

[STARTUPS](#)

OpenIchnos: Η startup που αφήνει το «ίχνος» της στη θαλάσσια οικονομία

ΣΥΝΤΑΚΤΗΣ: [ΜΑΡΙΑ ΑΚΡΙΒΟΥ](#)

15/02/2017 12:03:05 μμ



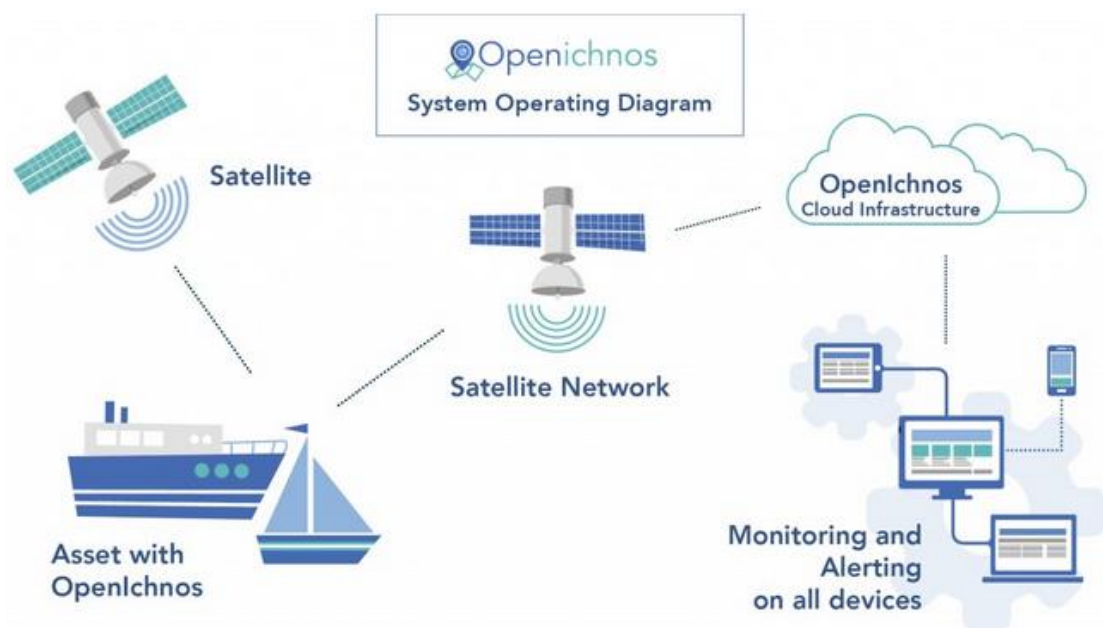
Οι διακρίσεις σε Bluegrowth και MITEF Greece Startup Competition 2017 και η εξεύρεση στρατηγικού επενδυτή.

Ήταν το 2008 όταν ο **Γιώργος Κούτρας** μαζί με συμφοιτητές του από το Πολυτεχνείο Κρήτης προέβησαν στην ίδρυση της Open IT, μιας εταιρείας πληροφορικής που ανέπτυξε λογισμικό για άλλες εταιρείες του κλάδου, λύσεις για κινητά -κυρίως για Android και iPhone-, marketing καμπάνιες μέσω SMS, αλλά και προϊόντα όπως το Social Wi-Fi.

Οχτώ χρόνια μετά, έπειτα από αρκετή τριβή με την αγορά και τη ζύμωση νέων ιδεών, μας ξαναασυστήνονται ως [OpenIchnos](#) λανσάροντας ένα λογισμικό πρόγραμμα και μια συσκευή που θα αλλάξουν τα δεδομένα της θαλάσσιας οικονομίας. Το OpenIchnos, δεν είναι άλλο από μια συσκευή εντοπισμού θέσης σκαφών, η οποία

έρχεται να καλύψει τα κενά στα θέματα ασφαλείας στον τομέα της ενοικίασης σκαφών, συνδυάζοντας ταυτόχρονα και την ενεργειακή αυτονομία. Απευθύνεται σε όλες τις εταιρείες ενοικίασης ιστιοπλοϊκών και σκαφών για λόγους αναφυγής, εστιάζοντας σε ένα τμήμα της παγκόσμιας αγοράς διαχείρισης στόλου που έχει ιδιαίτερη απήχηση. Η πλειοψηφία των συμφωνιών δεν περιλαμβάνει την παρουσία ειδικού πληρώματος, το οποίο πρακτικά σημαίνει ότι οι άνθρωποι που τα νοικιάζουν έχουν την πλήρη υπευθυνότητα του σκάφους/ιστιοπλοϊκού.

Η αγορά έχει ήδη αγκαλιάσει τη νέα επιχειρηματική προσπάθεια της ομάδας του OpenIchnos, η οποία πρόσφατα κατέκτησε την πρώτη θέση, [στο 3ο διαγωνισμό Bluegrowth](#) παρουσιάζοντας την πρώτη ενεργειακά αυτόνομη συσκευή εντοπισμού σκαφών που σχεδιάστηκε και κατασκευάζεται στην Ελλάδα. Επιπρόσθετα, συγκαταλέγονται στις ομάδες που προκρίθηκαν στον ημιτελικό γύρο του MITEF Greece Startup Competition 2017. Όπως αναφέρει στο fortunegreece.com ο Γιώργος Κούτρας, Συν-ιδρυτής της OpenIchnos, οι εν λόγω διακρίσεις αποτελούν μια πρώτη δικαίωση για την υλοποίηση της ιδέας και δίνουν επιπλέον κίνητρο στην ομάδα να δουλέψει για την επίτευξη των στόχων της.



«Όσον αφορά το [MITEF Greece Startup Competition 2017](#), σκοπός μας είναι να βρεθούμε στην τελική φάση. Η τρίμηνη καθοδήγηση από τους ανθρώπους του MITEF σε συνάρτηση με την δική μας προετοιμασία είναι σε εξέλιξη. Αν επιλεγούμε για την τελική φάση, η αναγνώριση που παρέχει το brand του MIT καθώς και η πιθανή πρόσβαση σε επενδυτικές δομές είναι σημεία που θα ενισχύσουν το OpenIchnos».

Πλήρης έλεγχος του σκάφους με το πάτημα ενός κουμπιού

Αν η συσκευή του OpenIchnos ξεχωρίζει από τον ανταγωνισμό, αυτό το οφείλει κυρίως στο ότι **α)** εξασφαλίζει 100% παγκόσμια κάλυψη χρησιμοποιώντας δορυφορικά συστήματα για την αποστολή των δεδομένων, **β)** έχει πολύ χαμηλή

κατανάλωση ενέργειας και είναι εξοπλισμένη με μία μη τοξική μπαταρία και ένα πολύ μικρό φωτοβολταϊκό πάνελ – που επιτρέπει τη λειτουργία της συσκευής για 60 μέρες χωρίς ήλιο και φόρτιση μόλις με 3 ημέρες ηλιοφάνειας – γ) οι ιδιοκτήτες των σκαφών μπορούν να παρακολουθούν ολόκληρο το ιστορικό ανίχνευσης μέσω του υπολογιστή και του κινητού τους και δ) ενσωματώνει ένα κουμπί έκτακτης ανάγκης, ειδοποιώντας τους ιδιοκτήτες των σκαφών σε περίπτωση έκτακτης ανάγκης. «Το συγκριτικό μας πλεονέκτημα είναι η ενεργειακή αυτονομία της συσκευής καθώς επίσης και ότι παρέχουμε έναν συνδυασμό υπηρεσιών που ο ανταγωνισμός παρέχει αποσπασματικά» αναφέρει ο Γιώργος, ενώ προσθέτει πως η αγορά της ενοικίασης σκαφών εμφανίζει μεγάλες προοπτικές ανάπτυξης κάνοντας μάλιστα λόγο για έναν ετήσιο ρυθμό ανάπτυξης 6.5% μέσα στην επόμενη 7ετία. «Οι χώρες που στοχεύουμε να αναπτύξουμε δραστηριότητα είναι η Ελλάδα, η Κροατία, η Ισπανία και η Ιταλία. Ειδικότερα για την ελληνική αγορά στον τομέα της ενοικίασης σκαφών παραμένει ακόμα και σήμερα ισχυρή, καθώς διαθέτει συνολικά εταιρείες με περισσότερα από 25.000 σκάφη».

Για την τρέχουσα χρονιά η διοίκηση της OpenIchnos κάνει «focus» στη μετάβαση της εταιρείας από το καθεστώς της αυτοχρηματοδότησης σε εκείνο της εισροής ξένων κεφαλαίων που θα τις επιτρέψουν μεγαλύτερα βήματα και οικονομική βιωσιμότητα. «Η εταιρεία έχει στηριχθεί σε ίδια κεφάλαια από τα μέλη της ομάδας μας. Η είσοδος ενός στρατηγικού επενδυτή είναι στα σχέδια μας, καθώς μια τέτοια κίνηση μπορεί να αυξήσει τις δυνατότητες μας. Γενικά κινούμαστε με ταχύτατους ρυθμούς και πιστεύουμε ότι η ανάπτυξη συνεργασιών είναι απαραίτητα. Αυτό το διάστημα βρισκόμαστε σε συζητήσεις με παίκτες-κλειδιά στην Ελλάδα, οι οποίες όμως είναι ακόμα σε πρωταρχικό στάδιο».

«Αν θέτεις στόχους μπορείς να μειώσεις το ρίσκο» Αξίζει να σημειωθεί πως η OpenIchnos έδωσε πριν από λίγες ημέρες το παρών στο SEW Crete 2017 στα Χανιά παρουσιάζοντας της ιδέα της σε ένα κοινό που αποτελούνταν από ακαδημαϊκούς, start uppers και ανθρώπους της αγοράς κερδίζοντας τις εντυπώσεις. «Η συμμετοχή στο SEW Crete 2017 στα Χανιά ήταν μια πολύ ενδιαφέρουσα εμπειρία γιατί έδειξε ότι υπάρχουν αρκετές ιδέες και στην περιφέρεια. Οι Έλληνες start-uppers είναι στην πλειοψηφία τους καταρτισμένοι άνθρωποι και δίνουν το καλύτερο παράδειγμα για να αλλάξει η ελληνική διάθεση-φοβία προς το επιχειρείν».

Ο ίδιος έχει άλλωστε αποδείξει στην πράξη πως, παρά την κρίση, είναι από τους ανθρώπους που πιστεύουν ότι αξίζει να δώσει κανείς μια δεύτερη ευκαιρία στην Ελλάδα. Μολονότι θα μπορούσε να ιδρύσει την OpenIchnos στο εξωτερικό επέλεξε να μην ακολουθήσει το φαινόμενο του «brain drain» και να δραστηριοποιηθεί σε μια αγορά που βάζεται και χαρακτηρίζεται από πολιτικό-οικονομική αστάθεια. Το έχει μετανιώσει; Κρίνοντας από την απάντησή του θα έλεγε κανείς πως έχει οπλιστεί με περισσότερη επιμονή και υπομονή.

«Η αλήθεια είναι ότι είμαστε κάπως ρομαντικοί και θέλαμε να εξαντλήσουμε όλες τις πιθανότητες επιτυχίας μας στην Ελλάδα. Το ρίσκο είναι δεδομένο επειδή υπάρχουν πολλοί ανασταλτικοί παράγοντες στη χώρα μας για να επιτύχει μια επιχειρηματική προσπάθεια, αλλά αν οι στόχοι είναι σωστά οριοθετημένοι και επιτυγχάνονται, μπορείς να το μειώσεις σταδιακά».