plug in Hybrid)	13
3.1.2. Ανάλυση ελληνικής αγοράς ηλεκτρικών οχημάτων (EV+ Plug in Hybrid)	16
3.1.3. Ανταγωνισμός στην Ελληνική Αγορά Μακροχρόνιας Μίσθωσης	19
3.1.4. Ζήτηση για υπηρεσίες Μακροχρόνιας Μίσθωσης	21
3.1.5. Φορολογικά Κίνητρα και Επιδοτήσεις για Ηλεκτρικά Οχήματα στην Ελλάδα	22
3.1.6. Ευρωπαϊκή Πολιτική για την Ουδετερότητα Άνθρακα και οι Επιπτώσεις στη Ζήτηση Ηλεκτρικών Οχημάτων	23
3.1.7. Υποδομές Φόρτισης Ηλεκτρικών Οχημάτων στην Ελλάδα	24
3.2. Στρατηγικό πλαίσιο του έργου.....	26
3.2.1. Όραμα και Στόχος	26
3.2.2. Στρατηγικοί Πυλώνες Ανάπτυξης.....	26
3.2.3. Πλεονεκτήματα Στρατηγικής Θέσης.....	27
3.3. Μάρκετινγκ - Σχέδιο προσέγγισης της αγοράς	28
3.3.1. Positioning – Τοποθέτηση στην Αγορά	28
3.3.2. Value Proposition – Αξιακή Πρόταση.....	28
3.3.3. Στοχευόμενο κοινό (Target Audience).....	29
3.3.4. Κανάλια Προώθησης και Επικοινωνίας	29
3.3.5. Στρατηγική Τιμολόγησης και Πακέτων	31
3.3.6. Υπόδειγμα Porter.....	31
3.3.7. Ανάλυση SWOT	32
4. Στόλος οχημάτων	35
4.1. Κόστος και Προγραμματισμός Απόκτησης Οχημάτων (Lease-In Rundown)	35

4.2.	Προγραμματισμός Διάθεσης Οχημάτων (Lease-Out Rundown).....	39
4.3.	Πρόγραμμα και κόστος συντήρησης οχημάτων	42
5.	Τεχνολογία και μηχανική υποδομή.....	45
5.1.	ERP Σύστημα.....	45
5.2.	Outsourcing IT	46
5.3.	Τηλεπικοινωνίες	47
5.4.	Σύστημα τηλεματικής και Διαχείρισης Στόλου	47
6.	Τοποθεσία και Χώρος Εγκαταστάσεων	49
6.1.	Ανάλυση τοποθεσίας.....	49
6.2.	Υποδομές και κοινωνικοοικονομικές συνθήκες.....	49
6.3.	Περιβαλλοντικός αντίκτυπος	50
6.4.	Επιλογή Κτιρίου Εγκαταστάσεων.....	50
6.5.	Έξοδα διαμόρφωσης Κτιρίου	51
6.6.	Δημιουργία Θέσεων Φόρτισης Ηλεκτρικών Οχημάτων	52
6.7.	Προοπτικές Επέκτασης.....	53
7.	Οργανωτική δομή και γενικά έξοδα	54
7.1.	Δομή της επιχείρησης	54
7.2.	Εκτίμηση Κόστους Ανθρώπινου Δυναμικού.....	56
7.3.	Outsourcing υπηρεσιών HR	57
7.4.	Outsourcing νομικών υπηρεσιών.....	57
7.5.	Πάγια έξοδα & Κόστος Κοινοχρήστων Χώρων Επαγγελματικού Κτιρίου	59
7.6.	Λοιπά Λειτουργικά Έξοδα και Αναλώσιμα	61
8.	Σχεδιασμός υλοποίησης και προϋπολογισμός	63
8.1.	Στόχοι και στάδια υλοποίησης.....	63
8.2.	Διάγραμμα Gantt.....	65
8.3.	Προϋπολογισμός υλοποίησης.....	65
9.	Οικονομική ανάλυση και αξιολόγηση επένδυσης	67
9.1.	Κατάσταση Αποτελεσμάτων Χρήσης	67
9.2.	Ισολογισμός	70
9.3.	Κατάσταση Ταμειακών Ροών	73
9.4.	Ανάλυση Αριθμοδεικτών	76
9.5.	Ανάλυση Νεκρού Σημείου	77
9.6.	Αξιολόγηση Επένδυσης (IRR)	80
10.	Επίλογος – Συμπεράσματα	82
	Πηγές Βιβλιογραφία.....	84

Εισαγωγή

Η σύγχρονη παγκόσμια οικονομία βρίσκεται σε συνεχή εξέλιξη, επηρεαζόμενη από τεχνολογικές καινοτομίες, κοινωνικές μεταβολές και περιβαλλοντικές προκλήσεις που διαμορφώνουν ένα νέο επιχειρηματικό περιβάλλον. Η καινοτομία και η επιχειρηματικότητα ενισχύονται διεθνώς, με νέες start-up ανά τον κόσμο να αναπτύσσουν λύσεις που ανταποκρίνονται στις απαιτήσεις της σύγχρονης αγοράς, οδηγώντας σημαντικά τμήματα της οικονομίας σε αναδιάρθρωση με γνώμονα την αποδοτικότητα, την ευελιξία και τη βιωσιμότητα.

Ένας από τους πιο δυναμικούς κλάδους που επηρεάζονται από αυτές τις εξελίξεις είναι ο τομέας της αυτοκίνησης, ο οποίος βρίσκεται σε περίοδο βαθιάς μετάβασης. Η ανάγκη για μείωση των εκπομπών αερίων του θερμοκηπίου και η ενσωμάτωση τεχνολογιών καθαρής ενέργειας οδηγούν τους κατασκευαστές οχημάτων, τους θεσμικούς φορείς και τις επιχειρήσεις παγκοσμίως στην ενίσχυση της ηλεκτροκίνησης. Όπως επισημαίνει η International Energy Agency (IEA, 2024), τα ηλεκτρικά οχήματα (EVs) κατείχαν το 18% των παγκόσμιων πωλήσεων νέων αυτοκινήτων το 2023, ποσοστό που προβλέπεται να υπερβεί το 35% έως το 2030. Στην Ευρώπη, η υιοθέτηση ηλεκτρικών οχημάτων είναι ακόμη ταχύτερη, ως αποτέλεσμα ισχυρών πολιτικών κινήτρων στο πλαίσιο της Ευρωπαϊκής Πράσινης Συμφωνίας (European Green Deal) και των στόχων για μηδενικές καθαρές εκπομπές έως το 2050 (European Commission, 2023).

Παράλληλα, ο χρηματοοικονομικός κλάδος και ειδικότερα η αγορά της μακροχρόνιας μίσθωσης (leasing) γνωρίζει σημαντική ανάπτυξη. Το leasing αποτελεί έναν από τους αποδοτικότερους μηχανισμούς χρηματοδότησης οχημάτων, παρέχοντας στους πελάτες τη δυνατότητα χρήσης ενός αυτοκινήτου χωρίς την ανάγκη υψηλής αρχικής επένδυσης. Σύμφωνα με την ACEA (2024), περισσότερα από το 50% των νέων εταιρικών οχημάτων στην Ευρώπη αποκτώνται πλέον μέσω λειτουργικού leasing, ενώ ο συγκεκριμένος θεσμός έχει εξελιχθεί σε στρατηγικό εργαλείο εταιρικής διαχείρισης κινητικότητας. Στο πλαίσιο αυτό, παρατηρείται ιδιαίτερα έντονη μετατόπιση προς το leasing ηλεκτρικών οχημάτων, καθώς οι επιχειρήσεις επιδιώκουν να βελτιώσουν την περιβαλλοντική τους επίδοση και να συμμορφωθούν με δείκτες ESG (Environmental, Social & Governance).

Η Ελλάδα, παρουσιάζει σημαντικά βήματα προόδου στην ηλεκτροκίνηση τα τελευταία χρόνια. Ωστόσο, η ελληνική αγορά εξακολουθεί να βρίσκεται σε μεταβατικό στάδιο και να παρουσιάζει δομικά κενά, γεγονός που δημιουργεί περιθώριο για νέες

επιχειρηματικές ευκαιρίες. Μέσα από την προσωπική μου επαγγελματική εμπειρία, από τον χώρο της αυτοκίνησης, παρατηρώ ότι τόσο το leasing είναι σε άνθιση όσο και η ηλεκτροκίνηση, συνιστώντας έναν συνδυασμό με ισχυρή προοπτική ανάπτυξης. Στην προσπάθεια μου βρήκα το παρόν θέμα, καθώς διαπίστωσα πως ένας συνδυασμός αυτών των δύο τάσεων δημιουργεί ένα νέο, αναδυόμενο επιχειρηματικό μοντέλο: την ίδρυση εταιρείας leasing αποκλειστικά ηλεκτρικών οχημάτων στην Ελλάδα.

Η συγκεκριμένη διπλωματική εργασία έχει ως στόχο τη διαμόρφωση ενός ολοκληρωμένου επιχειρηματικού σχεδίου για την ίδρυση εταιρείας στον τομέα του leasing αμιγώς ηλεκτρικών οχημάτων (Battery Electric Vehicles – BEV). Η μελέτη επιχειρεί να διερευνήσει τη βιωσιμότητα του επιχειρηματικού εγχειρήματος, αναλύοντας την υφιστάμενη αγορά, το ανταγωνιστικό περιβάλλον, τα χρηματοοικονομικά δεδομένα, τις τεχνολογικές και θεσμικές εξελίξεις, καθώς και τις προκλήσεις που ενδέχεται να αντιμετωπίσει μια τέτοια εταιρεία κατά την είσοδό της στην ελληνική αγορά.

1. Εκτελεστική Σύνοψη του Επιχειρηματικού Σχεδίου

1.1 Βασική ιδέα και υπόβαθρο του έργου

Η παρούσα μελέτη αφορά τη δημιουργία εταιρείας μακροχρόνιας μίσθωσης αμιγώς ηλεκτρικών οχημάτων (Battery Electric Vehicles – BEV) στην Ελλάδα. Η επιλογή επικεντρώθηκε αποκλειστικά σε BEV, απορρίπτοντας τα PHEV, καθώς η ηλεκτροκίνηση προωθείται έντονα από την Ευρωπαϊκή Ένωση και τη χώρα μας μέσω επιδοτήσεων, φορολογικών κινήτρων και σταδιακού περιορισμού των συμβατικών κινητήρων εσωτερικής καύσης. Η επιχειρηματική ιδέα προέκυψε ως απάντηση στη διαρκώς αυξανόμενη ζήτηση για βιώσιμες μετακινήσεις και στις ανάγκες εταιρικών στόλων που αναζητούν μείωση κόστους καυσίμων και περιβαλλοντικό αποτύπωμα χαμηλών εκπομπών.

1.2 Ανάλυση αγοράς και περιβάλλοντος

Η ελληνική αγορά ηλεκτρικών οχημάτων, αν και μικρή σε απόλυτους αριθμούς σε σχέση με τις μεγαλύτερες ευρωπαϊκές χώρες, εμφανίζει σημαντικούς ρυθμούς ανάπτυξης τα τελευταία έτη. Το 2024 καταγράφηκαν πάνω από 6.000 νέες ταξινομήσεις BEV (ΣΕΑΑ, 2024), ενώ η προσφορά μοντέλων αυξάνεται διαρκώς με περισσότερα από 70 διαθέσιμα στην εγχώρια αγορά. Η αγορά leasing παρουσιάζει υψηλή συγκέντρωση (Avis, Hertz, Agvans), αλλά καμία εταιρεία δεν εξειδικεύεται αποκλειστικά στα BEV. Το περιβάλλον επηρεάζεται θετικά από τις κυβερνητικές επιδοτήσεις (π.χ. «Κινούμαι Ηλεκτρικά») και την αυξανόμενη περιβαλλοντική ευαισθησία, ενώ η διείσδυση των BEV σε εταιρικούς στόλους αναμένεται να επιταχυνθεί.

1.3 Στρατηγική και marketing

Η στρατηγική της επιχείρησης στηρίζεται σε:

- **Εξειδίκευση** αποκλειστικά σε BEV, διαφοροποίηση έναντι παραδοσιακών leasing providers.
- **Ανταγωνιστικές μισθώσεις** με προσεκτική διαχείριση κόστους χρηματοδοτικής μίσθωσης (lease-in) και εκμετάλλευση υπολειμματικής αξίας οχημάτων.
- **Στοχευμένο marketing** σε εταιρείες μεσαίου και μεγάλου μεγέθους, επαγγελματίες οδηγούς και στόλους που αναζητούν «πράσινη» εικόνα. Το μίγμα marketing βασίζεται σε digital καμπάνιες, επαγγελματικά events,

συνεργασίες με κατασκευαστές/αντιπροσωπείες και προώθηση υπηρεσιών μέσω B2B δικτύων.

1.4 Οχήματα και κόστος κτήσης

Η εταιρεία θα προμηθεύεται τα οχήματα μέσω χρηματοδοτικών μισθώσεων (lease-in). Τα μοντέλα επιλέγονται με κριτήρια:

- αυτονομία >350 km,
- χαμηλό κόστος συντήρησης,
- ισχυρή μεταπωλητική αξία.

Η μέση τιμή κτήσης για την τριετία 2026–2028 υπολογίζεται περί τις 30.000–32.000 € ανά όχημα (μετά από εκπτώσεις στόλου). Η διαχείριση του στόλου περιλαμβάνει τήρηση προγραμματισμένων service, ασφάλιση και αξιολόγηση υπολειμματικής αξίας.

1.5 Τεχνολογία και υποστηρικτικά συστήματα

Το τεχνολογικό υπόβαθρο περιλαμβάνει:

- **Σύστημα ERP** για διαχείριση στόλου, συμβολαίων και οικονομικών.
- **Outsourced IT support** για μείωση πάγιων εξόδων και τεχνική υποστήριξη.
- Υποδομή τηλεπικοινωνιών και data για online διαχείριση οχημάτων.
- Δίκτυο φόρτισης στις εγκαταστάσεις (τουλάχιστον 20 θέσεις AC 11-22kW).

1.6 Οργάνωση και γενικά έξοδα

Η οργανωτική δομή αποτελείται από τέσσερα βασικά τμήματα: Διοίκηση, Οικονομική Διεύθυνση, Εμπορικό/Πωλήσεις και Υποστήριξη Στόλου. Πολλές λειτουργίες (HR, νομική υποστήριξη, IT) επιλέγονται ως outsourcing, περιορίζοντας τις πάγιες δαπάνες. Τα λειτουργικά έξοδα (μισθοδοσία, ενοίκιο, κοινόχρηστα, marketing, υποστηρικτικές υπηρεσίες) κλιμακώνονται από ~574 χιλ. € το 2026 σε ~617 χιλ. € το 2028.

1.7 Ανθρώπινοι πόροι

Το ανθρώπινο δυναμικό υπολογίζεται σε 16 άτομα, με έμφαση σε πωλητές B2B, διαχειριστές στόλου και οικονομικά στελέχη. Η επιλογή outsourcing HR μειώνει το κόστος πρόσληψης και διαχείρισης προσωπικού, ενώ καλύπτει νομικά/συμβατικά θέματα. Προβλέπεται βασική εσωτερική εκπαίδευση σε προϊόντα και χρήση ERP.

1.8 Τοποθεσία & εγκαταστάσεις

Η έδρα της επιχείρησης προβλέπεται σε σύγχρονο γραφειακό χώρο 262 τ.μ. στο Μαρούσι, με αυτόνομη ψύξη/θέρμανση, 4 θέσεις parking και δυνατότητα τοποθέτησης φορτιστών. Η τοποθεσία επιλέχθηκε λόγω εύκολης πρόσβασης σε βασικούς οδικούς άξονες και εταιρικά hubs της Αττικής.

1.9 Προγραμματισμός υλοποίησης

Η ανάπτυξη του έργου προγραμματίζεται από τον Ιανουάριο 2026, με διαδοχικά στάδια: εξασφάλιση χρηματοδότησης, εγκατάσταση υποδομών φόρτισης, προμήθεια στόλου, ανάπτυξη πληροφοριακών συστημάτων και έναρξη πωλήσεων εντός του ίδιου έτους.

1.10 Χρηματοοικονομική ανάλυση

Η επιχείρηση παρουσιάζει σταδιακή βελτίωση μικτού περιθωρίου (από 48% το 2026 σε ~47% το 2028, με αύξηση κύκλου εργασιών από 1,16 εκ. € σε 2,08 εκ. €). Η ανάλυση NPV/IRR έδειξε ότι, με προεξοφλητικό επιτόκιο 9% και αρχική επένδυση 500 χιλ. €, το έργο εμφανίζει αρνητικό NPV (-542 χιλ. €) και αρνητικό IRR (-15%), γεγονός που υποδηλώνει χρηματοοικονομικό ρίσκο και θα ήταν πρέπει να γίνει επέκταση της παρούσας χρηματοοικονομικής μελέτης σε βάθος 5ετίας, όπου θα έχει ολοκληρωθεί ένας πλήρης κύκλος στον στόλο της επιχείρησης με την μεταπώληση των οχημάτων σαν μεταχειρισμένα, κατόπιν λήξης της αρχικής λειτουργικής μίσθωσης. Το break-even analysis δείχνει ότι απαιτούνται περίπου 105–108 ενεργά συμβόλαια ανά έτος για κάλυψη σταθερών εξόδων.

2. Υπόβαθρο και βασική ιδέα του έργου

Η ταχεία ανάπτυξη της ηλεκτροκίνησης τα τελευταία χρόνια έχει επαναπροσδιορίσει τον τρόπο με τον οποίο οι επιχειρήσεις και οι ιδιώτες προσεγγίζουν τη χρήση του αυτοκινήτου. Οι ευρωπαϊκές πολιτικές για την απανθρακοποίηση των μεταφορών, η σταδιακή κατάργηση των κινητήρων εσωτερικής καύσης σε συνδυασμό με την ενίσχυση των φορολογικών και οικονομικών κινήτρων για ηλεκτρικά οχήματα (Battery Electric Vehicles – BEV), δημιουργούν ένα νέο, ιδιαίτερα δυναμικό πλαίσιο στην αγορά της μακροχρόνιας μίσθωσης αυτοκινήτων. Παράλληλα, η μείωση του κόστους των μπαταριών, η βελτίωση της αυτονομίας και η ανάπτυξη δικτύων φόρτισης σε όλη την Ευρώπη, συμπεριλαμβανομένης και της Ελλάδας, επιταχύνουν τη μετάβαση σε πιο «καθαρές» μορφές κινητικότητας.

Στην ελληνική αγορά, η διείσδυση των ηλεκτρικών οχημάτων βρίσκεται ακόμη σε αναπτυξιακό στάδιο, ωστόσο παρουσιάζει σημαντική ανοδική τάση. Οι ταξινομήσεις BEV αυξάνονται διαρκώς, ενισχυμένες από επιδοτήσεις όπως το πρόγραμμα «Κινούμαι Ηλεκτρικά», φορολογικές απαλλαγές για εταιρικούς στόλους και χαμηλότερα κόστη συντήρησης σε σχέση με τα συμβατικά οχήματα. Παρά την πρόοδο αυτή, οι υποδομές φόρτισης παραμένουν ανομοιογενείς και οι περισσότεροι πάροχοι μακροχρόνιας μίσθωσης εξακολουθούν να διαθέτουν στόλους μικτής σύνθεσης, συνδυάζοντας θερμικά, υβριδικά και ηλεκτρικά οχήματα.

Η βασική ιδέα του έργου εστιάζει στη δημιουργία μίας νέας εταιρείας μακροχρόνιας μίσθωσης που θα εξειδικεύεται αποκλειστικά σε ηλεκτρικά οχήματα (BEV). Ο στόχος είναι η παροχή ολοκληρωμένων λύσεων κινητικότητας σε επιχειρήσεις και ιδιώτες, με έμφαση στη μείωση του συνολικού κόστους χρήσης (Total Cost of Ownership – TCO) και στην απλοποίηση της μετάβασης προς την ηλεκτροκίνηση. Η στρατηγική διαφοροποίησης βασίζεται:

- στην αποκλειστική διάθεση ηλεκτρικών στόλων,
- στην πλήρη ενσωμάτωση υπηρεσιών συντήρησης, ασφάλισης και οδικής βοήθειας στη μίσθωση,
- στην παροχή υπηρεσιών φόρτισης και τεχνολογιών τηλεματικής διαχείρισης στόλου,
- στη δυνατότητα ευέλικτης τιμολόγησης που προσαρμόζεται στις ανάγκες κάθε πελάτη (εταιρικού ή ιδιώτη).

Το έργο φιλοδοξεί να καλύψει το κενό που υπάρχει σήμερα στην ελληνική αγορά για εξειδικευμένους παρόχους πράσινης κινητικότητας, οι οποίοι θα συνδυάζουν σύγχρονα επιχειρηματικά εργαλεία χρηματοδότησης και leasing με καινοτόμες υπηρεσίες υποστήριξης. Η υλοποίησή του συνδέεται άμεσα με τις ευρωπαϊκές στρατηγικές για τη μείωση των εκπομπών CO₂ στον κλάδο των μεταφορών, αλλά και με τη γενικότερη ανάγκη των επιχειρήσεων να συμμορφώνονται με τις αρχές της βιώσιμης ανάπτυξης και των κριτηρίων ESG (Environmental, Social, Governance).

Συνολικά, η πρόταση δεν αποτελεί μόνο επιχειρηματική ευκαιρία αλλά και στρατηγική απάντηση στις τάσεις της αγοράς, προωθώντας την υιοθέτηση της ηλεκτροκίνησης στην Ελλάδα και διευκολύνοντας την πράσινη μετάβαση τόσο για τον ιδιωτικό όσο και για τον εταιρικό τομέα.

3. Ανάλυση αγοράς και μάρκετινγκ

3.1. Έρευνα αγοράς

3.1.1. Ανάλυση παγκόσμιας αγοράς ηλεκτρικών οχημάτων (EV+Plug in Hybrid)

Η παγκόσμια αγορά ηλεκτρικών οχημάτων αναπτύσσεται με εξαιρετικά γρήγορους ρυθμούς. Σύμφωνα με την International Energy Agency, το 2023 οι συνολικές πωλήσεις ηλεκτρικών (BEV + PHEV) έφτασαν τα 14 εκατομμύρια οχήματα, αυξημένες κατά 35% σε σχέση με το 2022. Το μερίδιο αγοράς των EV επί των νέων πωλήσεων παγκοσμίως ήταν περίπου 18%.

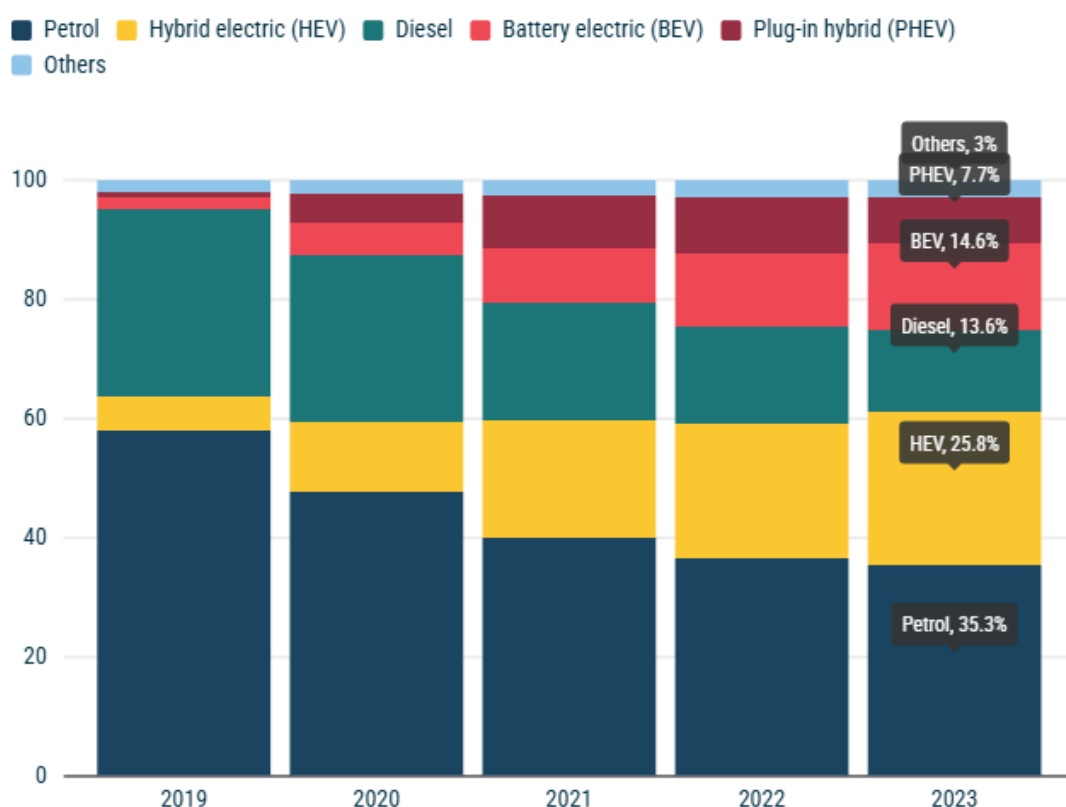
Η πρόβλεψη για το 2030 εκτιμά ότι οι πωλήσεις θα ξεπεράσουν τα 45 εκατομμύρια οχήματα ετησίως, δηλαδή περίπου το 60% των συνολικών νέων αυτοκινήτων. Οι κυριότεροι λόγοι αυτής της ανάπτυξης είναι οι πολιτικές μείωσης εκπομπών CO₂ (π.χ. European Green Deal, Inflation Reduction Act στις ΗΠΑ, Clean Vehicle policies στην Κίνα), η πτώση του κόστους των μπαταριών και το χαμηλότερο συνολικό κόστος χρήσης σε σχέση με τα συμβατικά οχήματα.

Το κόστος των μπαταριών έχει μειωθεί από περίπου 1.200 δολάρια/kWh το 2010 σε περίπου 130 δολάρια/kWh το 2023. Οι περισσότερες αυτοκινητοβιομηχανίες έχουν ήδη ανακοινώσει πάνω από 300 νέα αμιγώς ηλεκτρικά μοντέλα που θα κυκλοφορήσουν μέχρι το 2026. Επιπλέον, οι μεγάλες εταιρείες leasing και διαχείρισης στόλων, όπως η Ayvens (πρώην ALD/LeasePlan), έχουν ανακοινώσει στόχο για περισσότερους από 50% EV στόλους έως το 2030, ακολουθώντας ESG στρατηγικές.

Ενδιαφέρον παρουσιάζει η εικόνα 1 που ακολουθεί το οποίο αποτυπώνει τη μεταβολή στις προτιμήσεις των Ευρωπαίων καταναλωτών όσον αφορά τον τύπο καυσίμου/κινητήρα στα νέα αυτοκίνητα, μέσα σε μια πενταετία. Τα βασικά σημεία που περιγράφονται είναι:

- Το μερίδιο της βενζίνης έχει μειωθεί αισθητά, από περίπου 58% το 2019 στο 35,3% το 2023. Αυτό δείχνει μια σαφή στροφή προς εναλλακτικές μορφές κινητήρα.
- Οι υβριδικοί κινητήρες (HEV) παρουσιάζουν εντυπωσιακή αύξηση, φτάνοντας το 25,8% το 2023, σχεδόν τετραπλάσια από το ποσοστό του 2019 (~6%). Αυτό δείχνει πως πολλοί καταναλωτές θεωρούν το υβριδικό ως «ενδιάμεσο» βήμα πριν τη μετάβαση σε πλήρως ηλεκτρικά οχήματα.

- Τα πλήρως ηλεκτρικά οχήματα (BEV) επίσης αυξήθηκαν σημαντικά, από μόλις 1-2% το 2019 σε 14,6% το 2023. Η ανοδική αυτή πορεία συνδέεται τόσο με ευρωπαϊκές πολιτικές όσο και με την ευρύτερη εμπορική διαθεσιμότητα.
- Τα plug-in υβριδικά (PHEV) κρατούν ένα σχετικά σταθερό ποσοστό γύρω στο 7–8%, χωρίς έντονη ανοδική τάση, πιθανώς λόγω του υψηλότερου κόστους σε σχέση με τα HEV και του περιορισμένου ηλεκτρικού εύρους.
- Τα diesel έχουν υποχωρήσει έντονα, από σημαντικό μερίδιο το 2019, στο 13,6% το 2023. Αυτή η πτώση είναι αναμενόμενη, λόγω της αρνητικής εικόνας του diesel τα τελευταία χρόνια και των νέων ρυθμίσεων για εκπομπές.



Εικόνα 1 Ταξινομήσεις Νέων Οχημάτων με βάση τον τύπο κινητήρα

Πηγή: ACEA, 2023

Επίσης, σημαντικά συμπεράσματα προκύπτουν από την ανάλυση του παρακάτω γραφήματος στην εικόνα 2, όπου σύμφωνα με τα τελευταία διαθέσιμα δεδομένα για το 2023, καταγράφονται σημαντικές διακυμάνσεις στις μέσες εκπομπές διοξειδίου του άνθρακα (CO₂) ανά χιλιόμετρο στα νέα επιβατικά αυτοκίνητα μεταξύ των ευρωπαϊκών χωρών. Οι αποκλίσεις αυτές αντανακλούν όχι μόνο το επίπεδο δείσδυσης των

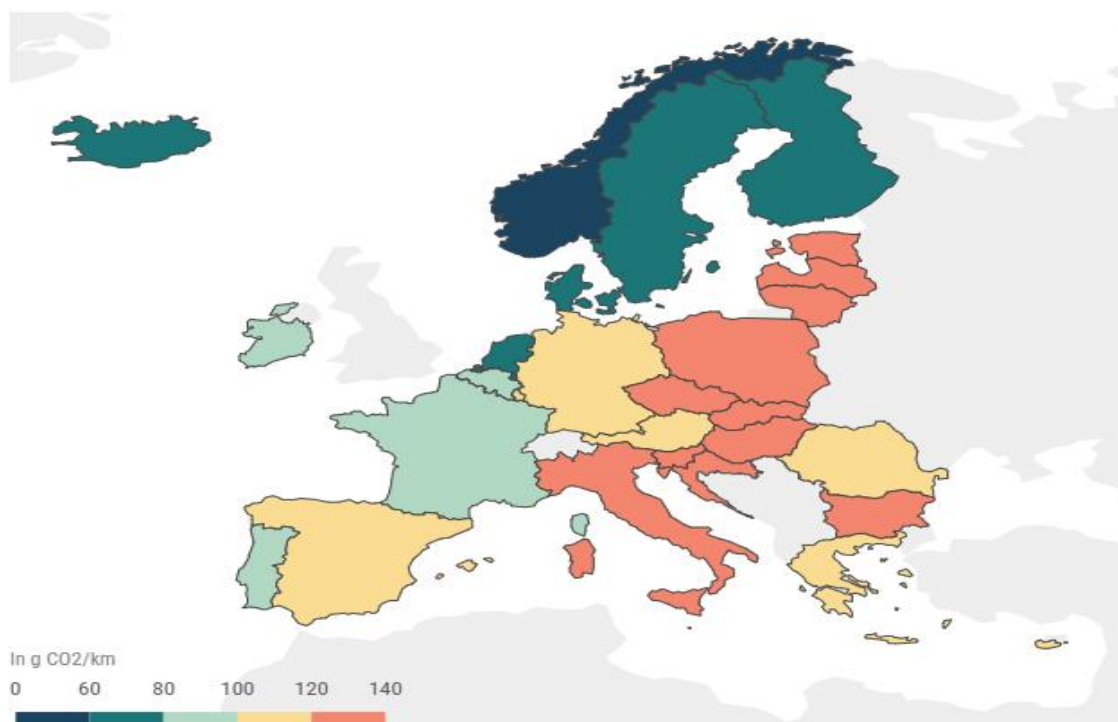
ηλεκτροκίνητων και υβριδικών οχημάτων ανά χώρα, αλλά και τις πολιτικές κινήτρων, τη διαθεσιμότητα υποδομών, καθώς και τις καταναλωτικές προτιμήσεις.

Οι βόρειες και σκανδιναβικές χώρες, όπως η Νορβηγία, η Σουηδία και η Ισλανδία, εμφανίζουν τις χαμηλότερες τιμές εκπομπών CO₂, κάτω των 60 g/km. Οι αγορές αυτές χαρακτηρίζονται από την κυριαρχία των ηλεκτρικών οχημάτων (BEV), σε ορισμένες περιπτώσεις άνω του 80% επί των συνολικών νέων ταξινομήσεων, γεγονός που έχει δραστική επίδραση στον μέσο όρο εκπομπών.

Αντίθετα, στην Ελλάδα –όπως και σε άλλες χώρες της Νότιας και Ανατολικής Ευρώπης όπως η Ιταλία, η Ρουμανία και η Ουγγαρία– οι μέσες εκπομπές CO₂ από νέα οχήματα ξεπερνούν τα 120 g/km, κατατάσσοντας τις στο υψηλότερο εύρος εκπομπών εντός της Ε.Ε. Η θέση αυτή εξηγείται κυρίως από:

- Το μικρό ποσοστό ηλεκτρικών και plug-in υβριδικών οχημάτων στις νέες ταξινομήσεις.
- Την περιορισμένη ακόμα αντικατάσταση παλαιότερου στόλου με τεχνολογικά πιο «καθαρές» επιλογές.
- Την υστέρηση στην ανάπτυξη υποδομών φόρτισης και την ελλιπή γεωγραφική κατανομή των υφιστάμενων.
- Την πιο αργή υιοθέτηση περιβαλλοντικών πολιτικών από μέρος του καταναλωτικού κοινού και των επιχειρήσεων.

Το παραπάνω εύρημα καταδεικνύει την υψηλή αναγκαιότητα ανάπτυξης λύσεων όπως το leasing στόλων EV, ιδίως σε χώρες όπως η Ελλάδα. Μέσω τέτοιων υπηρεσιών, μπορούν να επιταχυνθούν οι ρυθμοί ανανέωσης στόλου και να υποστηριχθεί η συμμόρφωση με τις ευρωπαϊκές οδηγίες για το κλίμα.



Εικόνα 2 Μέση εκπομπή CO₂ νέων οχημάτων ανά χώρα για το 2023

Πηγή: ACEA, 2023

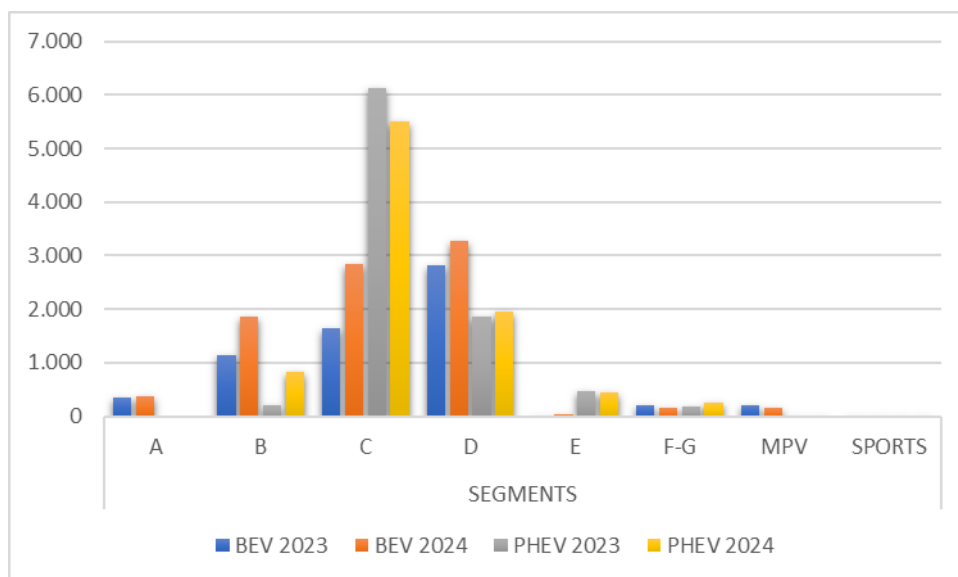
3.1.2. Ανάλυση ελληνικής αγοράς ηλεκτρικών οχημάτων (EV+ Plug in Hybrid)

Η ελληνική αγορά ηλεκτρικών οχημάτων παρουσιάζει έντονη ανάπτυξη τα τελευταία χρόνια, με αυξανόμενο αριθμό ταξινομήσεων και εμπλουτισμό της διαθέσιμης γκάμας μοντέλων.

Το 2019 είχαν ταξινομηθεί μόλις 190 αμιγώς ηλεκτρικά οχήματα (BEV). Το 2020 ο αριθμός αυτός αυξήθηκε στις 681 μονάδες, ενώ το 2021 έφτασε τις 2.176. Το 2022 καταγράφηκαν περίπου 2.800 νέες ταξινομήσεις BEV και το 2023 ξεπέρασαν τις 6.300. Το 2024 οι ταξινομήσεις BEV άγγιξαν τις 8.700, σημειώνοντας αύξηση περίπου 36% σε σχέση με την προηγούμενη χρονιά. Μέχρι τον Μάιο του 2025 είχαν ήδη ταξινομηθεί πάνω από 5.000 νέα BEV.

Συνολικά, από το 2019 μέχρι τα μέσα του 2025, έχουν ταξινομηθεί στην Ελλάδα περισσότερα από 24.000 αμιγώς ηλεκτρικά αυτοκίνητα. Το μερίδιο αγοράς των BEV στις νέες ταξινομήσεις αυξάνεται σταθερά. Από μόλις 0,2% το 2019, ανήλθε σε 0,8% το 2020,

2,1% το 2021, 2,7% το 2022, 4,7% το 2023 και ξεπέρασε το 6% το 2024. Τους πρώτους μήνες του 2025, το ποσοστό κυμαίνεται περίπου στο 5-6%.



Εικόνα 3 Ελληνικές ταξινομήσεις BEV-PHEV ανά Segment για τα έτη 2023-2024

Πηγή: ΣΕΑΑ, 2024

Αναλυτικότερα, η εικόνα 3 παρουσιάζει την κατανομή ταξινομήσεων πλήρως ηλεκτρικών οχημάτων (BEV) και plug-in υβριδικών (PHEV) ανά κατηγορία (segment) για τα έτη 2023 και 2024. Η ανάλυση καλύπτει τις βασικές κατηγορίες της ευρωπαϊκής αγοράς, από τα μικρά αυτοκίνητα πόλης (A–B segment) έως τα μεγαλύτερα οχήματα (E–F–G), καθώς και ειδικές κατηγορίες όπως MPV και Sports.

Βασικές παρατηρήσεις:

- **Η κατηγορία C (μεσαία οικογενειακά)** κυριαρχεί καθολικά στις ταξινομήσεις και των δύο τύπων κινητήρων. Το 2023, τα PHEV στην κατηγορία C ξεπέρασαν τις 6.000 μονάδες, ενώ το 2024 σημειώνεται μικρή υποχώρηση, χωρίς ωστόσο να ανατρέπεται η κυριαρχία τους. Αντίστοιχα, τα BEV της κατηγορίας C παρουσιάζουν επίσης αυξητική τάση.
- **Σημαντική αύξηση εμφανίζουν τα BEV στην κατηγορία D**, που αντιστοιχεί σε μεγαλύτερα οικογενειακά οχήματα. Το 2024 οι ταξινομήσεις ξεπέρασαν τις 3.000 μονάδες, ένδειξη ότι η ηλεκτροκίνηση διεισδύει πλέον και σε premium ή υψηλότερης κατηγορίας αγοραστικά κοινά.

- Οι **κατηγορίες A και SPORTS** παραμένουν σχεδόν αμελητέες ως προς τον όγκο των ταξινομήσεων, γεγονός που οφείλεται αφενός στην περιορισμένη προσφορά ηλεκτρικών επιλογών και αφετέρου στο μειωμένο εμπορικό ενδιαφέρον για αυτές τις αγορές όσον αφορά την ηλεκτροκίνηση.
- Οι **MPV** και κατηγορίες **E–F–G** κινούνται σε πολύ χαμηλά επίπεδα, κάτι που υποδεικνύει πως η μετάβαση στα PHEV και BEV σε αυτά τα segments είναι ακόμη σε πρώιμο στάδιο, είτε λόγω κόστους είτε λόγω περιορισμένης διαθεσιμότητας.

Η ελληνική αγορά ηλεκτρικών οχημάτων παρουσιάζει σταδιακή ανάπτυξη, με τη μεγαλύτερη ποικιλία διαθέσιμων μοντέλων να εντοπίζεται στις κατηγορίες B, C και D. Στην κατηγορία B (μικρά hatchback), το μοντέλο BYD Dolphin ξεχωρίζει ως μία από τις πιο προσιτές και δημοφιλείς επιλογές στην κατηγορία του.

Στην κατηγορία C (μεσαία οικογενειακά ή compact SUV), υπάρχει μεγαλύτερη συγκέντρωση μοντέλων. Ανάμεσα στα πλήρως ηλεκτρικά (BEV), κυριαρχούν το BYD Atto 3, το Tesla Model Y και το νέο Volvo EX30, ενώ στους εκπροσώπους των plug-in υβριδικών (PHEV) περιλαμβάνεται το Volvo XC60 Recharge, το οποίο διατηρεί σημαντικό μερίδιο στην κατηγορία.

Στην κατηγορία D (μεγάλα οικογενειακά), εμφανίζονται περισσότερες premium επιλογές όπως το Tesla Model 3 και το BMW i4 στα BEV, καθώς και το Mercedes C300e στα PHEV. Οι επιλογές αυτές ανταποκρίνονται σε ανάγκες εταιρικών στόλων, αλλά και πελατών που επιδιώκουν μεγαλύτερη αυτονομία και άνεση.

Στην κατηγορία E (μεγάλα sedan ή executive μοντέλα), υπάρχουν μεμονωμένες περιπτώσεις πλήρως ηλεκτρικών και plug-in μοντέλων, όπως το νέο Mazda 6e (EZ-6) και το Mercedes E300e αντίστοιχα, δείχνοντας ότι ακόμη και στις ανώτερες κατηγορίες υπάρχει πλέον κάποια διαθέσιμη ηλεκτρική πρόταση.

Συμπερασματικά, Το προφίλ της αγοράς δείχνει ότι η κατηγορία C λειτουργεί ως το κύριο όχημα διάδοσης της ηλεκτροκίνησης στην Ευρώπη, τόσο για BEV όσο και για PHEV. Αυτό έχει στρατηγική σημασία για επιχειρήσεις leasing, καθώς οι εταιρικοί στόλοι συνήθως εστιάζουν σε αυτή την κατηγορία. Παράλληλα, η ανοδική πορεία των BEV στην κατηγορία D δείχνει ότι ένα σημαντικό ποσοστό αγοραστών είναι πρόθυμο να επενδύσει σε πιο εξελιγμένα ηλεκτρικά μοντέλα.

Η ανάλυση ανά κατηγορία οχήματος είναι κρίσιμη για την επιλογή στόλου από πλευράς μιας νέας εταιρείας leasing EV, καθώς καθορίζει το είδος των οχημάτων που ανταποκρίνονται καλύτερα στη ζήτηση της αγοράς.

3.1.3. Ανταγωνισμός στην Ελληνική Αγορά Μακροχρόνιας Μίσθωσης

Η αγορά μακροχρόνιας μίσθωσης οχημάτων στην Ελλάδα χαρακτηρίζεται από υψηλή συγκέντρωση, όπου λίγες ισχυρές εταιρείες ελέγχουν το μεγαλύτερο μέρος του κλάδου. Σύμφωνα με ανάλυση της ICAP, τέσσερις εταιρείες συγκεντρώνουν το 90 % της αγοράς leasing, ενώ δύο εξ αυτών ελέγχουν περίπου τα μισά συμβόλαια.

1. Avis Hellas

Η Avis Hellas διαθέτει στόλο περίπου 45.000 οχημάτων για τις υπηρεσίες ενοικίασης (rent-a-car). Η εταιρεία προσφέρει ένα ευρύ φάσμα επιλογών, από μακροχρόνια μίσθωση και «Switch by Avis» (flex subscription), έως λύσεις e-mobility όπως το Avis Green Leasing — σημαντικό πλεονέκτημα σε ζήτηση που αυξάνεται για βιώσιμες επιλογές.

2. Hertz Hellas (Autohellas)

Η Autohellas, ως η μεγαλύτερη αντιπροσωπεία Hertz σε επίπεδο Ευρώπης, διαθέτει εκτενή παρουσία σε Ελλάδα και εξωτερικό με εκτιμώμενο στόλο leasing ένω των 35.000 οχημάτων. Αν και η ακριβής ποσότητα διαθέσιμου στόλου δεν αναφέρεται σε επίσημες ελληνικές σελίδες, η εταιρεία προσφέρει ολοκληρωμένα προϊόντα leasing, ενοικιάσεις, και λύσεις ηλεκτρικών οχημάτων όπως το Electric Lease — δείγμα προσανατολισμού σε οικολογική μετάβαση.

3. Ayvens (πρώην ALD / LeasePlan)

Η Ayvens, αποτέλεσμα συγχώνευσης των LeasePlan και ALD Automotive, διαχειρίζεται 3,42 εκατομμύρια οχήματα παγκοσμίως και έχει ηγετική θέση στην ευρωπαϊκή αγορά fleet management. Δεν υπάρχει δημόσια αναφορά για τον ελληνικό στόλο αλλά η εταιρεία παρέχει εξελιγμένες λύσεις διαχείρισης στόλου και υπηρεσίες λαμβάνοντας υπόψη οικολογικές και τεχνολογικές απαιτήσεις.

4. Executive Lease (Όμιλος Σφακιανάκη)

Η Executive Lease διαθέτει στόλο άνω των 15 000 οχημάτων, καταλαμβάνοντας την τέταρτη θέση στην εγχώρια αγορά λειτουργικού leasing. Προσφέρει ολοκληρωμένα πακέτα υπηρεσιών, υψηλή εξειδίκευση σε ηλεκτροκίνηση μέσω του Green Car Leasing, καθώς και επιλογές όπως Service Free και leasing μεταχειρισμένων οχημάτων χωρίς προκαταβολή.

Συγκριτικός Πίνακας		
Εταιρεία	Εκτιμώμενος Στόλος (οχήματα)	Σημαντικά Στρατηγικά Χαρακτηριστικά
Avis Hellas	~45.000 (41.300 έτος 2022)	Full service leasing, Green Mobility, digital tools
Hertz Hellas	~35.000 (53.700 συνολικός στόλος 2022)	Full leasing & rental, Electric Lease
Ayvens Greece	>15.000 (~ 12.000 έτος 2022)	Fleet management, ESG μετακίνηση
ARVAL	~6.000 (5.700 έτος 2022)	Fleet management, ESG μετακίνηση, Lcv Lease
Executive Lease	>15 000 (11.300 έτος 2022)	Full packages, Green Car Leasing

Πίνακας 3.1 Συγκριτικός Πίνακας Εταιρειών Leasing στην Ελλάδα

Πηγή: ICAP,2024

Συμπερασματικά από όλα τα παραπάνω, καταλήγουμε στα εξής:

1. Ο εγχώριος κλάδος μακροχρόνιας μίσθωσης οχημάτων συγκεντρώνει μεγάλη αξία σε λίγους παίκτες.
2. Οι δύο μεγαλύτεροι (Avis και Hertz) κυριαρχούν με βάση τον όγκο στόλου και την τεχνολογική καινοτομία.
3. Η Ayvens παρέχει εξειδικευμένα υπηρεσίες διαχείρισης στόλων με οικολογική προσέγγιση.
4. Η Executive Lease διαφοροποιείται με ισχυρή παρουσία στον τομέα ESG και ολοκληρωμένων υπηρεσιών σε B2B και B2C.

Αυτό το περιβάλλον ανταγωνισμού δημιουργεί ένα πλαίσιο όπου μια νέα εταιρεία πρέπει να καινοτομήσει σε εξυπηρέτηση, ψηφιακές λύσεις, βιωσιμότητα και διαφοροποίηση για να καταφέρει να διεisdύσει και να αναπτυχθεί.

3.1.4. Ζήτηση για υπηρεσίες Μακροχρόνιας Μίσθωσης

Η ανάγκη των επιχειρήσεων για οχήματα, κυρίως επιβατικού τύπου, αποτελεί τον βασικό παράγοντα που τροφοδοτεί τη ζήτηση για μακροχρόνια μίσθωση. Οι εταιρείες έχουν τρεις βασικές επιλογές για την κάλυψη αυτής της ανάγκης: είτε την απευθείας αγορά των οχημάτων, είτε την επιλογή χρηματοδοτικής μίσθωσης, είτε τη μακροχρόνια ενοικίαση μέσω εξειδικευμένων εταιρειών.

Στην περίπτωση της χρηματοδοτικής μίσθωσης, μετά το πέρας της συμφωνίας, το όχημα μεταβιβάζεται στην κυριότητα του πελάτη. Αντίθετα, στο πλαίσιο μακροχρόνιας μίσθωσης μέσω εταιρείας ενοικίασης, ο πελάτης μπορεί να επιλέξει εάν θα εξαγοράσει το όχημα στο τέλος της σύμβασης ή αν θα το επιστρέψει. Η ύπαρξη επιλογής εξαγοράς (buy back option) προσφέρει ευελιξία ανάλογα με τις ανάγκες του χρήστη.

Όταν εξετάζεται η μακροχρόνια μίσθωση σε εταιρικά πλαίσια, τα χαρακτηριστικά της ζήτησης μεταβάλλονται ανάλογα με το μέγεθος και τη φύση της εκάστοτε επιχείρησης. Η Arval, μέσω του Παρατηρητηρίου Κινητικότητας, δημοσίευσε το Βαρόμετρο για το 2023, το οποίο βασίστηκε σε συνεντεύξεις με στελέχη λήψης αποφάσεων από 30 χώρες. Η έρευνα διενεργήθηκε κυρίως στα τέλη του 2022 και αρχές 2023.

Τα βασικά συμπεράσματα υποδηλώνουν θετικές προοπτικές για τον κλάδο, τόσο όσον αφορά την ανάπτυξη εταιρικών στόλων, όσο και την ευρύτερη αποδοχή των υπηρεσιών λειτουργικής μίσθωσης. Πιο συγκεκριμένα, παρατηρούνται τα εξής:

1. Το 91% των εταιρειών αναμένουν αύξηση ή διατήρηση του μεγέθους του στόλου τους.
2. Η λειτουργική μίσθωση συνεχίζει να κερδίζει έδαφος, με το 35% των επιχειρήσεων να εξετάζουν την εισαγωγή ή διεύρυνσή της.
3. Η μετάβαση σε εναλλακτικές τεχνολογίες κίνησης, όπως τα ηλεκτρικά οχήματα, επιταχύνεται – ήδη το 50% των εταιρειών κάνει χρήση κάποιου τύπου τέτοιας τεχνολογίας.
4. Οι λύσεις κινητικότητας, όπως τα εταιρικά προγράμματα car sharing ή mobility budgets, εφαρμόζονται σε μεγάλο βαθμό – το 71% των επιχειρήσεων έχει ήδη υλοποιήσει κάποιο σχετικό σχήμα.
5. Σημαντική πρόοδος καταγράφεται και στον τομέα της συνδεσιμότητας των οχημάτων, με αύξηση 10 ποσοστιαίων μονάδων σε σχέση με το 2022.

3.1.5. Φορολογικά Κίνητρα και Επιδοτήσεις για Ηλεκτρικά Οχήματα στην Ελλάδα

Η ελληνική κυβέρνηση, στο πλαίσιο της προώθησης της ηλεκτροκίνησης και της πράσινης μετάβασης, έχει θεσπίσει σειρά από φορολογικά και χρηματοδοτικά κίνητρα για την αγορά και χρήση ηλεκτρικών οχημάτων, τόσο για ιδιώτες όσο και για επιχειρήσεις.

Φορολογικά Οφέλη

1. Κατά την Απόκτηση
 - Τα αμιγώς ηλεκτρικά οχήματα (BEVs) απαλλάσσονται πλήρως από το τέλος ταξινόμησης.
 - Τα plug-in υβριδικά (PHEVs) με εκπομπές $\leq 50\text{g CO}_2/\text{km}$ λαμβάνουν έκπτωση 75%.
 - Τα υβριδικά οχήματα (HEVs) με εκπομπές $> 50\text{g CO}_2/\text{km}$ λαμβάνουν έκπτωση 50%.
2. Κατά την Ιδιοκτησία (Εξαιρούνται από τα τέλη κυκλοφορίας):
 - Οχήματα με εκπομπές $\leq 122\text{g CO}_2/\text{km}$ (με βάση WLTP).
 - Υβριδικά $\leq 1.550\text{cc}$ που έχουν ταξινομηθεί πριν την 31/10/2010.
 - BEVs με λιανική τιμή προ φόρων (NRP) $\leq \text{€}50.000$ απαλλάσσονται από την τεκμαρτή φορολογία εισοδήματος. Οχήματα με υψηλότερη τιμή επηρεάζονται ελάχιστα φορολογικά.
3. Εταιρικά Οχήματα
 - BEVs και PHEVs με εκπομπές $\leq 50\text{g CO}_2/\text{km}$ και τιμή (NRP) έως $\text{€}40.000$ απαλλάσσονται από τη φορολόγηση ως παροχή σε είδος.
 - Το ποσό των $\text{€}40.000$ είναι εκπίπτει πλήρως από τη φορολογική βάση για BEVs/PHEVs.
 - Για οχήματα με τιμή άνω των $\text{€}40.000$, ο φορολογικός συντελεστής παραμένει χαμηλός.

Χρηματοδοτικά Κίνητρα – Πρόγραμμα «Κινούμαι Ηλεκτρικά»

- 30% επιδότηση επί της καθαρής λιανικής τιμής (NRP) για αγορά BEV, έως €9.000 για ιδιώτες και €6.000 για εταιρείες.
- Επιπλέον €2.000 αν αποσυρθεί όχημα ≥ 10 ετών.
- Επιπλέον €1.000 αν ο αγοραστής είναι έως 29 ετών.
- Για αγορά ηλεκτρικού ταξί: 40% επιδότηση επί της τιμής, έως €17.500 και επιπλέον €5.000 για υποχρεωτική απόσυρση παλιού ταξί.

Υποδομές Φόρτισης

- Παρέχεται επιδότηση €500 για την αγορά οικιακού φορτιστή τύπου wallbox, ενισχύοντας την ευκολία καθημερινής χρήσης EV.

Τα παραπάνω μέτρα καθιστούν την Ελλάδα μία από τις πιο ελκυστικές χώρες της Νοτιοανατολικής Ευρώπης για την αγορά και χρήση ηλεκτρικού οχήματος, γεγονός που υποστηρίζει την ανάπτυξη επιχειρηματικών μοντέλων όπως το leasing στόλων BEVs για ιδιώτες και επαγγελματίες.

3.1.6. Ευρωπαϊκή Πολιτική για την Ουδετερότητα Άνθρακα και οι Επιπτώσεις στη Ζήτηση Ηλεκτρικών Οχημάτων

Τα τελευταία χρόνια, η Ευρωπαϊκή Ένωση έχει πάρει καθαρή θέση υπέρ της μείωσης των εκπομπών CO₂, θέτοντας σε εφαρμογή κανονισμούς που επηρεάζουν άμεσα την αυτοκινητοβιομηχανία. Οι στόχοι αυτοί δεν είναι απλώς ενδεικτικοί: έχουν συγκεκριμένο χρονοδιάγραμμα, με σταδιακή αυστηροποίηση μέχρι το 2050.

Ο αρχικός κανονισμός που ορίζει αυτά τα όρια τέθηκε σε ισχύ το 2019 και προβλέπει ότι, μέχρι το 2025, οι εκπομπές CO₂ για τα νέα οχήματα πρέπει να έχουν μειωθεί κατά 15% σε σχέση με τα επίπεδα του 2021. Για το 2030, η μείωση φτάνει το 55% για τα αυτοκίνητα και πάνω από 30% για τα van. Αυτοί οι στόχοι λειτουργούν ουσιαστικά ως μοχλός πίεσης για επιτάχυνση της στροφής προς τα ηλεκτρικά οχήματα.

Παράλληλα, όμως, η πρόοδος στις υποδομές φόρτισης δεν έχει ακολουθήσει τον ίδιο ρυθμό. Η αυτοκινητοβιομηχανία έχει αυξήσει σημαντικά την παραγωγή και τις πωλήσεις EV, αλλά το δίκτυο των φορτιστών παραμένει ανεπαρκές.

Η χρονιά-κλειδί, είναι το 2028. Τότε προτείνεται από την European Automobile Manufacturers' Association (ACEA) να γίνει μια συνολική επανεκτίμηση των δεδομένων:

αν έχουν προχωρήσει οι επενδύσεις, αν έχουν ανταποκριθεί οι καταναλωτές, και αν η τεχνολογία έχει εξελιχθεί με ρυθμό που να επιτρέπει την πλήρη μετάβαση. Σε αυτό το πλαίσιο, εκφράζονται ενστάσεις για το εάν είναι ρεαλιστικό να τεθεί από τώρα ως οριστικός στόχος το 2035 για την κατάργηση των θερμικών κινητήρων.

Η μακροπρόθεσμη δέσμευση για κλιματική ουδετερότητα μέχρι το 2050 παραμένει ισχυρή. Οι κατασκευαστές δείχνουν πρόθεση να ακολουθήσουν, υπό την προϋπόθεση ότι θα υπάρχει επαρκές πλαίσιο στήριξης – τόσο από πλευράς υποδομών όσο και κινήτρων.

Για επιχειρήσεις που σχεδιάζουν να δραστηριοποιηθούν στον χώρο της ηλεκτροκίνησης, όπως είναι μια εταιρεία leasing EV, αυτές οι εξελίξεις δημιουργούν μια ιδιαίτερα πρόσφορη συγκυρία. Από τη μία υπάρχει θεσμική πίεση προς τις μηδενικές εκπομπές, κι από την άλλη διαμορφώνονται σταδιακά οι συνθήκες που θα ευνοήσουν μοντέλα υπηρεσιών με βάση την ηλεκτροκίνηση.

3.1.7. Υποδομές Φόρτισης Ηλεκτρικών Οχημάτων στην Ελλάδα

Η ανάπτυξη της ηλεκτροκίνησης δεν μπορεί να εξεταστεί αποκομμένα από το δίκτυο υποδομών φόρτισης, καθώς η ύπαρξη προσβάσιμων, λειτουργικών και χωροταξικά κατανεμημένων σταθμών φόρτισης αποτελεί προϋπόθεση για την ευρεία υιοθέτηση ηλεκτρικών οχημάτων (EV). Η Ελλάδα, αν και υστερούσε παραδοσιακά στον τομέα αυτό, παρουσιάζει τα τελευταία έτη αξιοσημείωτη πρόοδο.

- **Γενική εικόνα:** Μέχρι τα μέσα του 2025, στην Ελλάδα είχαν εγκατασταθεί περισσότεροι από 3.000 δημόσια προσβάσιμοι φορτιστές, σύμφωνα με το Παρατηρητήριο Ηλεκτροκίνησης (Υπουργείο Περιβάλλοντος και Ενέργειας). Οι περισσότερες εγκαταστάσεις αφορούν φορτιστές AC (εναλλασσόμενου ρεύματος) ισχύος 11–22 kW, ενώ αυξάνονται σταδιακά και οι φορτιστές DC (ταχείας φόρτισης), κυρίως σε οδικούς άξονες και αστικά κέντρα.
- **Γεωγραφική κατανομή:** το μεγαλύτερο μέρος του δικτύου συγκεντρώνεται στις αστικές περιοχές (Αττική, Θεσσαλονίκη), στα μεγάλα εμπορικά κέντρα και σε σταθμούς ανεφοδιασμού καυσίμων. Ωστόσο, παραμένει ανομοιογενής η κάλυψη σε περιφερειακές ή νησιωτικές περιοχές, γεγονός που περιορίζει σε μεγάλο βαθμό τη χρήση EV εκτός πόλεων ή για τουριστική χρήση μεγάλης εμβέλειας.
- **Πάροχοι και φορείς:** Οι βασικοί πάροχοι υποδομών φόρτισης στην Ελλάδα περιλαμβάνουν εταιρείες όπως:

- DEI Blue
- Blink Charging Hellas
- nrg/Protergia
- ElpeFuture (Ελληνικά Πετρέλαια)
- Watt+Volt

Οι εταιρείες αυτές δραστηριοποιούνται τόσο στην εγκατάσταση φορτιστών όσο και στην παροχή εφαρμογών διαχείρισης, πληρωμής και εύρεσης σημείων φόρτισης για τους καταναλωτές. Παράλληλα, το δίκτυο επεκτείνεται μέσω συγχρηματοδοτούμενων έργων από ευρωπαϊκά προγράμματα ή και δήμους.

- **Νομικό και κανονιστικό πλαίσιο:** η υποχρέωση εγκατάστασης σημείων φόρτισης σε νέες οικοδομές, εμπορικά κέντρα, δημόσιους χώρους και σταθμούς στάθμευσης έχει ενισχυθεί νομοθετικά (Ν. 4710/2020 και τροποποιήσεις). Το Μητρώο Υποδομών Φόρτισης Ηλεκτροκίνησης (ΜΥΦΗ) συγκεντρώνει όλες τις ενεργές υποδομές και ελέγχει την ενημέρωση και τη διαλειτουργικότητά τους.
- **Προκλήσεις και ευκαιρίες:** παρά την πρόοδο, η χώρα αντιμετωπίζει ακόμη προκλήσεις:
 - Έλλειψη τυποποίησης στις ταχύτητες φόρτισης
 - Ελλιπής συντήρηση ή μη λειτουργικοί σταθμοί
 - Καθυστερήσεις σε αδειοδοτήσεις και σύνδεση με δίκτυο ΔΕΔΔΗΕ

Από την άλλη πλευρά, η συνεχής αύξηση των ταξινομήσεων EV και η δυναμική τουριστική κίνηση καθιστούν την επένδυση σε υποδομές φόρτισης στρατηγική ευκαιρία για επιχειρήσεις, δήμους και ιδιώτες.

Η ύπαρξη ενός επαρκούς και αξιόπιστου δικτύου φόρτισης αποτελεί καθοριστικό παράγοντα επιτυχίας για οποιαδήποτε εταιρεία leasing ηλεκτρικών οχημάτων. Η Ελλάδα βρίσκεται ακόμη σε φάση ωρίμανσης, γεγονός που σημαίνει ότι οι εταιρείες που θα επενδύσουν νωρίς σε στρατηγικά σημεία συνεργασίας ή τοποθέτησης υποδομών, αποκτούν σαφές ανταγωνιστικό πλεονέκτημα.

3.2. Στρατηγικό πλαίσιο του έργου

Η ίδρυση μιας εταιρείας leasing ηλεκτρικών οχημάτων στην ελληνική αγορά εστιάζει στην κάλυψη των αναδυόμενων αναγκών τόσο του καταναλωτικού κοινού όσο και του επιχειρηματικού τομέα. Η στρατηγική του έργου διαμορφώνεται μέσα από τον συνδυασμό μακροοικονομικών, τεχνολογικών και κοινωνικών παραμέτρων, με κύριο γνώμονα τη βιωσιμότητα, την καινοτομία και την ευθυγράμμιση με τις ευρωπαϊκές και εθνικές πολιτικές για την πράσινη μετάβαση.

3.2.1. Όραμα και Στόχος

Το όραμα της επιχείρησης συνοψίζεται στην παροχή προσβάσιμης, βιώσιμης και τεχνολογικά εξελιγμένης κινητικότητας για όλους, συμβάλλοντας στον εκσυγχρονισμό του τομέα των μεταφορών στην Ελλάδα. Βασικός στρατηγικός στόχος είναι η ανάπτυξη και διαχείριση στόλου ηλεκτρικών οχημάτων προς μακροχρόνια μίσθωση (leasing), τόσο σε ιδιώτες όσο και σε επιχειρήσεις, με έμφαση:

- Στην αντικατάσταση των συμβατικών εταιρικών στόλων με EVs, περιορίζοντας το περιβαλλοντικό αποτύπωμα των επιχειρήσεων.
- Στη δημιουργία ευέλικτων leasing πακέτων που καθιστούν την ηλεκτροκίνηση οικονομικά προσιτή.
- Στην παροχή ψηφιακών υπηρεσιών διαχείρισης στόλου (telematics, predictive maintenance, απομακρυσμένος έλεγχος).

3.2.2. Στρατηγικοί Πυλώνες Ανάπτυξης

Η στρατηγική δομείται γύρω από πέντε βασικούς πυλώνες:

1. **Επιλογή και διαχείριση στόλου:** εστίαση σε κατηγορίες οχημάτων με υψηλή εμπορική δυναμική (π.χ. C-SUV, μεσαία sedan). Συνεργασία με επίσημους εισαγωγείς (π.χ. Tesla, BYD Hellas, Volvo Hellas, Hyundai Hellas) για ευνοϊκές συμφωνίες bulk leasing ή αγοράς.
2. **Προσέγγιση B2B και B2C**
 - B2B: Εταιρείες με περιβαλλοντικούς στόχους ESG, τουριστικές μονάδες, διανομείς.

- ο B2C: Ιδιώτες με φορολογικά κίνητρα ή ανάγκη για χαμηλό μηνιαίο κόστος ιδιοκτησίας.
3. **Ψηφιακή καινοτομία:** μελλοντική διάθεση για ανάπτυξη πλατφόρμας πελατών με σκοπό την πλήρη εποπτεία οχήματος, προγραμματισμό συντήρησης, χρέωση/πληρωμές μισθωμάτων και λοιπών υποχρεώσεων, αναφορές CO₂.
 4. **Συνεργασία με παρόχους υποδομών φόρτισης:** σύνδεση του leasing πακέτου με δίκτυα όπως DEI Blue, Blink ή ElpeFuture, προσφέροντας ολιστική λύση στον πελάτη (όχημα + φόρτιση).
 5. **Ευθυγράμμιση με πολιτικές πράσινης κινητικότητας:** στρατηγική αξιοποίηση εθνικών και ευρωπαϊκών επιδοτήσεων (π.χ. «Κινούμαι Ηλεκτρικά», Ταμείο Ανάκαμψης) για την ενίσχυση της επένδυσης και της ελκυστικότητας της πρότασης.

3.2.3. Πλεονεκτήματα Στρατηγικής Θέσης

Η επιχείρηση έχει τη δυνατότητα να καλύψει ένα σημαντικό κενό στην ελληνική αγορά, καθώς:

- Οι εναλλακτικές επιλογές που προσφέρουν οι ανταγωνιστικές εταιρίες leasing EVs παραμένουν περιορισμένες ή μη εξειδικευμένες.
- Η ανάγκη για χαμηλότερο TCO (total cost of ownership) ενισχύει τη ζήτηση leasing αντί της αγοράς.
- Η αυξημένη φορολογική πίεση και τα κίνητρα για μηδενικές εκπομπές ευνοούν τη μετάβαση στο ηλεκτρικό leasing τόσο για τους ιδιώτες όσο και για τις εταιρείες.
- Υπάρχει έντονη ανάγκη συμβουλευτικής υποστήριξης από εταιρείες προς πελάτες για την κατανόηση και χρήση των EVs, κάτι που μπορεί να προσφερθεί ως διαφοροποιητικό στοιχείο.

Συμπερασματικά, το στρατηγικό πλαίσιο του έργου αξιοποιεί τις τεχνολογικές εξελίξεις, τα ρυθμιστικά εργαλεία και τις ανάγκες της αγοράς, με σκοπό τη δημιουργία μιας βιώσιμης και ανταγωνιστικής εταιρείας leasing ηλεκτρικών οχημάτων. Η εστίαση σε ολοκληρωμένες λύσεις και ψηφιακές υπηρεσίες προσδίδει στρατηγικό πλεονέκτημα, ενισχύοντας τόσο τη διαφοροποίηση όσο και την εμπιστοσύνη των πελατών.

3.3. Μάρκετινγκ - Σχέδιο προσέγγισης της αγοράς

Η είσοδος μιας νέας εταιρείας leasing ηλεκτρικών οχημάτων στην ελληνική αγορά απαιτεί ένα στοχευμένο και πολυδιάστατο σχέδιο μάρκετινγκ, το οποίο θα ενισχύει την αναγνωρισιμότητα, θα δημιουργεί εμπιστοσύνη στο νέο προϊόν και θα διαφοροποιεί την εταιρεία από τους υφιστάμενους παρόχους συμβατικών υπηρεσιών leasing.

Η στρατηγική μάρκετινγκ επικεντρώνεται σε τέσσερις βασικούς άξονες: τοποθέτηση (positioning), αξιακή πρόταση (value proposition), επιλογή κοινού-στόχου (targeting) και κανάλια επικοινωνίας.

3.3.1. Positioning – Τοποθέτηση στην Αγορά

Η εταιρεία τοποθετείται ως ο εξειδικευμένος πάροχος leasing αποκλειστικά ηλεκτρικών οχημάτων, προσφέροντας μια ολοκληρωμένη εμπειρία με υπηρεσίες που περιλαμβάνουν:

- ευέλικτα πακέτα μίσθωσης (με ή χωρίς προκαταβολή),
- ενσωματωμένη υποστήριξη φόρτισης (συνεργασία με παρόχους),
- τηλεματική παρακολούθηση οχήματος (fleet monitoring),
- συμβουλευτικές υπηρεσίες για μετάβαση από θερμικό στόλο.

Το brand θα επικοινωνεί αξίες όπως καινοτομία, βιωσιμότητα, οικονομική ευελιξία και προσβασιμότητα στην πράσινη κινητικότητα.

3.3.2. Value Proposition – Αξιακή Πρόταση

Η πρόταση αξίας της εταιρείας συνοψίζεται ως εξής: "Ηλεκτρική κινητικότητα χωρίς ρίσκο, με σιγουριά και τεχνογνωσία".

Τα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα είναι:

- **Ολιστική υπηρεσία leasing**, με υποστήριξη σε φόρτιση, συντήρηση και αποδοτικότητα.
- **Επιλογή οικονομικά αποδοτικών EVs**, βάσει TCO (Total Cost of Ownership).
- **Πλήρης διαχείριση στόλου B2B**, με εργαλεία reporting.

- **Συμμετοχή σε κρατικά προγράμματα** (“Κινούμαι Ηλεκτρικά”, Ταμείο Ανάκαμψης).

3.3.3. Στοχευόμενο κοινό (Target Audience)

Η στρατηγική προσέγγισης βασίζεται σε δύο κύριες αγορές:

A. **B2B (επιχειρηματικοί πελάτες):**

- Εταιρείες logistics, delivery, Rent A Car.
- Επιχειρήσεις που επιδιώκουν την εναρμόνιση με τα πρότυπα ESG.
- Ξενοδοχεία, τουριστικά συγκροτήματα, δημόσιο.

B. **B2C (ιδιώτες):**

- Νέοι επαγγελματίες και οικογένειες που επιδιώκουν πρόσβαση σε νέα τεχνολογία χωρίς μεγάλο αρχικό κόστος.
- Καταναλωτές που επηρεάζονται από το υψηλό κόστος καυσίμων και τις διαθέσιμες φορολογικές ελαφρύνσεις.

3.3.4. Κανάλια Προώθησης και Επικοινωνίας

Καθώς το αντικείμενο της δραστηριότητας βασίζεται σε μια καινοτόμα μορφή κινητικότητας (e-mobility), η στοχευμένη επικοινωνία με το κοινό – τόσο B2B όσο B2C– είναι απαραίτητη για την οικοδόμηση εμπιστοσύνης και αναγνωρισιμότητας.

Η διαφημιστική προσέγγιση θα ακολουθήσει πολυκαναλική λογική (multichannel marketing), περιλαμβάνοντας ψηφιακά και παραδοσιακά μέσα, με σταδιακή αναπροσαρμογή των δαπανών ανάλογα με την εξέλιξη της αναγνωρισιμότητας της εταιρείας.

Κανάλι	Περιγραφή
Digital Marketing	Google Ads, SEO, καμπάνιες σε social media (Facebook, Instagram, LinkedIn)
PR & Brand Content	Συνεργασία με portals αυτοκίνησης, άρθρα γνώμης, ESG events
Στρατηγικές Συνεργασίες	Παρόχοι ενέργειας, Δήμοι, τουριστικές επιχειρήσεις
Email Marketing	Στοχευμένες B2B καμπάνιες ανά κλάδο ή γεωγραφία
Test-drive days	Φυσική επαφή με EV, εκπαιδευτικές δράσεις σε κοινό και επιχειρήσεις

Πίνακας 3.2 Προβλεπόμενη διαφημιστική προσέγγιση

Οι προβλεπόμενες δαπάνες ανά κανάλι αναλύονται ως εξής:

Έτος	Διαφήμιση Google & Social Media	Διαφήμιση σε κλαδικά μέσα (B2B)	Καμπάνιες Influencers & Video	Ραδιόφωνο & Τηλεόραση	Σύνολο Ετήσιο Κόστος (€)
1ο έτος	10.000 €	4.000 €	6.000 €	15.000 €	35.000 €
2ο έτος	10.000 €	3.000 €	4.000 €	25.000 €	42.000 €
3ο έτος	10.000 €	2.500 €	3.000 €	35.000 €	50.500 €

Πίνακας 3.3 Προβλεπόμενες διαφημιστικές δαπάνες

Το 1ο έτος προβλέπεται αυξημένο κόστος, καθώς απαιτείται έντονη καμπάνια για την είσοδο στην αγορά και δημιουργία brand awareness. Ιδιαίτερη έμφαση δίνεται στα ψηφιακά μέσα (Google Ads, Meta/Facebook, Instagram, LinkedIn) για στοχευμένη απόδοση με χαμηλό CPA. Οι συνεργασίες με micro-influencers και παραγωγή περιεχομένου βίντεο συμβάλλουν στη συναισθηματική σύνδεση με το κοινό, ιδίως για καμπάνιες B2C. Τέλος, σταδιακά αυξάνονται οι δαπάνες για διαφήμιση με παραδοσιακά μέσα όπως τηλεόραση και ραδιόφωνο, καθώς δίνεται έμφαση στην ενίσχυση του brand name και την σταδιακή ανάπτυξη του πελατολογίου.

3.3.5. Στρατηγική Τιμολόγησης και Πακέτων

Η πολιτική τιμολόγησης θα βασίζεται σε τρεις βασικούς άξονες:

- **Διαφάνεια** (σταθερή μηνιαία χρέωση χωρίς «κρυφά» τέλη),
- **Κλιμακωτά πακέτα** (ανάλογα με τα χιλιόμετρα, διάρκεια μίσθωσης, είδος EV),
- **Οφέλη συνέργειας** (εκπτώσεις για φόρτιση, συνδυασμό πολλών οχημάτων).

Η στρατηγική προσέγγισης της αγοράς επιδιώκει να γεφυρώσει την υφιστάμενη απόσταση μεταξύ της ηλεκτροκίνησης και της δυσκολίας πρόσβασης σε υπηρεσίες leasing EV. Μέσα από την στοχευμένη τοποθέτηση, σαφή πρόταση αξίας και πολύπλευρη προσέγγιση, η εταιρεία επιδιώκει να εδραιώσει ισχυρή παρουσία, τόσο στο B2B όσο και στο B2C πεδίο.

3.3.6. Υπόδειγμα Porter

Η παρούσα ενότητα επιχειρεί να αποτυπώσει τις βασικές διαστάσεις του ανταγωνιστικού περιβάλλοντος που επικρατεί στον κλάδο των μισθώσεων οχημάτων στην Ελλάδα, αξιοποιώντας το θεωρητικό πλαίσιο των πέντε δυνάμεων του Porter.

Δυνατότητα Εισόδου Νέων Ανταγωνιστών

Η είσοδος νέων επιχειρήσεων στον χώρο της μακροχρόνιας μίσθωσης δεν απαιτεί απαραίτητα υψηλά αρχικά κεφάλαια ή ιδιαίτερα ρυθμιστικά εμπόδια, κάτι που την καθιστά σχετικά προσβάσιμη. Ωστόσο, η εδραίωση και η διατήρηση ενός σταθερού μεριδίου αγοράς είναι ιδιαίτερα απαιτητική, λόγω της υψηλής συγκέντρωσης και της κυριαρχίας εδραιωμένων ονομάτων με αναγνωρισιμότητα, υποδομές και δίκτυα εξυπηρέτησης. Συνεπώς, κάθε νέα είσοδος στην αγορά απαιτεί στρατηγικό σχεδιασμό στην προώθηση, έμφαση στην ποιότητα υπηρεσιών και ευελιξία στην εξυπηρέτηση, ιδιαίτερα κατά τις περιόδους αυξημένης ζήτησης.

Απειλή από Υποκατάστατα Προϊόντα ή Υπηρεσίες

Στον τομέα της μακροχρόνιας μίσθωσης, οι εναλλακτικές λύσεις εντοπίζονται κυρίως στο παραδοσιακό financial leasing καθώς και στην απευθείας αγορά οχημάτων. Αντίθετα, στον βραχυχρόνιο τομέα ενοικιάσεων, οι εταιρείες δεν αντιμετωπίζουν σημαντικό ανταγωνισμό από άμεσα υποκατάστατα, λόγω της ευκολίας και της αμεσότητας που προσφέρει η ενοικίαση.

Διαπραγματευτική Ισχύς Προμηθευτών

Οι προμηθευτές των εταιρειών leasing είναι κυρίως εισαγωγείς ή αντιπρόσωποι αυτοκινήτων. Η ισχύς διαπραγμάτευσης επηρεάζεται από τον όγκο των παραγγελιών: όσο μεγαλύτερος ο στόλος που διαχειρίζεται μια εταιρεία, τόσο καλύτερους όρους μπορεί να εξασφαλίσει. Επιπλέον, επιχειρήσεις που ανήκουν σε μεγαλύτερους ομίλους που δραστηριοποιούνται και στο εμπόριο αυτοκινήτων απολαμβάνουν συγκριτικό πλεονέκτημα στις προμήθειες και στην τιμολογιακή πολιτική.

Διαπραγματευτική Ισχύς Αγοραστών

Οι αγοραστές χωρίζονται σε δύο βασικές κατηγορίες: τις επιχειρήσεις και τους ιδιώτες. Στις μακροχρόνιες μισθώσεις, ο μεγαλύτερος αγοραστής είναι οι επιχειρήσεις, οι οποίες χρησιμοποιούν τα οχήματα ως μέρος του στόλου τους ή ως παροχές σε στελέχη. Η ισχύς διαπραγμάτευσης αυτών των πελατών εξαρτάται από το μέγεθος του μισθωμένου στόλου. Αντίθετα, οι μεμονωμένοι πελάτες έχουν περιορισμένη διαπραγματευτική δύναμη, εκτός εάν συγκλίνουν ειδικές συνθήκες (π.χ. σεζόν, τοποθεσία, ανταγωνισμός).

Ένταση Εσωτερικού Ανταγωνισμού

Ο ανταγωνισμός στον κλάδο χαρακτηρίζεται από ιδιαίτερη ένταση, ειδικά στις περιόδους μειωμένης ζήτησης, όπως συνέβη κατά τη διάρκεια της οικονομικής ύφεσης. Η συγκέντρωση της αγοράς σε λίγους μεγάλους παίκτες, που εκπροσωπούν διεθνή brands, εντείνει τον ανταγωνισμό με όρους τιμής, υπηρεσιών και τεχνολογικής καινοτομίας. Επιπλέον, οι συνεχείς εξωτερικές κρίσεις (υγειονομικές, ενεργειακές, γεωπολιτικές) έχουν αναδείξει την ανάγκη για ευελιξία και προσαρμογή των εταιρειών προκειμένου να διατηρήσουν τα μερίδιά τους και να παραμείνουν βιώσιμες.

3.3.7. Ανάλυση SWOT

Η ανάλυση SWOT (Strengths – Weaknesses – Opportunities – Threats) αποτελεί ένα σημαντικό εργαλείο στρατηγικού σχεδιασμού, που βοηθά στην αξιολόγηση της εσωτερικής κατάστασης της επιχείρησης καθώς και του εξωτερικού της περιβάλλοντος. Στην περίπτωση της υπό ίδρυση εταιρείας leasing ηλεκτρικών οχημάτων, η SWOT ανάλυση καταγράφεται ως εξής:

Δυνατά Σημεία (Strengths)

- **Αποκλειστική εξειδίκευση σε ηλεκτρικά οχήματα:** Η εστίαση μόνο στα EV προσφέρει τεχνογνωσία, στόχευση και ανταγωνιστική διαφοροποίηση από συμβατικά leasing.
- **Ολοκληρωμένες υπηρεσίες:** Η παροχή πακέτων που περιλαμβάνουν όχημα, συντήρηση, υποστήριξη φόρτισης και telematics δημιουργεί προστιθέμενη αξία.
- **Συμβατότητα με ESG και πράσινες πολιτικές:** Η επιχείρηση ευθυγραμμίζεται απόλυτα με τις τάσεις βιωσιμότητας που προτιμούν τόσο καταναλωτές όσο και επιχειρήσεις.
- **Ευελιξία στα τιμολογιακά μοντέλα:** με προσωποποιημένες χρεώσεις, καθιστούν την υπηρεσία προσβάσιμη.

Αδυναμίες (Weaknesses)

- **Έλλειψη αναγνωρισιμότητας brand** στην αρχική φάση λειτουργίας.
- **Ανάγκη για κεφάλαια κίνησης υψηλού ύψους** λόγω της φύσης του στόλου (EVs έχουν υψηλό αρχικό κόστος).
- **Περιορισμένη εμπειρία κοινού με την ηλεκτροκίνηση:** Απαιτείται επιπλέον προσπάθεια για ενημέρωση και εκπαίδευση των πελατών.
- **Εξάρτηση από τρίτους για την υποδομή φόρτισης,** κάτι που επηρεάζει την εμπειρία χρήστη.

Ευκαιρίες (Opportunities)

- **Ταχέως αυξανόμενη ζήτηση για EVs,** τόσο από ιδιώτες όσο και από επιχειρήσεις.
- **Διαθεσιμότητα κρατικών επιδοτήσεων και χρηματοδοτικών εργαλείων** (π.χ. «Κινούμαι Ηλεκτρικά», Ταμείο Ανάκαμψης).
- **Υποχρεώσεις συμμόρφωσης των επιχειρήσεων με ESG δείκτες,** που καθιστούν το EV leasing ελκυστικό B2B εργαλείο.
- **Ανταπόκριση σε ανάγκες τουριστικών περιοχών και δημοτικών στόλων** για πράσινες μεταφορές.

Απειλές (Threats)

- **Καθυστέρηση ανάπτυξης δικτύου φόρτισης** στην περιφέρεια ή σε νησιά.
- **Αστάθεια στο κόστος ενέργειας**, που ενδέχεται να επηρεάσει το λειτουργικό κόστος χρήσης EV.
- **Ραγδαία τεχνολογική εξέλιξη** σε μπαταρίες και λογισμικά EV που μπορεί να καταστήσει σύντομα απαρχαιωμένα οχήματα του στόλου.
- **Ανταγωνισμός από μεγάλους παρόχους leasing** που εισέρχονται στην ηλεκτροκίνηση με ήδη ισχυρά δίκτυα και πελατολόγια.

Η επιχείρηση ξεκινά με σοβαρά στρατηγικά πλεονεκτήματα, κυρίως λόγω της εξειδίκευσής της και της εστίασης σε μια ταχέως αναπτυσσόμενη αγορά. Ωστόσο, η επιτυχία της θα εξαρτηθεί σε μεγάλο βαθμό από την ικανότητά της να δημιουργήσει εμπιστοσύνη στο όνομα της, να συνεργαστεί αποτελεσματικά με παρόχους υποδομών και να διαχειριστεί τους εξωτερικούς κινδύνους που προκύπτουν από την εξέλιξη της αγοράς και του κανονιστικού πλαισίου.

4. Στόλος οχημάτων

4.1. Κόστος και Προγραμματισμός Απόκτησης Οχημάτων (Lease-In Rundown)

Η σύνθεση του στόλου θα βασιστεί στην επιλογή ηλεκτρικών οχημάτων (Battery Electric Vehicles - BEV) διαφόρων κατηγοριών, ώστε να καλύπτονται διαφορετικές ανάγκες χρηστών (ιδιώτες, επιχειρήσεις, logistics, τουρισμός). Η επιλογή των οχημάτων βασίζεται στα εξής τεχνικά και λειτουργικά κριτήρια:

- **Αυτονομία άνω των 300 km** με βάση το πρότυπο WLTP.
- **Δυνατότητα ταχυφόρτισης DC**, με φόρτιση 10–80% σε λιγότερο από 40 λεπτά.
- **Συμβατότητα με λογισμικά τηλεματικής** και διαχείρισης στόλου.
- **Ευρεία υποστήριξη από εξουσιοδοτημένα συνεργεία** και διαθεσιμότητα ανταλλακτικών στην ελληνική αγορά.
- **Οικονομική απόσβεση σε κύκλο ζωής 3 ετών.**

Η αρχική σύνθεση του στόλου αναμένεται να περιλαμβάνει:

Κατηγορία Β (μικρά αυτοκίνητα πόλης): Inster, Fiat 600e

Κατηγορία C (μεσαία): Hyundai Ioniq 5

Κατηγορία SUV/Crossover: Kia EV6, Skoda Enyaq, Volvo EX30

Κατηγορία Vans (B2B): Fiat e-Doblo

Με βάση τους τιμοκαταλόγους που ισχύουν για τον Ιούλιο του 2025, διαμορφώνεται ο παρακάτω πίνακας στον οποίο βλέπουμε την επιθυμητή έκπτωση που θα προσπαθήσουμε να πετύχουμε για την αγορά των οχημάτων καθώς και τον αριθμό των τεμαχίων που σκοπεύουμε να ορίσουμε ως αρχική δυναμικότητα.

➤ Έτος 2026

ΜΟΝΤΕΛΟ	ΑΛΠΤΦ	ΛΤ	ΕΚΠΤΩΣΗ	ΤΕΛΙΚΗ ΤΙΜΗ	ΜΟΝΑΔΕΣ	ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ
600e (RED) 156CV	25.403 €	31.500 €	9%	28.665 €	35	1.003.275 €
INSTER 49kWh 115ps	22.008 €	27.290 €	9%	24.834 €	20	496.678 €
EX30 272hp Auto RWD	34.040 €	42.210 €	9%	38.411 €	12	460.929 €
IONIQ 5 F/L 84 kWh 230ps	35.234 €	43.690 €	9%	39.758 €	12	477.095 €
Enyaq 85	38.871 €	48.200 €	9%	43.862 €	12	526.344 €
EV6 TITANIUM RWD 229ps	44.242 €	54.860 €	11%	48.825 €	8	390.603 €
e-DOBLO VAN L2 50kWh	35.550 €	44.082 €	11%	39.233 €	16	627.728 €
Σύνολο έτους					115	3.982.651 €

➤ Έτος 2027

ΜΟΝΤΕΛΟ	ΤΕΛΙΚΗ ΤΙΜΗ	ΜΟΝΑΔΕΣ	ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ
600e (RED) 156CV	29.525 €	6	177.150 €
INSTER 49kWh 115ps	25.579 €	6	153.474 €
EX30 272hp Auto RWD	39.563 €	4	158.252 €
IONIQ 5 F/L 84 kWh 230ps	40.951 €	4	163.803 €
Enyaq 85	45.178 €	4	180.711 €
EV6 TITANIUM RWD 229ps	50.290 €	2	100.580 €
e-DOBLO VAN L2 50kWh	40.410 €	5	202.050 €
Σύνολο έτους		31	1.136.020 €

➤ Έτος 2028

ΜΟΝΤΕΛΟ	ΤΕΛΙΚΗ ΤΙΜΗ	ΜΟΝΑΔΕΣ	ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ
600e (RED) 156CV	30.411 €	8	243.286 €
INSTER 49kWh 115ps	26.346 €	8	210.770 €
EX30 272hp Auto RWD	40.750 €	5	203.750 €
IONIQ 5 F/L 84 kWh 230ps	42.179 €	5	210.896 €
Enyaq 85	46.533 €	5	232.666 €
EV6 TITANIUM RWD 229ps	51.799 €	3	155.397 €
e-DOBLO VAN L2 50kWh	41.622 €	6	249.734 €
Σύνολο έτους		40	1.506.498 €

Τα παραπάνω αναμένονται να είναι διαθέσιμα προς εκμετάλλευση από την εταιρία σύμφωνα με το παρακάτω rundown:

		Lease In Rundown		
ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ	ΜΗΝΕΣ	ΑΡΙΘΜΟΣ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ 2026	ΑΡΙΘΜΟΣ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ 2027	ΑΡΙΘΜΟΣ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ 2028
ΜΙΚΡΑ	Ιανουάριος	25	2	3
ΜΕΣΑΙΑ	Ιανουάριος	2	1	1
ΜΕΓΑΛΑ	Ιανουάριος	5	2	1
ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΑ	Ιανουάριος	5	0	0
ΜΙΚΡΑ	Φεβρουάριος	10	2	2
ΜΕΣΑΙΑ	Φεβρουάριος	2	1	2
ΜΕΓΑΛΑ	Φεβρουάριος	5	4	0
ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΑ	Φεβρουάριος	2	0	2
ΜΙΚΡΑ	Μάρτιος	10	2	0
ΜΕΣΑΙΑ	Μάρτιος	2	0	0
ΜΕΓΑΛΑ	Μάρτιος	5	0	4
ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΑ	Μάρτιος	2	0	0
ΜΙΚΡΑ	Απρίλιος	10	1	3
ΜΕΣΑΙΑ	Απρίλιος	0	1	1
ΜΕΓΑΛΑ	Απρίλιος	5	2	0
ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΑ	Απρίλιος	1	0	2
ΜΙΚΡΑ	Μάιος	0	1	0
ΜΕΣΑΙΑ	Μάιος	2	1	0
ΜΕΓΑΛΑ	Μάιος	2	0	0
ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΑ	Μάιος	1	1	0
ΜΙΚΡΑ	Ιούνιος	0	1	4
ΜΕΣΑΙΑ	Ιούνιος	2	0	0
ΜΕΓΑΛΑ	Ιούνιος	1	1	3
ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΑ	Ιούνιος	1	0	0
ΜΙΚΡΑ	Ιούλιος	0	1	0
ΜΕΣΑΙΑ	Ιούλιος	1	1	0
ΜΕΓΑΛΑ	Ιούλιος	2	0	0
ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΑ	Ιούλιος	2	0	0
ΜΙΚΡΑ	Αύγουστος	0	0	2
ΜΕΣΑΙΑ	Αύγουστος	0	0	1
ΜΕΓΑΛΑ	Αύγουστος	3	1	2
ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΑ	Αύγουστος	1	0	0
ΜΙΚΡΑ	Σεπτέμβριος	0	0	0
ΜΕΣΑΙΑ	Σεπτέμβριος	0	1	0
ΜΕΓΑΛΑ	Σεπτέμβριος	2	0	0
ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΑ	Σεπτέμβριος	1	1	2
ΜΙΚΡΑ	Οκτώβριος	0	1	0
ΜΕΣΑΙΑ	Οκτώβριος	0	0	0
ΜΕΓΑΛΑ	Οκτώβριος	2	0	2
ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΑ	Οκτώβριος	1	2	0
ΜΙΚΡΑ	Νοέμβριος	0	0	0
ΜΕΣΑΙΑ	Νοέμβριος	0	0	0
ΜΕΓΑΛΑ	Νοέμβριος	0	0	0
ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΑ	Νοέμβριος	0	0	2
ΜΙΚΡΑ	Δεκέμβριος	0	0	0
ΜΕΣΑΙΑ	Δεκέμβριος	0	0	0
ΜΕΓΑΛΑ	Δεκέμβριος	0	0	1
ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΑ	Δεκέμβριος	0	0	0
ΣΥΝΟΛΑ		115	31	40

Πίνακας 4.1 Lease In Rundown

Ο συνολικός αριθμός οχημάτων που θα ήταν επιθυμητό να πετύχουμε για το ξεκίνημα της λειτουργικής δραστηριότητας της εταιρείας είναι 115 μονάδες, ενώ το

συνολικό κόστος αγορών σύμφωνα με το παραπάνω μείγμα αγορών είναι 3.982.651 €. Στην συνέχεια το έτος 2027 θα προστεθούν ακόμη 31 οχήματα στον στόλο με την απαιτούμενη επένδυση να είναι 1.136.020 € ενώ στο έτος 2028 θα προστεθούν ακόμη 40 οχήματα, τα οποία θα έχουν ως συνολική αξία 1.506.498 €.

4.2. Προγραμματισμός Διάθεσης Οχημάτων (Lease-Out Rundown)

Η ανάλυση του προγράμματος διάθεσης οχημάτων (lease out rundown) για την τριετία 2026–2028 αποτυπώνει τη στρατηγική τοποθέτηση της εταιρείας στην αγορά λειτουργικής μίσθωσης, με σαφώς διακριτές φάσεις ανάπτυξης. Το 2026 αποτελεί το έτος δυναμικής εισόδου, καθώς διατέθηκαν συνολικά 105 οχήματα, με την πλειονότητα να αφορά μικρά μοντέλα, τα οποία εμφανίζουν 23 παραδόσεις μόνο τον Ιανουάριο και συνεχόμενη παρουσία στους επόμενους μήνες (8 τον Φεβρουάριο και Μάρτιο, 10 τον Απρίλιο). Παράλληλα, οι κατηγορίες μεσαίων και μεγάλων οχημάτων υποστήριξαν τη διαφοροποίηση του στόλου (2 μεσαία και 4 μεγάλα τον Ιανουάριο, 5 μεγάλα τον Απρίλιο), ενώ τα επαγγελματικά οχήματα, αν και περιορισμένα, διατέθηκαν στοχευμένα σε εταιρικούς πελάτες (3 τον Ιανουάριο, 2 τον Μάρτιο και Απρίλιο). Η στρατηγική αυτή στοχεύει στη γρήγορη δημιουργία σταθερού πελατολογίου και ροών εσόδων, ενώ ενισχύει την παρουσία της επιχείρησης στην αγορά από την πρώτη κιόλας χρονιά λειτουργίας.

Το 2027 χαρακτηρίζεται από σαφή μείωση του όγκου νέων μισθώσεων, με μόλις 29 οχήματα να παραδίδονται σε πελάτες. Η μείωση αυτή δεν υποδηλώνει ύφεση, αλλά αντιθέτως μια στρατηγική μετατόπιση από την ταχεία ανάπτυξη προς την σταθεροποίηση και ποιοτική βελτίωση του χαρτοφυλακίου. Η διάθεση επικεντρώνεται σε μεσαίες και μεγάλες κατηγορίες, με στόχο την αύξηση του μέσου μισθώματος και τη βελτίωση των περιθωρίων κέρδους. Οι παραδόσεις πραγματοποιούνται σε μικρές, στοχευμένες παρτίδες καθ' όλη τη διάρκεια του έτους, ενώ τα επαγγελματικά οχήματα συνεχίζουν να διατίθενται επιλεκτικά, καλύπτοντας εξειδικευμένες ανάγκες επιχειρηματικών πελατών. Η χρονιά αυτή αποτυπώνει την ωρίμανση του επιχειρηματικού μοντέλου, με έμφαση στην αποτελεσματική διαχείριση του κόστους και την κερδοφορία.

Το 2028 σηματοδοτεί την επιστροφή σε ρυθμούς ελεγχόμενης ανάπτυξης, με συνολικά 38 νέες μισθώσεις. Η εταιρεία επιλέγει να επεκτείνει ξανά το στόλο της με ισορροπημένο τρόπο, διατηρώντας τη χρηματοοικονομική σταθερότητα που έχει επιτευχθεί. Τα μικρά οχήματα επανεμφανίζονται δυναμικά σε μήνες όπως ο Ιανουάριος, ο Απρίλιος και ο Ιούνιος, ανταποκρινόμενα σε αυξημένη ζήτηση από ιδιώτες ή μικρές επιχειρήσεις. Παράλληλα, τα επαγγελματικά οχήματα καταλαμβάνουν μεγαλύτερο

μερίδιο, ενισχύοντας τη στρατηγική στόχευση προς εταιρικούς στόλους, ενώ οι μεσαίες και μεγάλες κατηγορίες παραμένουν μέρος της ανάπτυξης, διατηρώντας διαφοροποιημένο χαρτοφυλάκιο.

Συνολικά από κάθε έτος ένας αριθμός οχημάτων δεν διατίθεται προς εκμίσθωση, καθώς χρησιμοποιείται για σκοπούς αντικατάστασης, όπου αυτό κρίνεται απαραίτητο σε περιόδους που ένα εκμισθωμένο όχημα ακινητοποιείται για επισκευή.

		Lease Out Rundown		
ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ	ΜΗΝΕΣ	ΑΡΙΘΜΟΣ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ 2026	ΑΡΙΘΜΟΣ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ 2027	ΑΡΙΘΜΟΣ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ 2028
ΜΙΚΡΑ	Ιανουάριος	23	2	3
ΜΕΣΑΙΑ	Ιανουάριος	2	1	1
ΜΕΓΑΛΑ	Ιανουάριος	4	2	1
ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΑ	Ιανουάριος	3	0	0
ΜΙΚΡΑ	Φεβρουάριος	8	2	2
ΜΕΣΑΙΑ	Φεβρουάριος	2	1	2
ΜΕΓΑΛΑ	Φεβρουάριος	4	4	0
ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΑ	Φεβρουάριος	2	0	2
ΜΙΚΡΑ	Μάρτιος	8	2	0
ΜΕΣΑΙΑ	Μάρτιος	2	0	0
ΜΕΓΑΛΑ	Μάρτιος	5	0	3
ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΑ	Μάρτιος	2	0	0
ΜΙΚΡΑ	Απρίλιος	10	1	3
ΜΕΣΑΙΑ	Απρίλιος	0	1	1
ΜΕΓΑΛΑ	Απρίλιος	5	2	0
ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΑ	Απρίλιος	1	0	2
ΜΙΚΡΑ	Μάιος	0	1	0
ΜΕΣΑΙΑ	Μάιος	2	0	0
ΜΕΓΑΛΑ	Μάιος	2	0	0
ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΑ	Μάιος	1	1	0
ΜΙΚΡΑ	Ιούνιος	0	1	3
ΜΕΣΑΙΑ	Ιούνιος	2	0	0
ΜΕΓΑΛΑ	Ιούνιος	1	1	3
ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΑ	Ιούνιος	1	0	0
ΜΙΚΡΑ	Ιούλιος	0	1	0
ΜΕΣΑΙΑ	Ιούλιος	1	1	0
ΜΕΓΑΛΑ	Ιούλιος	2	0	0
ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΑ	Ιούλιος	2	0	0
ΜΙΚΡΑ	Αύγουστος	0	0	2
ΜΕΣΑΙΑ	Αύγουστος	0	0	1
ΜΕΓΑΛΑ	Αύγουστος	3	0	2
ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΑ	Αύγουστος	1	0	0
ΜΙΚΡΑ	Σεπτέμβριος	0	0	0
ΜΕΣΑΙΑ	Σεπτέμβριος	0	1	0
ΜΕΓΑΛΑ	Σεπτέμβριος	2	0	0
ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΑ	Σεπτέμβριος	1	1	2
ΜΙΚΡΑ	Οκτώβριος	0	1	0
ΜΕΣΑΙΑ	Οκτώβριος	0	0	0
ΜΕΓΑΛΑ	Οκτώβριος	2	0	2
ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΑ	Οκτώβριος	1	2	0
ΜΙΚΡΑ	Νοέμβριος	0	0	0
ΜΕΣΑΙΑ	Νοέμβριος	0	0	0
ΜΕΓΑΛΑ	Νοέμβριος	0	0	0
ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΑ	Νοέμβριος	0	0	2
ΜΙΚΡΑ	Δεκέμβριος	0	0	0
ΜΕΣΑΙΑ	Δεκέμβριος	0	0	0
ΜΕΓΑΛΑ	Δεκέμβριος	0	0	1
ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΑ	Δεκέμβριος	0	0	0
ΣΥΝΟΛΑ		105	29	38

Πίνακας 4.2 Lease Out Rundown

4.3. Πρόγραμμα και κόστος συντήρησης οχημάτων

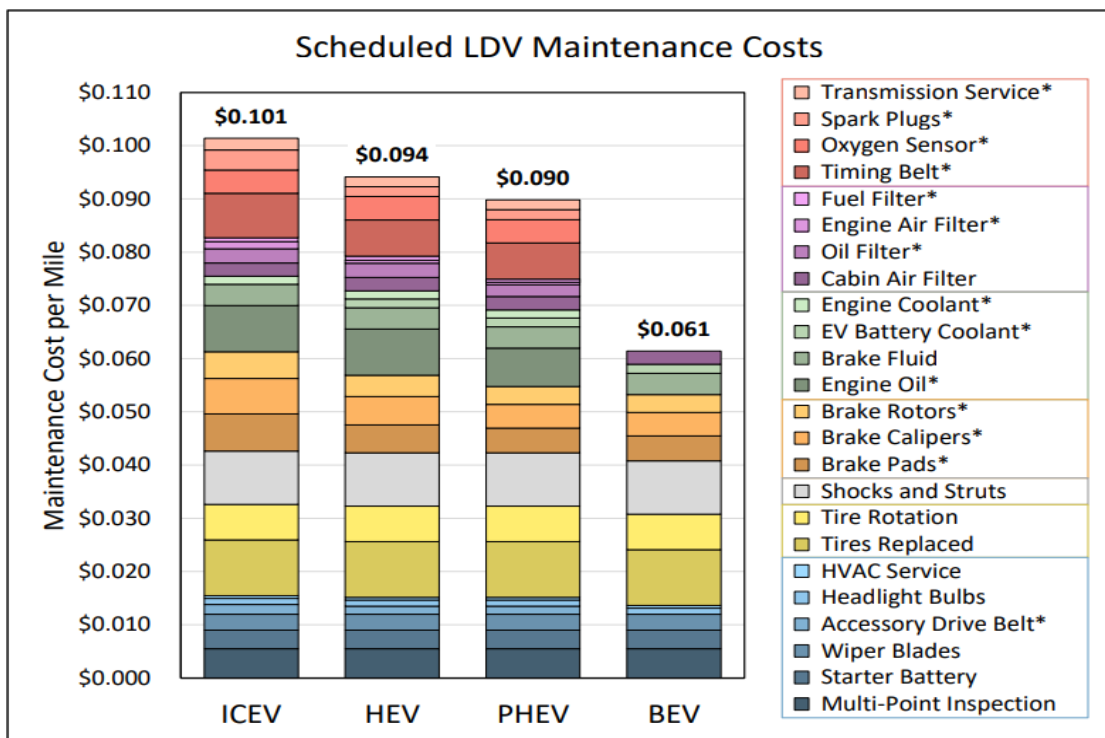
Η σωστή διαχείριση της συντήρησης και της ανανέωσης του στόλου αποτελεί θεμέλιο της αποτελεσματικής λειτουργίας μιας εταιρείας leasing ηλεκτρικών οχημάτων. Στόχος είναι η ελαχιστοποίηση του λειτουργικού κόστους, η διασφάλιση υψηλής διαθεσιμότητας των οχημάτων και η βελτιστοποίηση της εμπειρίας του πελάτη.

Η επιχείρηση θα εφαρμόσει συνδυαστικά μοντέλα:

- **Προληπτικής συντήρησης**, βάσει προκαθορισμένων διαστημάτων,
- **Προβλεπτικής συντήρησης**, με ανάλυση δεδομένων τηλεματικής (π.χ. κατάσταση φρένων, θερμοκρασίες, SoH μπαταρίας).

Η χρήση εξελιγμένων λογισμικών διαχείρισης στόλου θα επιτρέψει την αυτόματη προειδοποίηση για επερχόμενες ανάγκες συντήρησης, προγραμματίζοντας τα ραντεβού χωρίς να διακόπτεται η επιχειρησιακή συνέχεια.

Σύμφωνα την εικόνα 4, το οποίο προκύπτει από την διεθνή μελέτη του Argonne National Laboratory (2023) , το μέσο κόστος συντήρησης ενός ηλεκτρικού οχήματος υπολογίζεται περίπου στα: 0,0326 € ανά διανυθέν χιλιόμετρο



Εικόνα 4 Κόστος ανά δυνηθέν μίλι για κάθε τύπο οχήματος

Πηγή: <https://publications.anl.gov/>

Εδώ θα πρέπει να επισημανθεί ότι δεν περιλαμβάνονται στο κόστος αυτό, η ασφάλεια και η ενεργειακή κατανάλωση. Επίσης, η τιμή αυτή προκύπτει μετά από προσαρμογή αμερικανικών δεδομένων από δολάρια και μίλια, σε ευρώ και χιλιόμετρα και αποτελεί έναν αξιόπιστο δείκτη για τον υπολογισμό των ετήσιων λειτουργικών εξόδων ανά όχημα στον υπό σχεδίαση εταιρικό στόλο.

Η εκτίμηση αυτή θα χρησιμοποιηθεί για τη διαμόρφωση των μακροχρόνιων προβλέψεων κόστους λειτουργίας της επιχείρησης και την ανάλυση βιωσιμότητας του επιχειρηματικού μοντέλου.

Παρακάτω, παραθέτονται πίνακες με τις κανονικές εργασίες συντήρησης που προβλέπονται από τους κατασκευαστές, ενδεικτικά για δύο ηλεκτρικά οχήματα BEV (Ioniq 5).

Πρόγραμμα Κανονικής Συντήρησης - Για Ευρώπη

Οι παρακάτω υπηρεσίες συντήρησης πρέπει να εκτελούνται για να εξασφαλίζεται η καλή απόδοση του αυτοκινήτου. Διατηρείτε αποδείξεις για όλα τα σέρβις για να προστατεύσετε την εγγύησή σας. Όπου εμφανίζονται τόσο τα διανυθέντα χιλιόμετρα όσο και ο χρόνος, η συχνότητα του σέρβις καθορίζεται από ό, τι έρθει πρώτο

ΣΤΟΙΧΕΙΟ ΣΥΝΤΗΡΗΣΗΣ	ΔΙΑΣΤΗΜΑΤΑ ΣΥΝΤΗΡΗΣΗΣ	Αριθμός μηνών ή αριθμός χιλιομέτρων όποιο από τα δύο έρθει πρώτο.									
		Μήνες	24	48	72	96	120	144	168	192	
		Μίλια×1,000	20	40	60	80	100	120	140	160	
		Χλμ×1,000	30	60	90	120	150	180	210	240	
Σύστημα ψύξης.		Ελέγξτε για “Στάθμη και διαρροή ψυκτικού” κάθε μέρα.									
		Την πρώτη φορά, έλεγχος στα 60.000 χλμ (40.000 μίλια) ή 48 μήνες. Κατόπιν έλεγχος κάθε 30.000 χλμ (20.000 μίλια) ή 24 μήνες.									
Ψυκτικό *1.	Κανονικό	Την πρώτη φορά, αντικατάσταση στα 200.000 χλμ (125.000 μίλια) ή 10 χρόνια. Κατόπιν αντικατάσταση κάθε 40.000 χλμ (25.000 μίλια) ή 24 μήνες.									
	Χαμηλής αγωγιμότητας	Αντικατάσταση κάθε 60.000 χλμ (40.000 μίλια) ή 36 μήνες. *2									
Υγρό μειωτήρα ταχύτητας.			I			I		I		I	
Κατάσταση μπαταρίας.			I		I		I		I		I
Όλα τα ηλεκτρικά συστήματα.			I		I		I		I		I
Σωληνάρια φρένων, κολάρα και συνδέσεις.			I		I		I		I		I
Πεντάλ φρένου.			I		I		I		I		I
Χειρόφρενο.			I		I		I		I		I
Υγρά φρένων.			R		R		R		R		R
Δισκόφρενα και τακάκια.			I		I		I		I		I
Κρεμαγιέρα, μπάρες και φούσκες.			I		I		I		I		I
Ημιαξόνια και φούσκες.			I		I		I		I		I
Ελαστικά (πίεση & φθορά πέλματος).			I		I		I		I		I
Μπιλιοφόρος μπροστινής ανάρτησης.			I		I		I		I		I
Βίδες και παξιμάδια στο πλαίσιο και το αμάξωμα.			I		I		I		I		I
Ψυκτικό κλιματισμού.			I		I		I		I		I
Συμπιεστής κλιματισμού.			I		I		I		I		I
Φίλτρο αέρα καμπίνας.			R		R		R		R		R
Μπαταρία Πανευρωπαϊκού συστήματος eCall (αν έχει τοποθετηθεί).			Αντικατάσταση κάθε 3 χρόνια.								

I : Έλεγχος και, αν είναι απαραίτητο, ρυθμίστε, διορθώστε, καθαρίστε ή αντικαταστήστε.

R : Αντικατάσταση ή αλλαγή.

Εικόνα 5 Πρόγραμμα συντήρησης Ioniq 5

Πηγή: Hyundai , 2025

Schedule maintenance service

Normal maintenance schedule

I: Inspect and adjust, correct, clean, or replace if necessary.

R: Replace or change.

Number of months or driving distance, whichever comes first									
Months	1	12	24	36	48	60	72	84	96
Km X 1,000	1	10	20	30	40	50	60	70	80
Coolant ^{*2}	At first, Replace at 100,000 km or 120 month. After that, Replace every 20,000 km or 24 months								
Reduction gear fluid	-	-	-	-	I	-	-	-	I
Drive shafts and boots	I	I	I	I	I	I	I	I	I
Cooling system ^{*3}	-	-	-	-	I	-	I	-	I
Air conditioner refrigerant/compressor (if equipped)	-	I	I	I	I	I	I	I	I
Climate control air filter (if equipped)	I	R	R	R	R	R	R	R	R
Brake discs and pads	I	I	I	I	I	I	I	I	I
Brake lines, hoses and connections	I	I	I	I	I	I	I	I	I
Brake fluid	I	I	I	R	I	I	R	I	I
Steering gear rack, linkage and boots	-	I	I	I	I	I	I	I	I
Suspension ball joints	-	I	I	I	I	I	I	I	I
Tire (pressure & tread wear)	I	I	I	I	I	I	I	I	I
12V Battery condition	I	I	I	I	I	I	I	I	I
Bolt and nuts on chassis and body	I	I	I	I	I	I	I	I	I
Wheel alignment & balancing	-	I	I	I	I	I	I	I	I
Warning lights operation & KDS system check	I	I	I	I	I	I	I	I	I
Road test	I	I	I	I	I	I	I	I	I

* 1: When replacing or adding coolant, we recommend that you visit an authorized Kia dealer.

* 2: For your convenience, it can be replaced prior to its interval when you are doing other maintenance tasks.

* 3: We recommend that the coolant level and leak is checked on a daily basis.

* 4: **Brake discs and pads**

Εικόνα 6 Πρόγραμμα συντήρησης Kia EV6

Πηγή: Kia, 2025

Η επιχείρηση θα ορίσει κύκλο ανανέωσης των EV ανά 3-4 έτη, με βάση:

- Τη φθορά της μπαταρίας (SoH κάτω του 80%),
- Τον αριθμό φορτίσεων και συνολικά χιλιόμετρα,
- Την απώλεια αυτονομίας και την τεχνολογική απαξίωση.

Με την έγκαιρη αντικατάσταση, εξασφαλίζονται:

- Μειωμένα κόσθη επισκευής,
- Βελτιωμένη εμπειρία πελάτη,
- Υψηλότερη μεταπωλητική αξία.

Η επιχείρηση εξετάζει το ενδεχόμενο αναδιοχέτευσης μεταχειρισμένων EV σε B2C κανάλια, με συνδυασμό leasing και πώλησης.

5. Τεχνολογία και μηχανική υποδομή

Η τεχνολογία που επιλέγει μια επιχείρηση leasing ηλεκτρικών οχημάτων (EV) δεν είναι απλώς υποστηρικτικός μηχανισμός· αποτελεί τη ραχοκοκαλιά της λειτουργικής αποτελεσματικότητας, της εμπειρίας πελάτη και της δυνατότητας κλιμάκωσης του μοντέλου. Από τον τύπο του στόλου, μέχρι τη διασύνδεση με έξυπνες πλατφόρμες, η τεχνολογική στρατηγική καθορίζει σε μεγάλο βαθμό την ανταγωνιστικότητα και την οικονομική βιωσιμότητα της επιχείρησης.

5.1. ERP Σύστημα

Η διαχείριση ενός μεγάλου αριθμού συμβολαίων και στόλου ηλεκτρικών οχημάτων καθιστά αναγκαία την υιοθέτηση ενός ERP (Enterprise Resource Planning) συστήματος, το οποίο θα ενσωματώνει λειτουργίες CRM και θα συνδέεται με πλατφόρμες fleet management.

Με το ERP επιτυγχάνονται:

- Κεντρική διαχείριση πελατών και συμβολαίων: αυτόματη τιμολόγηση, υπενθυμίσεις πληρωμών, ανανέωση συμβολαίων.
- Οικονομικός έλεγχος: διασύνδεση με το λογιστήριο και παρακολούθηση κερδοφορίας.
- Fleet management: ενσωμάτωση δεδομένων telematics για έλεγχο χιλιομέτρων, προγραμματισμό service και ανάλυση κόστους ανά όχημα.
- Εκθέσεις και αναφορές: dashboards για την υποστήριξη στρατηγικών αποφάσεων.

Η επιλογή SaaS ERP (cloud-based) θεωρείται καταλληλότερη για νεοφυή επιχείρηση, καθώς μειώνει το αρχικό κόστος εγκατάστασης και εξασφαλίζει άμεσες αναβαθμίσεις.

ΥΠΗΡΕΣΙΑ	ΕΤΗΣΙΟ ΚΟΣΤΟΣ (€)
Εγκατάσταση (One-Off)	10.000
Συνδρομή	1.000
Άδειες Χρήσης (16*70 €)	1.120
Υποστήριξη	5.000
Σύνολο	17.120

Πίνακας 5.1 Εκτιμώμενο κόστος ERP

5.2. Outsourcing IT

Η πληροφορική υποδομή μιας εταιρείας leasing δεν περιορίζεται στην εγκατάσταση υπολογιστών και λογισμικού, αλλά απαιτεί συνεχή υποστήριξη. Η επιλογή για IT outsourcing αποτελεί στρατηγική λύση για την έναρξη λειτουργίας, καθώς προσφέρει επαγγελματική τεχνική κάλυψη με σημαντικά χαμηλότερο κόστος από τη δημιουργία εσωτερικού IT τμήματος.

Οι υπηρεσίες που καλύπτονται μέσω outsourcing περιλαμβάνουν:

- Συντήρηση και αναβάθμιση υπολογιστών, server και δικτύου.
- **Cybersecurity:** προστασία δεδομένων, antivirus, firewall και πολιτικές ασφαλείας.
- **Backup & disaster recovery:** αυτοματοποιημένα αντίγραφα ασφαλείας σε cloud.
- Helpdesk για την καθημερινή εξυπηρέτηση των εργαζομένων.

ΥΠΗΡΕΣΙΑ	ΕΤΗΣΙΟ ΚΟΣΤΟΣ (€)
Εγκατάσταση	3.000
Συνδρομή	2.000
Άδειες Χρήσης (16*150 €)	2.400
Υποστήριξη	5.000
Σύνολο	12.400

Πίνακας 5.2 Εκτιμώμενο κόστος IT Outsourcing

Το outsourcing εξασφαλίζει εξοικονόμηση της τάξης του **50–60%** σε σχέση με την πρόσληψη εσωτερικού IT manager, ενώ ταυτόχρονα προσφέρει υψηλότερη εξειδίκευση και ευελιξία.

5.3. Τηλεπικοινωνίες

Η εύρυθμη λειτουργία μιας εταιρείας leasing ηλεκτρικών οχημάτων εξαρτάται σε σημαντικό βαθμό από τις υποδομές τηλεπικοινωνιών. Η αδιάλειπτη επικοινωνία με τους πελάτες, η σύνδεση των στελεχών πωλήσεων με το CRM και η καθημερινή διαχείριση συμβολαίων απαιτούν γρήγορη και αξιόπιστη πρόσβαση στο διαδίκτυο, καθώς και προηγμένα συστήματα φωνητικής επικοινωνίας.

Για τον σκοπό αυτό προτείνεται:

- **Σταθερή τηλεφωνία και Internet μέσω οπτικής ίνας**, με ταχύτητες >200 Mbps, ώστε να εξασφαλίζεται ταχύτατη μεταφορά δεδομένων (cloud ERP, telematics).
- **VoIP τηλεφωνικό κέντρο**, το οποίο μειώνει το κόστος ανά κλήση και επιτρέπει ευέλικτη διαχείριση μέσω λογισμικού.
- **Πακέτο εταιρικών κινητών** για τα στελέχη πωλήσεων και του fleet management, με δεδομένα κινητής τηλεφωνίας για πρόσβαση σε εφαρμογές εκτός γραφείου.

Η επιλογή VoIP αντί για παραδοσιακό τηλεφωνικό κέντρο μειώνει το λειτουργικό κόστος κατά περίπου 25% ετησίως και προσφέρει επεκτασιμότητα χωρίς μεγάλες επενδύσεις hardware.

ΥΠΗΡΕΣΙΑ	ΜΗΝΙΑΙΟ ΚΟΣΤΟΣ (€)	ΕΤΗΣΙΟ ΚΟΣΤΟΣ (€)
Σταθερή τηλεφωνία & Internet	120	1.440
VoIP τηλεφωνικό κέντρο	150	1.800
Εταιρικά κινητά (12 × 30 €)	360	4.320
Σύνολο		7.560

Πίνακας 5.3 Πρόβλεψη κόστους τηλεπικοινωνιών

5.4. Σύστημα τηλεματικής και Διαχείρισης Στόλου

Η υιοθέτηση ενός σύγχρονου και πολυεπίπεδου συστήματος τηλεματικής και διαχείρισης στόλου αποτελεί στρατηγικής σημασίας επένδυση για την αποδοτική λειτουργία της επιχείρησης leasing ηλεκτρικών οχημάτων. Μέσω της συλλογής,

επεξεργασίας και αξιοποίησης δεδομένων σε πραγματικό χρόνο, η επιχείρηση αποκτά τη δυνατότητα προληπτικής διαχείρισης του στόλου, βελτιστοποίησης της απόδοσης, μείωσης του κόστους και βελτίωση της εμπειρίας του πελάτη.

Βασικές λειτουργίες του συστήματος:

- **Γεωεντοπισμός (GPS):** Παρακολούθηση της ακριβούς θέσης κάθε οχήματος σε πραγματικό χρόνο. Παρέχει δυνατότητα ελέγχου χρήσης, αποτροπή κακόβουλης ενέργειας.
- **Ανάλυση οδηγικής συμπεριφοράς:** Καταγραφή δεδομένων όπως επιτάχυνση, πέδηση, ταχύτητα και χρήση μπαταρίας. Τα δεδομένα αυτά χρησιμοποιούνται τόσο για σκοπούς ασφάλειας όσο και για παροχή feedback στον οδηγό.
- **Προληπτική συντήρηση:** Μέσω συνεχούς παρακολούθησης της κατάστασης του οχήματος (πίεση ελαστικών, επίπεδα μπαταρίας, χρόνος από τελευταίο service), το σύστημα προειδοποιεί για επερχόμενες ανάγκες συντήρησης.
- **Οικονομία και απόδοση:** Υπολογισμός κατανάλωσης ενέργειας, κόστους ανά χιλιόμετρο και συνολικού κόστους χρήσης (TCO).
- **Διαχείριση κρατήσεων και τιμολόγησης:** Διασύνδεση με ERP και CRM για αυτόματη ενημέρωση συμβολαίων, προσφορών και προγραμματισμού διαθεσιμότητας οχημάτων.
- **Αναφορές και στατιστικά:** Δημιουργία dashboard με στατιστικά χρήσης για λήψη αποφάσεων, λογοδοσία και διαφάνεια σε B2B συνεργασίες.

Οφέλη από την εφαρμογή τηλεματικής:

- **Μείωση κόστους καυσίμων και συντήρησης** (έως και 20–30% σύμφωνα με Webfleet, 2023).
- **Αύξηση διαθεσιμότητας στόλου** λόγω μείωσης απρόβλεπτων βλαβών.
- **Πρόληψη παρατυπιών στη χρήση οχημάτων** και αύξηση της ασφάλειας.
- **Δυνατότητα εξατομικευμένης προσφοράς υπηρεσιών**, βασισμένων σε δεδομένα πραγματικής χρήσης.

Πιθανές συνεργασίες με πλατφόρμες όπως οι Webfleet Solutions (TomTom Telematics), Geotab Fleet Electrification, Fleet Complete μπορούν να επιτευχθούν, δίνοντας την δυνατότητα πρόσβασης σε υπηρεσίες τηλεματικής όπως περιγράφηκαν παραπάνω. Η επιλογή της κατάλληλης πλατφόρμας θα βασιστεί στην ευκολία

διασύνδεσης με άλλα επιχειρησιακά λογισμικά (API integration), στην τοπική υποστήριξη και στη δυνατότητα εξατομίκευσης αναφορών.

6. Τοποθεσία και Χώρος Εγκαταστάσεων

6.1. Ανάλυση τοποθεσίας

Η περιοχή της Αττικής επιλέγεται ως έδρα της επιχείρησης, με βάση συνδυασμό παραγόντων που αφορούν:

- **Ζήτηση:** Συγκεντρώνει το μεγαλύτερο ποσοστό εγγεγραμμένων EVs στην Ελλάδα (άνω του 60% σύμφωνα με ΣΕΑΑ, 2024).
- **Προσβασιμότητα:** Διαθέτει πυκνό οδικό δίκτυο, πρόσβαση σε κύριες αρτηρίες και πληθώρα B2B πελατών (π.χ. τουρισμός, εταιρικοί στόλοι).
- **Υποδομές:** Περιλαμβάνει τα περισσότερα δημόσια σημεία φόρτισης (σχεδόν 6 στους 10 φορτιστές της χώρας – ΥΠΕΝ, 2024).
- **Στήριξη πολιτείας:** Δήμοι όπως Αθήνας, Χαλανδρίου, Γλυφάδας και Μαραθώνα έχουν ήδη προμηθευτεί EVs ή εφαρμόζουν τοπικές στρατηγικές «καθαρής κινητικότητας» (ΥΠΕΝ, 2023).

Επιπλέον, υπάρχει πρόσβαση σε εναλλακτικές τοποθεσίες επέκτασης, όπως η Κρήτη και η Θεσσαλονίκη, περιοχές με αυξημένη τουριστική και επιχειρηματική δραστηριότητα, όπου η ανάπτυξη υποδομών φόρτισης είναι σε εξέλιξη μέσω χρηματοδότησης από το Ταμείο Ανάκαμψης (Εθνικό Σχέδιο Ηλεκτροκίνησης, 2023).

6.2. Υποδομές και κοινωνικοοικονομικές συνθήκες

Η επιλογή τοποθεσίας επηρεάζεται από τη συμβατότητα του περιβάλλοντος με τις ανάγκες λειτουργίας:

- **Αγορά στόχος:** Η Αττική συγκεντρώνει 9 στους 10 μεγάλους εταιρικούς στόλους και άνω του 35% του συνολικού ΑΕΠ της χώρας (ΕΛΣΤΑΤ, 2023).
- **Υποδομές EV:** Η Περιφέρεια προσφέρει το πιο ανεπτυγμένο δίκτυο AC και DC φορτιστών, με δυνατότητα συνεργασίας με παρόχους όπως Blink, DEI Blue, ElpeFuture και InCharge (ΔΕΗ, 2024).

- **Ανθρώπινο δυναμικό:** Μεγάλη διαθεσιμότητα ειδικευμένου προσωπικού (logistics, customer support, πωλήσεις), καθώς και πρόσβαση σε νέους επαγγελματίες μέσω των τοπικών πανεπιστημιακών ιδρυμάτων.

6.3. Περιβαλλοντικός αντίκτυπος

Η εγκαθίδρυση μιας επιχείρησης leasing EV επιτρέπει τη συστηματική μείωση του περιβαλλοντικού αποτυπώματος:

- **Μείωση CO₂:** Ένα μέσο EV παράγει έως και 65% λιγότερες εκπομπές CO₂ σε όλο τον κύκλο ζωής του συγκριτικά με ένα όχημα εσωτερικής καύσης (ACEA, 2024).
- **Συμμετοχή σε ESG στόχους:** Οι εταιρείες-πελάτες μπορούν να επιτύχουν τους περιβαλλοντικούς δείκτες ESG μέσω συνεργασίας με την επιχείρηση, προσθέτοντας EV στον εταιρικό στόλο τους (McKinsey, 2023).

6.4. Επιλογή Κτιρίου Εγκαταστάσεων

Η επιλογή του κατάλληλου επαγγελματικού χώρου για την εγκατάσταση της έδρας της επιχείρησης αποτελεί κρίσιμο στρατηγικό βήμα. Με γνώμονα την ευκολία πρόσβασης, την εμπορική προβολή, τη δυνατότητα υποδομών φόρτισης ηλεκτρικών οχημάτων και τη λειτουργικότητα του εσωτερικού χώρου, προτείνεται ως έδρα η ενοικίαση γραφείου 262 τ.μ. στην περιοχή Σωρός του Αμαρουσίου.

Το ακίνητο βρίσκεται στον 5ο όροφο και πρόκειται για πολυτελώς ανακαινισμένο χώρο με σύγχρονες υποδομές, ενώ αναμένεται να παραδοθεί πλήρως ανακαινισμένο το Σεπτέμβριο του 2025.

Τεχνικά και λειτουργικά χαρακτηριστικά του ακινήτου:

- Συνολική επιφάνεια: 262 τ.μ. σε ένα επίπεδο (5ος όροφος).
- Αυτόνομη θέρμανση/ψύξη μέσω fan coil.
- Πόρτα ασφαλείας, συναγερμός, ψευδοροφή, δομημένη καλωδίωση.
- Ασανσέρ φορτοεκφόρτωσης, εσωτερική σκάλα, πολυτελής διαρρύθμιση.
- 4 εσωτερικές θέσεις στάθμευσης (προαιρετικά, με κόστος €100 έκαστη).
- Εγκαταστάσεις φόρτισης ηλεκτρικών οχημάτων ήδη προβλεπόμενες.
- Θέα, προσόψεως, φωτεινός και διαμπερής χώρος.

- Ενεργειακή κλάση B, γεγονός που συμβάλλει στη μείωση λειτουργικών κόστους.

Πλεονεκτήματα τοποθεσίας

Το Μαρούσι αποτελεί ένα από τα ισχυρότερα διοικητικά και εμπορικά κέντρα των Βορείων Προαστίων, με άμεση πρόσβαση σε βασικές οδικές αρτηρίες (Λ. Κηφισίας, Αττική Οδός), σταθμούς του προαστιακού και σε πλήθος επιχειρήσεων και πολυεθνικών. Η περιοχή Σωρός ειδικότερα παρέχει συνδυασμό υψηλής ζήτησης, ησυχίας και λειτουργικότητας.

Η παρουσία ήδη διαμορφωμένων ή προβλεπόμενων υποδομών φόρτισης ηλεκτρικών οχημάτων καθιστά το ακίνητο εξαιρετικά κατάλληλο για εταιρεία που δραστηριοποιείται στο χώρο της ηλεκτροκίνησης. Επίσης, η δυνατότητα χρήσης του χώρου για γραφεία διοίκησης, τμήμα πωλήσεων, διαχείρισης στόλου και εξυπηρέτησης πελατών καθιστά τον χώρο ιδανικό για ολοκληρωμένη εταιρική λειτουργία.

Εκτίμηση κόστους

Το μηνιαίο μίσθωμα ανέρχεται σε 7.300 €, με δυνατότητα προσαρμογής ανάλογα με τη διαπραγμάτευση. Σε περίπτωση χρήσης και των τεσσάρων θέσεων στάθμευσης, το συνολικό μηνιαίο κόστος φτάνει τα 7.700 €

6.5. Έξοδα διαμόρφωσης Κτιρίου

Η έναρξη της λειτουργίας της επιχείρησης προϋποθέτει την κατάλληλη εργονομική και λειτουργική διαμόρφωση του επαγγελματικού χώρου. Παρακάτω γίνεται ένας αρχικός υπολογισμός των εξόδων που πραγματοποιηθούν για την διαμόρφωση του χώρου.

Κατηγορία Εξόδου	Υπολογισμός	Κόστος (€)
Εξοπλισμός σταθμών εργασίας (έπιπλα)	16 άτομα × €550	€ 8.800
Reception και χώρος αναμονής	Καναπές, γραφείο, φωτισμός	€ 1.800
Meeting room (τραπέζι, καθίσματα, υποδομή προβολής)	Για 12 άτομα	€ 3.000
Εσωτερική και εξωτερική σήμανση εταιρείας	Logo, πινακίδες, οδηγοί	€ 1.500

Laptop	Για 16 άτομα	€ 12.800
Printer – πολυμηχάνημα – fax	Κοινή χρήση	€ 1.000
Δικτυακή υποδομή	Modem, switch, καλωδίωση	€ 800
Κουζίνα / χώρος διαλείμματος	Ψυγείο, μηχανή καφέ, σκεύη	€ 800
Λοιπά Έπιπλα		€ 1.940
Σύνολο Εκτιμώμενων Δαπανών Διαμόρφωσης		€ 32.440

Πίνακας 6.1 Εκτίμηση κόστους διαμόρφωσης εγκαταστάσεων

6.6. Δημιουργία Θέσεων Φόρτισης Ηλεκτρικών Οχημάτων

Η ύπαρξη ιδιόκτητων σημείων φόρτισης εντός των εγκαταστάσεων της, αποτελεί αναγκαία προϋπόθεση για την ομαλή λειτουργία μίας εταιρείας leasing ηλεκτρικών οχημάτων. Μέσω της εγκατάστασης φορτιστών, η εταιρεία εξασφαλίζει ενεργειακή αυτονομία, μειώνει το λειτουργικό κόστος και παρέχει αξιόπιστες υπηρεσίες συντήρησης και φόρτισης του στόλου. Η αναγκαιότητα αυτή αναλύεται περεταίρω στα παρακάτω επιχειρήματα:

- Οι θέσεις φόρτισης μειώνουν την εξάρτηση από δημόσιες υποδομές και επιτρέπουν την πλήρη επιχειρησιακή εκμετάλλευση του στόλου.
- Αποτελούν στοιχείο διαφοροποίησης έναντι ανταγωνιστών, καθώς ενισχύουν την αξιοπιστία και τη διαθεσιμότητα των οχημάτων.
- Εντάσσονται στο πλαίσιο των ESG πολιτικών, καθώς η εταιρεία συμβάλλει στην πράσινη μετάβαση με επενδύσεις σε καθαρές τεχνολογίες.

Για την εκκίνηση του έργου προβλέπεται η εγκατάσταση 13 σταθμών φόρτισης, οι οποίοι θα καλύπτουν τις ανάγκες του αρχικού στόλου. Η υποδομή θα αποτελείται από:

- 11 AC φορτιστές 11–22 kW για την καθημερινή φόρτιση.
- 2 DC ταχυφορτιστές (50–100 kW) για επείγουσες ανάγκες ή γρήγορη επαναφόρτιση.
- Υποστηρικτικές εργασίες: ηλεκτρολογικές συνδέσεις, αναβάθμιση παροχής ισχύος, συστήματα ελέγχου φορτίου (load balancing).

Κατηγορία Δαπάνης	Ποσότητα	Κόστος ανά μονάδα (€)	Σύνολο (€)
AC φορτιστές 11–22 kW	11	1.200	13.200
DC ταχυφορτιστές 50–100 kW	2	15.000	30.000
Ηλεκτρολογικές εγκαταστάσεις	0	0	15.000
Αναβάθμιση παροχής ισχύος (ΔΕΔΔΗΕ)	0	0	10.000
Συστήματα ελέγχου & λογισμικό	0	0	7.000
Σύνολο	13		75.200

Πίνακας 6.2 Εκτιμώμενο κόστος εγκατάστασης

Από τα παραπάνω προκύπτει ο εξής σχολιασμός για τα στοιχεία του κόστους:

- Το μεγαλύτερο μέρος της επένδυσης αφορά τους DC φορτιστές, οι οποίοι ωστόσο αυξάνουν σημαντικά την ευελιξία του στόλου.
- Οι AC φορτιστές επαρκούν για τη βασική καθημερινή φόρτιση, καθώς τα περισσότερα οχήματα θα φορτίζονται κατά τη διάρκεια της νύχτας.
- Το κόστος της υποδομής μπορεί να μειωθεί με την αξιοποίηση επιδοτήσεων ή προγραμμάτων ΕΣΠΑ που επιδοτούν έως 40–50% της δαπάνης για εγκαταστάσεις φόρτισης.

6.7. Προοπτικές Επέκτασης

Η Αττική επιλέγεται ως πιλοτική τοποθεσία, με πρόβλεψη:

- Επέκτασης σε Θεσσαλονίκη και Κρήτη εντός των προσεχών ετών.
- Συνεργασιών με ξενοδοχειακές μονάδες και δημοτικές αρχές για B2B leasing.
- Ενσωμάτωσης “last-mile delivery” EVs σε συνεργασία με e-commerce παρόχους.

7. Οργανωτική δομή και γενικά έξοδα

7.1. Δομή της επιχείρησης

Η οργανωτική δομή της υπό σύσταση εταιρείας leasing ηλεκτρικών οχημάτων σχεδιάζεται με σκοπό την επίτευξη λειτουργικής αποδοτικότητας, διαφάνειας στη λήψη αποφάσεων και σαφούς κατανομής ρόλων και αρμοδιοτήτων. Η μορφή της επιχείρησης θα βασιστεί σε λειτουργική δομή (functional structure), που ενδείκνυται για επιχειρήσεις σε αρχικό στάδιο λειτουργίας με συγκεκριμένες και στοχευμένες δραστηριότητες.

Η επιλογή της συγκεκριμένης μορφής εξυπηρετεί την ανάγκη για:

- Συγκεντρωτικό έλεγχο,
- Εξειδίκευση του ανθρώπινου δυναμικού,
- Καλύτερη εποπτεία κόστους,
- Ελαχιστοποίηση λειτουργικών επικαλύψεων.

Αναλυτικότερα, παρακάτω παρατίθενται οι κυριότερες λειτουργικές δομές που πρόκειται να έχει η εταιρεία:

1. Γενική Διεύθυνση

Η Γενική Διεύθυνση αναλαμβάνει τον στρατηγικό σχεδιασμό της εταιρείας, τη χάραξη πολιτικής και την εποπτεία όλων των λειτουργικών τομέων. Είναι υπεύθυνη για:

- Την τελική έγκριση επενδυτικών και λειτουργικών αποφάσεων,
- Τη διαμόρφωση των στόχων βιωσιμότητας και επέκτασης,
- Τη διατήρηση της εταιρικής ευθυγράμμισης με το θεσμικό και ρυθμιστικό πλαίσιο (π.χ. ESG, EU Taxonomy, πολιτικές CO₂).

2. Τμήμα Πωλήσεων και Εξυπηρέτησης Πελατών

Το συγκεκριμένο τμήμα θα αποτελεί το βασικό σημείο επαφής με την αγορά. Οι αρμοδιότητές του περιλαμβάνουν:

- Την ανάπτυξη και διαχείριση πελατολογίου τόσο σε B2C όσο και σε B2B επίπεδο,
- Τη σύναψη, διαχείριση και ανανέωση συμβολαίων leasing,
- Την επίλυση αιτημάτων ή προβλημάτων των πελατών σε όλα τα στάδια του κύκλου ζωής του συμβολαίου,

- Τη χρήση CRM εργαλείων για τη βελτιστοποίηση της εμπειρίας πελάτη (customer journey optimization).

3. Τμήμα Διαχείρισης Στόλου (Fleet Management)

Η διαχείριση στόλου αποτελεί κρίσιμη λειτουργία για μια επιχείρηση leasing ηλεκτρικών οχημάτων. Το τμήμα είναι υπεύθυνο για:

- Την παρακολούθηση της διαθεσιμότητας, της κατάστασης και της απόδοσης κάθε οχήματος του στόλου μέσω συστημάτων τηλεματικής,
- Τον προγραμματισμό τακτικής συντήρησης, τεχνικών ελέγχων και αντικατάστασης οχημάτων,
- Την παρακολούθηση των ενεργειακών καταναλώσεων και της συμβατότητας με τις υποδομές φόρτισης,
- Τη σύνταξη στατιστικών αναφορών για την επιχειρησιακή απόδοση του στόλου (fleet utilization rate, downtime, μέσο κόστος ανά km κ.ά.).

4. Τμήμα Εξυπηρέτησης Πελατών

Ο ρόλος της εξυπηρέτησης πελατών είναι καθοριστικός για την για την βιωσιμότητα της επιχείρησης και την ικανότητα της να ανταπεξέρχεται αποτελεσματικά στις καθημερινές δυσκολίες. Αρμοδιότητες:

- **Διαχείριση αιτημάτων και παραπόνων πελατών**, με στόχο την άμεση και αποτελεσματική επίλυσή τους.
- **Παροχή πληροφοριών** σχετικά με προϊόντα, υπηρεσίες και διαδικασίες της εταιρείας.
- **Παρακολούθηση της ικανοποίησης των πελατών** μέσω ερευνών και ανατροφοδότησης, για συνεχή βελτίωση των υπηρεσιών.
- **Υποστήριξη συμβολαίων και διαδικασιών μίσθωσης**, διασφαλίζοντας την ορθή τήρηση των όρων και προϋποθέσεων.
- **Συνεργασία με άλλα τμήματα** (π.χ. Οικονομικό, Τεχνικό) για την άμεση διευθέτηση ζητημάτων που επηρεάζουν τον πελάτη.

5. Τμήμα Οικονομικών και Διοικητικής Υποστήριξης

Το τμήμα αυτό διασφαλίζει την οικονομική διαφάνεια, την αποτελεσματική λειτουργία και την κανονιστική συμμόρφωση της εταιρείας. Περιλαμβάνει:

- Την εκτέλεση καθημερινών λογιστικών και ταμειακών διαδικασιών (τιμολόγηση, μισθοδοσία, προϋπολογισμός),

- Τη διαχείριση τραπεζικών σχέσεων και την εξυπηρέτηση χρηματοδοτήσεων ή leasing οχημάτων από τρίτους προμηθευτές,
- Την οργάνωση διοικητικών υπηρεσιών (ανθρώπινο δυναμικό, εσωτερικές διαδικασίες, συμβάσεις),
- Την τήρηση των λογιστικών και φορολογικών υποχρεώσεων της εταιρείας.

Η δομή έχει σχεδιαστεί με τρόπο ώστε να μπορεί να αναπτυχθεί κλιμακωτά με την επέκταση της επιχείρησης. Σε μεταγενέστερα στάδια, μπορεί να προστεθούν:

- **Γεωγραφικά παραρτήματα** για φυσική παρουσία σε διαφορετικές περιφέρειες,
- **Εξειδικευμένες θέσεις για EV υποδομές ή data analysis,**
- **Τμήμα ESG ή νομικής συμμόρφωσης,** σε περίπτωση πιστοποίησης κατά πρότυπα βιωσιμότητας ή χρηματοδότησης από ευρωπαϊκά προγράμματα.

7.2. Εκτίμηση Κόστους Ανθρώπινου Δυναμικού

Η εκτίμηση του κόστους ανθρώπινου δυναμικού αποτελεί θεμελιώδη παράγοντα για τη διαμόρφωση του λειτουργικού προϋπολογισμού της επιχείρησης. Η παρούσα πρόβλεψη αφορά το πρώτο έτος λειτουργίας, με βάση στελέχωση 16 ατόμων σε πέντε βασικά τμήματα.

Τμήμα	Αριθμός Ατόμων	Μέσος Καθαρ. Μηνιαίος Μισθός (€)	Μέσο Πλήρες Κόστος (€)	Ετήσιο Κόστος (€)
Διοίκηση	2	2.500	3.300	79.200
Πωλήσεις / Leasing	4	1.400	1.848	88.704
Εξυπηρέτηση Πελατών	4	1.100	1.452	69.696
Οικονομική Διαχείριση	4	1.100	1.452	69.696
Fleet Management / Logistics	2	1.100	1.452	34.848
Σύνολο	16			€ 342.144

Πίνακας 7.1 Εκτιμώμενο κόστος μισθοδοσίας

Το πλήρες κόστος περιλαμβάνει εργοδοτικές εισφορές (~32%), δώρα, άδειες και λοιπές προβλεπόμενες επιβαρύνσεις. Στο πλαίσιο διατήρησης κινήτρων και επιβράβευσης της απόδοσης, προβλέπεται ετήσιο κονδύλι για bonus ενός μισθού εφόσον η επιχείρηση έχει θετικό καθαρό αποτέλεσμα μετά φόρων και κατόπιν διενέργειας έρευνας ικανοποίησης πελατών στο τέλος του έτους με επίτευξη συνολικού βαθμού ικανοποίησης πελατών άνω του 90 %.

7.3. Outsourcing υπηρεσιών HR

Στη φάση εκκίνησης, η εταιρεία εξετάζει την ανάθεση μέρους των λειτουργιών Ανθρώπινου Δυναμικού σε εξωτερικό συνεργάτη (outsourcing). Η επιλογή αυτή προσφέρει τα εξής πλεονεκτήματα:

- **Οικονομία πόρων:** Αποφυγή κόστους μισθοδοσίας εσωτερικού HR manager, που θα ξεπερνούσε τις €35.000 ετησίως.
- **Εξειδίκευση:** Πρόσβαση σε επαγγελματίες με εμπειρία σε εργασιακά, μισθοδοσία, συμβάσεις και διαδικασίες προσλήψεων.
- **Ευελιξία:** Δυνατότητα προσαρμογής των υπηρεσιών ανάλογα με τις ανάγκες της εταιρείας.
- **Εστίαση στη στρατηγική:** Η διοίκηση απελευθερώνει χρόνο για εμπορικές και επιχειρησιακές δραστηριότητες.

ΥΠΗΡΕΣΙΑ	ΜΗΝΙΑΙΟ ΚΟΣΤΟΣ (€)	ΕΤΗΣΙΟ ΚΟΣΤΟΣ (€)
Μισθοδοσία (16 εργαζόμενοι)	500	6.000
Διαχείριση προσλήψεων & συμβάσεων	250	3.000
Εκπαιδεύσεις προσωπικού	100	1.200
Σύνολο outsourcing HR	850	10.200

Πίνακας 7.2 Εκτιμώμενο κόστος outsourcing HR

7.4. Outsourcing νομικών υπηρεσιών

Η δραστηριοποίηση στον κλάδο του leasing ηλεκτρικών οχημάτων συνοδεύεται από ένα ιδιαίτερα σύνθετο νομικό πλαίσιο. Η εταιρεία καλείται να διαχειριστεί ζητήματα που εκτείνονται από το εταιρικό και εμπορικό δίκαιο μέχρι το εργατικό, φορολογικό, ασφαλιστικό και το κανονιστικό πλαίσιο της ηλεκτροκίνησης. Επιπλέον, η φύση των

δραστηριοτήτων (μακροχρόνιες μισθώσεις, συμβάσεις με ιδιώτες και εταιρείες, συνεργασίες με τράπεζες) απαιτεί συμβάσεις με υψηλό βαθμό ακρίβειας και συμμόρφωση με το κανονιστικό πλαίσιο (GDPR, ESG reporting).

Η δημιουργία ενός εσωτερικού νομικού τμήματος σε αυτή τη φάση θα ήταν οικονομικά δυσβάσταχτη και επιχειρησιακά αναποτελεσματική. Για τον λόγο αυτό, η επιχείρηση θα υιοθετήσει το μοντέλο outsourcing νομικών υπηρεσιών, μέσω συνεργασίας με εξωτερικό δικηγορικό γραφείο ή εταιρεία συμβούλων.

Λογική του Outsourcing

Η στρατηγική επιλογή του outsourcing προσφέρει στην εταιρεία τα εξής πλεονεκτήματα:

1. **Πρόσβαση σε εξειδίκευση:** Εμπειρία σε διαφορετικούς τομείς (εταιρικό, εργατικό, GDPR, εμπορικές συμβάσεις), χωρίς την ανάγκη πολλαπλών εσωτερικών στελεχών.
2. **Ευελιξία κόστους:** Η συνεργασία μπορεί να προσαρμόζεται με βάση τις ανάγκες (retainer, χρέωση ανά έργο, συμβάσεις κατά περίπτωση).
3. **Συγκράτηση δαπανών:** Το κόστος ενός in-house νομικού συμβούλου ανέρχεται σε €30.000 – €40.000 ετησίως (συμπεριλαμβανομένων εργοδοτικών επιβαρύνσεων), ενώ ένα ετήσιο πακέτο outsourcing μπορεί να κυμανθεί στις €12.000 – €15.000.
4. **Επικέντρωση στο core business:** Η διοίκηση δεν χρειάζεται να αναλώνεται σε διαχείριση νομικών θεμάτων και μπορεί να εστιάζει σε ανάπτυξη στόλου, πελατειακές σχέσεις και στρατηγικές συνεργασίες.
5. **Διαχείριση ρίσκου:** Το outsourcing παρέχει την ασφάλεια ότι η εταιρεία καλύπτεται από έμπειρους επαγγελματίες, μειώνοντας τον κίνδυνο λαθών που θα μπορούσαν να οδηγήσουν σε οικονομικές ή νομικές κυρώσεις.

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΥΠΗΡΕΣΙΑΣ	ΤΡΟΠΟΣ ΧΡΕΩΣΗΣ	ΕΚΤΙΜΩΜΕΝΟ ΚΟΣΤΟΣ (€)	Cases	Συνολικό Κόστος
Σύνταξη/έλεγχος συμβάσεων leasing	Ανά σύμβαση	150	20	3.000
Συνεχής νομική υποστήριξη (retainer)	Μηνιαία χρέωση	1.200	12	14.400
Κανονιστική συμμόρφωση (GDPR, ESG)	Έργο ανά θεματική ενότητα	4.000	1	4.000
Διεκπεραίωση δικαστικών υποθέσεων	Ανά υπόθεση	1.000	2	2.000
Σύνολο				23.400

Πίνακας 7.3 Εκτίμηση κόστους νομικών υπηρεσιών

Στρατηγική Προσέγγιση

Η επιχείρηση θα ξεκινήσει με outsourcing legal, ώστε να μειώσει το λειτουργικό κόστος και να έχει πρόσβαση σε υψηλού επιπέδου εξειδικευμένες υπηρεσίες. Στην πρώτη τριετία, όπου το πλήθος συμβολαίων και υποχρεώσεων είναι περιορισμένο, αυτή η επιλογή είναι η πιο βιώσιμη.

Σε μεταγενέστερη φάση (π.χ. όταν ο στόλος φτάσει τα 500–600 οχήματα και το πελατολόγιο επεκταθεί σημαντικά), η εταιρεία μπορεί να εξετάσει την πρόσληψη ενός in-house νομικού συμβούλου, που θα υποστηρίζεται παράλληλα από εξωτερικό συνεργάτη για πιο εξειδικευμένα θέματα.

7.5. Πάγια έξοδα & Κόστος Κοινοχρήστων Χώρων Επαγγελματικού Κτιρίου

Η λειτουργία της επιχείρησης σε έναν σύγχρονο επαγγελματικό χώρο απαιτεί την κάλυψη πάγιων εξόδων που συνδέονται με τις υποδομές, τις βασικές υπηρεσίες και την ασφάλεια των εγκαταστάσεων. Ο χώρος που έχει επιλεγεί είναι ένα πολυτελώς ανακαινισμένο γραφείο 262 τ.μ. στον 5ο όροφο επαγγελματικού κτιρίου στο Μαρούσι. Στην παρούσα ενότητα αναλύονται τα βασικά λειτουργικά έξοδα που προκύπτουν από τη χρήση του χώρου αυτού.

Κόστος Κοινοχρήστων Κτιρίου

Τα κοινόχρηστα περιλαμβάνουν την καθαριότητα των κοινών χώρων, το φωτισμό, τη συντήρηση ανελκυστήρων, την τεχνική διαχείριση του κτιρίου, καθώς και έξοδα για ενδεχόμενες εργασίες συντήρησης ή ασφάλειας. Το κόστος υπολογίζεται ανά τ.μ., ανάλογα με τις παρεχόμενες υπηρεσίες και την κατηγορία του κτιρίου.

Για επαγγελματικά ακίνητα αντίστοιχου επιπέδου, το μηνιαίο κόστος κοινοχρήστων εκτιμάται σε 4 €/τ.μ., επομένως για την περίπτωση μας:

Κατανάλωση Ηλεκτρικού Ρεύματος

Εκτός από τον φωτισμό, την ψύξη/θέρμανση (fan coil) και τον εξοπλισμό γραφείου, η επιχείρηση θα διαθέτει καθημερινή φόρτιση τουλάχιστον 10 ηλεκτρικών οχημάτων, γεγονός που ανεβάζει σημαντικά τις ενεργειακές ανάγκες.

- **Κατανάλωση από γραφειακή λειτουργία:** ~24.000 kWh/έτος,
- **Κατανάλωση για φόρτιση EV στόλου:** Για 10 οχήματα × 25 kWh × 260 εργάσιμες ≈ 65.000 kWh / έτος
- **Ετήσιο κόστος ρεύματος:** 89.000 Kwh × 0,20 € = 17.800 €

Κατανάλωση Νερού (Υδροδότηση)

Η υδροδότηση αφορά βασικές ανάγκες (WC, καθαριότητα, κουζίνα). Η ετήσια κατανάλωση εκτιμάται σε 100–120 m³ και το τελικό κόστος ανά κυβικό μέτρο, συμπεριλαμβανομένων τελών και παγίων της ΕΥΔΑΠ, διαμορφώνεται περίπου στα 2,80 €/m³.

Κόστος Ασφάλειας & Φύλαξης (Security)

Παρόλο που το γραφείο διαθέτει εγκατεστημένο σύστημα συναγερμού, θα γίνει ενίσχυση των μέτρων ασφαλείας μέσω:

- Συνεργασίας με εταιρεία security για απομακρυσμένη παρακολούθηση και άμεση επέμβαση: 960 € / έτος
- Ασφάλισης του εξοπλισμού και των εγκαταστάσεων για περιπτώσεις φωτιάς, φυσικών φαινομένων ή κλοπής: 1.200 € / έτος

Κατηγορία	Ετήσιο Κόστος (€)
Κοινόχρηστα	12.576
Ηλεκτρική ενέργεια (γραφείο + EV)	17.800
Υδροδότηση	1.000
Ασφάλεια & υπηρεσίες φύλαξης	2.160
Σύνολο	33.536

Πίνακας 7.4 Εκτίμηση κόστους κοινοχρήστων και παγίων

7.6. Λοιπά Λειτουργικά Έξοδα και Αναλώσιμα

Η καθημερινή λειτουργία μιας επιχείρησης απαιτεί την κάλυψη πλήθους λειτουργικών αναγκών, οι οποίες δεν σχετίζονται άμεσα με τις κύριες επιχειρηματικές δραστηριότητες, αλλά είναι απολύτως απαραίτητες για την εύρυθμη λειτουργία του οργανισμού. Σε αυτή την κατηγορία περιλαμβάνονται τα λοιπά έξοδα και τα αναλώσιμα γραφείου, τα οποία θα αναλύσουμε στη συνέχεια.

Αναλώσιμα Γραφείου

Για την υποστήριξη της καθημερινής εργασίας των εργαζομένων, απαιτούνται βασικά αναλώσιμα όπως χαρτικά, μελάνια εκτυπωτών, είδη αρχειοθέτησης, υλικά καθαριότητας και κουζίνας. Με βάση έναν αριθμό προσωπικού 16 ατόμων, το εκτιμώμενο ετήσιο κόστος για αναλώσιμα υπολογίζεται στα 800 ευρώ.

Συνδρομές και Επαγγελματικά Έξοδα

Η επιχείρηση προβλέπεται να διατηρεί συνδρομές σε επαγγελματικά εργαλεία, βάσεις δεδομένων, πλατφόρμες διαχείρισης στόλου ή κλαδικά περιοδικά. Επίσης, περιλαμβάνονται έξοδα συμμετοχής σε εμπορικά επιμελητήρια ή αντίστοιχους φορείς. Το ετήσιο κόστος για τις παραπάνω υπηρεσίες εκτιμάται στα 1.200 ευρώ.

Καθαριότητα και Υποστήριξη Χώρων

Η διατήρηση της καθαριότητας των εγκαταστάσεων αποτελεί αναγκαία προϋπόθεση για την υγιεινή και την επαγγελματική εικόνα της εταιρείας. Η κάλυψη αυτής της ανάγκης δύναται να γίνει είτε μέσω εξωτερικού συνεργείου είτε μέσω πρόσληψης καθαρίστριας. Το εκτιμώμενο ετήσιο κόστος για την καθαριότητα ανέρχεται σε 4.200 ευρώ.

Διοικητικά Έξοδα Μετακινήσεων

Σε περιπτώσεις επαγγελματικών μετακινήσεων, όπως συναντήσεις με προμηθευτές ή επιχειρηματικούς πελάτες, προβλέπεται κόστος σχετιζόμενο με καύσιμα, διόδια και λοιπές αποζημιώσεις. Το ποσό αυτό προσεγγίζει τις 2.000 ευρώ ετησίως.

Μικροπρομήθειες και Έκτακτα Έξοδα

Προβλέπεται ένα μικρό κονδύλι για έκτακτες ανάγκες, όπως μικροεπισκευές, αντικατάσταση εξοπλισμού ή λοιπά είδη καθημερινής χρήσης. Το κονδύλι αυτό υπολογίζεται στα 1.500 ευρώ ανά έτος.

Κατηγορία	Ετήσιο Κόστος (€)
Αναλώσιμα γραφείου	800
Συνδρομές & επαγγελματικά έξοδα	1.200
Καθαριότητα / κοινόχρηστα	4.200
Διοικητικές μετακινήσεις	2.000
Μικροπρομήθειες / έκτακτα	1.500
Σύνολο	9.700

Πίνακας 7.5 Συγκεντρωτικός Πίνακας Λοιπών Εξόδων

Η διαχείριση αυτών των εξόδων θα πραγματοποιείται σε τακτική βάση από το λογιστήριο, με στόχο την αποδοτική χρήση των διαθέσιμων πόρων και την αποφυγή περιττών δαπανών.

8. Σχεδιασμός υλοποίησης και προϋπολογισμός

8.1. Στόχοι και στάδια υλοποίησης

Η υλοποίηση του επιχειρηματικού σχεδίου απαιτεί σαφή προσδιορισμό στόχων και ενεργειών που θα οδηγήσουν από τη φάση του σχεδιασμού στην πλήρη λειτουργία της εταιρείας. Οι στόχοι υλοποίησης λειτουργούν ως οδηγός για την οργάνωση του έργου και την κατανομή πόρων, με σκοπό τη διασφάλιση της έγκαιρης, αποτελεσματικής και οικονομικά βιώσιμης έναρξης της δραστηριότητας.

Οι βασικοί στόχοι της υλοποίησης είναι οι εξής:

1. **Ίδρυση της εταιρείας:** Ολοκλήρωση των απαραίτητων νομικών και διοικητικών διαδικασιών (καταστατικό, εγγραφή στο ΓΕΜΗ, έκδοση ΑΦΜ, φορολογική και ασφαλιστική τακτοποίηση).
2. **Διαμόρφωση εγκαταστάσεων:** Ενοικίαση και εξοπλισμός του γραφειακού χώρου ώστε να καλύπτει τις ανάγκες του προσωπικού και των λειτουργιών της εταιρείας.
3. **Απόκτηση στόλου ηλεκτρικών οχημάτων:** Σταδιακή προμήθεια του αρχικού στόλου, με έμφαση σε κατηγορίες οχημάτων που ανταποκρίνονται στις ανάγκες της αγοράς-στόχου.
4. **Εγκατάσταση υποδομών φόρτισης:** Δημιουργία επαρκούς αριθμού σημείων φόρτισης στις εγκαταστάσεις της εταιρείας, με δυνατότητα υποστήριξης τουλάχιστον 20 οχημάτων.
5. **Εγκατάσταση τεχνολογικών συστημάτων:** Προμήθεια και εγκατάσταση υπολογιστών, ERP/CRM, και λογισμικού fleet management, ώστε να εξασφαλιστεί η αποδοτική παρακολούθηση και διαχείριση των δραστηριοτήτων.
6. **Στελέχωση και εκπαίδευση προσωπικού:** Πρόσληψη του απαιτούμενου ανθρώπινου δυναμικού και ανάπτυξη βασικών δεξιοτήτων για την παροχή ολοκληρωμένων υπηρεσιών leasing.
7. **Ανάπτυξη στρατηγικής μάρκετινγκ:** Σχεδιασμός και εκτέλεση καμπανιών προώθησης, με στόχο την προβολή της εταιρείας και την προσέλκυση εταιρικών και ιδιωτών πελατών.
8. **Έναρξη λειτουργίας:** Παράδοση της εταιρείας σε πλήρη λειτουργία, με στόλο, υποδομές και προσωπικό σε θέση να εξυπηρετήσουν την πρώτη φάση πελατών.

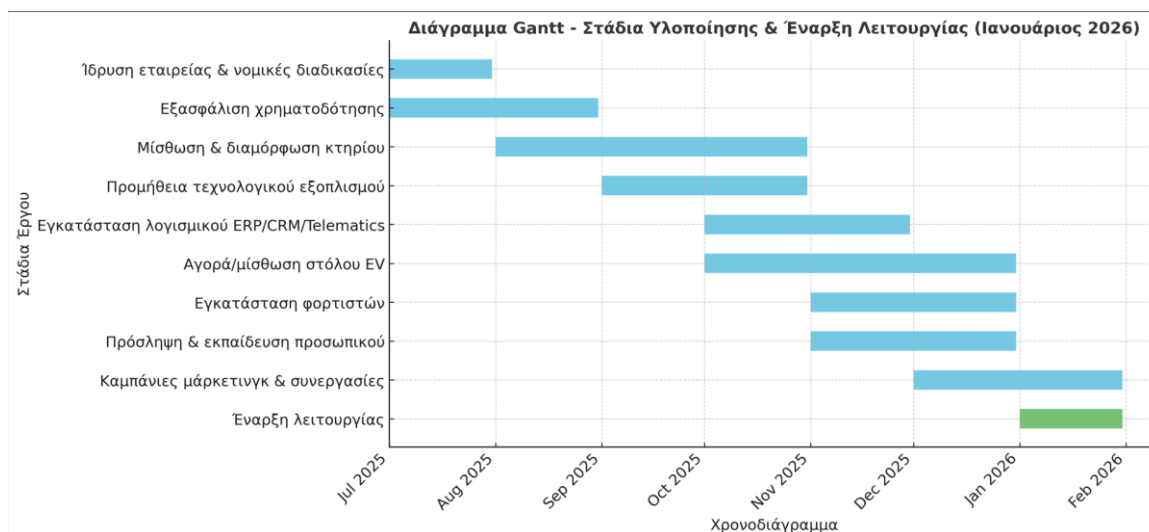
Η διαδικασία υλοποίησης του έργου οργανώνεται σε διακριτά στάδια με συγκεκριμένη διάρκεια και παραδοτέα. Στον πίνακα που ακολουθεί γίνεται οπτική απεικόνιση των παραπάνω:

ΣΤΑΔΙΟ	ΔΙΑΡΚΕΙΑ	ΧΡΟΝΙΚΗ ΠΕΡΙΟΔΟΣ	ΠΑΡΑΔΟΤΕΑ
Ίδρυση εταιρείας & νομικές διαδικασίες	1 μήνας	Μήνας 1	Καταστατικό, ΑΦΜ, επιμελητήριο
Εξασφάλιση χρηματοδότησης	2 μήνες	Μήνες 1–2	Συμφωνίες με τράπεζες/επενδυτές
Μίσθωση & διαμόρφωση κτηρίου	3 μήνες	Μήνες 2–4	Γραφεία πλήρως λειτουργικά
Προμήθεια τεχνολογικού εξοπλισμού	2 μήνες	Μήνες 3–4	Υπολογιστές, server, δίκτυο
Εγκατάσταση λογισμικού ERP/CRM/Telematics	2 μήνες	Μήνες 4–5	Λειτουργικό πληροφοριακό σύστημα
Αγορά/μίσθωση στόλου EV	3 μήνες	Μήνες 4–6	Παράδοση 50 οχημάτων
Εγκατάσταση φορτιστών στις εγκαταστάσεις	2 μήνες	Μήνες 5–6	20 θέσεις φόρτισης
Πρόσληψη & εκπαίδευση προσωπικού	2 μήνες	Μήνες 5–6	16 άτομα σε θέσεις εργασίας
Καμπάνιες μάρκετινγκ & συνεργασίες	2 μήνες	Μήνες 6–7	Καμπάνιες digital & B2B
Έναρξη λειτουργίας	1 μήνας	Μήνας 7	Επίσημη έναρξη παροχής υπηρεσιών leasing

Πίνακας 8.1 Στάδια Υλοποίησης έργου

8.2. Διάγραμμα Gantt

Σύμφωνα με τον παραπάνω πίνακα, προκύπτει το διάγραμμα Gantt με τα στάδια υλοποίησης του έργου:



Εικόνα 7 Διάγραμμα Gantt

8.3. Προϋπολογισμός υλοποίησης

Ο προϋπολογισμός υλοποίησης αφορά τις δαπάνες που απαιτούνται για την πλήρη προετοιμασία της εταιρείας πριν την έναρξη της λειτουργίας της. Αυτές οι δαπάνες συνιστούν το αρχικό κεφάλαιο επένδυσης (initial investment) και καλύπτουν όλες τις υποδομές, τον εξοπλισμό, την προμήθεια του στόλου και την προετοιμασία του ανθρώπινου δυναμικού.

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΔΑΠΑΝΗΣ	ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ	ΕΚΤΙΜΩΜΕΝΟ ΚΟΣΤΟΣ (€)
Ίδρυση εταιρείας & νομικές διαδικασίες	Καταστατικό, άδειες, συμβολαιογραφικά, επιμελητήρια	5.000
Διαμόρφωση κτηρίου	Έπιπλα γραφείου, Laptop , Οθόνες, reception, meeting room, σήμανση, κοινόχρηστοι χώροι	32.440

Λογισμικό & συστήματα IT	ERP/CRM, Microsoft 365, telematics, antivirus, helpdesk	29.520
Υποδομές φόρτισης	Εγκατάσταση 20 φορτιστών στις εγκαταστάσεις	75.200
Πρόσληψη & εκπαίδευση προσωπικού	Διαδικασία επιλογής, βασική εκπαίδευση 20 ατόμων	20.000
Καμπάνια προ-λειτουργίας	Πρώθηση brand πριν την έναρξη (digital & B2B)	15.000
Σύνολο		177.160

Πίνακας 8.2 Προϋπολογισμός Προ-Λειτουργικών Δαπανών

9. Οικονομική ανάλυση και αξιολόγηση επένδυσης

9.1. Κατάσταση Αποτελεσμάτων Χρήσης

ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΧΡΗΣΕΩΣ			
	2026	2027	2028
ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ (ΠΡΟΜΙΣΘΩΜΑΤΑ & ΜΙΣΘΩΜΑΤΑ)	1.159.614	1.619.786	2.080.302
ΜΕΙΟΝ ΚΟΣΤΟΣ ΠΩΛΗΘΕΝΤΩΝ (ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ ΕΚΜΙΣΘΩΜΕΝΟΥ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ & ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ/ΦΟΡΟΙ)	-601.837	-860.088	-1.105.774
ΜΙΚΤΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΕΚΜΕΤΑΛΕΥΣΗΣ	557.777	759.698	974.528
ΠΛΕΟΝ ΑΛΛΑ ΕΣΟΔΑ ΑΠΟ ΠΩΛΗΣΗ ΠΑΓΙΩΝ ΜΕΤΑ ΤΗΝ ΛΗΞΗ ΤΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ			65.153
ΣΥΝΟΛΟ	557.777	759.698	1.039.681
ΜΕΙΟΝ ΕΞΟΔΑ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΗΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ	-172.338	-178.462	-185.156
ΜΕΙΟΝ ΕΞΟΔΑ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ ΔΙΑΘΕΣΗΣ	-402.122	-416.410	-432.030
ΜΕΡΙΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ	-16.683	164.826	422.495
ΠΙΣΤΩΤΙΚΟΙ ΤΟΚΟΙ	0	0	0
ΧΡΕΩΣΤΙΚΟΙ ΤΟΚΟΙ	56.021	85.379	109.358
ΧΡΕΩΣΤΙΚΟΙ ΤΟΚΟΙ ΤΡΑΠΕΖΙΚΩΝ ΔΑΝΕΙΩΝ		24.000	48.000
ΟΛΙΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΕΩΣ	-72.703	55.447	265.137
ΕΚΤΑΚΤΑ ΕΣΟΔΑ/(ΕΞΟΔΑ)	0	0	0
ΟΡΓΑΝΙΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ	-72.703	55.447	265.137
ΜΕΙΟΝ ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ ΕΚΤΟΣ ΙΧ	-11.064	-9.958	-8.962
ΚΑΘΑΡΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΜΕΤΑ ΦΟΡΩΝ	-83.767	45.490	256.175
ΦΟΡΟΣ 22 %	0	-10.008	-56.358
ΚΑΘΑΡΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΜΕΤΑ ΠΡΟ ΦΟΡΩΝ	-83.767	35.482	199.816

Πίνακας 9.1 Αποτελέσματα Χρήσης

Ο Πίνακας Αποτελεσμάτων Χρήσεως της τριετίας αποτυπώνει τη σταδιακή μετάβαση της εταιρίας από την αρχική ζημιολόγο λειτουργία σε ισχυρή κερδοφορία, υπογραμμίζοντας την επιτυχία του επιχειρηματικού μοντέλου μακροχρόνιας μίσθωσης ηλεκτρικών οχημάτων.

1. Κύκλος Εργασιών

Ο κύκλος εργασιών (έσοδα από προμισθώματα και μισθώματα) παρουσιάζει συνεχή αύξηση από 1.159.614 € το 2026 σε 1.619.786 € το 2027 (+39,6%) και περαιτέρω σε 2.080.302 € το 2028 (+28,4% σε σχέση με το 2027). Η αύξηση αυτή αντικατοπτρίζει την επέκταση του χαρτοφυλακίου μισθώσεων, τη βελτίωση της πληρότητας του στόλου οχημάτων και την ωρίμανση των συμβολαίων leasing που συνάπτονται με πελάτες.

2. Κόστος Πωληθέντων

Το κόστος πωληθέντων περιλαμβάνει κυρίως αποσβέσεις του εκμισθούμενου εξοπλισμού (οχημάτων) καθώς και ασφάλιστρα και φόρους που βαρύνουν την επιχείρηση. Παρουσιάζει αύξηση από -601.837 € το 2026 σε -860.088 € το 2027 και -1.105.774 € το 2028, ακολουθώντας την αύξηση του στόλου και της επιχειρηματικής δραστηριότητας.

Παρά την αύξηση του κόστους, το μικτό περιθώριο διατηρείται σε ικανοποιητικά επίπεδα, γεγονός που υποδηλώνει ορθή διαχείριση κόστους κτήσης και συντήρησης των οχημάτων.

3. Μικτά Αποτελέσματα Εκμετάλλευσης

Τα μικτά αποτελέσματα εκμετάλλευσης βελτιώνονται αισθητά:

- 557.777 € το 2026
- 759.698 € το 2027
- 974.528 € το 2028

Η συνεχής ανοδική πορεία υποδεικνύει ότι η εταιρεία αξιοποιεί την ανάπτυξη των εσόδων ταχύτερα από την αύξηση του κόστους, βελτιώνοντας την επιχειρησιακή της αποδοτικότητα.

4. Άλλα Έσοδα από Πώληση Παγίων

Το 2028 εμφανίζονται έσοδα από πώληση παγίων μετά τη λήξη της μίσθωσης ύψους 65.153 €, που προέρχονται από την εκποίηση οχημάτων μετά τη λήξη

συμβολαίων leasing. Η πρακτική αυτή ενισχύει την κερδοφορία και προσθέτει μια επιπλέον ροή εσόδων πέραν των μισθωμάτων.

5. Έξοδα Διοίκησης & Διάθεσης

Τα διοικητικά έξοδα παραμένουν σχετικά σταθερά (172.338 € το 2026, 178.462 € το 2027, 185.156 € το 2028), ενώ τα έξοδα διάθεσης αυξάνονται οριακά (402.122 € σε 432.030€).

Η σταθερότητα αυτή δείχνει ότι η εταιρεία διαχειρίζεται αποτελεσματικά τα γενικά έξοδα, παρά την επέκταση του όγκου εργασιών.

6. Λειτουργικά Αποτελέσματα (EBIT)

Τα μερικά αποτελέσματα βελτιώνονται από ζημία -16.683 € το 2026 σε κέρδος 164.826 € το 2027 και 422.495 € το 2028, δείχνοντας τη μετάβαση της επιχείρησης σε κερδοφόρο λειτουργικό επίπεδο από το δεύτερο έτος.

7. Χρηματοοικονομικά Έξοδα

Τα χρεωστικοί τόκοι (leasing και δανείων) αυξάνονται καθώς ενισχύεται η εξάρτηση από χρηματοδότηση για την ανάπτυξη στόλου (56.021 € σε 109.358 €), ενώ προστίθενται επιβαρύνσεις από τραπεζικά δάνεια (24.000 € το 2027 και 48.000 € το 2028).

Παρά την αύξηση του κόστους χρηματοδότησης, το λειτουργικό αποτέλεσμα είναι αρκετά ισχυρό ώστε να απορροφήσει την επιβάρυνση.

8. Ολικά & Οργανικά Αποτελέσματα

Τα ολικά αποτελέσματα εκμετάλλευσης μετατρέπονται από ζημία -72.703 € το 2026 σε κέρδος 55.447 € το 2027 και 265.137 € το 2028, καταδεικνύοντας την οικονομική σταθεροποίηση και ισχυρή βελτίωση κερδοφορίας.

9. Καθαρά Αποτελέσματα

Μετά την αφαίρεση των αποσβέσεων εκτός ΙΧ και την επιβολή φόρου εισοδήματος (22%), τα καθαρά αποτελέσματα μεταβάλλονται ως εξής:

- 2026: -83.767 € (ζημία εκκίνησης, λόγω υψηλών αρχικών δαπανών και κόστους κεφαλαίου).
- 2027: 45.490 € (πρώτη χρονιά θετικής καθαρής κερδοφορίας).
- 2028: 256.175 € (σημαντική ενίσχυση καθαρών κερδών).

9.2. Ισολογισμός

ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ			
	2026	2027	2028
ΠΑΓΙΑ			
ΕΝΣΩΜΑΤΑ ΠΑΓΙΑ	110.640	99.576	89.618
ΜΕΙΟΝ ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ	-11.064	-9.958	-8.962
ΔΙΚΑΙΩΜΑΤΑ ΧΡΗΣΗΣ	3.585.283	3.879.170	3.376.211
ΜΕΙΟΝ ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ	-425.146	-635.582	-818.888
ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΓΙΩΝ	3.259.714	3.333.206	2.637.980
ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝ			
ΠΕΛΑΤΕΣ	107.831	140.318	1.033.652
ΔΙΑΘΕΣΙΜΑ	19.036	42.864	93.447
ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	3.386.582	3.516.388	3.765.079
ΠΑΘΗΤΙΚΟ			
ΣΥΝΟΛΟ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	500.000	500.000	500.000
ΚΕΡΔΗ ΠΡΟΣ ΔΙΑΝΟΜΗ / ΖΗΜΙΕΣ	-83.767	-48.285	151.531
ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ			
Long Term	0	600.000	1.200.000
Short Term	0	0	0
Leasing	2.970.349	2.454.665	1.857.189
ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΕΣ	0	0	0
ΣΥΝΟΛΟ ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΩΝ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΩΝ	2.970.349	3.054.665	3.057.189
ΦΟΡΟΣ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ	0	10.008	56.358
ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ	3.386.582	3.516.388	3.765.079

Πίνακας 9.2 Ισολογισμός

Η εξέταση του ισολογισμού της υπό μελέτη εταιρείας για την τριετία 2026–2028 παρέχει ουσιαστικές ενδείξεις για τη χρηματοοικονομική της θέση, τη στρατηγική κεφαλαιακής διάρθρωσης και τη μετάβαση από την επενδυτική στη λειτουργική ωρίμανση. Η παρουσίαση γίνεται σύμφωνα με τις αρχές των Διεθνών Προτύπων Χρηματοοικονομικής Αναφοράς (ΔΠΧΑ), με έμφαση στο **ΔΠΧΑ 16 – Μισθώσεις (IFRS 16)** και την αναγνώριση των Δικαιωμάτων Χρήσης (Right-of-Use Assets – ROU) και των αντίστοιχων υποχρεώσεων.

Διάρθρωση Ενεργητικού

Πάγια Στοιχεία

Η κύρια επενδυτική βάση της εταιρείας αποτελείται από ενσώματα πάγια και δικαιώματα χρήσης:

- **Ενσώματα πάγια:** Πρόκειται για εξοπλισμό και λοιπά περιουσιακά στοιχεία, τα οποία εμφανίζονται μειούμενα από €110.640 το 2026 σε €89.618 το 2028. Οι σωρευμένες αποσβέσεις αυξάνονται (από €11.064 σε €8.962), στοιχείο που αποτυπώνει την προγραμματισμένη φθορά του υφιστάμενου εξοπλισμού χωρίς σημαντικές νέες επενδύσεις σε αυτήν την κατηγορία.
- **Δικαιώματα Χρήσης (ROU):** Η μεγαλύτερη επένδυση αφορά τον στόλο των οχημάτων που αναγνωρίζεται ως ROU βάσει του ΔΠΧΑ 16, το οποίο επιβάλλει την καταχώριση στο ενεργητικό του παρόντος αξίας των μελλοντικών μισθωμάτων. Το υπόλοιπο των ROU ξεκινά από €3,59 εκ. το 2026, αυξάνεται το 2027 σε €3,88 εκ. λόγω νέων συμβάσεων μίσθωσης και μειώνεται το 2028 σε €3,38 εκ. λόγω αυξημένων αποσβέσεων. Οι αποσβέσεις ανέρχονται σε €425 χιλ. το 2026, €636 χιλ. το 2027 και €819 χιλ. το 2028, αντανακλώντας την ωρίμανση των μισθώσεων και τη σταδιακή μείωση της αξίας των ROU.
- **Συνολικό πάγιο ενεργητικό:** Παρουσιάζει ήπια μεταβολή, από €3,26 εκ. το 2026 σε €3,33 εκ. το 2027, ενώ μειώνεται σε €2,64 εκ. το 2028 καθώς οι αποσβέσεις υπερκαλύπτουν τις νέες προσθήκες. Η πορεία αυτή συνάδει με επιχειρηματικά μοντέλα έντονης χρήσης leasing.

Κυκλοφορούν Ενεργητικό

- **Απαιτήσεις από πελάτες:** Αυξάνονται από €107.831 το 2026 σε €140.318 το 2027 και εκτοξεύονται το 2028 σε €1,03 εκ., υποδεικνύοντας αυξημένη δραστηριότητα και πιθανές πιστώσεις προς τους μισθωτές. Η αύξηση των

απαιτήσεων βελτιώνει τις πωλήσεις αλλά ενέχει κίνδυνο καθυστερήσεων στις εισπράξεις και επιβαρύνει το κεφάλαιο κίνησης.

- **Διαθέσιμα:** Ξεκινούν από €19 χιλ. το 2026, βελτιώνονται οριακά το 2027 (€42,9 χιλ.) και φτάνουν €93,4 χιλ. το 2028. Παρά την πρόοδο, τα διαθέσιμα παραμένουν σχετικά περιορισμένα σε σχέση με το σύνολο ενεργητικού, γεγονός που δείχνει ανάγκη συνεχούς χρηματοοικονομικής παρακολούθησης.

Διάρθρωση Παθητικού

Ίδια Κεφάλαια

- Το **μετοχικό κεφάλαιο** παραμένει σταθερό στα €500 χιλ., υποδεικνύοντας ότι δεν έγιναν νέες αυξήσεις μετοχικού κεφαλαίου κατά την εξεταζόμενη περίοδο.
- Τα **αποτελέσματα εις νέον** είναι αρνητικά το 2026 (-€83,8 χιλ.) και το 2027 (-€48,3 χιλ.) λόγω ζημιών των πρώτων ετών λειτουργίας, αλλά μετατρέπονται σε κέρδη €151,5 χιλ. το 2028. Αυτό σηματοδοτεί την ολοκλήρωση της φάσης εκκίνησης και τη σταδιακή κερδοφορία.

Υποχρεώσεις

- **Μακροπρόθεσμος δανεισμός:** Μηδενικός το 2026, εμφανίζεται το 2027 με €600 χιλ. και διπλασιάζεται σε €1,2 εκ. το 2028, αντανakλώντας τη στρατηγική ενίσχυσης ρευστότητας μέσω τραπεζικού δανεισμού για την ανανέωση/επέκταση στόλου.
- **Υποχρεώσεις από χρηματοδοτικές μισθώσεις:** Μειώνονται από €2,97 εκ. το 2026 σε €2,45 εκ. το 2027 και περαιτέρω σε €1,86 εκ. το 2028, λόγω αποπληρωμών μισθωμάτων κεφαλαίου. Η μείωση αυτή ενισχύει τη μακροπρόθεσμη χρηματοοικονομική ευελιξία.
- **Φόρος εισοδήματος:** Εμφανίζεται το 2027 (€10 χιλ.) και αυξάνεται το 2028 (€56 χιλ.) λόγω μετάβασης σε θετικά αποτελέσματα.

9.3. Κατάσταση Ταμειακών Ροών

ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΤΑΜΕΙΑΚΩΝ ΡΟΩΝ			
Starting cash on hand	500.000 €	Starting date	Ιαν 2026
	2026	2027	2028
Cash on hand (beginning of month)	500.000	19.036	42.864
Cash receipts			
Lease out	1.051.783	1.587.300	2.033.957
Used Cars Sales			846.990
Τραπεζικά Δάνεια		600.000	600.000
Total cash receipts	1.051.783	2.187.300	1.786.967
Total cash available	1.551.783	2.206.336	1.829.831
Cash paid out			
Lease in	1.003.099	1.672.503	1.137.285
Legal Outsourcing	23.400	24.102	24.825
HR Outsourcing	10.200	10.506	10.821
ERP	17.120	7.334	7.554
IT Outsourcing	12.400	12.772	13.155
Τηλεπικοινωνίες	7.560	7.787	8.020
Διαφήμιση	35.000	42.000	50.500
Ασφάλιστρα & Ετήσια Συντήρηση	176.691	224.506	286.886
Λοιποί Φόροι-Τέλη (εκτός ΙΧ)	1.000	1.030	1.061
Κοινόχρηστα & Πάγια	33.536	34.542	35.578
Λοιπά έξοδα και Αναλώσιμα	9.700	9.991	10.291
Ενοίκια	92.400	92.400	92.400
Λοιπός Εξοπλισμός	110.640	0	0
Τόκοι Τραπεζικών Δανείων		24.000	48.000
Φόρος Εισοδήματος			10.008
Subtotal	1.532.746	2.163.472	1.736.385
Total cash paid out	1.532.746	2.163.472	1.736.385
Cash on hand (end of month)	19.036	42.864	93.447

Πίνακας 9.3 Κατάσταση Ταμειακών Ροών

Η **Κατάσταση Ταμειακών Ροών** αποτελεί βασικό εργαλείο αξιολόγησης της ικανότητας μιας επιχείρησης να παράγει και να διαχειρίζεται ρευστότητα. Στην παρούσα περίπτωση, η ανάλυση εστιάζει σε μια επιχείρηση που δραστηριοποιείται στον τομέα της χρηματοδοτικής μίσθωσης οχημάτων, με έντονο κεφαλαιακό χαρακτήρα και σημαντική εξάρτηση από εξωτερική χρηματοδότηση.

Αφετηρία ρευστότητας και κεφαλαιακή διάρθρωση

Η εταιρεία εκκινεί το 2026 με διαθέσιμα ύψους €500.000, τα οποία συνιστούν την αρχική ίδια χρηματοδότηση για την κάλυψη λειτουργικών αναγκών και την απόκτηση στόλου οχημάτων μέσω συμβολαίων μίσθωσης. Η στρατηγική χρηματοδότησης είναι μικτή, συνδυάζοντας ίδια κεφάλαια με τραπεζικό δανεισμό που ανέρχεται σε €600.000 ανά έτος το 2027 και το 2028, ενισχύοντας την ταμειακή βάση για περαιτέρω ανάπτυξη.

Λειτουργικές ταμειακές εισροές

- **Έσοδα από μισθώσεις (Lease out):** Πρόκειται για τον κύριο πυλώνα ρευστότητας. Τα έσοδα αυξάνονται σημαντικά από €1,05 εκ. το 2026, σε €1,59 εκ. το 2027 και €2,03 εκ. το 2028, γεγονός που συνδέεται με την αύξηση του στόλου και την ωρίμανση των συμβολαίων.
- **Πώληση μεταχειρισμένων οχημάτων:** Εμφανίζεται το 2028 με €846.990, αντικατοπτρίζοντας την εμπορική αξιοποίηση της υπολειμματικής αξίας των οχημάτων μετά τη λήξη των μισθώσεων.
- **Χρηματοδοτικές εισροές (τραπεζικά δάνεια):** Από το 2027 εισρέουν €600.000 ετησίως, διευκολύνοντας την επέκταση του στόλου και την κάλυψη ταμειακών αναγκών.

Η κορύφωση των συνολικών εισροών σημειώνεται το 2027 (€2,19 εκ.), ενώ το 2028 παρατηρείται μείωση (€1,79 εκ.) καθώς περιορίζεται η εξωτερική χρηματοδότηση.

Ταμειακές εκροές

Η δομή των εκροών αποκαλύπτει τον κεφαλαιοβόρο χαρακτήρα του κλάδου.

- **Πληρωμές μισθώσεων (Lease in):** Αποτελούν τη μεγαλύτερη εκροή και αφορούν την εξόφληση των υποχρεώσεων που απορρέουν από συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης.

- **Ασφάλιστρα και ετήσια συντήρηση στόλου:** Παρουσιάζουν σημαντική αύξηση από €176 χιλ. το 2026 σε €287 χιλ. το 2028, λόγω της διεύρυνσης του μισθωμένου στόλου.
- **Διαφημιστικές δαπάνες:** Ενισχύονται σταδιακά (από €35 χιλ. σε €50,5 χιλ.), δείχνοντας προσπάθεια ανάπτυξης πελατολογίου και εδραίωσης εμπορικού σήματος.
- **Γενικά διοικητικά έξοδα** (νομικές, HR, IT υπηρεσίες, ενοίκια): Παραμένουν σταθερά, με ήπιες αυξήσεις, υποδηλώνοντας ελεγχόμενη διοικητική δαπάνη.
- **Χρηματοοικονομικά έξοδα (τόκοι δανείων):** Εμφανίζονται από το 2027 με €24 χιλ. και αυξάνονται σε €48 χιλ. το 2028, ως συνέπεια της αύξησης τραπεζικού δανεισμού.
- **Φόρος εισοδήματος:** Μηδενικός το 2026 λόγω ζημιών, εμφανίζεται το 2027 (€10 χιλ.) και αναμένεται να αυξηθεί περαιτέρω με τη σταθερή κερδοφορία.

Το **σύνολο εκροών** κορυφώνεται το 2027 (**€2,16 εκ.**), έτος κατά το οποίο η εταιρεία υλοποιεί την πιο έντονη επενδυτική και χρηματοδοτική δραστηριότητα.

Συμπεράσματα

1. Το επιχειρηματικό μοντέλο είναι **κεφαλαιοβόρο** και εξαρτάται από **εξωτερική χρηματοδότηση** για την ανάπτυξη στόλου.
2. Οι **λειτουργικές ταμειακές ροές ενισχύονται σταθερά** λόγω αυξανόμενων μισθωμάτων και εμπορικής ωρίμανσης.
3. Η **υπολειμματική αξία των οχημάτων** (πωλήσεις μεταχειρισμένων το 2028) βελτιώνει ουσιαστικά την ταμειακή εικόνα και μειώνει τον επενδυτικό κίνδυνο.
4. Η επιχείρηση εμφανίζει **θετική προοπτική ρευστότητας** μετά το 2027, αν και τα διαθέσιμα παραμένουν σχετικά χαμηλά έναντι του συνολικού ενεργητικού, γεγονός που απαιτεί **προσεκτική διαχείριση κεφαλαίου κίνησης και ροών δανεισμού**.

Η παραπάνω ανάλυση τεκμηριώνει ότι το σχέδιο της εταιρείας κινείται προς σταθεροποίηση και θετική ταμειακή ροή, ενώ η επιτυχία του εξαρτάται από την ικανότητα συνέχισης της εμπορικής ανάπτυξης και της βέλτιστης διαχείρισης των χρηματοδοτικών υποχρεώσεων.

9.4. Ανάλυση Αριθμοδεικτών

Η αξιολόγηση των οικονομικών καταστάσεων του έργου συμπληρώνεται με την εξέταση βασικών αριθμοδεικτών που αποτυπώνουν την κερδοφορία, την αποδοτικότητα και τη χρηματοοικονομική διάρθρωση της επιχείρησης κατά την τριετία 2026–2028.

	2026	2027	2028
Revenue	1.159.614	1.619.786	2.080.302
PBT	-83.767	45.490	256.175
PBT/Revenue	-7,22%	2,81%	12,31%
Total Assets	3.386.582	3.516.388	3.765.079
Total Liabilities	2.970.349	3.054.665	3.057.189
Equity	416.232	461.723	707.890
PBT/Assets (ROA)	-2,47%	1,29%	6,80%
PBT/Equity(ROE)	-20,13%	9,85%	36,19%

Πίνακας 9.4 Χρηματοοικονομικοί Αριθμοδείκτες

1. Περιθώριο Κέρδους προ Φόρων (PBT/Revenue)

Ο δείκτης PBT/Revenue εκφράζει το ποσοστό των κερδών προ φόρων (Profit Before Tax – PBT) που παράγεται για κάθε μονάδα εσόδων. Το 2026 ο δείκτης είναι αρνητικός (-7,22%), γεγονός που υποδηλώνει ζημιογόνο λειτουργία λόγω του υψηλού αρχικού κόστους και της επιβάρυνσης από δαπάνες εγκατάστασης και ανάπτυξης στόλου. Το 2027 ο δείκτης αντιστρέφεται και γίνεται θετικός (2,81%), σηματοδοτώντας το πρώτο έτος λειτουργικής κερδοφορίας. Το 2028 το περιθώριο κέρδους βελτιώνεται θεαματικά στο 12,31%, αντανακλώντας την ωρίμανση του επιχειρηματικού μοντέλου, την αύξηση των μισθωμάτων και την καλύτερη απορρόφηση των σταθερών εξόδων. Η εξέλιξη δείχνει ότι η εταιρεία περνά από ζημιογόνα εκκίνηση σε βιώσιμη και κερδοφόρα λειτουργία μέσα σε δύο έτη.

2. Απόδοση Ενεργητικού (Return on Assets – ROA)

Ο δείκτης ROA (PBT/Total Assets) μετρά την ικανότητα της επιχείρησης να παράγει κέρδη από το σύνολο των απασχολούμενων περιουσιακών στοιχείων. Το 2026 είναι αρνητικός (-2,47%), επιβεβαιώνοντας ότι η αρχική επένδυση σε στόλο και πάγια δεν έχει ακόμη αποφέρει κέρδη. Το 2027 ο δείκτης ανέρχεται στο 1,29%, δείχνοντας

περιορισμένη αλλά θετική αποδοτικότητα, ενώ το 2028 βελτιώνεται σημαντικά στο 6,80%. Η ανοδική πορεία φανερώνει ότι τα περιουσιακά στοιχεία αρχίζουν να αξιοποιούνται αποτελεσματικά, καθώς αυξάνονται οι μισθώσεις και μειώνεται η σχετική επιβάρυνση των σταθερών δαπανών ανά όχημα.

3. Απόδοση Ιδίων Κεφαλαίων (Return on Equity – ROE)

Ο δείκτης ROE (PBT/Equity) καταδεικνύει την απόδοση που επιτυγχάνεται για τους μετόχους σε σχέση με τα ίδια κεφάλαιά τους. Το 2026 εμφανίζεται ιδιαίτερα αρνητικός (-20,13%), λόγω των αρχικών ζημιών και της περιορισμένης κεφαλαιακής βάσης. Το 2027 ο δείκτης γίνεται θετικός (9,85%), καταδεικνύοντας ότι τα ίδια κεφάλαια αρχίζουν να αποδίδουν. Το 2028 το ROE εκτοξεύεται στο 36,19%, ένδειξη υψηλής κερδοφορίας για τους μετόχους και επιτυχούς χρηματοοικονομικής μόχλευσης, καθώς η επιχείρηση αξιοποιεί δανειακά κεφάλαια χωρίς να επιβαρύνεται με υπερβολικούς τόκους σε σχέση με τα κέρδη της.

4. Διάρθρωση Χρηματοδότησης – Μόχλευση

Η ανάλυση του ισολογισμού δείχνει ότι η επιχείρηση παραμένει έντονα δανειοδοτημένη κατά τα πρώτα έτη λειτουργίας (Total Liabilities ~88% το 2026 και ~86% το 2027), ωστόσο η αύξηση της κερδοφορίας οδηγεί σε ενίσχυση της καθαρής θέσης (Equity από 416 χιλ. € το 2026 σε 707 χιλ. € το 2028). Η βελτίωση αυτή σε συνδυασμό με την αύξηση του ROE υποδηλώνει ότι η χρήση δανειακών κεφαλαίων γίνεται αποδοτική, καθώς η απόδοση των ιδίων υπερβαίνει το κόστος δανεισμού.

9.5. Ανάλυση Νεκρού Σημείου

Η ανάλυση του **νεκρού σημείου (break-even point)** εντάσσεται στο πλαίσιο της συνολικής αξιολόγησης της οικονομικής πορείας της επιχείρησης, συμπληρώνοντας την εικόνα που προκύπτει από την Κατάσταση Αποτελεσμάτων Χρήσεως, τον Ισολογισμό και τις Ταμειακές Ροές. Μετά την αποτύπωση των βασικών χρηματοοικονομικών μεγεθών. Η ανάλυση του σημείου ισορροπίας προσφέρει μια ποσοτική εκτίμηση του επιπέδου δραστηριότητας που απαιτείται για την κάλυψη όλων των εξόδων.

Η διερεύνηση του break-even point βοηθά στη στρατηγική λήψη αποφάσεων, καθώς δείχνει πόσο ασφαλής είναι η κερδοφορία σε σχέση με τις πωλήσεις και ποιο περιθώριο

έχει η εταιρεία σε περίπτωση διακυμάνσεων της ζήτησης ή των τιμών. Ιδιαίτερα για έναν κλάδο με υψηλές αρχικές επενδύσεις και σημαντικές σταθερές δαπάνες, όπως η μακροχρόνια μίσθωση ηλεκτρικών οχημάτων, η παρακολούθηση του σημείου ισορροπίας είναι κρίσιμη για τη βιωσιμότητα και την προσαρμογή της στρατηγικής τιμολόγησης και κόστους.

Η ανάλυση που ακολουθεί, με βάση τα προβλεπόμενα στοιχεία για την τριετία 2026–2028, αποτυπώνει με σαφήνεια πότε και σε ποιο βαθμό η επιχείρηση ξεπερνά το νεκρό σημείο, σηματοδοτώντας τη μετάβαση από οριακή λειτουργία σε σταθερή κερδοφορία.

Παρακάτω ακολουθεί μία σύντομη επεξήγηση των όρων που πρόκειται να χρησιμοποιηθούν καθώς και ο τρόπος υπολογισμού τους:

- **p (€) Average Lease-Out Price:** Μέσο έσοδο ανά όχημα από μίσθωση (στο 2028 περιλαμβάνει και μέσο κέρδος μεταπώλησης).
- **v (€) Variable Cost:** Μεταβλητό κόστος ανά όχημα, ίσο με τις αποσβέσεις εκμισθωμένου στόλου (COGS) ανά ενεργό συμβόλαιο.
- **CM (€) Contribution Margin:** Περιθώριο συνεισφοράς ανά μονάδα ($CM = p - v$), δηλαδή το ποσό που συνεισφέρει κάθε πώληση στην κάλυψη των σταθερών εξόδων και στην παραγωγή κέρδους.
- **F (€) Fixed Costs:** Σταθερά κόστη (διοικητικά και διάθεσης, χωρίς αποσβέσεις και τόκους).
- **Q_BE (EV) Break-Even Quantity:** F / CM . Δείχνει τον αριθμό οχημάτων που πρέπει να μισθωθούν για να καλυφθούν όλα τα κόστη.
- **R_BE (€) Break-Even Revenue:** $Q_BE \times p$. Απεικονίζει τον κύκλο εργασιών που απαιτείται για να φτάσει η επιχείρηση σε μηδενικό αποτέλεσμα.

Σύμφωνα με τα παραπάνω, προκύπτει ο εξής πίνακας αποτελεσμάτων:

Year	Units	p (€)	v (€)	CM (€)	F (€)	Q_BE (EV)	R_BE (€)
2026	105	11.044	5.732	5.312	574.460	108	1.194.297
2027	134	12.088	6.419	5.669	594.872	105	1.268.352
2028	172	12.095	6.429	6.045	617.186	102	1.234.930

Πίνακας 9.5 Ανάλυση Νεκρού Σημείου

- **Έτος 2026:** Η επιχείρηση προβλέπεται να μισθώσει 105 EV με μέση τιμή 11.044 € και μεταβλητό κόστος 5.732 €, επιτυγχάνοντας περιθώριο συνεισφοράς 5.312 € ανά μονάδα. Τα σταθερά έξοδα ανέρχονται σε 574.460 €, με αποτέλεσμα το

νεκρό σημείο να βρίσκεται στα 108 οχήματα (1.194.297 € σε έσοδα). Εφόσον οι πραγματικές μισθώσεις είναι 105 EV, η επιχείρηση παραμένει οριακά ζημιογόνα.

- **Έτος 2027:** Ο αριθμός των μισθώσεων αυξάνεται σε 134 EV και η μέση τιμή μίσθωσης ανεβαίνει στα 12.088 €, ενώ το μεταβλητό κόστος αυξάνεται στα 6.419 €. Το περιθώριο συνεισφοράς ανά EV διαμορφώνεται στα 5.669 €. Παρά τη μικρή άνοδο των σταθερών εξόδων σε 594.872 €, το νεκρό σημείο μειώνεται σε 105 EV (1.268.352 €). Με 134 EV η εταιρεία υπερκαλύπτει το break-even και εμφανίζει θετική λειτουργική κερδοφορία.
- **Έτος 2028:** Η ζήτηση φτάνει τα 172 EV, με μέση τιμή 12.095 € και μεταβλητό κόστος 6.429 €, οδηγώντας σε περιθώριο συνεισφοράς 6.045 €. Τα σταθερά έξοδα αυξάνονται σε 617.186 €, αλλά το νεκρό σημείο μειώνεται περαιτέρω σε 102 EV (1.234.930 €). Οι πραγματικές πωλήσεις (172 EV) υπερβαίνουν κατά πολύ το όριο βιωσιμότητας, ενισχύοντας σημαντικά την κερδοφορία.

Συμπεράσματα

1. Η επιχείρηση το 2026 κινείται οριακά κάτω από το σημείο ισορροπίας, παρουσιάζοντας περιορισμένη ζημία.
2. Από το 2027 και ιδιαίτερα το 2028, η υπέρβαση του νεκρού σημείου οδηγεί σε σαφή βελτίωση της κερδοφορίας και μείωση του επιχειρηματικού κινδύνου.
3. Το περιθώριο συνεισφοράς (CM) αυξάνεται σταδιακά λόγω καλύτερης τιμολόγησης και βελτιστοποίησης κόστους, ενώ ο όγκος πωλήσεων ενισχύεται σημαντικά.

9.6. Αξιολόγηση Επένδυσης (IRR)

Cash Flow NPV			
Year	Discount	Cash Flow	Disc Cash Flow
2025	9%	-500.000 €	-500.000 €
2026	9%	-480.964 €	-441.251 €
2027	9%	-576.172 €	-484.952 €
2028	9%	1.144.561 €	883.811 €
Total			-542.392 €

Payback Period	
Year	Cash Flow
2025	-500.000 €
2026	-980.964 €
2027	-1.557.136 €
2028	-412.574 €

IRR	-15%
-----	------

Πίνακας 9.6 Υπολογισμός NPV/Payback Period/IRR

Η αξιολόγηση της σχεδιαζόμενης επένδυσης πραγματοποιήθηκε με τρεις καθιερωμένους χρηματοοικονομικούς δείκτες:

1. την Καθαρή Παρούσα Αξία (Net Present Value – NPV),
2. τον Εσωτερικό Βαθμό Απόδοσης (Internal Rate of Return – IRR)
3. Περίοδο Επανείσπραξης (Payback Period).

Οι δείκτες αυτοί επιτρέπουν την εκτίμηση της βιωσιμότητας του επενδυτικού σχεδίου τόσο από πλευράς δημιουργίας αξίας όσο και από πλευράς χρονικής απόδοσης της τοποθέτησης κεφαλαίου.

1. Καθαρή Παρούσα Αξία (Net Present Value – NPV)

Η Καθαρή Παρούσα Αξία (NPV) εκτιμά την καθαρή αξία που δημιουργεί η επένδυση για τους μετόχους, προεξοφλώντας όλες τις μελλοντικές ταμειακές ροές με επιτόκιο προεξόφλησης ίσο με **9%**, το οποίο θεωρείται αντιπροσωπευτικό του κόστους κεφαλαίου για παρόμοιες επιχειρήσεις leasing.

- Η αρχική επένδυση το 2025 ανέρχεται σε –500.000 €, αντιπροσωπεύοντας την αγορά οχημάτων και την έναρξη λειτουργίας.
- Το 2026 και το 2027 η επιχείρηση συνεχίζει να εμφανίζει αρνητικές καθαρές ταμειακές ροές (–480.964 € και –576.172 € αντίστοιχα), καθώς το μεγαλύτερο μέρος των χρημάτων κατευθύνεται σε πληρωμές leasing, δαπάνες λειτουργίας και χρηματοδοτικές υποχρεώσεις.
- Το 2028 εμφανίζεται θετική καθαρή εισροή +1.144.561 €, κυρίως λόγω της αύξησης των μισθωμάτων και των εισπράξεων από πώληση μεταχειρισμένων οχημάτων.

Μετά την προεξόφληση όλων των ροών, το συνολικό NPV διαμορφώνεται σε -542.392€.

Η αρνητική τιμή του NPV δείχνει ότι η επένδυση δεν αποδίδει από οικονομικής πλευράς, καθώς η παρούσα αξία των εισπράξεων είναι μικρότερη από την παρούσα αξία των εκροών, όταν λαμβάνεται υπόψη το απαιτούμενο κόστος κεφαλαίου.

2. Εσωτερικός Βαθμός Απόδοσης (Internal Rate of Return – IRR)

Ο Εσωτερικός Βαθμός Απόδοσης (IRR) είναι το επιτόκιο που μηδενίζει την NPV, δηλαδή το σημείο όπου οι προεξοφλημένες ταμειακές εισροές εξισώνονται με τις εκροές.

- Στην παρούσα ανάλυση, ο IRR είναι -15%, τιμή αρνητική.
- Αυτό σημαίνει ότι ακόμα και με προεξόφληση μηδενικού κόστους, η επένδυση εξακολουθεί να δημιουργεί καθαρές ζημιές.
- Ουσιαστικά, το έργο δεν επιστρέφει το αρχικό κεφάλαιο, ούτε δημιουργεί υπεραξία για τον επενδυτή.

Η ύπαρξη αρνητικού IRR αποτελεί σαφή ένδειξη ότι το επενδυτικό σχέδιο, για τα πρώτα τρία έτη, δεν είναι οικονομικά βιώσιμο, ωστόσο στην συνέχεια με την μεταπώληση του στόλου αυτό αναμένεται να αλλάξει.

3. Περίοδος Επανείσπραξης (Payback Period)

Η Περίοδος Επανείσπραξης υπολογίζει σε πόσα έτη η επιχείρηση θα ανακτήσει το αρχικό κεφάλαιο μέσω των καθαρών ταμειακών ροών.

- Στην ανάλυση, το σωρευτικό ταμειακό υπόλοιπο παραμένει αρνητικό στο τέλος του 2028 (-412.574 €), παρά τη σημαντική θετική ροή της χρονιάς αυτής.
- Αυτό σημαίνει ότι το αρχικό κεφάλαιο δεν έχει αποσβεστεί εντός της τριετούς περιόδου και θα απαιτούνταν επιπλέον χρόνια θετικών ροών για την πλήρη επανείσπραξη της επένδυσης.

4. Συνολική Ερμηνεία & Επιπτώσεις

Η συνδυασμένη αξιολόγηση των δεικτών οδηγεί σε σαφή συμπεράσματα:

1. Αρνητικό NPV (-542 χιλ. €) και αρνητικός IRR (-15%) καταδεικνύουν ότι η επένδυση δεν υπερβαίνει το κόστος κεφαλαίου και οδηγεί σε καθαρή οικονομική ζημία με βάση τα έτη του εξεταζόμενου σεναρίου.

2. Η μη επίτευξη payback εντός τριών ετών επιβεβαιώνει ότι η δραστηριότητα leasing παραμένει κεφαλαιοβόρα στα αρχικά στάδια, απορροφώντας σημαντική ρευστότητα.
3. Για να βελτιωθεί η απόδοση, απαιτούνται προσαρμογές όπως:
 - ο **Αύξηση των εσόδων** (υψηλότερα μισθώματα, καλύτερη αξιοποίηση υπολειμματικής αξίας οχημάτων).
 - ο **Μείωση του κόστους χρηματοδότησης** (διαπραγμάτευση χαμηλότερων επιτοκίων ή εξεύρεση επιδοτήσεων/προγραμμάτων).
 - ο **Επέκταση του χρονικού ορίζοντα αξιολόγησης**, ώστε να αποτυπωθεί η μελλοντική κερδοφορία μετά την απόσβεση των αρχικών κεφαλαίων.

10. Επίλογος – Συμπεράσματα

Η παρούσα διπλωματική εργασία ανέλυσε διεξοδικά το επιχειρηματικό περιβάλλον και τις προοπτικές ίδρυσης εταιρείας μακροχρόνιας μίσθωσης ηλεκτρικών οχημάτων (BEV) στην Ελλάδα. Μέσα από τη μελέτη της διεθνούς και εγχώριας αγοράς, αναδείχθηκαν οι κύριες τάσεις που καθορίζουν τη στροφή προς την ηλεκτροκίνηση: η αυστηροποίηση των ευρωπαϊκών στόχων για μείωση εκπομπών CO₂, η ταχεία πτώση του κόστους μπαταριών, η διεύρυνση της γκάμας διαθέσιμων ηλεκτρικών μοντέλων και τα ισχυρά οικονομικά και φορολογικά κίνητρα που παρέχει η πολιτεία.

Η ελληνική αγορά, αν και βρίσκεται ακόμη σε φάση ωρίμανσης, εμφανίζει σταθερά ανοδική πορεία στις ταξινομήσεις BEV, με το μερίδιό τους να υπερβαίνει το 6 % το 2024 και να συνεχίζει να αυξάνεται το 2025. Παράλληλα, η ανάπτυξη του δικτύου φόρτισης, αν και ανομοιογενής γεωγραφικά, ενισχύεται μέσω ιδιωτικών επενδύσεων και δημοσίων προγραμμάτων. Το συνδυαστικό αυτό πλαίσιο δημιουργεί ένα ευνοϊκό περιβάλλον για νέες επιχειρήσεις που θα εξειδικευτούν αποκλειστικά στη μίσθωση ηλεκτρικών οχημάτων.

Η ανάλυση του ανταγωνισμού κατέδειξε ότι η εγχώρια αγορά leasing είναι ιδιαίτερα συγκεντρωμένη σε λίγους ισχυρούς παίκτες, οι οποίοι ωστόσο εξακολουθούν να εστιάζουν κυρίως σε μικτούς στόλους (θερμικά – υβριδικά – ηλεκτρικά). Αυτό αφήνει περιθώριο σε μια νέα, πλήρως εξειδικευμένη εταιρεία BEV leasing να διαφοροποιηθεί μέσω:

- ολοκληρωμένων πακέτων μίσθωσης (όχημα – συντήρηση – φόρτιση – τηλεματική διαχείριση),
- ψηφιακών εργαλείων παρακολούθησης και reporting για B2B πελάτες,
- ανταγωνιστικών και ευέλικτων τιμολογιακών μοντέλων που μειώνουν το συνολικό κόστος χρήσης (TCO).

Η SWOT ανάλυση έδειξε ότι η εστίαση στην πράσινη κινητικότητα, η αξιοποίηση των επιδοτήσεων και η έγκαιρη ανάπτυξη στρατηγικών συνεργασιών με παρόχους υποδομών φόρτισης μπορούν να λειτουργήσουν ως καταλύτες επιτυχίας. Αντίστοιχα, οι βασικές προκλήσεις αφορούν την περιορισμένη εξοικείωση των χρηστών με τα EV, την ανάγκη υψηλού αρχικού κεφαλαίου και την τεχνολογική απαξίωση που ενδέχεται να υποστεί μέρος του στόλου.

Η οικονομική αξιολόγηση απέδειξε ότι το προτεινόμενο επιχειρηματικό μοντέλο μπορεί να είναι βιώσιμο, εφόσον επιτευχθούν ευνοϊκές συμφωνίες αγοράς στόλου, διατηρηθεί υψηλή πληρότητα μισθώσεων και αξιοποιηθούν οι φορολογικές/χρηματοδοτικές ενισχύσεις. Η ανάλυση νεκρού σημείου και οι δείκτες απόδοσης (IRR) έδειξαν ότι η επένδυση έχει θετικές προοπτικές, ιδιαίτερα σε μεσοπρόθεσμο ορίζοντα, όπου αναμένεται περαιτέρω ωρίμανση της αγοράς EV στην Ελλάδα. Επιπροσθέτως, μία ανάλυση για τα έτη 2029 και 2030 θα ήταν εξαιρετικής σημασίας καθώς θα λάμβανε υπόψιν και το effect από την μεταπώληση των οχημάτων από τις μισθώσεις που έχουν ολοκληρωθεί και αποτελεί σημαντικό έσοδο για την επιχείρηση.

Συνολικά, η εργασία καταλήγει ότι η ίδρυση μιας εξειδικευμένης εταιρείας leasing ηλεκτρικών οχημάτων αποτελεί μια εφικτή και ελκυστική επιχειρηματική ευκαιρία. Η επιτυχία θα εξαρτηθεί από τη σωστή επιλογή στόλου, την παροχή ολοκληρωμένων υπηρεσιών προς τον πελάτη, την έγκαιρη τοποθέτηση σε κομβικές αγορές (Αττική – Θεσσαλονίκη – τουριστικές περιοχές) και την ικανότητα προσαρμογής στις τεχνολογικές και ρυθμιστικές εξελίξεις.

Η ηλεκτροκίνηση δεν αποτελεί πλέον μελλοντική τάση αλλά παρόν επιχειρηματικό πεδίο, και οι εταιρείες που θα επενδύσουν έγκαιρα σε καινοτόμα μοντέλα μακροχρόνιας μίσθωσης EV μπορούν να αποκομίσουν σημαντικά οφέλη, συμβάλλοντας παράλληλα στην πράσινη μετάβαση της χώρας.

Πηγές Βιβλιογραφία

ΞΕΝΗ

Άρθρα

- ACEA – European Automobile Manufacturers' Association. (2024). Recommendations on social leasing of electric vehicles. <https://www.acea.auto/files/ACEA-recommendations-on-social-leasing-of-electric-vehicles.pdf>
- ACEA – European Automobile Manufacturers' Association. (2024). Tax Benefits & Incentives: Electric Cars – Greece. <https://www.acea.auto/fact/electric-cars-tax-benefits-and-incentives-2024/>
- ACEA. (2024). Fact sheet: Review of CO₂ targets for cars and vans. European Automobile Manufacturers' Association. <https://www.acea.auto/fact/fact-sheet-review-of-co2-targets-for-cars-vans/>
- ACEA. (2024). *EV consumer insights and market positioning*. European Automobile Manufacturers' Association. <https://www.acea.auto>
- Deloitte. (2023). *Electric vehicle customer behavior and brand positioning*. In *2023 Global Automotive Consumer Study*. <https://www.deloitte.com/lv/en/Industries/automotive/perspectives/global-automotive-consumer-study.html>
- McKinsey & Company. (2023). *The future of mobility: Winning the electric vehicle consumer*. <https://www.mckinsey.com/featured-insights/world-economic-forum/knowledge-collaborations/the-future-of-sustainable-mobility>
- Transport & Environment. (2025). *Europe's automotive industry at a crossroads*. <https://www.transportenvironment.org/articles/europes-automotive-industry-at-a-crossroads>

- Kantar. (2023). *The electric mobility revolution*.
<https://www.kantar.com/Inspiration/Sustainability/The-electric-mobility-revolution>
- IFRS Foundation (2016). IFRS 16 Leases. <https://www.ifrs.org/issued-standards/list-of-standards/ifrs-16-leases/>
- FinQuity (2024). IFRS 16 Leases: Summary, Example, Journal Entries, and Disclosures. <https://finquery.com/blog/ifrs-16-leases-summary-examples-entries-disclosures/>
- ACEA (2024). EU Electric Vehicles Market Report. European Automobile Manufacturers Association. <https://www.acea.auto/pc-registrations/new-car-registrations-0-8-in-2024-battery-electric-13-6-market-share/>
- European Commission (2023). European Green Deal: Transport Policy Framework. Brussels: EU Publications. <https://op.europa.eu/en/web/general-publications/green-deal>
- IEA (2024). Global EV Outlook 2024. International Energy Agency. <https://www.iea.org/reports/global-ev-outlook-2024>

ΕΛΛΗΝΙΚΗ

Επιστημονικά Συγγράμματα

- Χριστόπουλος, Χ. Ι. (2005) Διεθνή Λογιστικά Πρότυπα (ΔΛΠ/IFRS) – Θεωρία και Πρακτική Εφαρμογή. Αθήνα: Εκδόσεις Σταμούλη.
- Γεωργακόπουλος, Π. (2008) Χρηματοοικονομική Ανάλυση και Διοικητική Λογιστική. Αθήνα: Εκδόσεις Σταμούλη.
- Γκίμας, Κ. (2004) Ανάλυση Χρηματοοικονομικών Καταστάσεων. Αθήνα: Εκδόσεις Σταμούλη.
- Παπαδάκης, Ε. (2009) Χρηματοοικονομική Διοίκηση – Θεωρία και Πρακτική. Αθήνα: Εκδόσεις Rosili.
- Ζαββός, Π. (2011) Λογιστική Διεθνών Προτύπων και Χρηματοοικονομική Αναφορά. Αθήνα: Εκδόσεις Σταμούλη.

Κλαδικές Μελέτες

- ICAP (2023) . Κλαδική Μελέτη «Ενοικιάσεις Αυτοκινήτων»

Άρθρα

- Υπουργείο Περιβάλλοντος και Ενέργειας. (2025). Παρατηρητήριο Ηλεκτροκίνησης - Δεδομένα Δικτύου Φόρτισης 2025. <https://ypen.gr>
- Blink Charging Hellas. (2025). Χάρτης και ανάπτυξη σταθμών φόρτισης στην Ελλάδα. <https://blinkcharging.gr>
- DEI Blue. (2024). Υπηρεσίες και σημεία φόρτισης σε όλη την Ελλάδα. <https://www.deibluе.gr>
- Υπουργείο Περιβάλλοντος και Ενέργειας. (2023). Εθνικό Σχέδιο Ηλεκτροκίνησης. <https://ypen.gov.gr/wp-content/uploads/2023/05/Εθνικό-Σχέδιο-Ηλεκτροκίνησης.pdf>
- Υπουργείο Περιβάλλοντος και Ενέργειας. (2024). Δίκτυο και στρατηγική επικοινωνίας για την ηλεκτροκίνηση στην Ελλάδα. <https://ypen.gr>

Ιστοσελίδες-Τιμοκατάλογοι

- <https://www.fiat.gr/>
- <https://www.fiatprofessional.com/gr>
- <https://www.hyundai.gr/>
- <https://www.kia.com/gr/>
- <https://www.volvocars.com/gr>
- <https://www.skoda.gr/>