

Editorial

Μέρος 2ον

Debrief

Όχι απλή ασυμφωνία
χαρακτήρων

Business Maker

- Το τέλος της εποχής των τετραγωνικών
- Τα 90 δολάρια που αλλάζουν τις προβλέψεις

Business Insight

Τί κρύβει η ολλανδο-βελγική... τράμπα στην Ελλάδα, και η συμμετοχή της Motor Oil

BnSecret

- Οι έξι εισηγμένες που επηρεάζονται από τη διασπορά στο Χρηματιστήριο
- Αντίστροφη μέτρηση έως τα τέλη Ιουλίου για την μεγάλη επένδυση της ION στο Ελληνικό



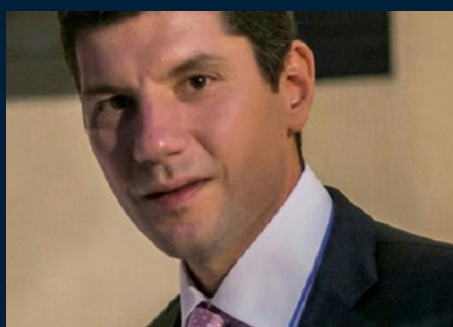
> ΑΤΤΙΚΑ STORES

Το πενταετές σχέδιο πίσω από την IPO – Στοχεύει σε μερίδιο 16%, νέα Beauty Stores & επέκταση χώρων έως το 2030



> ΚΩΣΤΑΣ ΝΕΜΠΗΣ (ΟΤΕ)

Αλλαγή σελίδας με μετονομασία σε Telekom μέχρι τέλος του χρόνου - Τί ανέφερε για ΔΕΗ, Starlink και νέα προϊόντα



> FRAPORT GREECE

Νέες επενδύσεις €200 εκατ. στα περιφερειακά αεροδρόμια - Αντίστροφη μέτρηση για τη σύμβαση στην Καλαμάτα



> ΙΝΔΙΑ

Γιατί γίνεται η πιο γρήγορα αναπτυσσόμενη αγορά ξενοδοχείων στον κόσμο

> ATTICA STORES

ΤΟ ΠΕΝΤΑΕΤΕΣ ΣΧΕΔΙΟ ΠΙΣΩ ΑΠΟ ΤΗΝ IPO – ΣΤΟΧΕΥΕΙ ΣΕ ΜΕΡΙΔΙΟ 16%, ΝΕΑ BEAUTY STORES & ΕΠΕΚΤΑΣΗ ΧΩΡΩΝ ΕΩΣ ΤΟ 2030

Με ένα αναπτυξιακό σχέδιο που περιλαμβάνει νέα καταστήματα, επέκταση εμπορικών επιφανειών, ανάπτυξη νέων concepts και ενίσχυση της παρουσίας στις κατηγορίες premium και luxury, τα attica Πολυκαταστήματα σχεδιάζουν να περάσουν στην επόμενη φάση, ενόψει της εισαγωγής στο Χρηματιστήριο.

Η διοίκηση θέτει ως βασικό στόχο την αύξηση του μεριδίου από περίπου 11% σήμερα σε 16% μέχρι το 2030, αξιοποιώντας τη δυναμική μιας αγοράς που αναπτύσσεται ταχύτερα από το σύνολο του ελληνικού λιανεμπορίου.

Όπως ανέφερε ο Πρόεδρος της Ideal Holdings, Λάμπρος Παπακωνσταντίνου, η επένδυση στην attica το 2023 πραγματοποιήθηκε επειδή η εταιρεία πληρούσε τα επενδυτικά κριτήρια του ομίλου και διέθετε χαρακτηριστικά που δημιουργούν προοπτικές αξίας. Η αγορά στην οποία δραστηριοποιείται η εταιρεία εμφανίζει ισχυρές προοπτικές ανάπτυξης, ενώ δεν υπάρχει άλλος παίκτης με αντίστοιχη θέση και χαρακτηριστικά στον χώρο των premium και luxury πολυκαταστημάτων στην Ελλάδα. Για τον λόγο αυτό οι μέτοχοι αποφάσισαν να διαθέσουν περίπου το 30% της συμμετοχής τους, προκειμένου να διευκολύνουν τη μετάβαση της εταιρείας στην επόμενη ημέρα.

InfoΕλληνική αγορά premium - luxury

2025: €1,5 δισ.

2030: ~€2 δισ.

Μερίδιο attica: 11%

Ετήσιος ρυθμός ανάπτυξης

Premium κατηγορία: 5%-7%

Luxury αγορά: 4%-6%

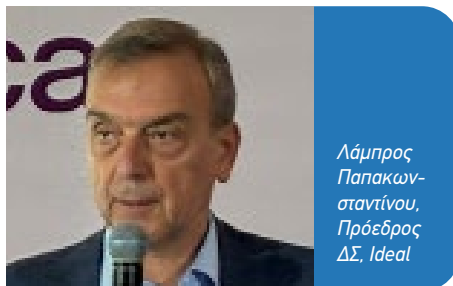
Εμπορική επιφάνεια attica

2005: 23.000 τ.μ.

2026: 69.000 τ.μ.

Επενδύσεις 10ετίας: €44 εκατ.

Νέοι εμπορικοί χώροι: ~7.500 τ.μ.



Λάμπρος
Παπακων-
σταντίνου,
Πρόεδρος
ΔΣ, Ideal

νης ανά καταναλωτή, η βελτίωση των ποσοστών μετατροπής επισκεπτών σε αγοραστές και η περαιτέρω ενίσχυση της επισκεψιμότητας στα καταστήματα του ομίλου.

ΝΕΟΙ ΕΜΠΟΡΙΚΟΙ ΧΩΡΟΙ

Βασικός πυλώνας της στρατηγικής αποτελεί η ανάπτυξη του δικτύου monobrand boutiques, μέσω της δημιουργίας 4 έως 6 νέων καταστημάτων την περίοδο 2027-2030, τα οποία θα προσθέσουν περίπου 1.000 έως 1.500 τ.μ. εμπορικών επιφανειών. Η εταιρεία διαθέτει ήδη δικαιώματα master franchise για την Hugo Boss και εξετάζει τόσο την επέκταση υφιστάμενων συνεργασιών, όσο και τη σύναψη νέων συμφωνιών με διεθνείς οίκους πολυτελείας.

BEAUTY CONCEPT

Ιδιαίτερη βαρύτητα δίνεται στην αγορά καλλυντικών και ομορφιάς, η οποία αποτελεί τη μεγαλύτερη κατηγορία εσόδων της εταιρείας, αντιπροσωπεύοντας το 23% των πωλήσεων του 2025. Στο πλαίσιο αυτό, η διοίκηση σχεδιάζει την ανάπτυξη του νέου concept Attica Beauty Stores, με τέσσερα έως έξι καταστήματα την περίοδο 2027-2029 και συνολική προσθήκη 3.000 έως 3.500 τ.μ. νέων εμπορικών χώρων. Τα νέα σημεία θα εστιάζουν σε niche και αποκλειστικά brands καλλυντικών και θα αναπτυχθούν σε εμπορικές τοποθεσίες υψηλής προβολής.

ΚΑΤΑΝΟΜΗ ΕΜΠΟΡΙΚΩΝ ΧΩΡΩΝ

Παράλληλα, η διοίκηση συνεχίζει να επαναξιολογεί την κατανομή των εμπορικών χώρων ανά κατηγορία προϊόντων, με στόχο τη βελτιστοποίηση της απόδοσης. Στο πλαίσιο αυτό προωθείται η επέκταση του ισογείου στο κατάστημα της Θεσσαλονίκης με έμφαση στην κατηγορία των καλλυντικών.

Στην Αθήνα, βρίσκονται σε εξέλιξη συζητήσεις για την αξιοποίηση πρόσθετων χώρων στο City Link μέσω νέων μισθώσεων, με στόχο την περαιτέρω ενίσχυση της παρουσίας της Attica στο σημαντικότερο εμπορικό της σημείο. Σύμφωνα με τη διοίκηση, η εταιρεία θα συνεχίσει να εξετάζει κάθε διαθέσιμη ευκαιρία που θα μπορούσε να οδηγήσει σε αύξηση των εμπορικών της επιφανειών και σε βελτίωση της εμπορικής παραγωγικότητας του δικτύου.

ΝΕΟ ΠΟΛΥΚΑΤΑΣΤΗΜΑ

Επίσης η attica έχει ήδη συμφωνήσει τη λειτουργία τριών καταστημάτων στο Riviera Galleria της Lamda Development, ενώ παράλληλα σχεδιάζει τη δημιουργία ενός νέου πολυκαταστήματος περίπου 2.500 τ.μ. στην περιοχή. Το νέο κατάστημα θα αποτελέσει μια πιο συμπαγή εκδοχή του υφιστάμενου μοντέλου και θα λειτουργήσει εκτός του παραδοσιακού εμπορικού κέντρου της Αθήνας, αποτελώντας ουσιαστικά το πρώτο βήμα για την ανάπτυξη ενός νέου τύπου μικρότερων πολυκαταστημάτων. Παράλληλα, στο Riviera Galleria προβλέπεται η ανάπτυξη ενός εκτεταμένου δικτύου luxury corners, με τον αριθμό τους να εκτιμάται μεταξύ 10 και 14 σημείων. Σύμφωνα με τη διοίκηση, αρκετά από τα brands που εξετάζονται είτε δεν διαθέτουν σήμερα παρουσία στην ελληνική αγορά, είτε έχουν περιορισμένη παρουσία στην Αθήνα, γεγονός που αναμένεται να ενισχύσει περαιτέρω το luxury αποτύπωμα της Attica. Συνολικά, το επενδυτικό πρόγραμμα έως το 2030 προβλέπει επενδύσεις περίπου €7 εκατ. ετησίως για τη συντήρηση, αναβάθμιση και λειτουργική υποστήριξη του υφιστάμενου δικτύου, ενώ τα νέα έργα ανάπτυξης θα αξιολογούνται ξεχωριστά με βάση τα αναμενόμενα οικονομικά τους οφέλη.

Η ΕΙΚΟΝΑ ΣΤΟ ΠΕΝΤΑΜΗΝΟ

Η διοίκηση σημειώνει ότι η πορεία του πενταμήνου βρίσκεται τουλάχιστον στα επίπεδα των επιδόσεων του α' τριμήνου (που κινήθηκε με ανάπτυξη 8%), ενώ εκτιμά ότι η ελληνική αγορά εξακολουθεί να προσφέρει σημαντικά περιθώρια ανάπτυξης.

Στέλλα Αυγουστάκη
stella@notice.gr

ELEVATION PROJECT

Στο επίκεντρο του νέου πενταετούς σχεδίου βρίσκεται το πρόγραμμα "Elevation Project", μέσω του οποίου η διοίκηση επιδιώκει να αυξήσει την παραγωγικότητα των υφιστάμενων καταστημάτων και να ενισχύσει περαιτέρω τη θέση της εταιρείας στις κατηγορίες premium και luxury. Στόχος είναι η αύξηση της δαπά-

> **ΚΩΣΤΑΣ ΝΕΜΠΗΣ (ΟΤΕ)**

ΑΛΛΑΓΗ ΣΕΛΙΔΑΣ ΜΕ ΜΕΤΟΝΟΜΑΣΙΑ ΣΕ TELEKOM ΜΕΧΡΙ ΤΕΛΟΣ ΤΟΥ ΧΡΟΝΟΥ - ΤΙ ΑΝΕΦΕΡΕ ΓΙΑ ΔΕΗ, STARLINK ΚΑΙ ΝΕΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ

Την αλλαγή της εμπορικής ονομασίας της εταιρείας από Cosmote Telekom, σε Telekom, ανακοίνωσε ο Πρόεδρος και CEO του ΟΤΕ, Κώστας Νεμπής, κατά τη Γενική Συνέλευση των μετόχων

Όπως ανέφερε ο κ. Νεμπής, ο όμιλος έχει ήδη ξεκινήσει από πέρυσι τη διαδικασία ενοποίησης της εμπορικής ταυτότητας υπό το brand Cosmote Telekom, ενώ μέσα στο τρέχον έτος στόχος είναι η πλήρης εμπορική μετονομασία σε Telekom. Παράλληλα ξεκαθαρίστηκε πως η επωνυμία της εταιρείας παραμένει ΟΤΕ ΑΕ. Η αλλαγή αυτή, σύμφωνα με τη διοίκηση, αποσκοπεί στην περαιτέρω ενίσχυση της διεθνούς θέσης του ομίλου και στη μεταφορά τεχνογνωσίας και τεχνολογικών λύσεων από το παγκόσμιο δίκτυο της μητρικής.

ΔΙΑΚΡΙΤΟΙ ΤΙΤΛΟΙ

Με βάση την απόφαση της Γενικής Συνέλευσης, έγινε τροποποίηση του άρθρου 1 του καταστατικού, ώστε να προστεθούν 4 διακριτικοί τίτλοι, προς μελλοντική ενδεχόμενη χρήση:

- Hellenic Telekom
- Telekom Ελλάδος
- Telekom Ελλάδας
- Telekom Greece

ΕΝΙΣΧΥΣΗ ΜΕΡΙΣΜΑΤΩΝ ΚΑΙ ΕΠΑΝΑΓΟΡΑΣ ΜΕΤΟΧΩΝ

Ο κ. Νεμπής παρουσίασε τη νέα πολιτική αμοιβών προς τους μετόχους, δίνοντας έμφαση στη διαφάνεια και στην ενισχυμένη απόδοση κεφαλαίου. Στη ΓΣ αποφασίστηκε αύξηση:

- μερίσματος κατά 22%
- προγράμματος επαναγοράς μετοχών κατά 16%

Η διοίκηση επανέλαβε ότι ο στόχος για τα επόμενα έτη είναι η αύξηση του EBITDA κατά περίπου 3% από το 2025, ενώ για το τρέχον έτος επιβεβαιώνεται αντίστοιχη αναπτυξιακή πορεία.

Ο κ. Νεμπής τόνισε ότι ο όμιλος διανέμει το σύνολο των χρηματικών ροών, χαρακτηρίζοντας τη μερισματική πολιτική ως "πολυδιάστατη", καθώς συνδυάζει μέρισμα και επαναγορές μετοχών.



ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΣΕ ΥΠΟΔΟΜΕΣ ΚΑΙ ΔΙΚΤΥΑ

Ιδιαίτερη αναφορά έγινε στις επενδύσεις σε υποδομές και δίκτυα, με τον όμιλο να βρίσκεται - όπως σημειώθηκε - σε φάση έντονων κεφαλαιουχικών δαπανών, κυρίως για την ανάπτυξη οπτικών ινών σε όλη τη χώρα. Ο κ. Νεμπής υπογράμμισε ότι ο ΟΤΕ διαθέτει ένα από τα πιο ανεπτυγμένα δίκτυα FTTH στην Ευρώπη, ενώ η εξαγορά της Terna Fiber αναμένεται να ενισχύσει περαιτέρω την επέκταση των υποδομών.

Η πληθυσμιακή κάλυψη του Cosmote 5G ξεπερνά σήμερα το 99%, ενώ του δικτύου 5G+ (5G Stand-Alone) το 82%.

ΨΗΦΙΑΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ, ΑΙ ΚΑΙ ΝΕΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ

Ο CEO αναφέρθηκε εκτενώς στον ρόλο της Τεχνητής Νοημοσύνης στις λειτουργίες του ομίλου, επισημαίνοντας ότι ήδη αξιοποιείται:

- στη διαχείριση και παρακολούθηση του δικτύου
- στην εξυπηρέτηση πελατών
- στην υποστήριξη εργαζομένων πρώτης γραμμής

Παράλληλα, παρουσίασε σχέδια για νέες υπηρεσίες που ενσωματώνουν AI στις τηλεφωνικές κλήσεις, όπως:

λεφωνικές κλήσεις, όπως:

- real-time μετάφραση συνομιλιών
- αυτόματη περίληψη κλήσεων
- ψηφιακοί βοηθοί που θα εκτελούν ενέργειες κατά τη διάρκεια της κλήσης (π.χ. κρατήσεις)

Στόχος, όπως αναφέρθηκε, είναι ο "εκδημοκρατισμός της Τεχνητής Νοημοσύνης" στις τηλεπικοινωνίες, με το προϊόν αυτό να γίνεται προσπάθεια να λανσαριστεί, έως το τέλος του χρόνου.

Η στρατηγική κατεύθυνση παραμένει η ανάδειξη του ομίλου σε κορυφαίο τηλεπικοινωνιακό πάροχο στην Ευρώπη, με έμφαση σε scale, τεχνολογική υπεροχή και επέκταση υπηρεσιών.

ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΣ ΚΑΙ... ΠΑΝΑΘΗΝΑΪΚΟΣ

Αναφορικά με την φημολογούμενη είσοδο της ΔΕΗ στην κινητή τηλεφωνία, ο κ. Νεμπής σχολίασε πως είναι αντιφατικές οι κινήσεις της, καθώς λένε πως δεν τους ενδιαφέρει το δίκτυο της κινητής αλλά από τις πράξεις τους φαίνεται πως το σκέφτονται. Παράλληλα, σχολίασε δικτικά το γεγονός πως ενώ στην Ευρώπη ο κλάδος των τηλεπικοινωνιών οδηγείται σε consolidation,

στην Ελλάδα φαίνεται πως κινούμαστε σε αντίθετη κατεύθυνση.

Πέρα από την πιθανή είσοδο της ΔΕΗ, ο κ. Νεμπής αναφέρθηκε και στη συνολική πίεση που δέχεται η αγορά από νέους τεχνολογικούς παίκτες. Επισημάνθηκε ότι η αυξανόμενη παρουσία λύσεων όπως η Starlink έχει εντείνει τον ανταγωνισμό, ειδικά σε υπηρεσίες σταθερής ασύρματης πρόσβασης (FWA), όπου η αγορά εμφανίζει ήδη σημάδια ωρίμανσης και υψηλής διείσδυσης. Ακόμη, σε ερώτηση του BnB Daily, αναφο-

ρικά με τα τηλεοπτικά δικαιώματα της ΠΑΕ Παναθηναϊκός, ο κ. Νεμπής ανέφερε πως η στρατηγική του ομίλου παραμένει σταθερή και η στόχευση είναι να διατηρηθεί το περιεχόμενο σε τιμές που τα νοικοκυριά μπορούν να αντέξουν.

ΑΝΑΒΑΘΜΙΣΗ ΑΠΟ S&P

Τέλος, ο κ. Νεμπής αναφέρθηκε στην αναβάθμιση της πιστοληπτικής ικανότητας του ΟΤΕ σε "Α-" από "BBB+" από τον οίκο S&P Global Ratings, καθιστώντας τον ΟΤΕ τη μο-

ναδική εταιρεία στην Ελλάδα με rating στην κλίμακα της κατηγορίας "Α". Σύμφωνα με την S&P, η αναβάθμιση αντανακλά την πρόσφατη αναβάθμιση της μητρικής Telekom, την ισχυρή χρηματοοικονομική θέση του ΟΤΕ, αλλά και τη βελτίωση των θεμελιωδών μεγεθών της ελληνικής οικονομίας, γεγονός που επιβεβαιώνει τη δυναμική και τις θετικές προοπτικές της χώρας.

Μάριος Δελατόλας
marios@notice.gr

> ΙΝΔΙΑ

ΓΙΑΤΙ ΓΙΝΕΤΑΙ Η ΠΙΟ ΓΡΗΓΟΡΑ ΑΝΑΠΤΥΣΣΟΜΕΝΗ ΑΓΟΡΑ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΩΝ ΣΤΟΝ ΚΟΣΜΟ

Μεγάλες διεθνείς ξενοδοχειακές αλυσίδες, όπως οι Marriott International, InterContinental Hotels Group και Hilton Worldwide, επεκτείνονται δυναμικά στην Ινδία, ποντάροντας στην έκρηξη του εγχώριου τουρισμού

Η IHG Hotels & Resorts ανακοίνωσε συνεργασία με τον βραχίονα αεροδρομίων του ομίλου Gautam Adani για την ανάπτυξη πέντε ξενοδοχείων σε σημαντικούς αεροπορικούς κόμβους, καθώς και την είσοδο του υπερπολυτελούς brand Kimpton στην Ινδία. Η Accor σχεδιάζει την εισαγωγή του premium brand Mantis σε καταφύγιο τίγρων στην Karnataka, ενώ οι Hilton και Wyndham Hotels & Resorts έχουν υπογράψει συμφωνίες για νέες μονάδες σε ταχέως αναπτυσσόμενες μικρότερες πόλεις.

Ο ΡΟΛΟΣ ΤΗΣ ΙΝΔΙΚΗΣ ΜΕΣΑΙΑΣ ΤΑΞΗΣ

Η επέκταση αυτή αντανακλά την αυξανόμενη ζήτηση από τη μεσαία τάξη της Ινδίας, η οποία ταξιδεύει συχνότερα και επιλέγει προορισμούς πέρα από τα μεγάλα αστικά κέντρα, παρά τα σημάδια πίεσης στην κατανάλωση λόγω πληθωρισμού και αυξήσεων στις τιμές καυσίμων. Έρευνα της Reserve Bank of India δείχνει ότι η καταναλωτική εμπιστοσύνη των νοικοκυριών εξασθενεί σημαντικά, ενώ υποχωρούν και οι προσδοκίες για μελλοντικές δαπάνες. Αντίθετα, έρευνα της Kantar καταγράφει πως παρότι οι καταναλωτές γίνονται πιο επιλεκτικοί, τα ταξίδια και οι εμπειρίες παραμένουν προτεραιότητα για το 60% όσων σχεδιάζουν διακοπές εντός Ινδίας.



ΑΥΞΗΣΗ ΤΗΣ ΖΗΤΗΣΗΣ

Η ζήτηση για premium προορισμούς, από την Γκόα και το Κασμίρ, έως καταφύγια άγριας ζωής και θρησκευτικά κέντρα, έχει αυξηθεί έως και 20% για τη θερινή περίοδο, ενώ οι τιμές δωματίων έχουν ενισχυθεί έως και 25%, μαζί με τις τιμές αεροπορικών εισιτηρίων, μεταφορών και εστίασης. Η πλατφόρμα EaseMyTrip καταγράφει διψήφια αύξηση στις κρατήσεις εσωτερικού τουρισμού, με ιδιαίτερη ώθηση από θρησκευτικά και πνευματικά ταξίδια.

Παράλληλα, η πολιτική του Πρωθυπουργού Narendra Modi ενθαρρύνει τους πολίτες να περιορίσουν τα μη απαραίτητα ταξίδια στο εξωτερικό και να επιλέγουν διακοπές εντός χώρας, στο πλαίσιο "οικονομικού πατριωτισμού", με στόχο την ενίσχυση του εγχώριου τουρισμού και των υποδομών.

Ο θρησκευτικός τουρισμός αποτελεί πλέον

βασικό μοχλό ανάπτυξης, με περίπου 11% των ξενοδοχείων της Marriott και 15% του χαρτοφυλακίου της Hilton να εξυπηρετούν τέτοιους προορισμούς. Σε αρκετές ιερές πόλεις δεν επιτρέπεται η πώληση αλκοόλ, χωρίς όμως να επηρεάζεται η ζήτηση.

ΤΟ ΣΧΕΔΙΟ ΤΗΣ MARRIOTT

Η Marriott, ως ο μεγαλύτερος διεθνής όμιλος στην Ινδία, σχεδιάζει την προσθήκη 180 νέων ξενοδοχείων και περίπου 30.000 δωματίων. Η χώρα αποτελεί ήδη την ταχύτερα αναπτυσσόμενη αγορά της στην Ασία μετά την Κίνα. Ωστόσο, παραμένουν κίνδυνοι από την οικονομική επιβράδυνση και την πτώση του δείκτη Sensex, που μπορεί να μειώσουν την "αίσθηση πλούτου" των καταναλωτών και τις ταξιδιωτικές δαπάνες. Παρ' όλα αυτά, ο κλάδος συνεχίζει με ισχυρό επενδυτικό pipeline και μακροπρόθεσμη αναπτυξιακή προοπτική.

> GSK

ΜΕΓΑ ΕΞΑΓΟΡΑ \$10,6 ΔΙΣ. ΓΙΑ ΝΑ ΕΝΙΣΧΥΣΕΙ ΤΟ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΤΗΣ ΣΤΗΝ ΟΓΚΟΛΟΓΙΑ

Σε συμφωνία εξαγοράς της αμερικανικής Nuvalent, έναντι \$10,6 δισ., κατέληξε η βρετανική GSK, κίνηση που ενισχύει σημαντικά το χαρτοφυλάκιό της στην ογκολογία και αποτελεί τη μεγαλύτερη εξαγορά της εδώ και περισσότερο από μία δεκαετία.

Η συμφωνία θα πραγματοποιηθεί εξ ολοκλήρου με μετρητά και αποτιμά την Nuvalent σε περίπου \$124 ανά μετοχή, premium 40% σε σχέση με την τελευταία τιμή κλεισίματος. Μετά την ανακοίνωση, η μετοχή της Nuvalent ενισχύθηκε σημαντικά στις προσυνηδριακές συναλλαγές στις ΗΠΑ, ενώ η μετοχή της GSK υποχώρησε στο Λονδίνο.

ΠΟΥ ΕΞΕΙΔΙΚΕΥΕΤΑΙ

Η Nuvalent εξειδικεύεται στην ανάπτυξη θεραπειών για συγκεκριμένες μορφές καρκίνου του πνεύμονα που συνδέονται με γενετικές μεταλλάξεις. Μέσω της εξαγοράς, η GSK αποκτά πρόσβαση σε δύο φάρμακα προχωρημένου σταδίου ανάπτυξης, τα οποία θεωρεί ότι διαθέτουν προοπτικές υψηλών πωλήσεων, καθώς και σε ένα ακόμη φάρμακο πρώιμου σταδίου και στο ευρύτερο ερευνητικό χαρτοφυλάκιο της εταιρείας.

Η εξαγορά αναμένεται να συμβάλει στην αντιστάθμιση των πιέσεων που θα προκύψουν από τη λήξη της αποκλειστικότητας του κορυφαίου φαρμάκου της GSK για τον HIV από το 2028.

ΤΟ ΟΦΕΛΟΣ ΑΠΟ ΤΗΝ ΕΞΑΓΟΡΑ

Σύμφωνα με τον Διευθύνοντα Σύμβουλο της εταιρείας, Luke Miels, τα δύο βασικά προϊόντα της Nuvalent θα μπορούσαν να εξελιχθούν σε κορυφαίες θεραπείες στις κατηγορίες τους και να κυκλοφορήσουν ακόμη και φέτος, εφόσον λάβουν έγκριση από τον FDA. Αναλυτές της Barclays εκτίμησαν ότι η συμφωνία έχει στρατηγική λογική, καθώς προσθέτει ώριμα περιουσιακά στοιχεία με περιορισμένο κλινικό ρίσκο. Ωστόσο, διατύπωσαν επιφυλάξεις σχετικά με το κατά πόσο τα δύο βασικά φάρμακα της Nuvalent, zidesamtinib και neladalkib, μπορούν να εξελιχθούν σε εξαιρετικά επιτυχημένα εμπορικά προϊόντα.

Η GSK διευκρίνισε ότι δεν αλλάζει τις προβλέψεις της για το 2026, εκτιμώντας ότι η συμφωνία θα αρχίσει να ενισχύει την ανάπτυξη των εσόδων από το 2027.



Luke Miels,
CEO, GSK

SME
DAILY

Το καθημερινό
newsletter για
τη μικρομεσαία
επιχειρηματικότητα

Γίνε
συνδρομητής
ΔΩΡΕΑΝ
εδώ

ΚΥΚΛΟΦΟΡΕΙ ΔΩΡΕΑΝ
ΔΕΥΤΕΡΑ
- ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ
ΣΤΙΣ 05:45

Με την αξιοπιστία της



NOTICE

CONTENT & SERVICES

> EY-PARTHENON (ΑΝΑΛΥΣΗ) ΣΕ ΣΗΜΕΙΟ ΚΑΜΠΗΣ Ο ΚΛΑΔΟΣ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ ΥΔΑΤΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Η κλιματική πίεση, οι εξελίξεις στο ρυθμιστικό πλαίσιο και οι αυξανόμενες ανάγκες για εκσυγχρονισμό των υποδομών αναδιμορφώνουν ριζικά τον κλάδο διαχείρισης των υδατικών πόρων στην Ελλάδα, επηρεάζοντας άμεσα τις επιχειρήσεις κοινής ωφέλειας, τους δήμους, το διαμορφούμενο κανονιστικό πλαίσιο, τους επενδυτές και το ευρύτερο οικοσύστημα. Αυτό είναι το συμπέρασμα που προκύπτει από νέα ανάλυση της EY-Parthenon, του βραχίονα εταιρικής στρατηγικής και συναλλαγών της EY Ελλάδος.

Σύμφωνα με την ανάλυση, οι υποδομές του νερού δεν σχετίζονται αποκλειστικά μόνο με ένα βασικό δημόσιο αγαθό, αλλά αποτελούν στρατηγικές και κρίσιμες υποδομές με αυξανόμενη σημασία για την οικονομική ανθεκτικότητα, την περιβαλλοντική βιωσιμότητα και τον σχεδιασμό δημόσιας πολιτικής.

ΟΙ ΝΕΕΣ ΣΥΝΘΗΚΕΣ

Όπως παρατηρεί η EY-Parthenon, ο κλάδος βρίσκεται σε κρίσιμο σημείο καμπής. Οι παρατεταμένες συνθήκες ξηρασίας, η μείωση των αποθεμάτων νερού και οι απώλειες στα δίκτυα, αυξάνουν την ανάγκη για την εξασφάλιση ασφάλειας εφοδιασμού υδάτων στην Ελλάδα, και σε συνδυασμό με το νέο ρυθμιστικό πλαίσιο και τις αυστηρότερες υποχρεώσεις συμμόρφωσης, μεταβάλλουν τον σχεδιασμό, την αναγκαία χρηματοδότηση και τη διαχείριση των υπηρεσιών ύδρευσης γενικότερα.

ΚΑΤΑΚΕΡΜΑΤΙΣΜΟΣ

Ένα από τα βασικά χαρακτηριστικά του κλάδου στην Ελλάδα παραμένει ο υψηλός κατακερματισμός: η αγορά, σήμερα, περιλαμβάνει 129 δημοτικές επιχειρήσεις ύδρευσης και αποχέτευσης (ΔΕΥΑ), περισσότερους από 450 οργανισμούς άρδευσης και ένα ευρύ δίκτυο τοπικών αρχών, ενώ οι δύο μεγαλύτερες επιχειρήσεις του κλάδου εξυπηρετούν τα δύο κύρια μητροπολιτικά κέντρα της Ελλάδας και καλύπτουν περίπου το ήμισυ του πληθυσμού της χώρας.

ΣΗΜΑΔΙΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΠΑΡΑ ΤΙΣ ΠΡΟΚΛΗΣΕΙΣ

Η επισκόπηση της EY-Parthenon επισημαίνει, επίσης, μια σειρά από πρακτικές προ-



Τάσος Ιωσηφίδης, Εταίρος της EY Ελλάδος και Επικεφαλής της EY-Parthenon στην Ελλάδα



Κωνσταντίνος Θανάσκος, Director και Επικεφαλής Οικονομικών Μελετών της EY-Parthenon στην Ελλάδα

κλήσεις που αντιμετωπίζουν οι πάροχοι υπηρεσιών ύδρευσης. Πολλοί από τους μικρότερους φορείς εξακολουθούν να λειτουργούν υπό οικονομική πίεση, με τα έσοδα από τις εισπράξεις μέσω των τιμολογίων, συχνά, να μην επιτρέπουν την πλήρη κάλυψη και ανάκτηση του κόστους λειτουργίας, περιορίζοντας σημαντικά τις δυνατότητες υλοποίησης επενδύσεων.

Σε λειτουργικό επίπεδο, οι απώλειες νερού υπερβαίνουν το 30% με 40% και, σε ορισμένα σημεία του δικτύου, μπορεί να υπερβαίνουν ακόμη και το 50%, γεγονός που αντανάκλα τη γήρανση των υποδομών και την ανάγκη για καλύτερη συντήρηση, την απαιτούμενη ενίσχυση της διαφάνειας των δεδομένων ροής και κατανάλωσης και τη βελτιστοποίηση των συστημάτων. Η επαναχρησιμοποίηση νερού παραμένει, επίσης, περιορισμένη (πε-

ρίπου 2%), ενώ η άρδευση εξακολουθεί να αντιπροσωπεύει ένα εξαιρετικά υψηλό ποσοστό (περίπου 85%) της συνολικής χρήσης νερού, με πάνω από το 70% να προέρχεται από υπόγεια υδάτινα αποθέματα.

Παρά τις πιέσεις, ο κλάδος του νερού στην Ελλάδα παρουσιάζει σαφή σημάδια δυναμικής ανάπτυξης, καθώς διαμορφώνεται ένας ευρύτερος κύκλος επενδύσεων, με στήριξη από δημόσια χρηματοδότηση, χρηματοδοτικά εργαλεία της ΕΕ, κεφαλαιουχικές δαπάνες των επιχειρήσεων και αυξανόμενο στρατηγικό ενδιαφέρον. Οι μεσο-μακροπρόθεσμες ανάγκες για υποδομές ύδατος εκτιμώνται περίπου στα €10 δισ., ενώ μόνο από τις δύο μεγαλύτερες επιχειρήσεις είναι προγραμματισμένες ή βρίσκονται σε εξέλιξη επενδύσεις για αναβάθμιση, επέκταση, εκσυγχρονισμό και βελτίωση της απόδοσης των δικτύων, που ξεπερνούν τα €3 δισ. Η εμπιστοσύνη και η ορατότητα των επενδυτών αναφορικά με την προοπτική του κλάδου φαίνεται, επίσης, να ενισχύεται, και αυτό αντανάκλαται και στην επίδοση σε όρους χρηματιστηριακής αξίας τους τελευταίους μήνες για τις εισηγμένες εταιρείες που δραστηριοποιούνται στην αγορά νερού.

ΤΟ ΡΥΘΜΙΣΤΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ

Οι εξελίξεις στο ρυθμιστικό πλαίσιο αποτελούν έναν ακόμη βασικό παράγοντα αλλαγής. Η επέκταση των αρμοδιοτήτων της Ρυθμιστικής Αρχής Αποβλήτων, Ενέργειας και Υδάτων (ΡΑΑΕΥ) στις υπηρεσίες που σχετίζονται με τη διαχείριση των υδάτων, οι αυστηρότερες ευρωπαϊκές υποχρεώσεις για τα λύματα και η έμφαση σε πολιτικές μείωσης του κατακερματισμού, μετακινούν τον κλάδο από τη θεωρητική πρόθεση για μεταρρύθμιση, στη φάση της υλοποίησης. Έτσι, δημιουργούνται σημαντικές ευκαιρίες, αλλά και αυξημένες απαιτήσεις: πιο δομημένος και ορατός προσδιορισμός των εσόδων και των χρηματοροών, αυξημένες υποχρεώσεις παροχής δεδομένων και αναφορών, μεγαλύτερη λογοδοσία και αυξανόμενη ανάγκη για αξιόπιστο μακροπρόθεσμο σχεδιασμό.

Σχολιάζοντας τα ευρήματα της ανάλυσης, ο Τάσος Ιωσηφίδης, Εταίρος της EY Ελ-

λάδος και Επικεφαλής της EY-Parthenon στην Ελλάδα, δήλωσε: "Εκτός από βασικό δημόσιο αγαθό, το νερό σχετίζεται με στρατηγικές και κρίσιμες υποδομές που έχουν καθοριστική σημασία για την ανθεκτικότητα της οικονομίας, την κοινωνική συνοχή και τη βιώσιμη ανάπτυξη. Σήμερα, οι προκλήσεις του κλάδου δεν περιορίζονται στην κλιματική αλλαγή και στα προ-

βλήματα των υποδομών, αλλά επεκτείνονται στη χρηματοδοτική βιωσιμότητα, την τιμολογιακή πολιτική, τη ρυθμιστική συμμόρφωση και τον συντονισμό όλων των εμπλεκόμενων φορέων".

Από την πλευρά του, ο Κωνσταντίνος Θανάσκος, Director και Επικεφαλής Οικονομικών Μελετών της EY-Parthenon στην Ελλάδα, συμπλήρωσε: "Ο κλάδος των υδάτων

αναμένεται να αποτελέσει χώρο μεγάλου και εντεινόμενου ενδιαφέροντος τα επόμενα χρόνια, ως μια αγορά η οποία θα εξισορροπεί τη χρηματοδότηση και την ανάκτηση των επενδύσεων που θα εξασφαλίζουν βιωσιμότητα, ασφάλεια και επάρκεια εφοδιασμού, με την τήρηση του δημόσιου χαρακτήρα του νερού, ως αγαθού το οποίο θα είναι προσβάσιμο από όλα τα νοικοκυριά".

> ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ

ΑΤΟΚΑ ΤΑ ΔΑΝΕΙΑ ΚΑΤΣΕΛΗ ΜΕΤΑ ΤΗΝ ΑΠΟΦΑΣΗ ΤΟΥ ΑΡΕΙΟΥ ΠΑΓΟΥ - ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΙΖΟΝΤΑΙ ΤΡΑΠΕΖΕΣ ΚΑΙ SERVICERS

Ασάφεια και έναν τρόπο υπολογισμού των τόκων στις δόσεις των δανείων του Νόμου Κατσέλη που δεν εφαρμόζεται αλλού, εντοπίζουν τα νομικά τμήματα των ελληνικών τραπεζών μετά την απόφαση του Αρείου Πάγου. Υπενθυμίζεται πως σύμφωνα με την απόφαση, οι τόκοι στα δάνεια, όσων έχουν υπαχθεί στο νόμο Κατσέλη, θα υπολογίζονται με βάση τη μηνιαία δόση και όχι με βάση το σύνολο του ποσού.

Όπως αναφέρουν τραπεζικές πηγές δεν μπορεί στην παρούσα φάση να εξαχθεί ασφαλές συμπέρασμα για τον τρόπο υπολογισμού της επιτοκιακής επιβάρυνσης για τους δανειολήπτες που έχουν ρυθμίσει τα χρέη τους με βάση αυτόν τον τρόπο. Σε κάθε περίπτωση, σύμφωνα με πληροφορίες του BnB Daily, οι τράπεζες πρόκειται να ζητήσουν διευκρινίσεις από τον Άρειο Πάγο σχετικά με αυτήν την απόφαση και τον τρόπο εφαρμογής της, ενώ δεν αποκλείεται να υπάρξει και νομοθετική ρύθμιση προκειμένου να καμφθούν οι επιπτώσεις στην αγορά.

ΤΙ ΕΦΑΡΜΟΖΕΤΑΙ ΣΗΜΕΡΑ

Έως σήμερα στην Ελλάδα και στο εξωτερικό οι τοκοχρεολυτικές δόσεις υπολογίζονται επί της συνολικής οφειλής. Στην αρχή της περιόδου αποπληρωμής οι τόκοι προκύπτουν από τον πολλαπλασιασμό του μηνιαίου επιτοκίου με το σύνολο του χρέους. Δηλαδή, ένα μέρος της δόσης αφορά στον τόκο, ενώ το υπόλοιπο μέρος πάει στο κεφάλαιο. Το ίδιο συμβαίνει κάθε μήνα όπου οι τόκοι υπολογίζονται επί του μειωμένου μετά την αποπληρωμή της προηγούμενης δόσης κεφαλαίου. Η απόφαση δημιουργεί πρόβλημα για την αγορά διαχείρισης μη εξυπηρετούμενων δα-



νείων και στις τιτλοποιήσεις του προγράμματος "Ηρακλής".

Και αυτό γιατί σύμφωνα με την απόφαση οι τόκοι θα πρέπει να υπολογίζονται επί της μηνιαίας δόσης που ορίζει το δικαστήριο και όχι επί του συνολικού ανεξόφλητου κεφαλαίου της οφειλής. Στην ουσία με την απόφαση μειώνεται σημαντικά το ποσό που θα καταβάλουν οι δανειολήπτες που έχουν ενταχθεί στο καθεστώς του Νόμου.

ΠΟΙΟΥΣ ΑΦΟΡΑ Η ΥΠΟΘΕΣΗ

Η απόφαση επηρεάζει δάνεια λογιστικής αξίας €6,1 δισ. και αφορούν 197.000 δανειολήπτες. Η συνολική επίπτωση της απόφασης ξεπερνάει το €1 δισ., και δημιουργεί ασά-

φεια στους επενδυτές.

Και αυτό γιατί, όπως λένε αρμόδιες πηγές στο BnB Daily, οι επενδυτές δεν θα έχουν εμπιστοσύνη ότι δάνεια που θα ενταχθούν σε καθεστώς ρυθμίσεων και άλλων εξωδικαστικών διαδικασιών θα τιτλοποιηθούν με έναν ενιαίο τρόπο, καθώς στο μέλλον μπορεί μια δικαστική απόφαση να αλλάξει τους όρους και να αυξήσει τον κίνδυνο για τράπεζες και servicers. Κάτι που έχει και επιπτώσεις και στην οικονομική πολιτική, ιδιαίτερα μετά τις ευνοϊκές ρυθμίσεις για οφειλές που προωθούνται.

Νίκος Ταμπακόπουλος
nicolas@notice.gr

> ΣΙΔΜΑ

ΟΙ 3+1 ΛΟΓΟΙ ΠΟΥ ΚΑΝΟΥΝ ΠΙΟ ΑΙΣΙΟΔΟΞΗ ΤΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΓΙΑ ΤΟ 2026

Θετικό είναι το guidance για την ΣΙΔΜΑ στο σύνολο της φετινής χρήσης. Οι λόγοι, όπως ανέφερε η διοίκηση της εταιρείας στη Γενική Συνέλευση, είναι οι εξής:

- τα έργα του Ταμείου Ανάκαμψης και η κατασκευαστική δραστηριότητα βρίσκεται σε ανάκαμψη δημιουργώντας θετικές προοπτικές και ανάπτυξη στον κλάδο
- η σταθερότητα του τραπεζικού συστήματος δημιουργεί σημαντικές ευκαιρίες για τη βιομηχανία και τον κλάδο του χάλυβα. Και αυτό γιατί μπορούν να χρηματοδοτηθούν σημαντικά έργα αναβάθμισης βιομηχανικών υποδομών και επενδύσεων
- οι τιμές χάλυβα ανεβαίνουν, δημιουργώντας έτσι μεγαλύτερο περιθώριο κέρδους
- το ανεκτέλεστο του κατασκευαστικού κλάδου συνολικά στη χώρα μας υπερβαίνει τα €16,5 δισ., κάτι που αυξάνει κατακόρυφα τη ζήτηση για χάλυβα

ΤΑ ΜΕΓΕΘΗ ΤΟΥ 2025

Το γεγονός της αναπτυξιακής στροφής της εταιρείας πιστοποιείται από τα μεγέθη του 2025.

DATA 2025 (σε €εκατ.)

Τζίρος: > €181 εκατ.

EBITDA: €8.6 εκατ. (+43,7%)

Κέρδη προ φόρων: €1,8 εκατ. (από ζημίες €2,1 εκατ. το 2024)

Η διοίκηση απέδωσε τη θετική αυτή τροχιά:

- στη διεύρυνση του μικτού περιθωρίου κέρδους
- στον αποτελεσματικό έλεγχο του κόστους
- στη βελτιστοποίηση του χαρτοφυλακίου προμηθευτών
- στη συνεχιζόμενη απομόχλευση και ενίσχυση της κεφαλαιακής διάρθρωσης του Ομίλου



ΒΟΥΛΓΑΡΙΑ

Η εταιρεία, όπως αναφέρθηκε στο περιθώριο της Γενικής Συνέλευσης, αναμένεται να ενισχύσει την παρουσία της στην αγορά της Βουλγαρίας. Η θυγατρική της ήδη καταγράφει ισχυρή λειτουργική κερδοφορία στηρίζοντας τα μεγέθη του ομίλου. Παράλληλα, η εταιρεία αναμένεται να συνεχίσει να επενδύσει σε νέα νέα προϊόντα υψηλής προστιθέμενης αξίας, όπως η νέα σειρά μεταλλικών προφίλ ξηράς δόμησης SIDMAFORM.

Νίκος Ταμπακόπουλος
nicolas@notice.gr

> FRAPORT GREECE

ΝΕΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ €200 ΕΚΑΤ. ΣΤΑ ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΑ ΑΕΡΟΔΡΟΜΙΑ - ΑΝΤΙΣΤΡΟΦΗ ΜΕΤΡΗΣΗ ΓΙΑ ΤΗ ΣΥΜΒΑΣΗ ΣΤΗΝ ΚΑΛΑΜΑΤΑ

Σε νέο κύκλο επενδύσεων ύψους περίπου €200 εκατ. προχωρά η Fraport Greece, καθώς η αύξηση της επιβατικής κίνησης στα 14 περιφερειακά αεροδρόμια έχει ξεπεράσει τις αρχικές προβλέψεις του επενδυτικού σχεδιασμού. Όπως ανέφερε στο 24th CFO Forum της KPMG ο CFO της εταιρείας, Βαγγέλης Μπαλάτς, η επιβατική κίνηση έχει ενισχυθεί κατά περίπου 50%, με τα σημερινά μεγέθη να προσεγγίζουν επίπεδα που είχαν τοποθετηθεί στον σχεδιασμό για το 2035.

ΝΕΕΣ ΠΑΡΕΜΒΑΣΕΙΣ

Η εξέλιξη αυτή οδηγεί στην ανάγκη νέων παρεμβάσεων, παρά το γεγονός ότι από την έναρξη της παραχώρησης έχουν ήδη υλοποιηθεί επενδύσεις €1,2 δισ., ενώ ακολούθησαν πρόσθετες αναβαθμίσεις περίπου €400 εκατ.

Στο πλαίσιο αυτό, η εταιρεία σχεδιάζει νέα έργα σε αεροδρόμια με αυξημένες πιέσεις από τη ζήτηση, μεταξύ των οποίων η Κέρκυρα και η Μύκονος, ενώ παράλληλα διαθέτει περίπου €50 εκατ. ετησίως για τη συ-



Βαγγέλης Μπαλάτς, CFO, Fraport Greece

ντήρηση των υποδομών.

Η ανάγκη ενίσχυσης των αεροδρομιακών εγκαταστάσεων συνδέεται άμεσα με τη συνολική αναπτυξιακή πορεία του ελληνικού τουρισμού, τόνισε ο κ. Μπαλάτς. Όπως επισημάνθηκε, σε αρκετούς δημοφιλείς προορισμούς οι υφιστάμενες υποδομές δυσκολεύονται πλέον να ανταποκριθούν στους αυξημένους όγκους

επισκεπτών, γεγονός που αναδεικνύει την ανάγκη για πρόσθετες επενδύσεις όχι μόνο στα αεροδρόμια αλλά και σε δίκτυα, καταλύματα και λοιπές τουριστικές υποδομές.

ΚΑΛΑΜΑΤΑ

Στο μεταξύ, το επόμενο διάστημα αναμένεται η υπογραφή της σύμβασης παραχώρησης για το αεροδρόμιο της Καλαμάτας, ανοίγοντας τον δρόμο για την αναβάθμιση του τερματικού σταθμού.

ΠΡΑΣΙΝΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ

Παράλληλα, η εταιρεία προχωρά στον σχεδιασμό εγκατάστασης φωτοβολταϊκών συστημάτων σε όλα τα αεροδρόμια που διαχειρίζεται, με επενδύσεις περίπου €25 εκατ., στο πλαίσιο των στόχων για μείωση του περιβαλλοντικού αποτυπώματος και ενίσχυση της ενεργειακής αυτονομίας των εγκαταστάσεων.

Στέλλα Αυγουστάκη
stella@notice.gr

> CALIN
ΣΕ ΑΝΟΔΙΚΗ ΤΡΟΧΙΑ ΚΑΙ ΤΟ 2025 ΜΕ ΔΙΨΗΦΙΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΚΕΡΔΩΝ

Σε ανοδική τροχιά παρέμεινε και το 2025 η Calin, καθώς η εταιρεία που δραστηριοποιείται στην εμπορία ειδών ρουχισμού, εσωρούχων, καλτσών, μαγιό κ.λπ., εμφάνισε ανάπτυξη 5,27% ενώ ανάλογη ήταν η αύξηση για το μικτό αποτέλεσμα, στα €36,18 εκατ. Η διοίκηση προτείνει προς την Γενική Συνέλευση τη διανομή συνολικού καθαρού μερίσματος €5,39 εκατ.

DATA

(σε €χιλ.)

Πωλήσεις

2025: 72.477

2024: 68.851

2023: 59.311

2022: 52.704

Μικτό κέρδος

2025: 36.185

2024: 34.419

2023: 29.297

2022: 25.049

Κέρδη προ φόρων

2025: 8.679

2024: 7.656

2023: 6.579

2022: 5.951

Κέρδη μετά από φόρους

2025: 6.470

2024: 5.662

2023: 5.003

2022: 4.553



Ιωσήφ Κολλάρος, Πρόεδρος - Marco Carlotti, Διευθύνων Σύμβουλος, Calin

ΧΟΝΔΡΙΚΕΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ

Οι χονδρικές πωλήσεις, οι οποίες αντιπροσωπεύουν το 23% του συνόλου των πωλήσεων, γίνονται επί πιστώσει. Υπάρχει συγκέντρωση πιστωτικού κινδύνου καθότι στα τέλη του 2025, τέσσερις πελάτες αντιπροσώπευαν το 62,2% του συνόλου του κύκλου εργασιών από χονδρικές πωλήσεις και τρεις πελάτες το 47,88% του συνόλου των απαιτήσεων από πελάτες χονδρικής.

Στις χρηματοοικονομικές καταστάσεις σημειώνεται ότι "η διοίκηση της εταιρείας αξιολογώντας όλα τα στοιχεία που έχει στη διάθεση της για τους παραπάνω πελάτες καθώς και για το σύνολο των πελατών της και σε συνδυασμό με την ανά τακτά διαστήματα ενημέρωση της για

την οικονομική κατάσταση και την πορεία των εργασιών τους εκτιμά ότι ο υφιστάμενος κίνδυνος δεν είναι σημαντικός".

ΤΟ ΔΙΚΤΥΟ

Υπενθυμίζεται ότι η Calin έχει την αποκλειστική αντιπροσωπεία (master franchisor) του οίκου Calzedonia S.P.A. με τα brand names, Calzedonia, Intimissimi και Tezenis. Επίσης στο 2016 ξεκίνησε την ανάπτυξη στην Ελλάδα του brand name, Falconeri, του ίδιου οίκου, με ανδρικά, γυναικεία και παιδικά εσώρουχα. Το 2025 τέθηκαν σε λειτουργία 2 νέα καταστήματα, ενώ έκλεισαν 4, διαμορφώνοντας το σύνολο των καταστημάτων στο τέλος του έτους -

ίδιων η μέσω των πελατών της (franchise) - σε 143. Στο τέλος του 2025 τα ιδιόκτητα καταστήματα της εταιρείας ανέρχονταν σε 89.

Info -Καταστήματα Calin Group (Ελλάδα)

Calzedonia: 55

Intimissimi: 52

IUMAN: 13

Tezenis: 21

Falconeri: 4

Μάκης Αποστόλου

makis@notice.gr

> **ΙΡΑΚ - ΗΑΕ**

ΕΠΙΤΑΧΥΝΟΥΝ ΕΡΓΑ ΑΓΩΓΩΝ ΓΙΑ ΝΑ ΠΑΡΑΚΑΜΨΟΥΝ ΤΑ ΣΤΕΝΑ ΤΟΥ ΟΡΜΟΥΣ

Με επιτάχυνση σχεδίων για πετρελαϊκούς αγωγούς απαντάνε το Ιράκ και τα Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα στο κλείσιμο των Στενών του Ορμούζ, ώστε να περιορίσουν την εξάρτησή τους από τη συγκεκριμένη θαλάσσια οδό.

Την περασμένη εβδομάδα, το υπουργικό συμβούλιο του Ιράκ ενέκρινε σχέδιο επιτάχυνσης των εξαγωγών αργού πετρελαίου μέσω του αγωγού Κουρδιστάν-Τουρκίας. Η νέα διαδρομή, μέσω του Κουρδιστάν προς το τουρκικό λιμάνι Ceyhan στην Μεσόγειο, αναμένεται να αυξήσει τις εξαγωγές από 220.000 σε 770.000 βαρέλια ημερησίως. Η εξέλιξη αυτή θεωρείται ιδιαίτερα σημαντική για την οικονομία του Ιράκ, καθώς ο πετρελαϊκός τομέας αντιστοιχούσε στο 53% του πραγματικού ΑΕΠ της χώρας το 2025.

Ο ΑΝΤΙΚΤΥΠΟΣ ΣΤΙΣ ΕΞΑΓΩΓΕΣ

Σύμφωνα με στοιχεία της QuantCube Technology, οι συνολικές εξαγωγές του Ιράκ έχουν σχεδόν μηδενιστεί από την έναρξη του πολέμου, εξαιτίας της μεγάλης εξάρτησης της χώρας από τα Στενά του Ορμούζ. Ενδεικτικά, το Ιράκ ανακοίνωσε ότι εξήγαγε 10 εκατ. βαρέλια μέσω των Στενών τον Απρίλιο, έναντι 93 εκατ. βαρελίων πριν την έναρξη του πολέμου.

Παράλληλα, το Άμπου Ντάμπι επιταχύνει την ανάπτυξη νέου αγωγού Δύσης-Ανατολής προς το λιμάνι Fujairah. Το έργο αναμένεται να ολοκληρωθεί το 2027 και να διπλασιάσει τη δυναμικότητα εξαγωγών της Abu Dhabi National Oil Company, προσφέροντας μια εναλλακτική διαδρομή που παρακάμπτει τα Στενά του Ορμούζ.

ΕΥΑΛΩΤΕΣ ΚΙ ΟΙ ΕΝΑΛΛΑΚΤΙΚΕΣ ΥΠΟΔΟΜΕΣ

Ωστόσο, ακόμη και οι εναλλακτικές υποδομές παραμένουν ευάλωτες. Ο αγωγός East-West της Σαουδικής Αραβίας δέχθηκε επίθεση από το Ιράν τον Απρίλιο, ενώ και το λιμάνι της Fujairah έχει βρεθεί στο στόχαστρο ιρανικών drones. Σύμφωνα με τον



No escape for Iraqi oil exports

The volume of tanker deadweight tonnage leaving the ports of Iraq and the UAE through 2026 in metric tons (30-day rolling sum, rebased to 2021 levels).

■ Iraq oil exports ■ UAE oil exports



Source: QuantCube Technology

CNBC

Διεθνή Οργανισμό Ενέργειας, οι αγωγοί της Σαουδικής Αραβίας και των ΗΑΕ διαθέτουν συνολική δυναμικότητα 3,5 έως 5,5 εκατ. βαρελίων ημερησίως, επίπεδο σημαντικά

χαμηλότερο από τα περίπου 20 εκατ. βαρέλια πετρελαίου και πετρελαϊκών προϊόντων που διέρχονταν καθημερινά από τα Στενά του Ορμούζ πριν από τον πόλεμο.

> **BANK OF AMERICA**

ΒΛΕΠΕΙ ΑΥΞΗΣΗ ΕΠΙΤΟΚΙΩΝ ΚΑΤΑ 25 Μ.Β. ΑΠΟ ΤΗΝ ΕΚΤ

Η Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα αναμένεται να προχωρήσει σε αύξηση επιτοκίων κατά 25 μονάδες βάσης στη συνεδρίαση της Πέμπτης, σύμφωνα με ανάλυση της Bank of America, η οποία επισημαίνει ότι η άνοδος του ενεργειακού κόστους και οι επίμονες πληθωριστικές πιέσεις εξακολουθούν να επηρεάζουν τις αποφάσεις νομισματικής πολιτικής.

Οι αγορές αποτιμούν την κίνηση ως σχεδόν βέβαιη, με το ενδιαφέρον να στρέφεται στις νέες μακροοικονομικές προβλέψεις της ΕΚΤ.

Σύμφωνα με την ανάλυση της Bank of America, οι επικαιροποιημένες προβλέψεις αναμένεται να καταγράψουν χαμηλότερη ανάπτυξη και υψηλότερο πληθωρισμό σε σχέση με τις εκτιμήσεις του Μαρτίου.

Παράλληλα, η επιστροφή του πληθωρισμού στον στόχο του 2% τοποθετείται προς το τέλος του 2028, γεγονός που διατηρεί την ανάγκη για περιοριστική νομισματική πολιτική.

ΤΟ ΒΑΣΙΚΟ ΣΕΝΑΡΙΟ

Η Bank of America εκτιμά ότι στο βασικό σενάριο προβλέπονται δύο ακόμη αυξήσεις επιτοκίων μέσα στο 2026, με την πρώτη να αναμένεται άμεσα και τη δεύτερη είτε τον Ιούλιο, είτε τον Σεπτέμβριο, ανάλογα με την πορεία των τιμών της ενέργειας. Ωστόσο, δεν αποκλείεται το ενδεχόμενο πρόσθετων παρεμβάσεων, εφόσον ο πληθωρισμός αποδειχθεί πιο επίμονος από τις εκτιμήσεις. Η Bank of America επισημαίνει ότι οι μεσοπρόθεσμες προοπτικές της οικονομίας της Ευρωζώνης παραμένουν εύθραυστες.



Η χαμηλή ανάπτυξη, η αδύναμη αγορά εργασίας και οι περιοριστικές χρηματοπιστωτικές συνθήκες αναμένεται, σύμφωνα με την τράπεζα, να οδηγήσουν σε μείωση επιτοκίων τα επόμενα χρόνια, με το επιτόκιο καταθέσεων να εκτιμάται ότι θα έχει υποχωρήσει στο 1,75% έως το τέλος του 2027.

> **ΠΡΟΑΣΤΙΑΚΟΣ ΣΙΔΗΡΟΔΡΟΜΟΣ**

ΠΟΙΟΙ ΣΤΑΘΜΟΙ ΘΑ ΑΝΑΒΑΘΜΙΣΤΟΥΝ

Σε διαδικασία αναβάθμισης εισέρχονται πέντε σταθμοί του Προαστιακού Σιδηροδρόμου στην Αττική, μετά τη διακήρυξη ανοικτού διαγωνισμού από την ΓΑΙΑΟΣΕ, εταιρεία μέλος του Υπερταμείου.

- Άνω Λιόσια
- Κηφισιάς
- Μεταμόρφωση
- Πεντέλη
- Ηράκλειο

ΠΟΣΟ ΘΑ ΚΟΣΤΙΣΕΙ ΤΟ ΕΡΓΟ

Η πρωτοβουλία εντάσσεται στο πλαίσιο της συνολικής προσπάθειας που βρίσκεται σε εξέλιξη, υπό τον συντονισμό του Υπουργείου Υποδομών και Μεταφορών, με στόχο τη βελτίωση της εικόνας, της λειτουργικότητας και της εμπειρίας μετακίνησης στο σιδηροδρομικό δίκτυο, μέσω της συνεργασίας των αρμόδιων φορέων. Το έργο, προϋπολογισμού €353.037,14 πλέον



Παναγιώτης Μπαλαμένος, CEO, ΓΑΙΑΟΣΕ

ΦΠΑ, χρηματοδοτείται από την ΓΑΙΑΟΣΕ και περιλαμβάνει παρεμβάσεις ανακαίνισης, βελτίωσης και εξωραϊσμού στους πέντε σταθμούς.

ΠΟΙΟΣ ΕΙΝΑΙ Ο ΣΤΟΧΟΣ

Σύμφωνα με την εταιρεία, στόχος είναι η βελτιστοποίηση της αξίας της σιδηροδρομικής ακίνητης περιουσίας, με σεβασμό στον χαρακτήρα και τη χρήση των σχετικών υποδομών. Οι παρεμβάσεις περιλαμβάνουν:

- εργασίες στεγάνωσης στεγαστρών και αρμών διαστολής
- αποκατάσταση φθορών και ανανέωση χρωματισμών
- απομάκρυνση graffiti και εφαρμογή προστασίας antigraffiti
- αντικατάσταση φθαρμένων βαθμίδων, πλακιδίων και καθισμάτων
- αναβάθμιση φωτισμού σε εισόδους και αποβάθρες
- επισκευή ή αντικατάσταση ηλεκτρονικών πληροφοριακών πινακίδων



Ανακαίνιση Προαστιακών Σταθμών

Προαστιακός Σταθμός Άνω Λιοσίων



Προαστιακός Σταθμός Κηφισιάς



Προαστιακός Σταθμός Μεταμόρφωσης



Προαστιακός Σταθμός Ηρακλείου



Προαστιακός Σταθμός Πεντέλης



> ALBA BUSINESS SCHOOL ΣΤΟΝ ΠΑΝΟ ΓΕΡΜΑΝΟ ΤΟ 8ο BUSINESS UNUSUAL AWARD

Τον Πάνο Γερμανό, ιδρυτή της Olympia Group, τίμησε φέτος το Alba Graduate Business School, The American College of Greece, απονέμοντάς του το 8ο Business Unusual Award, για τη συμβολή του στο ελληνικό επιχειρείν.

Ο Πάνος Γερμανός περιγράφεται ως εκπρόσωπος μιας γενιάς επιχειρηματιών που αντιλαμβάνονται την επιτυχία ως συλλογική διαδικασία. Σύμφωνα με το σχετικό σκεπτικό, μέσα από συνέπεια στις αξίες και οξυδέρκεια στις αποφάσεις του, έχει συμβάλει στη διαμόρφωση οργανισμών που συνδυάζουν διεθνή ανταγωνιστικότητα και αίσθηση σκοπού, με έμφαση στην υπεύθυνη ηγεσία και τη δημιουργία οικονομικής και κοινωνικής αξίας.

TA BUSINESS UNUSUAL AWARDS

Ο θεσμός Business Unusual Award του Alba θεσπίστηκε το 2010 και απονέμεται ανά δύο χρόνια σε προσωπικότητες που έχουν συνδέσει την επαγγελματική τους πορεία με θετικό αποτύπωμα στην ελληνική οικονομία

και κοινωνία, αποτελώντας πρότυπα προσωπικής και επαγγελματικής συμπεριφοράς. Κατά την παραλαβή του βραβείου, ο Πάνος Γερμανός, σε συζήτηση με τον Παύλο Τσίμα, ανέφερε μεταξύ άλλων ότι δεν είχε σχεδιάσει συγκεκριμένα την πορεία του, σημειώνοντας ότι εργαζόταν πολλές ώρες καθημερινά και ότι δεν βίωνε την κούραση ως επιβάρυνση, αλλά ως ένδειξη επιτυχίας. Πρόσθεσε ότι βασικό στοιχείο της επιχειρηματικότητας είναι η ικανότητα έμπνευσης των συνεργατών και η κοινή πίστη σε ένα όραμα, καθώς και ότι η επιχειρηματική πορεία περιλαμβάνει τόσο τη δημιουργία όσο και την ικανότητα να προχωρά κανείς στο επόμενο βήμα.

ΤΙ ΑΝΕΦΕΡΑΝ ΟΙ ΟΜΙΛΗΤΕΣ

Ο Πρύτανης του ALBA Graduate Business School, Δρ Αξαρλόγλου, αναφέρθηκε στην πορεία του επιχειρηματία, επισημαίνοντας ότι χαρακτηρίζεται από δημιουργία και ότι η συμβολή του δεν περιορίζεται στην επιχειρηματική επιτυχία, αλλά επεκτείνεται στη διαμόρφωση συνθηκών ανάπτυξης πριν αυτές



γίνουν εμφανείς στο ευρύτερο περιβάλλον. Από την πλευρά του, ο Πρόεδρος του Αμερικανικού Κολλεγίου Ελλάδος, Δρ Edward Wingenbach, σημείωσε ότι ο Πάνος Γερμανός ενσαρκώνει το πρότυπο ηγεσίας που προάγει το Alba, συνδυάζοντας επιχειρηματική επιτυχία με ενίσχυση των κοινοτήτων και ανάπτυξη ευκαιριών για τους άλλους, ενώ υπογράμμισε τη σημασία της καινοτομίας, της αξιοκρατίας και του ανθρωπισμού ως στοιχεία της επιχειρηματικής δημιουργίας αξίας.

Ο Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου του ALBA Association, Στέλιος Αργυρός, ανέφερε ότι το ίδρυμα έχει καταφέρει να κερδίσει την εμπιστοσύνη της επιχειρηματικής κοινότητας και αντίστοιχων ιδρυμάτων στην Ελλάδα και το εξωτερικό, με στόχο την εκπαίδευση στελεχών που θα λειτουργούν ως παράγοντες θετικής αλλαγής.

• Debrief •

ΟΧΙ ΑΠΛΗ ΑΣΥΜΦΩΝΙΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΩΝ

Και έτσι μετά από 9 χρόνια προσπαθειών, διαπραγματεύσεων, μπρος πίσω, το σχέδιο που θα καλύβδωνε περαιτέρω των περίφημο Γαλλο-γερμανικό άξονα και θα παρείχε ένα προϊόν αιχμής Made in Europe, έριξε αυλαία. Παρίσι και Βερολίνο εγκατέλειψαν το σχέδιο κατασκευής ενός κοινού ευρωπαϊκού μαχητικού αεροσκάφους.

Ο Γάλλος Πρόεδρος, Emmanuel Macron, και ο Γερμανός Καγκελάριος, Friedrich Merz, κατέληξαν στην κοινή εκτίμηση ότι οι εταιρείες των δύο χωρών δεν θα μπορέσουν να συνεργαστούν, δήλωσε αξιωματούχος στο AFP. Η εγκατάλειψη του FCAS αποτελεί πλήγμα στις προσπάθειες των ευρωπαϊκών χωρών να συνεργαστούν στενότερα στον τομέα της άμυνας, μετά από δεκαετίες υποεπένδυσης. Γιατί θα ήταν σημαντική τυχόν συμφωνία.

- Το FCAS εξαγγέλθηκε από τον Emmanuel Macron και την Angela Merkel το 2017
- Θα αντικαθιστούσε τα Rafale και Eurofighter από το 2040
- Είχε budget €100 δισ. και ήταν το πιο φιλόδοξο αμυντικό πρόγραμμα της Ευρώπης

Γιατί είναι σημαντική η... ασυμφωνία. Οι δύο μεγαλύτερες χώρες της Ευρώπης δεν κατόρθωσαν να συνεννοηθούν. Σύμφωνα με πληροφορίες, η Dassault επέμεινε να είναι ο επικεφαλής εταίρος στην ανάπτυξη του αεροσκάφους, προκειμένου να προστατεύσει την πνευματική της ιδιοκτησία, ενώ η Airbus πίεσε για μια πιο ισότιμη συνεργασία που θα περιελάμβανε σημαντικές μεταφορές τεχνολογίας.

Σε απλά ελληνικά η συνεργασία κατέστη ανέφικτη όχι λόγω απλής ασυμφωνίας... χαρακτήρων, αλλά επειδή υπήρχε σκληρό εθνικό και επιχειρηματικό συμφέρον. Ο ένας εταίρος είχε τεχνογνωσία που δεν ήθελε να δώσει, ο άλλος ζητούσε τεχνογνωσία που δεν διέθετε. Και τα έσπασαν.

Ερώτηση: Δηλαδή αύριο, μεθαύριο που θα πρέπει να συνεννοηθούν για άλλα ακανθώδη ζητήματα, για παράδειγμα την Τεχνητή Νοημοσύνη ή τί θα κάνουμε με την πυρηνική ενέργεια, υπάρχει περίπτωση οι ευρωπαϊκές χώρες να καταλήξουν σε συμβιβασμό; Με βάση την περίπτωση του FCAS δεν θα τοντάραμε σε αυτό.

Γιάννης Παλιούρης
giannis@notice.gr

Business Maker

ΤΟ ΤΕΛΟΣ ΤΗΣ ΕΠΟΧΗΣ ΤΩΝ ΤΕΤΡΑΓΩΝΙΚΩΝ

Υπήρξε μια περίοδος, κατά την οποία η ανάπτυξη στο λιανεμπόριο μετριόταν σχεδόν αποκλειστικά σε τετραγωνικά μέτρα. Όσο περισσότερα καταστήματα άνοιγε μια αλυσίδα, τόσο ισχυρότερο θεωρούνταν το αποτύπωμά της στην αγορά. Σήμερα, η εξίσωση έχει αλλάξει. Και, μάλιστα, με τρόπο, που ελάχιστοι θα περίμεναν πριν από μερικά χρόνια. Η δημιουργία νέων σημείων πώλησης δεν αποτελεί πλέον προτεραιότητα για την πλειονότητα των οργανωμένων αλυσίδων. Αντίθετα, το βάρος μεταφέρεται στην αναβάθμιση των υφιστάμενων καταστημάτων, στη βελτίωση της εμπειρίας του πελάτη και κυρίως στην ενίσχυση των ψηφιακών καναλιών. Η φράση, που ακούγεται όλο και συχνότερα στις συσκέψεις των

διοικήσεων, είναι χαρακτηριστική: Λιγότερα και μεγαλύτερα. Πρόκειται για μια λογική, που υπηρετεί καλύτερα την αποδοτικότητα κεφαλαίων, μειώνει τα λειτουργικά κόστη και επιτρέπει καλύτερη διαχείριση αποθεμάτων. Το ενδιαφέρον είναι ότι η αλλαγή αυτή δεν αφορά μόνο τις μικρότερες επιχειρήσεις. Ακόμη και μεγάλοι όμιλοι με πολυετή παρουσία στην αγορά επανεξετάζουν τα δίκτυά τους. Ορισμένοι, μάλιστα, έχουν ήδη ξεκινήσει διαδικασίες συγχωνεύσεων σημείων πώλησης ή μεταφοράς δραστηριοτήτων σε μεγαλύτερους εμπορικούς χώρους. Παράλληλα, το ηλεκτρονικό εμπόριο παύει να αντιμετωπίζεται ως συμπληρωματικό κανάλι. Πλέον αποτελεί βασικό πεδίο ανάπτυξης. Οι επενδύσεις κατευ-

θύνονται σε logistics, συστήματα διαχείρισης αποθεμάτων, προσωποποιημένη εξυπηρέτηση και εργαλεία Τεχνητής Νοημοσύνης, που μπορούν να βελτιώσουν τη σχέση με τον καταναλωτή. Στελέχη του κλάδου σημειώνουν ότι η επόμενη πενταετία θα χαρακτηρίζεται λιγότερο από επεκτάσεις δικτύων και περισσότερο από αναδιάρθρωση υφιστάμενων υποδομών. Με άλλα λόγια, η ανάπτυξη δεν θα μετριέται στο πόσα καταστήματα ανοίγουν, αλλά στο πόσο αποτελεσματικά λειτουργούν. Το λιανεμπόριο εισέρχεται σε μια πιο ώριμη φάση. Και όσοι εξακολουθούν να αξιολογούν την επιτυχία μόνο με βάση τα νέα τετραγωνικά μέτρα, ίσως παρακολουθούν μια αγορά που δεν υπάρχει πλέον.

ΤΑ 90 ΔΟΛΑΡΙΑ ΠΟΥ ΑΛΛΑΖΟΥΝ ΤΙΣ ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ

Οι προβλέψεις, που διαμορφώνονται γύρω από την πορεία του πληθωρισμού, φαίνεται να οδηγούν σε νέα αναθεώρηση των προσδοκιών για τα επιτόκια. Καλά πληροφορημένες πηγές από την ΤτΕ αναφέρουν ότι η πιθανότητα αύξησης των επιτοκίων από την ΕΚΤ θεωρείται ιδιαίτερα ισχυρή. Ο βασικός λόγος δεν βρίσκεται στην εγκώρια ζήτηση, αλλά στις επίμονες πιέσεις, που συνεχίζουν να ασκούν οι διεθνείς τιμές ενέργειας.

Σύμφωνα με τις ίδιες πληροφορίες, οι τελευταίες προβλέψεις τοποθετούν τον πληθωρισμό κοντά στο 2,8%-2,9%, αισθητά υψηλότερα από τον στόχο του 2%, που θεωρείται συμβατός με τη σταθερότητα των τιμών. Η απόκλιση αυτή φαίνεται να διατηρεί ζωντανό τον προ-

βληματισμό των κεντρικών τραπεζιτών. Οι ίδιες πηγές σημειώνουν ότι πριν από μερικούς μήνες υπήρχε η προσδοκία πως η αποκλιμάκωση του πετρελαίου θα λειτουργούσε ως μηχανισμός απορρόφησης των πληθωριστικών πιέσεων. Ωστόσο, η αγορά δεν επιβεβαίωσε αυτά τα σενάρια.

Αντί το αργό να κινηθεί προς τα επίπεδα των \$70-\$72, όπως υπολόγιζαν αρκετοί αναλυτές, εξακολουθεί να διατηρείται πάνω από τα \$90. Αυτό μεταβάλλει τις παραδοχές, πάνω στις οποίες είχαν στηριχθεί αρκετές προβλέψεις για τα επιτόκια. Το ενδιαφέρον είναι ότι ούτε οι κινήσεις του ΟΠΕΚ για αύξηση της παραγωγής, ούτε οι προσδοκίες που κατά καιρούς δημιουργούνται γύρω από πιθανές γεωπολι-

τικές εξελίξεις έχουν καταφέρει μέχρι στιγμής να οδηγήσουν σε ουσιαστική αποκλιμάκωση των τιμών. Η αγορά δείχνει να παραμένει επιφυλακτική. Για τους επιχειρηματίες, η εξέλιξη αυτή έχει διπλή ανάνωση. Από τη μία πλευρά διατηρείται υψηλό το ενεργειακό κόστος. Από την άλλη, παρατείνεται το περιβάλλον ακριβού χρήματος, το οποίο επηρεάζει επενδύσεις, χρηματοδοτήσεις και σχέδια ανάπτυξης. Γι' αυτό και αρκετοί παράγοντες της αγοράς θεωρούν ότι η συζήτηση για τα επιτόκια δεν αφορά πλέον μόνο τις τράπεζες ή τους δανειολήπτες. Αφορά συνολικά τις προοπτικές της οικονομίας τους επόμενους μήνες και την ταχύτητα, με την οποία θα κινηθούν οι επιχειρηματικές αποφάσεις.

SÖ POSH!

the trendletter

ΕΠΕΙΔΗ...
BUSINESS IS BUSINESS,
PLEASURE IS PLEASURE!

Κάθε Σάββατο στις 9.30

TO ΕΒΔΟΜΑΔΙΑΙΟ NEWSLETTER

GIVE SYNΔΡΟΜΗΤΗΣ ΕΔΩ

Business Insight

ΤΙ ΚΡΥΒΕΙ Η ΟΛΛΑΝΔΟ-ΒΕΛΓΙΚΗ... ΤΡΑΜΠΑ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΚΤΩΡ, ΚΑΙ Η ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΤΗΣ MOTOR OIL

Έως τα €1,484 οι εντολές στη μετοχή της Ελλάκτωρ, μία ημέρα μετά την μεταβίβαση ενός σημαντικού μειοψηφικού ποσοστού από την Reggeborgh στην AtlasInvest. Η αλλαγή θεματοφυλακής έγινε μετά την λήξη της συνεδρίασης, ενώ μέχρι και μεσημέρι Τρίτης δεν είχε γίνει γνωστή η τιμή του πακέτου. Βάσει της χρηματιστηριακής αξίας της εισηγμένης- στα €508 εκατ. την ημέρα της εντολής- το 5% plus αντιστοιχεί σε περίπου €25,5 εκατ.- χωρίς αυτό να σημαίνει ότι η πλευρά Holterman έβαλε στο ταμείο της αυτό το ποσό, καθώς δεν είχε καταστεί δυνατή η επιβεβαίωση του discount/premium που (δυννητικά) έγινε η OTC συναλλαγή.

Ακριβώς επειδή είναι η πρώτη φορά - από την εποχή που ανέλαβε η Reggeborgh/Holterman, Σεπτέμβριος 2020- και συνδυαστικά λόγω της ιδιότητας του αγοραστή, όπως και της σταδιακής αποεπένδυσης της πλευράς Motor Oil, η εξέλιξη προκάλεσε εύλογο ενδιαφέρον, πυροδοτώντας παράλληλα διάφορα σενάρια για τη συνέχεια.

Το μέχρι σήμερα μήνυμα της διοίκησης είναι πως η Ελλάκτωρ μετά την αποχώρηση από κείριους κλάδους/τομείς δραστηριότητας επικεντρώνεται στο κομμάτι του real estate, της ανάπτυξης assets με αιχμή την μαρίνα Αλίμου- όπου σύμφωνα με τον Ευθύμιο Μπουλούτα- προτεραιοποιείται σειρά επενδύσεων. Παράλληλα, όλο αυτό το διάστημα ο μεν Διευθύνων Σύμβουλος δεν είχε επεκταθεί σε άλλα core (ή όχι) θέματα, ενώ η πλευρά Βαρδινογιάννη

μείωνε σταθερά τη συμμετοχή της. Έτσι, μέχρι και την διάρκεια της συνεδρίασης της Δευτέρας η Motor Oil διέθετε το 10,41% του μ.κ. (μέσω της Amplitude), η Reggeborgh σχεδόν το 70% και η Atlas Invest το παρά κάτι 10%, θέση που διατηρούσε πάνω από πενταετία.

Τί άλλαξε αίφνης και ο Holterman πουλά στον Marcel van Roecke ένα 5% plus του μ.κ., είναι προς διερεύνηση. Οι δύο τους γνωρίζονται χρόνια, κοινό μυστικό πως την περίοδο της... πολιορκίας της Ελλάκτωρ από τον Ολλανδό - επί ημερών Καλλιτσάντη - ο Βέλγο-ολλανδός ιδρυτής και βασικός μέτοχος της Atlasinvest είχε συστρατευθεί στο πλευρό του πρώτου, ενισχύοντας τη διαπραγματευτική θέση του έναντι των αδελφών -και βασικών μετόχων του τότε ομίλου.

Το ποιος ακριβώς είναι ο Φλαμανδός (ολλανδόφωνος του Βελγίου), αρκεί μία σύντομη ματιά στο Carlyle για αρχή:

Με περισσότερα από 25 χρόνια εμπειρίας στον ενεργειακό τομέα, ο Marcel van Roecke είναι κυρίως επιχειρηματίας, επενδυτής και Εκτελεστικός Διευθυντής. Είναι Πρόεδρος της AtlasInvest, μιας ιδιωτικής εταιρείας χαρτοφυλακίου που ίδρυσε το 2007. Η AtlasInvest ασχολείται με επενδύσεις σε όλο το ευρύ ενεργειακό φάσμα. Πρόεδρος Ενέργειας στην Carlyle, ενώ προηγουμένως ήταν επικεφαλής της Carlyle International Energy Partners (CIEP) από το 2014 έως το 2022. Η CIEP επικεντρώνεται στον ενεργειακό τομέα εκτός της Βόρειας Αμερικής, με ιδιαίτερη έμφαση στο

πετρέλαιο και το φυσικό αέριο. [Η συνέχεια είναι ακόμη πιο ενδιαφέρουσα.](#) Συνιδρυτής και Συμπρόεδρος της TES (Εξοπλισμός Εναλλακτικής Ενέργειας) αλλά και επίσης Πρόεδρος της ONE-DYAS, Πρόεδρος της VARO, Αντιπρόεδρος της Moeve, Αντιπρόεδρος της Energy Intelligence Group και μη Εκτελεστικός Διευθυντής των Discover Exploration, Neptune, SierraCol και Black Sea Oil & Gas. Είναι επίσης μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου της WCS στη Νέα Υόρκη, της The Wildlife Conservation. Με τέτοιο CV και δραστηριότητα στο energy σε περίοδο που στην εγχώρια αγορά ο κλάδος είναι σε... high voltage, η ενίσχυση του ποσοστού της Atlasinvest στο, σχεδόν, 15% του μ.κ. δεν δείχνει για τυχαία, για μία απλή αλλαγή θεματοφυλακής μεταξύ για χρόνια γνωστών, συνεργατών και παραγόντων με διορατικότητα. Μάλιστα επειδή η μετοχική εξέλιξη συνέπεσε λίγα 24ωρα μετά την πώληση από την Motor Oil πακέτου αιολικών-φωτοβολταϊκών πάρκων στην ΔΕΗ (σ.σ στα €237 εκατ. το deal), συζητήθηκε σε χρηματιστηριακά γραφεία.

Το Β.Ι. επιχείρησε να δει πίσω από τις γραμμές, με τα ερωτήματα στην κοινότητα να αφορούν σε αυτή καθ' εαυτή την συναλλαγή (τιμή/μτχ.), την πρόθεση των Holterman-van Roecke, το αν η Motor Oil θα συνεχίσει να απο-επενδύει ή...

Για την ώρα απαντήσεις (επιβεβαιωμένες) δεν έχουμε, για αυτό περιοριζόμαστε στην καταγραφή των δεδομένων και των ερωτημάτων που εύλογα τίθενται από την κοινότητα.

BnSECRET

1/ ΟΙ ΕΞΙ ΕΙΣΗΓΓΜΕΝΕΣ ΠΟΥ ΕΠΗΡΕΑΖΟΝΤΑΙ ΑΠΟ ΤΗ ΔΙΑΣΠΟΡΑ ΣΤΟ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΟ

Τα πάνω - κάτω φέρνει η απόφαση στην Ευρώπη, σύμφωνα με την οποία η διασπορά πρέπει να πάει στο 10%. Στο ελληνικό Χρηματιστήριο, έως €200 εκατ. κεφαλαιοποίηση πρέπει να υπάρχει διασπορά 25%, ενώ πάνω από €200 εκατ. η διασπορά πέφτει στο 15%. Από Σεπτέμβριο λοιπόν, αν δεν υπάρξει αλλαγή πλεύσης από την Euronext ή παράταση συμμόρφωσης για τις εισηγμένες, οι εξής μετοχές ίσως βρεθούν στην κατηγορία επιτήρησης. Πρόκειται για τις:

- Moda Bagno
- Δάιος
- Καρέλια
- Ιατρικό Αθηνών
- Αττικές εκδόσεις
- Alpha Αστικά Ακίνητα

2/ ΑΝΤΙΣΤΡΟΦΗ ΜΕΤΡΗΣΗ ΕΩΣ ΤΑ ΤΕΛΗ ΙΟΥΛΙΟΥ ΓΙΑ ΤΗΝ ΜΕΓΑΛΗ ΕΠΕΝΔΥΣΗ ΤΗΣ ΙΟΝ ΣΤΟ ΕΛΛΗΝΙΚΟ

Στην τελική ευθεία εισέρχεται η στρατηγική συμφωνία της Lamda Development με τον ιταλικό κολοσσό χρηματοοικονομικής τεχνολογίας ION Group, με τις οριστικές υπογραφές να αποτελούν πλέον θέμα εβδομάδων. Στο πρόσφατο ενημερωτικό δελτίο της Lamda (26 Μαΐου 2026), αποτυπώνεται ξεκάθαρα η τεράστια βαρύτητα του mega-deal, με τη διαδικασία ελέγχων και υπογραφών να εκτιμάται ότι θα ολοκληρωθεί έως το τέλος Ιουλίου 2026.

Όπως αναφέρεται ρητά, η συνεργασία αυτή "σηματοδοτεί την έναρξη της δημιουργίας του Επιχειρηματικού Κέντρου του Ελληνικού, το οποίο αποτελεί βασικό τμήμα του γενικού σχεδίου ανάπτυξης του έργου (masterplan)". Παράλληλα, υπογραμμίζεται πως η επένδυση τοποθετεί το "The Hellinikon" ως έναν νέο "ευρωπαϊκό κόμβο Τεχνητής Νοημοσύνης και ψηφιακού μετασχηματισμού". Στο ίδιο κείμενο γίνεται ειδική αναφορά στο γεγονός ότι ο όμιλος ION πρόκειται να αποκτήσει ίδιες μετοχές που αντιπροσωπεύουν το 2% του μετοχικού κεφαλαίου της Lamda. Η κίνηση αυτή αντικατοπτρίζει την έμπρακτη εμπιστοσύνη του ξένου ομίλου στο Ελληνικό.

Σύμφωνα με όσα έχουν ανακοινωθεί επισήμως, το ύψος της σχεδιαζόμενης επένδυσης θα είναι κολοσσιαίο, ξεπερνώντας το €1,5 δισ. συνολικά. Από τη συγκεκριμένη συναλλαγή, η Lamda εκτιμάται πως θα εισπράξει περίπου €450 εκατ. για τη διάθεση της γης. Το σχέδιο περιλαμβάνει την ανάπτυξη ενός υπερασύγχρονου campus, ικανού να στεγάσει περίπου 2.000 επαγγελματίες από 44 χώρες. Στην έκταση, μέγιστης επιτρεπόμενης δόμησης 250.000 τ.μ., θα δημιουργηθούν χώροι γραφείων, ένα αμφιθέατρο 1.000 θέσεων για διεθνείς εκδηλώσεις, καθώς και πολυτελείς οικιστικές αναπτύξεις για το προσωπικό του ομίλου.

Editorial

ΜΕΡΟΣ 2ον

Με αφορμή το χθεσινό άρθρο, με τίτλο, [Τεχνητή Αυτοκαταστροφή](#), έλαβα ένα mail από αναγνώστη, ο οποίος είναι ο ιδιοκτήτης και ο επικεφαλής μεγάλης επιχείρησης στον κλάδο του.

Μου γράφει:

"Και δεν θα συμβεί μόνο στα εστιατόρια, αλλά και στις αποθήκες, και στους οδηγούς φορτηγών, και σε ένα σωρό άλλες δουλειές. Σήμερα, οι εργαζόμενοι έχουν το πάνω χέρι, καθώς οι επιχειρήσεις τούς αναζητούν με το κιάλι, αλλά είναι αυτή ακριβώς η επιτυχία τους, που θα τους φέρει σε δύσκολη θέση στο μέλλον.

Και, όταν θα έρθει η επόμενη οικονομική κρίση με τη συνακόλουθη μείωση των θέσεων εργασίας, τότε θα φανεί το μέγεθος του προβλήματος, καθώς οι εταιρείες θα έχουν επενδύσει σε (πανάκριβους) αυτοματισμούς και AI.

Και αυτά είναι δυστυχώς αναπόφευκτα, γιατί συμβαίνουν σε ατομικό επίπεδο, και δεν μπορεί κανείς να κατευθύνει αλλού την πορεία...".

Έτσι ακριβώς είναι.

Και είναι γεγονός ότι η πανδημία διατάραξε και αποσυντόνισε πλήρως την αγορά εργασίας. Τόσο λόγω της άνευ λόγου διατήρησης της τηλεργασίας σε πολύ μεγαλύτερο ποσοστό από ό,τι αναλογεί στο σύνολο της αγοράς - δηλαδή, διατηρήθηκε και σε κλάδους και θέσεις, που υπολειπονταν υπό το καθεστώς της εξ αποστάσεως απασχόλησης (είναι χαρακτηριστικό ότι μεγάλοι όμιλοι, πρώτα στις Ηνωμένες Πολιτείες και μετά στην Ευρώπη και στην Ελλάδα, που σκέφτηκαν τη διατήρηση της τηλεργασίας για να μειώσουν και κόστη λειτουργίας, έσπευσαν μετά από λίγους μήνες στο να ζητούν από το προσωπικό να γυρίσει στα γραφεία, γιατί είδαν ότι το πράγμα δεν περπατάει)... όσο και λόγω της Μεγάλης Παραίτησης, που καταγράφηκε, και η οποία ευθύνεται κατά κύριο λόγο για τη δυσκολία εύρεσης εργαζομένων και στελεχών ευρύτερα.

Απλά πράγματα.

Νεκτάριος Β. Νώτης

nectarios@notice.gr