



> PHAISTOS

Με... δύναμη πυρός άνω των €100 εκατ. και επενδύσεις από chips μέχρι δορυφόρους – Στα σκαριά το Phaiastos II



> JUMBO

Τα σχέδια για Τουρκία, Ρουμανία και Καναδά
- Η... αδυναμία για guidance



> THE ILISIAN

Ξεκίνησε η λειτουργία του Conrad Athens The Ilisian
- Οι επόμενες αφίξεις σε γαστρονομία και καταστήματα



> JP MORGAN

Γιατί είναι ταύρος για το Χρηματιστήριο Αθηνών
- Βλέπει εισροές \$1 δισ.

Editorial

Στεγαστική προσαρμογή

Debrief

Μισό δισ. την ημέρα επί πόσες ημέρες ακόμα;

Business Insight

Η επόμενη ημέρα της
- όχι αιφνίδιας -
αποχώρησης
των Εμιράτων
από τον OPEC

Business Maker

- Είναι το επόμενο σιόιχημα του Στάση η Vodafone;
- Ο πραγματικός λόγος που η κυβέρνηση δεν μειώνει τους φόρους

BnSecret

- Τί είδε ο Γενικός Διευθυντής του SSM στις ελληνικές τράπεζες
- Νέα ρότα για τους αδελφούς Βερνίκου

> ALUMIL

ΣΥΝΕΧΙΖΕΙ ΚΑΙ ΦΕΤΟΣ ΜΕ ΔΙΨΗΦΙΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗ - ΑΠΡΟΣΚΟΠΤΗ Η ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΣΕ ΗΝ. ΑΡΑΒΙΚΑ ΕΜΙΡΑΤΑ ΚΑΙ ΑΙΓΥΠΤΟ

Σε ρυθμούς διψήφιας ανάπτυξης επέστρεψε ο όμιλος Alumil το 2025 με τον ενοποιημένο κύκλο εργασιών να υπερβαίνει για πρώτη φορά το όριο των €500 εκατ. (+12% από το 2024) και την οργανική κερδοφορία να ενισχύεται σημαντικά, σε ένα διεθνές περιβάλλον που χαρακτηρίστηκε από γεωπολιτική αστάθεια, εμπορικές εντάσεις και σημαντικές διακυμάνσεις στις τιμές πρώτων υλών.

Με το... δεξί μπάκι και η φετινή χρονιά, καθώς τα στοιχεία του α' τριμήνου, με τη διοίκηση να εκτιμά ότι τα θεμελιώδη μεγέθη του ομίλου θα συνεχίσουν να ενισχύονται εντός του 2026, παρά το εύθραυστο διεθνές οικονομικό και γεωπολιτικό περιβάλλον

DATA Α' ΤΡΙΜΗΝΟ

Πωλήσεις	Ποσότητες
2026: €132,3 εκατ.	2026: 16,8 χιλ. τόνοι
2025: €112,9	2025: 14,8 χιλ. τόνοι
μεταβολή: 17,12%	Μεταβολή: 13,57%

ALUMIL MIDDLE EAST

Ιδιαίτερα ισχυρή είναι η επίδοση της Alumil Middle East JL, με τις πωλήσεις της να αυξάνονται 27,65% σε αξία και 25,86% σε ποσότητες, αντανακλώντας τη διεύρυνση της παρουσίας του ομίλου στις αγορές του Κόλπου, ενώ οι πωλήσεις της μπηκικής προς τρίτους ενισχύθηκαν κατά 27,96%, "επιβεβαιώνοντας την πλήρη αποκατάσταση της λειτουργικότητας μετά την ολοκλήρωση της μηχανογραφικής αναβάθμισης" όπως αναφέρει η διοίκηση.

Σε σχέση με τη γεωπολιτική ένταση στην Μέση Ανατολή, η διοίκηση σημειώνει ότι ο όμιλος δεν εμφανίζει άμεση έκθεση, καθώς δεν υφίσταται δραστηριότητα, πελατολόγιο ή περιουσιακά στοιχεία στο Ιράν. Η παρουσία του ομίλου στην περιοχή περιορίζεται στην Alumil Middle East JL (Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα) και στην Alumil Misr For Trading SAE (Αίγυπτο), οι οποίες εξακολουθούν να λειτουργούν απρόσκοπτα, με επαρκή αποθέματα πρώτων υλών και ισχυρό ανεκτέλεστο σε κατασκευαστικά έργα.

ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΣΕ ΑΙΓΥΠΤΟ ΚΑΙ ΚΙΛΚΙΣ

Εντός της φετινής χρήσης αναμένεται να ολοκληρωθούν δύο κομβικές επενδύσεις:



Γιώργος Μυλωνάς, επικεφαλής, Alumil

- η νέα παραγωγική μονάδα διέλασης αλουμινίου στην Αίγυπτο
 - η ρομποτική αποθήκη στο Κιλκίς
- Σύμφωνα με τη διοίκηση της εισηγμένης, "οι δύο αυτές επενδύσεις θα ενισχύσουν την παραγωγική δυναμικότητα και τη λειτουργία της αλυσίδας εφοδιασμού, διευκολύνοντας την κάλυψη της αυξανόμενης ζήτησης".

Η ΕΙΚΟΝΑ ΤΟ 2025

Αναφορικά με την εικόνα του ομίλου το 2025, η ανάπτυξη της τάξης του 11,72% αποτυπώθηκε και στον όγκο πωλήσεων, με την πωληθείσα ποσότητα προϊόντων αλουμινίου να διαμορφώνεται σε 66,5 χιλ. τόνους έναντι 60,8 χιλ. τόνων της χρήσης 2024, σημειώνοντας αύξηση 9,31%.

Το EBITDA ενισχύθηκε σε ποσοστό άνω του 20%, με το αντίστοιχο περιθώριο να βελτιώνεται από 11,06% σε 12,03%, κάτι που, σύμφωνα με τη διοίκηση της Alumil, αντανάκλα την αποδοτικότερη αξιοποίηση της παραγωγικής δυναμικότητας σε συνδυασμό με τη συγκράτηση των σταθερών λειτουργικών εξόδων έναντι του αυξημένου όγκου εργασιών.

DATA (σε €εκατ.)

Κύκλος εργασιών	EBITDA
2025: 508,5	2025: 61,2
2024: 455,1	2024: 50,3
μεταβολή: 11,72%	μεταβολή: 21,52%
	Καθαρά κέρδη
	2025: 30,7
	2024: 19,0
	μεταβολή: 61,57%

ΜΕΙΩΣΗ ΔΑΝΕΙΣΜΟΥ

Τα ίδια κεφάλαια ενισχύθηκαν κατά 13,25%, σε €192,5 εκατ. ενώ ο καθαρός δανεισμός υποχώρησε σε €143,7 εκατ. από €147,4 εκατ. στα

τέλη του 2024, με τον δείκτη Καθαρού Δανεισμού προς EBITDA να βελτιώνεται αισθητά σε 2,35x από 2,93x, και τον δείκτη Συνολικού Δανεισμού προς Ίδια Κεφάλαια σε 0,86x από 0,97x.

ΕΝΙΣΧΥΣΗ ΚΕΦΑΛΑΙΑΚΗΣ ΔΙΑΡΘΡΩΣΗΣ

Εντός της χρήσης 2025 υλοποιήθηκαν τρεις παράλληλες ενέργειες ενίσχυσης της κεφαλαιακής διάρθρωσης:

- ολοκληρώθηκε η αναδιάρθρωση επιλεγμένων δανειακών υποχρεώσεων, στο πλαίσιο της οποίας έπαυσε κατά το μεγαλύτερο μέρος η διαμεσολάβηση εταιρειών διαχείρισης απαιτήσεων (Servicers)
- τον περασμένο Δεκέμβριο η εταιρεία προέβη στην έκδοση Κοινού Ομολογιακού Δανείου συνολικού ύψους €4,8 εκατ., εκ των οποίων €3 εκατ. προέρχονται από το Ταμείο Ανάκαμψης και Ανθεκτικότητας με σταθερό επιτόκιο 1,00%, στο πλαίσιο του πυλώνα Ψηφιακού Μετασχηματισμού
- το α' εξάμηνο υλοποιήθηκε η πώληση 1.620.684 μετοχών που αντιστοιχούν σε 5% του μετοχικού κεφαλαίου και βρισκόταν στην κατοχή των βασικών μετόχων, με την εισροή ποσού €7,9 εκατ. να διατίθεται εξ ολοκλήρου στην αποπληρωμή δανειακών υποχρεώσεων, βελτιώνοντας περαιτέρω τη διασπορά του μετοχικού κεφαλαίου και τη χρηματοοικονομική σταθερότητα

ΤΑΜΕΙΟ, ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ & ΑΝΕΚΤΕΛΕΣΤΟ

Οι λειτουργικές ταμειακές ροές του ομίλου διαμορφώθηκαν σε €26,6 εκατ. έναντι €23 εκατ. το 2024, υποστηρίζοντας αυτοδύναμα το επενδυτικό πρόγραμμα.

Πέρυσι οι επενδύσεις διαμορφώθηκαν σε €20,5 εκατ. (όσες περίπου και το 2024) εκ των οποίων €10,3 εκατ. κατευθύνθηκαν στην Ελλάδα για πρόσθετες κτιριακές εγκαταστάσεις, οικόπεδα και απόκτηση μηχανολογικού εξοπλισμού.

Σε σχέση με το ανεκτέλεστο παραγγελιών (backlog) του ομίλου, στα τέλη του 2025 ανέρχονταν σε €66,1 εκατ.

Μάκης Αποστόλου
makis@notice.gr

> **PHAISTOS**

ΜΕ... ΔΥΝΑΜΗ ΠΥΡΟΣ ΑΝΩ ΤΩΝ €100 ΕΚΑΤ. ΚΑΙ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΑΠΟ CHIPS ΜΕΧΡΙ ΔΟΡΥΦΟΡΟΥΣ – ΣΤΑ ΣΚΑΡΙΑ ΤΟ ΡΗΑΙΣΤΟΣ II

Επενδυτική ισχύ (firepower) άνω των €100 εκατ. διαθέτει το Phaistos Investment Fund, ένα VC fund που συστάθηκε το 2022 και λειτουργεί με επενδυτική περίοδο πέντε ετών, η οποία ακολουθείται από πενταετή περίοδο αποεπενδύσεων, με δυνατότητα παράτασης 1+1 έτους.

Διαχειρίστρια εταιρεία είναι η 5G Ventures, που είναι θυγατρική του Υπερταμείου, όπως δήλωσε ο Διευθύνων Σύμβουλος του fund, Αντώνης Τζωρτζακάκης.

Οι μεριδιούχοι του fund είναι:

- η EATE
- το family office Δασκαλόπουλου
- η Latsco της Μαριάννας Λάτση
- η Deutsche Telekom μέσω του ΟΤΕ

Το Υπερταμείο δεν συμμετέχει ως μεριδιούχος, καθώς το fund λειτουργεί με χαρακτηριστικά ιδιωτικού επενδυτικού σχήματος, παρότι δημιουργήθηκε ως θυγατρική.

5G ΚΑΙ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΕΣ ΑΙΧΜΗΣ

Όπως ανέφερε ο κ. Τζωρτζακάκης, το fund δημιουργήθηκε με βάση το νόμο 47/27 2020, με στόχο την ενίσχυση εταιρειών που αναπτύσσουν προϊόντα ή υπηρεσίες δικτύου και επωφελούνται από το 5G.

Η επενδυτική στρατηγική επεκτείνεται σε κλάδους όπως η μεταποίηση, τα logistics, η άμυνα και το retail, με βασικό στόχο την ενίσχυση της αξιοποίησης των νέων δικτύων στην ελληνική οικονομία και την ανάπτυξη σχετικών υπηρεσιών.

Το fund δεν επικεντρώνεται σε πρώιμο στάδιο start-ups, αλλά κυρίως σε scale-ups και πιο ώριμες τεχνολογικές εταιρείες.

ΤΟ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ 11 ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ ΚΑΙ Η ΔΙΕΘΝΗΣ ΠΑΡΟΥΣΙΑ

Το Phaistos έχει επενδύσει μέχρι σήμερα σε 11 εταιρείες, με συνολική τοποθέτηση περίπου €70 εκατ. και μέση επένδυση €6,3 εκατ. ανά εταιρεία. Το μεγαλύτερο investment ticket ανέρχεται στα €10 εκατ., ενώ το μικρότερο στο €1 εκατ.

Οι συν-επενδυτές ξεπερνούν τους 65, καθώς η στρατηγική του fund βασίζεται στις συνεργασίες.

Όπως ανέλυσε ο κ. Τζωρτζακάκης, οι το-



Αντώνης Τζωρτζακάκης, Διευθύνων Σύμβουλος, 5G Ventures-Phaistos Investment Fund

μείς του επενδυτικού χαρτοφυλακίου κατανέμονται ως εξής:

- 28% διάστημα
- 22% microchips και semiconductors
- 17,5% IoT, drones και logistics
- 17% fintech και insuretech
- 12,5% retail
- 3% cybersecurity

Οι 11 εταιρείες δραστηριοποιούνται σε 22 χώρες και απασχολούν συνολικά πάνω από 1.200 εργαζόμενους.

Γεωγραφικά, όπως ανέφερε ο ίδιος:

- 3 εταιρείες βρίσκονται στις ΗΠΑ (η μία με Έλληνα ιδρυτή)
- 4 στην ΕΕ (δύο με Έλληνες ιδρυτές)
- 4 στην Ελλάδα

ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΗ ΦΙΛΟΣΟΦΙΑ: ΚΕΦΑΛΑΙΑ ΚΑΙ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΩΝ

Ο κ. Τζωρτζακάκης τόνισε ότι ο ιδρυτικός σκοπός του Phaistos δεν περιορίζεται στην παροχή χρηματοδότησης, αλλά περιλαμβάνει τη δημιουργία ενός οργανωμένου δικτύου συνεργασιών που ενισχύει τις εταιρείες του χαρτοφυλακίου.

Το δίκτυο αυτό περιλαμβάνει περισσότερους από 13 τεχνολογικούς και ερευνητικούς φορείς και εταιρείες, μεταξύ των οποίων η Nokia και ο ΟΤΕ, καθώς και ερευ-

νητικά ιδρύματα όπως ο Δημόκριτος και το Πανεπιστήμιο Πατρών. Στόχος, όπως ανέφερε, είναι η διασύνδεση της έρευνας με την παραγωγή και η αξιοποίηση ανθρώπινου δυναμικού από την ακαδημαϊκή κοινότητα.

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΟ ΑΠΟΤΥΠΩΜΑ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Σύμφωνα με τα στοιχεία που παρουσίασε ο επικεφαλής του fund, η επενδυτική δραστηριότητα του Phaistos συνδέεται και με σημαντικό αποτύπωμα στην ελληνική οικονομία και απασχόληση.

Σε τέσσερις ενδεικτικές εταιρείες με δραστηριότητα στην Ελλάδα, σημειώθηκε αύξηση του ανθρώπινου δυναμικού, ενώ πάνω από το 52% των εργαζομένων διαθέτει μεταπτυχιακό ή διδακτορικό τίτλο.

Επιπλέον, το 26% των νέων προσλήψεων αφορά Έλληνες του εξωτερικού που επιστρέφουν στην Ελλάδα, στοιχείο που, σύμφωνα με τον ίδιο, αποτελεί μετρήσιμο δείκτη επιστροφής τεχνογνωσίας.

ΕΜΦΑΣΗ ΣΤΟ ΔΙΑΣΤΗΜΑ ΚΑΙ ΤΙΣ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΕΣ ΝΕΑΣ ΓΕΝΙΑΣ

Ιδιαίτερο βάρος του χαρτοφυλακίου, όπως υπογράμμισε ο κ. Τζωρτζακάκης, αφορά τον τομέα του διαστήματος, ο οποίος αντιπροσωπεύει στο 28% των επενδύσεων.

Η στρατηγική βασίζεται στην εκτίμηση ότι το διάστημα θα εξελιχθεί σε πλήρως εμπορευματοποιημένο περιβάλλον, αντίστοιχο των επίγειων δικτύων, με χρήση δορυφόρων χαμηλής τροχιάς, διασυνδεδεμένων υποδομών και μελλοντικά ακόμη και data centers σε τροχιά.

ΚΟΝΤΑ ΣΤΟ ΚΛΕΙΣΙΜΟ ΤΗΣ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΗΣ ΠΕΡΙΟΔΟΥ ΤΟ ΡΗΑΙΣΤΟΣ I

Ο επικεφαλής του Phaistos σημείωσε ότι το fund βρίσκεται κοντά στο κλείσιμο της επενδυτικής περιόδου, καθώς έχει ήδη τοποθετήσει σημαντικό μέρος των κεφαλαίων, ώστε να διασφαλιστεί χρόνος για την αποεπένδυση.

Ως βασικοί δείκτες παρακολούθησης της απόδοσης αναφέρονται η αύξηση του κύκλου εργασιών των εταιρειών (κατά μέσο

όρο 22% για το 2024/2025). Ο δεύτερος δείκτης είναι η αξία του fund μέσω της αξίας των συμμετοχών του στις εταιρείες.

Παράλληλα, σημείωσε ότι από τη διαχείριση των κεφαλαίων της EATE έχουν προκύψει €5 εκατ. τόκων υπέρ του Δημοσίου, ποσό που δεν συνυπολογίζεται στην απόδοση του fund. Επιπλέον, τονίστηκε πως το fund έχει περίπου €2 εκατ. σε αποθέματα, από τους μεριδιούχους

ΣΕ ΕΞΕΛΙΞΗ ΣΥΖΗΤΗΣΕΙΣ ΓΙΑ ΤΟ ΔΕΥΤΕΡΟ ΣΧΗΜΑ

Ο κ. Τζωρτζακάκης ανέφερε ότι βρίσκονται σε εξέλιξη συζητήσεις για τη δημιουργία του διαδόχου σχήματος, Phaistos II, το οποίο αναμένεται να έχει ιδιωτικό χαρακτήρα, με την ίδια επενδυτική ομάδα και νέο σχήμα διαχείρισης. Οι βασικοί επενδυτικοί άξονες αναμένεται να παραμείνουν το διάστημα, η κυβερνοασφάλεια, οι smart υποδομές και η

αμυντική τεχνολογία.

Στόχος, όπως σημείωσε, είναι το νέο fund να κινηθεί σε αντίστοιχα ή υψηλότερα επίπεδα κεφαλαίων, με διεύρυνση της επενδυτικής βάσης και νέους μεριδιούχους, ενώ δεν αποκλείστηκε και η συμμετοχή του Υπερταμείου ως μεριδιούχου.

Μάριος Δελατόλας
marios@notice.gr

> JP MORGAN

ΓΙΑΤΙ ΕΙΝΑΙ ΤΑΥΡΟΣ ΓΙΑ ΤΟ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΟ ΑΘΗΝΩΝ - ΒΛΕΠΕΙ ΕΙΣΡΟΕΣ \$1 ΔΙΣ.

Η επικείμενη αναβάθμιση της ελληνικής αγοράς σε κατηγορία ανεπτυγμένων από τον δείκτη STOXX, με ισχύ από τις 22 Σεπτεμβρίου, εκτιμάται ότι θα αποτελέσει έναν από τους σημαντικότερους τεχνικούς καταλύτες των τελευταίων ετών για το Χρηματιστήριο Αθηνών. Σύμφωνα με ανάλυση της JP Morgan, οι παθητικές εισροές ενδέχεται να προσεγγίσουν τα \$957 εκατ., με τη συντριπτική πλειονότητα να κατευθύνεται προς τον τραπεζικό κλάδο.

ΑΥΞΗΣΗ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ

Η εξέλιξη αξιολογείται ως ιδιαίτερα ευνοϊκή, καθώς η σύνδεση της Ελλάδας με δείκτες ανεπτυγμένων αγορών -και ειδικά με τον STOXX Europe 600- δημιουργεί σχεδόν καθαρές εισροές, δεδομένου ότι τα κεφάλαια που παρακολουθούν δείκτες αναδυόμενων αγορών της STOXX είναι περιορισμένα. Όπως επισημαίνουν οι αναλυτές, το ύψος των κεφαλαίων που αναμένεται να εισρεύσουν αντιστοιχεί σε πολλαπλάσιο του μέσου ημερήσιου όγκου συναλλαγών, γεγονός που από μόνο του συνιστά ισχυρό επενδυτικό γεγονός. Η συγκυρία θεωρείται κρίσιμη, καθώς οι αγορές αναζητούν νέους καταλύτες σε ένα περιβάλλον αυξημένης μεταβλητότητας λόγω διεθνών εξελίξεων.

ΟΙ ΤΡΑΠΕΖΕΣ

Στο επίκεντρο βρίσκονται οι τέσσερις συστημικές τράπεζες, οι οποίες συνδυάζουν τόσο τις αναμενόμενες εισροές όσο και βελτιωμένες αποτιμήσεις. Ο κλάδος διαπραγματεύεται σε επίπεδα κοντά στα ευρωπαϊκά standards, με περιορισμένο discount, ενώ παραμένει



ελκυστικός και από πλευράς μερισματικών αποδόσεων. Συνολικά, η ελληνική αγορά εξακολουθεί να εμφανίζει σημαντική έκπτωση έναντι των αναδυόμενων αγορών.

ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΑΓΟΡΑΣ

Η JP Morgan συνδέει μάλιστα την επίδραση της ένταξης στους δείκτες STOXX με ευρύτερες εξελίξεις στην αγορά, όπως η σχεδιαζόμενη αύξηση κεφαλαίου της ΔΕΗ, υπογραμμίζοντας ότι οι εισροές από παθητικά κεφάλαια ενδέχεται να λειτουργήσουν υποστηρικτικά για τη συνολική εικόνα. Παράλληλα, διαφοροποιείται η εκτίμηση για τη μελλοντική αναβάθμιση της χώρας στους δείκτες της MSCI. Αν και ορισμένες ελληνικές εταιρείες πληρούν τα κριτήρια ένταξης στον MSCI Europe, οι καθαρές ροές προβλέπεται να είναι αρνητικές, εξαιτίας εκροών που συνδέονται με τη μεταβολή της δομής της αγοράς.

Η ΚΑΤΑΝΟΜΗ

Σε ό,τι αφορά την κατανομή των εισροών, οι εκτιμήσεις δείχνουν ότι περίπου \$956,6

εκατ. θα κατευθυνθούν στην ελληνική αγορά, με τις τράπεζες να απορροφούν σχεδόν το 88% του συνόλου. Οι μεγαλύτερες τοποθετήσεις αναμένονται στην Εθνική Τράπεζα και την Eurobank, ενώ ακολουθούν η Τράπεζα Πειραιώς και η Alpha Bank. Τα μεγέθη αυτά δεν θεωρούνται απλώς θεωρητικά, αλλά αντανακλούν υποχρεωτικές τοποθετήσεις από passive funds.

ΜΗ ΤΡΑΠΕΖΙΚΕΣ ΜΕΤΟΧΕΣ

Πέραν των τραπεζών, εισροές αναμένονται και σε άλλες εισηγμένες εταιρείες, υποδηλώνοντας διεύρυνση του επενδυτικού ενδιαφέροντος. Μεταξύ αυτών περιλαμβάνονται ο ΟΤΕ, η ΔΕΗ, η Metlen, η ΓΕΚ Τέρνα και η Jumbo. Αν και τα ποσά είναι μικρότερα σε σύγκριση με τον τραπεζικό κλάδο, παραμένουν τεχνικά σημαντικά, καθώς αντιστοιχούν σε αξιόλογο ποσοστό του ημερήσιου τζίρου τους.

Νίκος Ταμπακόπουλος
nicolas@notice.gr

> ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ ΣΕ ΝΕΑ ΦΑΣΗ Η ΜΑΧΗ ΚΑΤΑ ΤΩΝ BIG TECH - ΣΤΟ ΣΤΟΧΑΣΤΡΟ CLOUD ΚΑΙ AI

Η Ευρωπαϊκή Ένωση σχεδιάζει να μετατοπίσει το επίκεντρο των κανονισμών της για τον περιορισμό της ισχύος των Big Tech προς τις υπηρεσίες cloud και την AI, με στόχο την προώθηση πιο δίκαιου ανταγωνισμού, μετά τα θετικά αποτελέσματα που καταγράφηκαν σε άλλους ψηφιακούς τομείς, σύμφωνα με τις ευρωπαϊκές ρυθμιστικές αρχές.

ΠΟΥ ΣΤΟΧΕΥΕΙ Ο ΚΑΝΟΝΙΣΜΟΣ DMA

Ο Ευρωπαϊκή Επιτροπή, μέσω του Κανονισμού για τις Ψηφιακές Αγορές (Digital Markets Act – DMA), στοχεύει σήμερα εταιρείες όπως οι Alphabet, Amazon, Apple, Booking.com, ByteDance, Meta Platforms και Microsoft, επιβάλλοντας υποχρεώσεις στους λεγόμενους "gatekeepers", ώστε να αποτρέπεται η κατάχρηση της δεσπόζουσας θέσης τους στην αγορά.

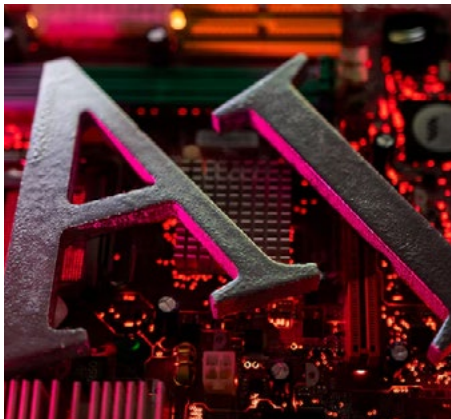
Η Επιτροπή ανέφερε ότι ο DMA, ο οποίος τέθηκε σε εφαρμογή τον Μάιο του 2023, έχει βελτιώσει τις συνθήκες για επιχειρήσεις και χρήστες.

Τα σχόλια περιλαμβάνονται σε έκθεση που δημοσιεύθηκε, όπου οι ρυθμιστικές αρχές σημειώνουν ότι ο DMA έχει επιτρέψει στους χρήστες να μεταφέρουν τα δεδομένα τους πιο εύκολα όταν μεταβαίνουν σε ανταγωνιστικές υπηρεσίες και συσκευές, ενώ παράλληλα δίνει τη δυνατότητα στους κατασκευαστές συσκευών για μεγαλύτερη διαλειτουργικότητα με τα λειτουργικά συστήματα των Big Tech.

ΣΤΟΧΟΣ ΟΙ ΔΙΚΑΙΟΤΕΡΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ AI ΚΑΙ CLOUD

Η Κομισιόν δήλωσε ότι στόχος πλέον είναι να καταστούν οι υπηρεσίες cloud και AI "πιο δίκαιες και πιο ανταγωνιστικές". Θα εξετάσει επίσης κατά πόσο ορισμένες υπηρεσίες AI θα πρέπει να χαρακτηριστούν ως βασικές υπηρεσίες πλατφόρμας εικονικών βοηθών.

Οι ρυθμιστικές αρχές διερευνούν αν οι Amazon και Microsoft θα πρέπει να χαρακτηριστούν ως gatekeepers για τις υπηρεσίες cloud computing βάσει του DMA, καθώς και κατά πόσο η νομοθεσία μπορεί να



αντιμετωπίσει αποτελεσματικά αντιανταγωνιστικές πρακτικές στον συγκεκριμένο τομέα.

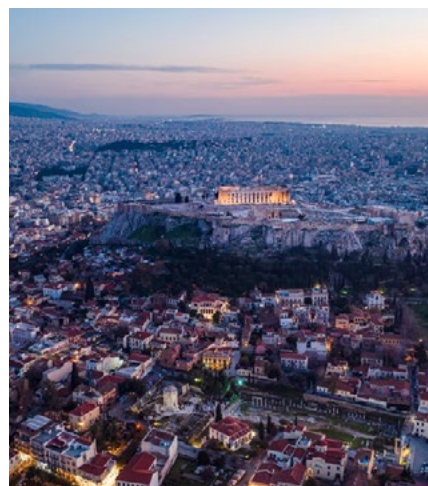
Η ΚΡΙΤΙΚΗ ΤΗΣ APPLE

Η Apple άσκησε κριτική στην έκθεση, υποστηρίζοντας ότι δεν λαμβάνει υπόψη τον αντίκτυπο του DMA στην ιδιωτικότητα των χρηστών, την ασφάλεια και την καινοτομία. Σύμφωνα με την εταιρεία, οι κίνδυνοι για τους χρήστες στην ΕΕ περιλαμβάνουν μεγαλύτερη έκθεση σε επιβλαβές περιεχόμενο μέσω εναλλακτικών τρόπων διανομής, διαταραχή της ομαλής εμπειρίας χρήσης, διαμοιρασμό ευαίσθητων προσωπικών δεδομένων με μη αξιόπιστους τρίτους, καθώς και καθυστερήσεις στην πρόσβαση στις πιο πρόσφατες λειτουργίες και τεχνολογίες που είναι διαθέσιμες αλλού.

ΔΕΝ ΘΑ ΥΠΑΡΧΕΙ ΔΙΑΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟΤΗΤΑ ΠΛΑΤΦΟΡΜΩΝ

Η Επιτροπή δήλωσε ότι δεν προτίθεται να υποχρεώσει τις Big Tech να καταστήσουν τα κοινωνικά τους δίκτυα διαλειτουργικά μεταξύ τους, παρά τις σχετικές εκκλήσεις ορισμένων εταιρειών, αλλά θα συνεχίσει να παρακολουθεί τις υπηρεσίες.

Παράλληλα, τόνισε ότι δεν σχεδιάζει να αλλάξει τα κριτήρια με τα οποία χαρακτηρίζονται οι εταιρείες ως gatekeepers ούτε τον κατάλογο των υποχρεώσεων και απαγορεύσεων που ισχύουν για αυτές, σημειώνοντας ότι το υφιστάμενο πλαίσιο παραμένει κατάλληλο.



> ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΝΩΣΗ ΤΡΑΠΕΖΩΝ

ΕΩΣ 2 ΙΟΥΝΙΟΥ ΟΙ ΥΠΟΓΡΑΦΕΣ ΔΑΝΕΙΩΝ ΓΙΑ ΤΟ "ΣΠΙΤΙ ΜΟΥ II"

Ως καταληκτική ημερομηνία για την υπογραφή των δανειακών συμβάσεων στο πλαίσιο του προγράμματος "ΣΠΙΤΙ ΜΟΥ II" ορίζεται η 2η Ιουνίου 2026, σύμφωνα με ανακοίνωση των τραπεζών-μελών της Ελληνικής Ένωσης Τραπεζών που συμμετέχουν στο πρόγραμμα.

Η σχετική ενημέρωση ακολουθεί ανακοίνωση των συναρμόδιων υπουργείων Εθνικής Οικονομίας και Οικονομικών και Κοινωνικής Συνοχής και Οικογένειας, βάσει της οποίας η προθεσμία αφορά τους ενδιαφερόμενους που έχουν ήδη υπαχθεί οριστικά στο πρόγραμμα, μετά την αποδοχή της αίτησής τους από την Ελληνική Αναπτυξιακή Τράπεζα.

Όπως επισημαίνεται, οι πολίτες που έχουν λάβει οριστική έγκριση θα πρέπει να επικοινωνήσουν άμεσα με την τράπεζα συνεργασίας τους και να προσκομίσουν το συντομότερο δυνατό τα απαραίτητα δικαιολογητικά, προκειμένου να ολοκληρωθεί η διαδικασία και να υπογραφεί η σχετική δανειακή σύμβαση εντός της προβλεπόμενης προθεσμίας.

Σε διαφορετική περίπτωση, εφόσον η διαδικασία δεν ολοκληρωθεί έως και τις 2 Ιουνίου 2026, δεν θα είναι εφικτή η υπογραφή της οριστικής δανειακής σύμβασης, λόγω της λήξης του προγράμματος.



> THE ILISIAN ΞΕΚΙΝΗΣΕ Η ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΤΟΥ CONRAD ATHENS THE ILISIAN - ΟΙ ΕΠΟΜΕΝΕΣ ΑΦΙΞΕΙΣ ΣΕ ΓΑΣΤΡΟΝΟΜΙΑ ΚΑΙ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ

Ξεκίνησε και επίσημα προ ολίγων ημερών (23/4) η λειτουργία του Conrad Athens The Ilisian, στο χώρο όπου φιλοξενούσε από το 1963 μέχρι το 2022 το εμβληματικό Hilton της Αθήνας.

Σε μία έκταση 65.000 τ.μ., μαζί με το ξενοδοχείο, συνυπάρχουν τα ιδιωτικά διαμερίσματα των βραβευμένων brands Conrad και Waldorf Astoria της Hilton.

Στο συγκρότημα περιλαμβάνονται ακόμη χώροι γαστρονομίας, ψυχαγωγίας και ευεξίας με επίκεντρο τη μεγαλύτερη πισίνα εξωτερικού χώρου της Αθήνας, αλλά και η σύγχρονη λέσχη μελών House of NYNN η οποία λειτουργεί ήδη από το καλοκαίρι του 2025.

ΤΟ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΟ

Το ξενοδοχείο διαθέτει συνολικά 278 δωμάτια και σουίτες.

Τα δωμάτια και οι σουίτες του Conrad Athens The Ilisian διαθέτουν στην πλειοψηφία τους ιδιωτικό μπαλκόνι με προνομιακή θέα σε μερικά από τα ομορφότερα σημεία της πόλης και την Ακρόπολη.

Διαθέτει μεγάλη συλλογή από σουί-



τες, συμπεριλαμβανομένων και των Signature Suites, μεταξύ των οποίων τρεις Presidential, μία Royal, ενώ αργότερα μέσα στη χρονιά θα ανοίξει το Omega

Penthouse (350 τ.μ. εσωτερικοί χώροι, με βεράντα 150 τ.μ.) με ιδιωτική πισίνα και πανοραμική θέα που εκτείνεται από την Ακρόπολη έως τον Σαρωνικό.

ΟΙ ΔΥΝΑΤΟΤΗΤΕΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ ΣΤΑ RESIDENTIAL

Τα Conrad Residences και Waldorf Astoria Residences περιλαμβάνουν διαμερίσματα επιφάνειας από 60 έως 500 τ.μ.

Αναφορικά με τις δυνατότητες μίσθωσης:

- στα Conrad Residences παρέχεται δυνατότητα βραχυχρόνιας μίσθωσης, μέσω του ξενοδοχείου και σύμφωνα με την ισχύουσα νομοθεσία
- τα Waldorf Astoria Residences ακολουθούν διαφορετικό καθεστώς, με μισθώσεις διάρκειας τουλάχιστον 3 μηνών και έως 4 φορές ετησίως

Και στις δύο περιπτώσεις, η αξιοποίηση γίνεται κατόπιν επιλογής του ιδιοκτήτη.

Οι διαμέροντες έχουν:

- πλήρη πρόσβαση σε εστιατόρια, εγκαταστάσεις ευεξίας, χώρους ψυχαγωγίας και στην εξωτερική πισίνα
- πρόσβαση στους εμπορικούς χώρους και στις εμπειρίες του προορισμού
- προνομακή εγγραφή στην ιδιωτική λέσχη μελών House of NYNN

Επιπλέον για τα Waldorf Astoria Residences υπάρχουν τα εξής προνόμια: αποκλειστικό lounge και lobby, αίθουσα συναντήσεων και ξεχωριστό γυμναστήριο εξειδικευμένες, ιδιωτικές υπηρεσίες εντός του προορισμού.

ΤΟ ΒΥΖΑΝΤΙΝΟ... ΕΠΑΝΑΣΥΣΤΗΝΕΤΑΙ

Ο προορισμός εξελίσσεται σε ένα πολυδιάστατο γαστρονομικό hub με 9 εστιατόρια και bars, που θα ολοκληρωθούν σταδιακά έως το τέλος του 2026.

Το Byzantino επανασυστήνεται ως Byzantino Grande Brasserie σε σχεδιασμό του γραφείου Tristan Auer, υπό την καθοδήγηση του Executive Chef Άγγελου Λάντου και δύο ξεχωριστά μενού ελληνικής και γαλλικής κουζίνας. Τη συνολική εμπειρία συμπληρώνουν η cheese master, επιμελημένοι συνδυασμοί κρασιών και γλυκές δημιουργίες μέσα από το Byzantino Chocolat & Patisserie.

Ο Chef Άγγελος Λάντος επιμελείται επίσης το μενού του Athenian Lounge, ενός χώρου που άνοιξε μαζί με το ξενοδοχείο και φιλοδοξεί να αποτελέσει σημείο συνάντησης, με κλασικά cocktails και αγαπημένες γεύσεις που διαμορφώνουν την εμπειρία καθ' όλη τη διάρκεια της ημέρας.



ΕΝ ΑΝΑΜΟΝΗ ΤΟΥ... GALAXY

Το ιστορικό rooftop επανέρχεται ως Galaxy Dispensary και Galaxy Supper Club.

Θυμίζουμε ότι από τον Δεκέμβριο του 2025, λειτουργεί το ιαπωνικό εστιατόριο Onuki, σε σχεδιασμό του γραφείου Yabu Pushelberg.

Μια σειρά διεθνώς αναγνωρισμένων εστιατορικών concepts θα λειτουργήσουν για πρώτη φορά, μέσα στο The Ilisian. Όπως ανέφερε ο Γενικός Διευθυντής του ξενοδοχείου, Νάσος Παπαζογλου, θα προστεθούν ακόμη τρία νέα εστιατόρια, ενώ ένας χώρος νυχτερινής διασκέδασης θα ανοίξει τον ερχόμενο χειμώνα.

ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΖΩΝΗ

Η εμπορική ζώνη του The Ilisian περιλαμβάνει τα ακόλουθα καταστήματα, που θα ανοίγουν σταδιακά:

- The Store at The Ilisian
- Ανθοπωλείο Secret Garden
- Κοσμηματοπωλείο Kessariss
- Hair Salon Vangelis Hatzis
- Η πρώτη boutique οπτικών Zeus + Dione
- Barber Shop by Georgina
- Tailor Shop Kourlas Athens

ΕΥΕΞΙΑ

Οι κάτοικοι των διαμερισμάτων, οι διαμέροντες και τα μέλη της ιδιωτικής λέσχης House of NYNN θα έχουν μία από τις πιο ολοκληρωμένες εμπειρίες ευεξίας στην πόλη, με πάνω από 2.000 τ.μ. εγκαταστάσεων που περιλαμβάνουν:

- την Oasis, τη μεγαλύτερη εξωτερική πισίνα στο κέντρο της Αθήνας, μήκους 25 μέτρων
- πλήρως εξοπλισμένους χώρους fitness & performance
- studios για yoga, pilates, spinning και εξειδικευμένα προγράμματα άσκησης
- θερμαινόμενη εσωτερική πισίνα με φυσικό φως και άμεση πρόσβαση στην εξωτερική πισίνα
- Green Roof με ιδιωτική διαδρομή τρεξίματος 770μ., γήπεδο pickleball και υπαίθριο γυμναστήριο

Επιπλέον, το Odei Wellness προσφέρει στους παραπάνω, αλλά και σε όλους τους επισκέπτες του προορισμού μια εξειδικευμένη σειρά θεραπειών προσώπου και σώματος, εμπνευσμένων από τις τελετουργίες της αρχαίας Ελλάδας.

Μάκης Αποστόλου
makis@notice.gr

> **INTERTECH**

ΣΥΜΦΩΝΙΑ ΜΕ SKYWORTH ΓΙΑ ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΗ ΔΙΑΘΕΣΗ ΚΛΙΜΑΤΙΣΤΙΚΩΝ ΚΑΙ ΛΕΥΚΩΝ ΟΙΚΙΑΚΩΝ ΣΥΣΚΕΥΩΝ



Κωνσταντίνος Ζιώγας, CEO, Intertech

Την έναρξη στρατηγικής συνεργασίας με τον διεθνή τεχνολογικό όμιλο Skyworth ανακοίνωσε η Intertech, με αντικείμενο την αποκλειστική διάθεση των κλιματιστικών και των λευκών οικιακών συσκευών του brand Skyworth στην ελληνική αγορά.

ΤΙ ΠΕΡΙΛΑΜΒΑΝΕΙ ΤΟ DEAL

Η συμφωνία εντάσσεται στο πλαίσιο της ενίσχυσης της παρουσίας της Intertech στην κατηγορία των οικιακών ηλεκτρικών συσκευών, αξιοποιώντας την τεχνογνωσία, την ποιότητα κατασκευής και την καινοτομία του ομίλου Skyworth.

Στην αρχική φάση της συνεργασίας, το χαρτοφυλάκιο προϊόντων περιλαμβάνει λύσεις

στις κατηγορίες:

- κλιματισμού (οικιακά κλιματιστικά)
- ψύξης (ψυγεία, ψυγείοκαταψύκτες)
- πλύσης (πλυντήρια ρούχων και πιάτων)
- στεγνώματος (στεγνωτήρια, πλυντοστεγνωτήρια)

Η γκάμα προβλέπεται να διευρυνθεί σταδιακά με νέες κατηγορίες προϊόντων.

Σύμφωνα με τον CEO της Intertech, Κωνσταντίνο Ζιώγα, "η νέα αυτή συνεργασία εντάσσεται στον ευρύτερο αναπτυξιακό στρατηγικό σχεδιασμό της εταιρείας, ενισχύοντας το προϊόντικό χαρτοφυλάκιο της, προσφέροντας στους Έλληνες καταναλωτές προϊόντα υψηλής ποιότητας, σύγχρονης τεχνολογίας και αξιοπιστίας".

> **COPELOUZOS GROUP**

ΤΟ GREGY ΣΤΟ ΕΠΙΚΕΝΤΡΟ ΤΟΥ 3SI BUSINESS FORUM

Τη σημασία του έργου ηλεκτρικής διασύνδεσης Αιγύπτου – Ελλάδας GREGY για την Ελλάδα, την Ευρώπη και την περιοχή της Πρωτοβουλίας των Τριών Θαλασσών ανέδειξε ο Αντιπρόεδρος του ομίλου Κοπελούζου, Θωμάς Αχείμαστος, στο 3SI Business Forum 2026, που πραγματοποιήθηκε στις 28 και 29 Απριλίου στο Ντουμπρόβνικ της Κροατίας. Ο κ. Αχείμαστος συμμετείχε στη συζήτηση με θέμα "Wiring the Three Seas", η οποία εντάχθηκε στην ενότητα "Strategic Enablers: Energy, Finance, Digital Power" και επικεντρώθηκε στις διασυννοριακές ηλεκτρικές διασυνδέσεις και τις κρίσιμες ενεργειακές υποδομές στην ευρύτερη περιοχή.

ΤΙ ΟΦΕΛΗ ΦΕΡΝΕΙ ΤΟ GREGY

Σύμφωνα με όσα παρουσιάστηκαν, το GREGY δημιουργεί έναν κάθετο διάδρομο ηλεκτρισμού για τις χώρες της Πρωτοβουλίας, λειτουργώντας ως νότια πύλη εισόδου πράσινης ενέργειας από την Μεσόγειο προς την Βόρεια Ευρώπη. Παράλληλα, αναδείχθηκε η συμβολή του έργου στην ενίσχυση της ενεργειακής ασφάλειας και διαφοροποίησης. Όπως επισημάνθηκε, η υλοποίηση του έργου εκτιμάται ότι θα περιορίσει την εξάρτηση από τις διεθνείς τιμές φυσικού αερίου και δικαιωμάτων εκπομπών CO2, καθώς και από τη διεθνή ζήτηση φυσικού αερίου.



Θωμάς Αχείμαστος, Αντιπρόεδρος, όμιλος Κοπελούζου

Το GREGY, το οποίο θα αποτελεί την πρώτη ηλεκτρική διασύνδεση μεταξύ Αφρικής και Ευρώπης, προβλέπεται να μεταφέρει 3.000 MW καθαρής ενέργειας από την Αίγυπτο προς την Ελλάδα και την Ευρώπη. Το έργο ευθυγραμμίζεται με την ευρωπαϊκή στρατηγική για την ανάπτυξη ενεργειακών διαδρόμων Νότου – Βορρά, που αποτελούν βασικό στοιχείο της Πρωτοβουλίας των Τριών Θαλασσών.

ΠΩΣ ΘΑ ΕΝΙΣΧΥΘΕΙ Ο ΡΟΛΟΣ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ

Παράλληλα, τονίστηκε ότι η διασύνδεση αναμένεται να ενισχύσει τον ρόλο της Ελλάδας

ως ενεργειακού κόμβου στην Νοτιοανατολική Μεσόγειο και να συμβάλει στην προσέλκυση επενδύσεων, ιδίως σε ενεργοβόρους τομείς όπως τα data centers με εφαρμογές τεχνητής νοημοσύνης.

Το έργο, το οποίο αναπτύσσεται από την εταιρεία Elica Interconnector S.M. S.A. του ομίλου Κοπελούζου, εκτιμάται ότι θα συμβάλει στη μείωση του ενεργειακού κόστους για τις βιομηχανίες στην Ελλάδα και την ευρύτερη περιοχή, ενισχύοντας την ανταγωνιστικότητά και τον εξαγωγικό τους προσανατολισμό.

ΑΥΞΗΣΗ ΘΕΣΕΩΝ ΕΡΓΑΣΙΑΣ

Επιπλέον, αναφέρθηκε ότι η υλοποίηση του GREGY αναμένεται να δημιουργήσει νέες θέσεις εργασίας και να ενισχύσει την ελληνική οικονομία, ενώ θα συμβάλει στην ενοποίηση των ενεργειακών αγορών από την Νοτιοανατολική έως την Βόρεια Ευρώπη, αυξάνοντας τη ρευστότητα της αγοράς προς όφελος των καταναλωτών.

Το έργο έχει ενταχθεί στη λίστα έργων PCI/PMI της Ευρωπαϊκής Ένωσης, στο πλαίσιο της πρωτοβουλίας Global Gateway, καθώς και στο Σχέδιο Δράσης PACT for the Mediterranean, αποτελώντας μέρος των κρίσιμων υποδομών που προωθούν τη διασυνδεσιμότητα και την ενεργειακή μετάβαση στην Ευρώπη.

> **AMAZON****ΤΕΛΟΣ Η ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΓΙΑ ΠΡΟΣΛΗΨΕΙΣ;
- Η ΤΕΧΝΗΤΗ ΝΟΗΜΟΣΥΝΗ ΣΕ ΡΟΛΟ ΗΡ**

Η δια ζώσης συνέντευξη, κρίσιμη παράμετρος για την πρόσληψη προσωπικού, μπαίνει σε νέα εποχή καθώς η Amazon παρουσίασε νέο λογισμικό που στοχεύει να επιταχύνει τη διαδικασία, αφαιρώντας σημαντικό μέρος της ανθρώπινης συμμετοχής.

Η εταιρεία παρουσίασε επίσης τη νέα, εσωτερικά αναπτυγμένη φιλοσοφία σχεδιασμού Τεχνητής Νοημοσύνης με την ονομασία *humorhism*, η οποία, σύμφωνα με την Amazon, συμβάλλει στον εξανθρωπισμό της AI και "προσαρμόζεται στον τρόπο που εργάζονται οι άνθρωποι, και όχι το αντίστροφο".

Η ΕΠΕΝΔΥΣΗ ΣΤΗΝ OPEN AI

Η Amazon είχε δηλώσει τον Φεβρουάριο ότι θα επενδύσει έως και \$50 δισ. στην OpenAI, ενώ η Microsoft ανακοίνωσε τη Δευτέρα ότι θα χάσει την αποκλειστική πρόσβαση σε ορισμένες τεχνολογίες της OpenAI, ανοίγοντας τον δρόμο για τη δημιουργία του ChatGPT να διαθέσει τα προϊόντα της και σε άλλους.

Βασική στόχευση είναι τα αυτόνομα λογισμικά Τεχνητής Νοημοσύνης, γνωστά ως *agents*, να εκτελούν διαδικασίες με ελάχιστη ή και καθόλου ανθρώπινη παρέμβαση, δηλαδή να μπορούν να σχεδιάζουν, να αποφασίζουν και να δρουν αυτόνομα.

Η Alphabet την περασμένη εβδομάδα έδειξε ότι ενισχύει επίσης την παρουσία της στο επιχειρησιακό λογισμικό με δικούς της AI *agents*, ακολουθώντας εταιρείες όπως η OpenAI και η Anthropic.

CONNECT TALENT

Το νέο λογισμικό μαζικών προσλήψεων της Amazon, με την ονομασία *Connect Talent*, θα βοηθά τις επιχειρήσεις να εντοπίζουν, να αξιολογούν και να προσλαμβάνουν εργαζομένους για μεγάλης κλίμακας ανάγκες, όπως οι λιανέμποροι κατά την περίοδο αιχμής των εορτών.

Χρησιμοποιώντας AI, το *Connect Talent* μπορεί να διεξάγει συνεντεύξεις υπό την καθοδήγηση AI όλο το 24ωρο και να προετοιμάζει σημειώσεις για τους υπεύθυνους προσλήψεων, χωρίς ανθρώπινη παρέμβαση.



Η Amazon προσέλαβε πέρυσι περίπου 250.000 εποχικούς εργαζομένους ενόψει των εορτών.

Η Colleen Aubrey, Ανώτερη Αντιπρόεδρος εφαρμοσμένων λύσεων AI στην AWS, δήλωσε ότι οι υποψήφιοι θα γνωρίζουν πως αξιολογούνται μέσω Τεχνητής Νοημοσύνης και παραδέχθηκε ότι το σύστημα εξακολουθεί να βελτιώνεται ώστε να ακούγεται πιο φυσικό και ανθρώπινο.

CONNECT DECISIONS

Η εταιρεία παρουσίασε επίσης ένα νέο προϊόν με την ονομασία *Connect Decisions*, το οποίο μπορεί να αναλύει και να συγκεντρώνει δεδομένα για τον σχεδιασμό της εφοδιαστικής αλυσίδας και τις προμήθειες. Σύμφωνα με την Aubrey, η εμπειρία της Amazon στη διαχείριση της δικής της εφοδιαστικής αλυσίδας, όπως τα υλικά για το δίκτυο αποθηκών της, συνέβαλε στην ανάπτυξη του νέου λογισμικού.

Με το *Connect Decisions*, οι εταιρείες θα μπορούν "να αφήνουν την AI να κάνει αυτή τη δουλειά στο παρασκήνιο και να εξοπλίζουν τους υπεύθυνους σχεδιασμού με τα δεδομένα που χρειάζονται", όπως ανέφερε.



Αλέξανδρος Εξάρχου, Πρόεδρος και CEO, όμιλος Aktor

> **AKTOR****ΕΞΑΓΟΡΑΣΕ
ΤΟ 51% ΤΗΣ ΡΗΓΑΣ
ΠΑΡΟΣ ΕΝΑΝΤΙ
€6 ΕΚΑΤ.**

Η θυγατρική του ομίλου Aktor, Ελληνικά Λατομεία, ολοκλήρωσε την εξαγορά του 51% της εταιρείας "Ρήγας Πάρος ΙΚΕ", η οποία δραστηριοποιείται στον τομέα εκμετάλλευσης λατομείων μαρμάρου και αδρανών υλικών, στην Πάρο, σε εργοστάσιο μαρμάρων στην περιοχή Μαράθι. Το τίμημα της συναλλαγής ανέρχεται στο ποσό των €6 εκατ. βάσει αποτίμησης που λαμβάνει υπόψη την υφιστάμενη δυναμική του εν λειτουργία λατομείου.

ΣΤΟΧΟΣ ΤΗΣ ΕΞΑΓΟΡΑΣ

Σύμφωνα με την σχετική ανακοίνωση, "η εξαγορά θα επιτρέψει στον όμιλο να επεκταθεί σε μία νέα και κρίσιμη γεωγραφική περιοχή, όπου υφίσταται αυξημένη τοπική ζήτηση, ενώ μπορεί να καλύψει και την αυξημένη ζήτηση στην ευρύτερη περιοχή των Αιγαίου, καθώς και να υποστηρίξει τις δραστηριότητες του ομίλου και σε άλλες περιοχές της χώρας. Η εξαγορά εντάσσεται στο πλαίσιο του στρατηγικού σχεδιασμού του ομίλου και, ειδικότερα, στην ενίσχυση του Κατασκευαστικού Κλάδου".

> ΕΥΑΘ

**ΕΣΟΔΑ €87,5 ΕΚΑΤ. ΚΑΙ ΔΙΨΗΦΙΑ ΑΝΟΔΟΣ ΚΕΡΔΩΝ ΤΟ 2025
- ΠΟΥ ΚΑΤΕΥΘΥΝΘΗΚΑΝ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ €21,7 ΕΚΑΤ.**

Μια ακόμη χρονιά θετικών οικονομικών επιδόσεων κατέγραψε η ΕΥΑΘ το 2025, με την ανάπτυξη να προέρχεται από την κύρια δραστηριότητά της, τις λειτουργικές βελτιώσεις και τη διαχείριση του κόστους, ιδίως στον τομέα της ενέργειας.

Τα έσοδα διαμορφώθηκαν στα €87,5 εκατ., αυξημένα κατά 2,4%, ενώ το EBITDA ενισχύθηκε σε ποσοστό 27,3%, με τη μείωση του ενεργειακού κόστους να συμβάλλει κατά €4,2 εκατ.

DATA 2025

Έσοδα: €87,5 εκατ. (+2,4%)

Μικτό Κέρδος: €22,7 εκατ. (+3,7%)

EBITDA: €16,1 εκατ. (+27,3%)

Κέρδη προ φόρων: €10,3 εκατ. (+23,1%)

Καθαρά Κέρδη: €7,7 εκατ. (+31,6%)

Ο Άγις Παπαδόπουλος, Πρόεδρος του ΔΣ, σχολίασε, μεταξύ άλλων: "Τα έσοδα του ομίλου σημείωσαν αύξηση 2,4%, ενώ η διαχεί-



Άνθιμος Αμανατίδης, CEO, ΕΥΑΘ

ριση των στοιχείων του κόστους - με έμφαση στον περιορισμό των ενεργειακών δαπανών - συνέβαλε στην αύξηση των καθαρών κερδών κατά 31,6%. Στο πεδίο της βιωσιμότητας, μειώσαμε τις εκπομπές αερίων του θερμοκηπίου κατά 47% και την ενεργειακή μας κατανάλωση κατά 21,5%, ενώ πλέον το 80%

των αναγκών μας σε ηλεκτρική ενέργεια (Score 2) καλύπτεται από πράσινες πηγές. Παράλληλα, οι επενδύσεις μας στην τεχνολογία SCADA απέφεραν σημαντική μείωση στο "μη τιμολογούμενο νερό", ενισχύοντας την επιχειρησιακή μας αποτελεσματικότητα."

ΟΙ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ

Το 2025 οι επενδύσεις ανήλθαν σε €21,7 εκατ., κατευθυνόμενες κυρίως:

- στο δίκτυο ύδρευσης: €13,6 εκατ.
- στο δίκτυο αποχέτευσης: €5,64 εκατ.
- στον τομέα της ενέργειας: €1,26 εκατ.

Οι ταμειακές ροές από λειτουργικές δραστηριότητες ανήλθαν σε €9,76 εκατ., αυξημένες κατά 60,1% σε σχέση με το προηγούμενο έτος.

Σε μακροπρόθεσμο ορίζοντα, η εταιρεία υλοποιεί επενδυτικό πλάνο ύψους €359 εκατ. για την περίοδο 2025-2029, με έμφαση στις υποδομές, την τεχνολογία και τη μείωση του περιβαλλοντικού αποτυπώματος.

> JOHNSON & JOHNSON MEDTECH

ΦΕΡΝΕΙ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΝΕΑ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ ΧΕΙΡΟΥΡΓΙΚΗΣ ΕΝΕΡΓΕΙΑΣ

Την παρουσίαση στην ελληνική αγορά του Dualto Energy System, ενός νέου ολοκληρωμένου τεχνολογικού συστήματος που αφορά τη διαχείριση της χειρουργικής ενέργειας, ανακοίνωσε η Johnson & Johnson MedTech.

Το Dualto συγκεντρώνει σε μία συσκευή διαφορετικές μορφές χειρουργικής ενέργειας, υποστηρίζοντας τη χρήση μονοπολικών, διπολικών, υπερηχητικών και προηγμένων διπολικών εργαλείων. Το σύστημα έχει σχεδιαστεί ώστε να καλύπτει ένα ευρύ φάσμα χειρουργικών επεμβάσεων, τόσο ανοιχτών όσο και ελάχιστα επεμβατικών, προσφέροντας ενιαία εμπειρία χρήσης.

ΤΑ ΟΦΕΛΗ

Σύμφωνα με την εταιρεία, η αρχιτεκτονική του συστήματος επιτρέπει τη μείωση της πολυπλοκότητας στο χειρουργείο, με έως και 46% μικρότερο αποτύπωμα σε σχέση με τη



χρήση πολλαπλών ξεχωριστών γεννητριών. Παράλληλα, το Dualto διαθέτει δυνατότητα διπλής διαμόρφωσης, επιτρέποντας την ταυτόχρονη χρήση από δύο χειρουργούς σε απαιτητικές επεμβάσεις.

Τα πρώτα στοιχεία από την αξιολόγηση του συστήματος δείχνουν υψηλά ποσοστά αποδοχής από επαγγελματίες υγείας. Με βάση διαθέσιμα δεδομένα, το 94% των χειρουργών θεωρεί το σύστημα ευκολότερο στη χρήση σε σύγκριση με άλλες λύσεις, ενώ το σύνολο των συμμετεχόντων εκτιμά ότι απλοποιεί τη διαχείριση της χειρουργικής ενέργειας μέσω ενιαίας πλατφόρμας.

ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΘΗΚΑΝ ΤΑ ΠΡΩΤΑ

Επιπλέον, το 71% των νοσηλευτών θεωρεί ότι μπορεί να συμβάλει στη μείωση του άγχους του προσωπικού κατά τη διάρκεια των επεμβάσεων, μέσω βελτιωμένων δυνατοτήτων διάγνωσης και υποστήριξης.

Τα πρώτα συστήματα έχουν ήδη εγκατασταθεί σε ελληνικά νοσοκομεία, δίνοντας τη δυνατότητα σε χειρουργικές ομάδες να αξιολογήσουν την απόδοσή τους σε πραγματικές συνθήκες κλινικής χρήσης.

> ΗΠΑ

ΚΟΣΤΟΣ ΚΑΥΣΙΜΩΝ ΚΑΙ ΣΥΣΚΕΥΑΣΙΑΣ ΠΙΕΖΟΥΝ ΤΙΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

Κορυφαίες αμερικανικές εταιρείες, από την General Motors έως την Coca-Cola, επιχειρούν να καθυποχάσουν τους επενδυτές ότι μπορούν να αντέξουν τις οικονομικές επιπτώσεις από τον πόλεμο με το Ιράν, παρά το αυξανόμενο κόστος καυσίμων και συσκευασίας που πιέζει τα περιθώρια κέρδους.

Οι τιμές του πετρελαίου έχουν αυξηθεί από την έναρξη της σύγκρουσης, ενισχύοντας το κόστος παραγωγής σε κλάδους που ήδη επηρεάζονται από αμερικανικούς δασμούς. Η εξέλιξη αυτή ωθεί τις εταιρείες να εξετάσουν αυξήσεις τιμών, σε μια περίοδο όπου οι καταναλωτές εμφανίζουν σημάδια κόπωσης. Σύμφωνα με ανασκόπηση του Reuters, 24 εταιρείες έχουν αποσύρει ή μειώσει τις προβλέψεις τους, 35 έχουν προαναγγείλει αυξήσεις τιμών και άλλες 35 έχουν προειδοποιήσει για οικονομικές επιπτώσεις. Παράλληλα, αρκετά στελέχη εμφανίζουν αισιόδοξα, βασιζόμενα σε στρατηγικές αντιστάθμισης κινδύνου, προϋπάρχουσες συμβάσεις προμηθειών, ανθεκτική ζήτηση ή δυνατότητα μετακύλισης του κόστους.

COCA-COLA

Η Coca-Cola συγκαταλέγεται στις εταιρείες που διατηρούν θετική στάση, ποντάροντας στη σταθερή ζήτηση. Ο Οικονομικός Διευθυντής John Murphy δήλωσε ότι η εταιρεία, όπως και η PepsiCo, είχε εξασφαλίσει χαμηλότερες τιμές πριν από την τρέχουσα αναταραχή. Ωστόσο, παραμένει εκτεθειμένη στο αυξημένο κόστος συσκευασίας, όπως το πλαστικό και το αλουμίνιο, ενώ συνεργάζεται με τους εμψιαλωτές για τον περιορισμό των επιπτώσεων.

Η αισιόδοξία αυτή αντικατοπτρίζεται και στη S&P 500, όπου οι εκτιμήσεις για την αύξηση των κερδών α' τριμήνου ενισχύθηκαν, κυρίως λόγω των ισχυρών προβλέψεων στους τομείς τεχνολογίας και ενέργειας.

ΠΙΟ ΕΠΙΦΥΛΑΚΤΙΚΕΣ ΑΛΛΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ

Άλλες εταιρείες διατηρούν πιο επιφυλακτική στάση.

Η United Parcel Service επανέλαβε τον ετήσιο στόχο εσόδων, αλλά προειδοποίησε ότι οι υψηλές τιμές καυσίμων ενδέχεται να επηρεάσουν τη ζήτηση αργότερα μέσα στο έτος.

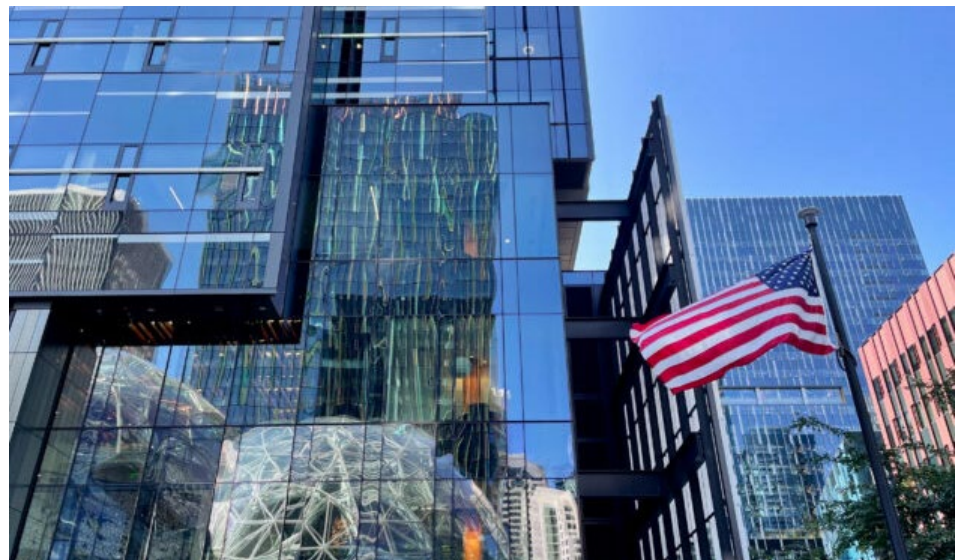
Airlines' jet fuel costs have soared following U.S., Israeli strikes on Iran

Spot Northwest European prices



Note: \$ per metric ton.

Source:LSEG | Josephine Mason and Alessandro Parodi



Αντίθετα, η General Motors εμφανίζεται πιο προετοιμασμένη, τονίζοντας ότι λειτουργεί σε ένα δυναμικό περιβάλλον. Παρά την εκτίμηση ότι ο πληθωρισμός σε πρώτες ύλες και logistics θα μειώσει τα κέρδη, αύξησε την πρόβλεψή της, επικαλούμενη την ανθεκτικότητα της αμερικανικής αγοράς.

Η Procter & Gamble προειδοποίησε για σημαντικό πλήγμα στα μελλοντικά κέρδη λόγω της ανόδου των τιμών του πετρελαίου.

Οι αεροπορικές εταιρείες παραμένουν οι πιο εκτεθειμένες, καθώς το κόστος καυσί-

μων έχει σχεδόν διπλασιαστεί, πιέζοντας τα περιθώρια ανάμεσα σε αυξημένα έξοδα και προπωλημένα εισιτήρια.

ΠΑΡΑΜΕΝΟΥΝ ΟΙ ΚΙΝΔΥΝΟΙ

Παρά τις προσπάθειες προσαρμογής, οι κίνδυνοι για τα περιθώρια κέρδους παραμένουν. Η άνοδος των τιμών ενέργειας ενισχύει το κόστος παραγωγής, οδηγεί σε υψηλότερο πληθωρισμό και τελικά περιορίζει την καταναλωτική ζήτηση, καθώς οι καταναλωτές μειώνουν τις δαπάνες τους.

> **MEVACO****ΣΕ ΠΡΩΤΟ ΠΛΑΝΟ DEALS ΣΤΟ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ, ΝΕΕΣ ΑΓΟΡΕΣ ΚΑΙ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΣΤΗΝ ΠΑΡΑΓΩΓΗ**

Παρά την κρίση στην αγορά εξαιτίας της Μέσης Ανατολής και τις διαταραχές στις εφοδιαστικές αλυσίδες, η διοίκηση της Mevaco είναι συγκρατημένα αισιόδοξη για την πορεία του έτους. Η στρατηγική της επικεντρώνεται στους εξής τομείς:

- αναζήτηση νέων, κερδοφόρων πεδίων δράσης, ιδίως στις αγορές του εξωτερικού, που αποτελούν βασική προτεραιότητα για την εταιρεία, με στόχο της περαιτέρω αύξηση των περιθωρίων κερδοφορίας
- επιθετικότερη πολιτική στη διεκδίκηση έργων στο εξωτερικό με σκοπό την περαιτέρω αύξηση του ποσοστού εξωστρέφειας της εταιρείας, μέσω της αξιοποίησης της εμπειρίας και της τεχνογνωσίας της
- επίτευξη νέων συμφωνιών, αναζήτηση και ανάπτυξη νέων συνεργασιών με οίκους του εξωτερικού, με στόχο την διατήρηση και περαιτέρω ανάπτυξη του εξαγωγικού προσανατολισμού της εταιρείας
- ενίσχυση της διείσδυσης σε νέα αντικείμενα, ικανά όπως απορροφήσουν μεγάλο μέρος της παραγωγικής δυναμικής της στην διάρκεια των επόμενων ετών
- ενίσχυση των επενδύσεων με σκοπό την αύξηση της παραγωγικής δυναμικής, την παραγωγή προϊόντων υψηλής ποιότητας διαφοροποιούμενα από τον υφιστάμενο ανταγωνισμό και
- την ικανοποίηση των αναγκών και των απαιτήσεων των πελατών



Σπύρος Δελένδας, CEO, Mevaco

ΤΑ ΜΕΓΕΘΗ ΤΟΥ 2025, Η ΑΜΥΝΑ ΚΑΙ ΟΙ ΑΠΕ

Τα οικονομικά αποτελέσματα της περασμένης χρήσης χαρακτηρίζονται ικανοποιητικά. Και αυτό γιατί κατάφερε να αυξήσει τα μεγέθη της σε όλες τις γραμμές του ισολογισμού. Κινητήριοι δύναμη ήταν οι συμφωνίες στον τομέα της άμυνας και η συνεισφορά του κλάδου ΑΠΕ.

DATA (σε €χιλ.)

Κύκλος εργασιών	Κέρδη
2025: 72.686	2025: 10.078
2024: 60.571	2024: 5.048
Μεταβολή: 19,56%	Μεταβολή: 99,63%

ΤΟ ΝΕΟ ΚΤΙΡΙΟ

Στο πλαίσιο ενδυνάμωσης του κλάδου άμυνας εντάσσεται η ανέγερση νέου αυτόνομου βιομηχανικού κτιρίου συνολικής επιφάνειας περίπου 6.000 τ.μ., σε ιδιόκτητη οικόπεδη έκταση 26 στρεμμάτων, όμορη των υφιστάμενων παραγωγικών εγκαταστάσεών της.

Ο στόχος της επένδυσης ύψους €10 εκατ., που θα χρηματοδοτηθεί με ίδια κεφάλαια, είναι η προμήθεια και εγκατάσταση εντός του νέου κτιρίου των απαραίτητων τεχνικών εγκαταστάσεων και μηχανολογικού εξοπλισμού, με σκοπό την ενίσχυση του κλάδου παραγωγής αμυντικών συστημάτων, στον οποίο η εταιρεία δραστηριοποιείται ήδη παραγωγικά, ώστε να ανταποκριθεί στην αυξημένη ζήτηση.

ΤΟ ΕΡΓΟ ΣΤΟ ΕΛΛΗΝΙΚΟ

Υπενθυμίζεται πως η εισηγμένη υπέγραψε το 2025 σύμβαση υπεργολαβίας κατασκευής του στεγάστρου για το έργο Riviera Galleria ύψους €10,5 εκατ. στο Ελληνικό. Με τη σύμβαση αυτή, αναλαμβάνει τον σχεδιασμό, την προμήθεια υλικών, την κατασκευή και τον πλήρη συντονισμό των εργασιών για την υλοποίηση της μεταλλικής κατασκευής, η οποία αποτελεί βασικό αρχιτεκτονικό και λειτουργικό στοιχείο του εν λόγω συγκροτήματος.

Νίκος Ταμπακόπουλος
nicolas@notice.gr

> **ENTERSOFTONE – KARIERA.GR****ΣΥΝΕΡΓΑΖΟΝΤΑΙ ΓΙΑ ΤΟΝ ΨΗΦΙΑΚΟ ΜΕΤΑΣΧΗΜΑΤΙΣΜΟ ΤΟΥ HR**

την έναρξη στρατηγικής συνεργασίας στον τομέα της διαχείρισης ανθρώπινου δυναμικού, καθώς και στην επιτάχυνση του ψηφιακού μετασχηματισμού των λειτουργιών HR, ανακοίνωσαν η Entersoftone και το kariera.gr. Στο πλαίσιο της συνεργασίας, επιδιώκεται η αξιοποίηση τεχνολογικών και εμπορικών συνεργειών. Στόχος είναι η παροχή μιας συνολικής πρότασης υψηλής προστιθέμενης αξίας.

Η συνεργασία βασίζεται στον συνδυασμό τεχνολογικής καινοτομίας, μέσω της ανάπτυ-



ξης web και AI-powered εφαρμογών HCM, με την εξειδικευμένη γνώση της αγοράς εργασίας. Μέσα από αυτό το πλαίσιο, τίθενται οι βάσεις για τη διάθεση προηγμένων εργαλείων που αυτοματοποιούν όλα τα στάδια της

διαδικασίας πρόσληψης, από τη δημοσίευση αγγελιών και την προσέλκυση υποψηφίων, έως την αξιολόγηση βιογραφικών, την επιλογή, την πρόσληψη και το onboarding. Ήδη στο πλαίσιο της σύμπραξης έχει διασυνδεθεί η cloud πλατφόρμα WorkLife Recruit με το kariera.gr, επιτρέποντας στους χρήστες του WorkLife Recruit την αυτόματη ανάρτηση αγγελιών στο site εύρεσης εργασίας, καθώς και τη μεταφορά των υποβαλλόμενων βιογραφικών στη λύση διαχείρισης προσλήψεων της Entersoftone.

> **ΕΤΑΔ**

ΞΕΚΙΝΟΥΝ ΟΙ ΜΕΛΕΤΕΣ ΑΠΟΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ ΤΟΥ ΚΥΒΕΡΝΕΙΟΥ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ

Στην επόμενη φάση εισέρχεται το έργο αναβίωσης του πρώην Κυβερνείου Θεσσαλονίκης (Παλατάκι), καθώς η Εταιρεία Ακινήτων Δημοσίου, θυγατρική του Υπερταμείου, ολοκλήρωσε τον διεθνή ανοικτό διαγωνισμό για την εκπόνηση της μελέτης αποκατάστασης και λειτουργίας του εμβληματικού ακινήτου.

Ο ΑΝΑΔΟΧΟΣ

Ανάδοχος του έργου ανακηρύχθηκε η Ένωση Οικονομικών Φορέων "Σαμαράς & Συνεργάτες Α.Ε. Σύμβουλοι Μηχανικοί - Delta Engineering Α.Ε. - Δίκτυο Α.Ε." η οποία αναλαμβάνει την εκπόνηση όλων των απαραίτητων μελετών και την προετοιμασία των απαιτούμενων διοικητικών εγκρίσεων, ώστε να



προχωρήσει η ωρίμαση και η μελλοντική δημοπράτηση του κατασκευαστικού έργου. Σε αυτό το στάδιο του έργου διαμορφώνεται η τελική του εικόνα, καθώς καθορίζονται συνολικά και ανά χώρο οι χρήσεις που θα δώ-

σουν νέα λειτουργία στο διατηρητέο κτίριο. Οι μελέτες που θα εκπονηθούν περιλαμβάνουν αρχιτεκτονική, στατική, ηλεκτρομηχανολογική, περιβαλλοντική, συγκοινωνιακή, φυτοτεχνική και υδραυλική μελέτη.

ΜΝΗΜΟΝΙΟ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ

Υπενθυμίζεται ότι τον Ιούνιο του 2024 υπεγράφη Μνημόνιο Συνεργασίας μεταξύ της Βουλής των Ελλήνων, του Υπερταμείου και της ΕΤΑΔ, το οποίο προβλέπει την αποκατάσταση και αναβίωση του Κυβερνείου ως χώρου πολιτισμού, συνεδρίων και εκδηλώσεων, με δράσεις προσβάσιμες για όλους, καθώς και τη δημιουργία μόνιμης παρουσίας της Βουλής των Ελλήνων στην Θεσσαλονίκη.

> **ΔΑΪΟΣ ΠΛΑΣΤΙΚΑ**

Η ΑΥΞΗΣΗ ΜΕΓΕΘΩΝ, ΤΑ ΜΗΝΥΜΑΤΑ ΓΙΑ ΤΟΝ ΤΟΥΡΙΣΜΟ ΚΑΙ ΤΟ BUSINESS PLAN ΤΟΥ 2026

Σε φάση ανάπτυξης βρίσκεται η Δάιος Πλαστικά παρά τις γεωπολιτικές αβεβαιότητες. Αν και η διοίκηση δεν δίνει σαφές guidance για τη χρήση, καθώς η κατάσταση στην αγορά είναι ρευστή λόγω πολέμου στην Μέση Ανατολή, εν τούτοις υπάρχει συγκρατημένη αισιοδοξία. Υπενθυμίζεται πως η εταιρεία δραστηριοποιείται:

- Στον παραγωγικό τομέα, παράγει κυρίως εξειδικευμένα προϊόντα από πλαστική α΄ ύλη για αγροτικές εφαρμογές. Διαθέτει διπλώματα ευρεσιτεχνίας, ευρωπαϊκά και παγκόσμια, γεγονός που τη βοηθά να τοποθετεί τα προϊόντα της σε αγορές όπως η Ευρώπη, η Αμερική, η Νότιος Αφρική, η Αυστραλία και άλλες
- Στον ξενοδοχειακό τομέα διαθέτει ξενοδοχειακή μονάδα 5 αστέρων στην Θεσσαλονίκη που λειτουργεί ως υποκατάστημα. Σε επίπεδο ομίλου προστίθεται η θυγατρική (100%) Hellas Holiday Hotels ΑΕ, που κατέχει πολυτελή ξενοδοχειακή μονάδα σε οικόπεδο 325 περίπου στρεμμάτων στον Άγιο Νικόλαο Κρήτης

Στον κλάδο του τουρισμού παρατηρείται εξαιτίας του πολέμου στην Μέση Ανατολή μια επιφυλακτικότητα στις κρατήσεις, ωστό-



σο η διοίκηση εκτιμά πως θα είναι διαχειρίσιμες οι όποιες επιπτώσεις.

ΑΝΟΔΟΣ ΟΛΩΝ ΤΩΝ ΚΛΑΔΩΝ

Η εταιρεία το 2025 σημείωσε αύξηση των μεγεθών της. Ο κύκλος εργασιών του κλάδου των πλαστικών σημείωσε άνοδο κατά 11,25% και διαμορφώθηκε, σε €27,01 εκατ. έναντι €24,28 εκατ. ευρώ το 2024, ενώ οι πωλήσεις του ξενοδοχειακού κλάδου ανήλθαν σε €36,35 εκατ. έναντι €33,79 εκατ. την περυσινή χρονιά, υψηλότερες κατά 7,61% σε ετήσια βάση. Η αύξηση στις πωλήσεις του τομέα

των πλαστικών οφείλεται κατά κύριο λόγο στην αύξηση του όγκου πωλήσεων κατά το 2025 σε σχέση με το προηγούμενο έτος.

DATA (σε € χιλ.)	
Κύκλος εργασιών	
2025:	63.370
2024:	58.060
Μεταβολή: 9,13%	
Κέρδη	
2025:	12.560
2024:	9.373
Μεταβολή: 33,76%	

ΟΙ ΦΕΤΙΝΟΙ ΣΤΟΧΟΙ

Η διοίκηση της εταιρείας για φέτος στοχεύει σε περαιτέρω αύξηση της κερδοφορίας μέσω ενίσχυσης των εξαγωγών. Μάλιστα, αναζητούνται νέες αγορές προκειμένου να επεκταθεί στο εξωτερικό. Παράλληλα ψηλά στην ατζέντα βρίσκονται η εύρεση νέων πελατών σε Ελλάδα και εξωτερικό, η εύρεση νέων προϊόντων και οι επενδύσεις σε εξοπλισμό και ψηφιακό μετασχηματισμό.

Νίκος Ταμπακόπουλος
nicolas@notice.gr

> JUMBO

ΤΑ ΣΧΕΔΙΑ ΓΙΑ ΤΟΥΡΚΙΑ, ΡΟΥΜΑΝΙΑ ΚΑΙ ΚΑΝΑΔΑ - Η... ΑΔΥΝΑΜΙΑ ΓΙΑ GUIDANCE

Τη σταδιακή και διακριτική διερεύνηση της τουρκικής αγοράς δρομολογεί η Jumbo μέσω του ηλεκτρονικού καναλιού, αξιοποιώντας τις υφιστάμενες υποδομές logistics στην Ρουμανία.

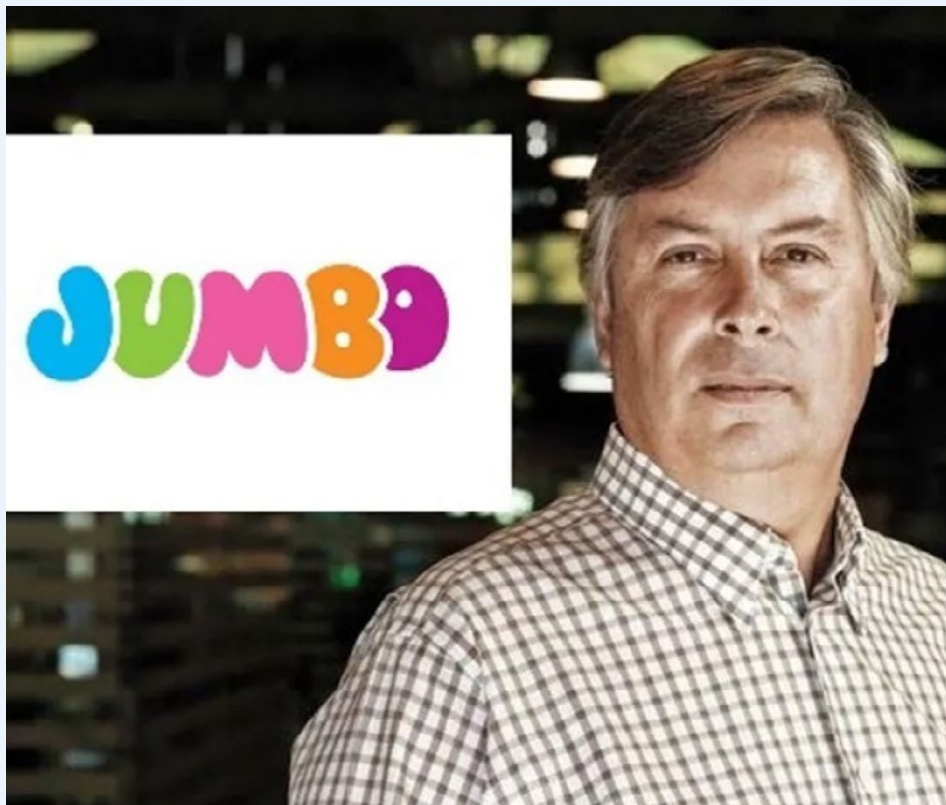
Για το 2026, η προσέγγιση παραμένει πιλοτική ή όπως ανέφερε ο Επικεφαλής της εταιρείας, Απόστολος Βακάκης, "testing the waters", σχεδιάζοντας παρουσία "υπό το ραντάρ", χωρίς επιθετική εμπορική ανάπτυξη και χωρίς ενσωμάτωση σχετικών μεγεθών στον προϋπολογισμό. Στόχος είναι η κατανόηση των μηχανισμών της αγοράς και η απόκτηση πραγματικής εμπειρίας, καθώς στο παρόν στάδιο μπορούν να εξαχθούν μόνο ενδείξεις και όχι τεκμηριωμένη καθοδήγηση.

Η τουρκική αγορά αξιολογείται ως απαιτητική αλλά με δυνητικά ελκυστικά χαρακτηριστικά. Ο κ. Βακάκης ανέφερε πως παρατηρείται ότι οι καταναλωτές εμφανίζουν διάθεση να καταβάλουν υψηλότερο τίμημα για συγκεκριμένα προϊόντα σε σχέση με άλλες ευρωπαϊκές αγορές, ενώ τα δημογραφικά δεδομένα ενισχύουν τη ζήτηση. Για την εταιρεία, η εν λόγω αγορά αντιμετωπίζεται ως συμπληρωματική ευκαιρία ανάπτυξης, η οποία βρίσκεται ακόμη σε πρώιμο στάδιο, με βασικές υποδομές και συνεργασίες να έχουν ήδη τεθεί, χωρίς ωστόσο να υπάρχουν ακόμη σαφή οικονομικά μεγέθη ή αριθμοί προς αξιολόγηση.

ΤΑ ΣΧΕΔΙΑ ΕΠΕΚΤΑΣΗΣ

Η γεωγραφική επέκταση επικεντρώνεται βραχυπρόθεσμα σε αγορές της Βόρειας Ευρώπης, ενώ παράλληλα αξιοποιείται επιχειρησιακά η Κίνα ως βάση για την εξυπηρέτηση συγκεκριμένων δραστηριοτήτων. Την ίδια στιγμή, η εταιρεία αναγνωρίζει ότι σε περιόδους πολέμου και γεωπολιτικής αστάθειας δημιουργούνται αναποτελεσματικότητες και αυξάνεται ο κίνδυνος λανθασμένων αποφάσεων, γεγονός που επιβάλλει προσεκτική διαχείριση πόρων και ανθρώπινου δυναμικού.

Κεντρικός άξονας της στρατηγικής αποτελεί η ενίσχυση των υποδομών. Εκτιμάται ότι το 30%-40% των κεφαλαιουχικών δαπανών της επόμενης τριετίας θα κατευθυνθεί σε



Απόστολος Βακάκης, Πρόεδρος, Jumbo

κέντρα διανομής, με έως €95 εκατ. να αφορούν άμεσα τέτοιες επενδύσεις. Το κέντρο διανομής στην Ρουμανία αναμένεται να τεθεί σε λειτουργία το 2026, ενώ ακολουθούν επενδύσεις στην Βόρεια Ελλάδα το 2027 και στην Νότια την περίοδο 2028-2029. Η ενίσχυση των υποδομών κρίνεται απαραίτητη, ιδιαίτερα σε αγορές όπως η Ρουμανία που βρίσκονται σε φάση δυναμικής ανάπτυξης.

POP UP

Παράλληλα, η εταιρεία δοκιμάζει νέα εμπορικά μοντέλα, όπως τα μικρότερα καταστήματα τύπου pop-up, αρχικά στην канаδική αγορά, με στόχο την απόκτηση εμπειρίας που θα μπορούσε να εφαρμοστεί και σε άλλες χώρες. Η επενδυτική στρατηγική περιλαμβάνει επίσης επιλεκτική απόκτηση ακινήτων, όταν αποδεικνύεται ότι αποτελούν υγιή επένδυση, μειώνοντας μελλοντικές πιέσεις και ενισχύοντας τη σταθερότητα. Η

αξιοποίηση κεφαλαίων προσανατολίζεται κυρίως σε παραγωγικές επενδύσεις, ενώ εναλλακτικές επιλογές, όπως η αγορά ιδίων μετοχών, δεν αποτελούν προτεραιότητα στην παρούσα φάση.

Σε επίπεδο επιχειρηματικού μοντέλου, ο κ. Βακάκης υπογράμμισε ότι αν και όλοι οι παράγοντες ενέχουν ρίσκο, δεν υφίσταται κάποιος μεμονωμένος κίνδυνος που να απειλεί συνολικά τη λειτουργία της εταιρείας. Η Jumbo δεν τοποθετείται ανταγωνιστικά με συμβατικούς όρους, αν και αναγνωρίζει ότι μεγάλα λιανεμπορικά σχήματα αποτελούν σχετικούς ανταγωνιστές. Η στρατηγική εισόδου σε νέες αγορές παραμένει επιλεκτική και προσεκτική, ακολουθώντας τη λογική αποφυγής πρόωρης έκθεσης σε υψηλό ρίσκο, μια προσέγγιση που αποτυπώνεται και στο λεγόμενο "penguin effect", όπου η εταιρεία επιλέγει να εισέρχεται όταν οι συνθήκες είναι πιο ώριμες και οι κίνδυνοι περιορισμένοι.

ΟΙ ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ

Η διοίκηση εκφράζει την ικανοποίησή της για το επίπεδο συνεργασίας με διεθνείς εταίρους, ακόμη και σε δύσκολες συνθήκες, όπως αυτές που επικρατούν σε περιοχές με γεωπολιτικές εντάσεις, αναφερόμενη στον συνεργάτη της από το Ισραήλ, υπογραμμίζοντας την αφοσίωση και την ανθεκτικότητά τους.

E COMMERCE

Το ηλεκτρονικό κανάλι λειτουργεί συμπληρωματικά προς το δίκτυο φυσικών καταστημάτων, ενισχύοντας συνολικά τις πωλήσεις χωρίς να δημιουργεί εσωτερικό ανταγωνισμό. Η ανάπτυξη είναι σταδιακή, με στόχο τη δημιουργία ισχυρής δομής που θα εξυπηρετεί διαχρονικά την παρουσία της εταιρείας και όχι την επίτευξη πρόσκαιρων αποτελεσμάτων.

Η συνολική φιλοσοφία ανάπτυξης δεν βασίζεται σε επιθετική και βραχυπρόθεσμη επιτάχυνση, αλλά σε σταθερή και ελεγχόμενη πορεία, με στόχο τη διαρκή ισορροπία και βιωσιμότητα. Στο πλαίσιο αυτό, η εταιρεία δεν θεωρεί ότι οφείλει να απολογηθεί για την επιτυχία της, η οποία απο-

δίδεται σε συνεπή εφαρμογή στρατηγικής βασισμένης σε ρεαλιστικά δεδομένα.

GUIDANCE

Σε επίπεδο καθοδήγησης, η διοίκηση διατηρεί συντηρητική στάση, επισημαίνοντας ότι οι υφιστάμενες μακροοικονομικές και γεωπολιτικές αβεβαιότητες, όπως οι συναλλαγματικές διακυμάνσεις και η διάρκεια διεθνών συγκρούσεων, δεν επιτρέπουν ασφαλείς προβλέψεις. Ως εκ τούτου, παρέχεται μόνο το προϋπολογισμένο μέγεθος, χωρίς περαιτέρω εξειδίκευση, ενώ πιθανές μεταβολές στο μικτό περιθώριο κέρδους παρακολουθούνται χωρίς να αποτελούν καθοριστικό παράγοντα στρατηγικής. Η εταιρεία αποφεύγει να είναι αισιόδοξη, όπως τόνισε, σε περιόδους αστάθειας, θεωρώντας ότι αποτελεί συχνό στρατηγικό λάθος η προσπάθεια επίλυσης σύνθετων προβλημάτων με μη ρεαλιστικές προσδοκίες.

Η στρατηγική ανάπτυξης βασίζεται σε μακροπρόθεσμο ορίζοντα, με σχεδιασμό που εκτείνεται σε βάθος οκταετίας, καθιστώντας μη ουσιαστική την αξιολόγηση της πορείας σε εβδομαδιαία ή μηνιαία βάση.

Η διοίκηση επιδιώκει τη διαρκή παρουσία και όχι βραχυπρόθεσμες επιδόσεις, ενώ εκφράζει την πεποίθηση ότι οι δυνατότητες της εταιρείας υπερβαίνουν τις έως σήμερα αξιοποιημένες ευκαιρίες. Παράλληλα, έχουν ήδη υπογραφεί ή βρίσκονται σε ώριμο στάδιο συμφωνίες συνεργασίας και franchise, με στόχο τη διεύρυνση της παρουσίας χωρίς υπέρμετρη έκθεση σε ρίσκο, ενώ έχουν κατατεθεί προσφορές για τέσσερις νέες αγορές που παρουσιάζουν ενδιαφέρον.

Παράλληλα, διατυπώνει επιφυλάξεις απέναντι σε συζητήσεις που εστιάζουν αποκλειστικά σε περιθώρια κέρδους ή ρυθμούς ανάπτυξης, θεωρώντας ότι δεν αποτυπώνουν τη συνολική προσπάθεια και ενίοτε υποκινούνται από εξωτερικές σκοπιμότητες.

Συνολικά, η εταιρεία παραμένει προσηλωμένη σε μια στρατηγική ανάπτυξης που στηρίζεται σε πειθαρχία, μακροπρόθεσμο σχεδιασμό και συνετή αξιοποίηση των διαθέσιμων πόρων.

Στέλλα Αυγουστάκη
stella@notice.gr

• Debrief •

ΜΙΣΟ ΔΙΣ. ΤΗΝ ΗΜΕΡΑ ΕΠΙ ΠΟΣΕΣ ΗΜΕΡΕΣ ΑΚΟΜΑ;

Ούτε ψύλλος στον κόρφο μας. Με αυτή την φράση θα μπορούσε να περιγράψει κάποιος την πίεση που δέχεται η Ευρώπη από τον πόλεμο στο Ιράν. Και αυτό γιατί το κόστος που πληρώνει λόγω της ενέργειας είναι τεράστιο. Και το χειρότερο; Η ζημιά μπορεί να διαρκέσει για χρόνια.

Αυτό προκύπτει από δύο ξεχωριστές δηλώσεις Ευρωπαίων αξιωματούχων. Προχθές ο Ευρωπαίος Επίτροπος για το Κλίμα, Wopke Hoekstra, αποκάλυψε ότι η Ευρώπη χάνει μισό δισεκατομμύριο ευρώ κάθε μέρα, όσο ο πόλεμος συνεχίζεται. Και χθες η Πρόεδρος της Κομισιόν, Ursula von der Leyen, προειδοποίησε ότι υπάρχει μια σκληρή πραγματικότητα: οι συνέπειες αυτής της σύγκρουσης μπορεί να αντηχούν για μήνες ή και χρόνια για την Ευρώπη.

Εν μέσω αυτής της εξαιρετικά δύσκολης κατάστασης, η Πρόεδρος της Κομισιόν εστίασε σε τρεις άξονες:

- Ισχυρότερο συντονισμό, όχι μόνο στην πλήρωση των εθνικών αποθεμάτων φυσικού αερίου, αλλά και όσον αφορά τα αποθέματα καυσίμων - ιδίως τα καύσιμα αεριοθούμενων και το ντίζελ, όπου οι αγορές παρουσιάζουν στενότητα.
- Προστασία καταναλωτών και επιχειρήσεων, αλλά χωρίς να επαναληφθούν τα λάθη του παρελθόντος, όταν πάνω από €350 δισ. δαπανήθηκαν σε μη στοχευμένα μέτρα.
- Μείωση της ζήτησης ενέργειας μέσω εκσυγχρονισμού της χρήσης της (ενίσχυση της ενεργειακής απόδοσης, εξηλεκτρισμός, ταχύτερη ανάπτυξη

ψηφιακών τεχνολογιών).

Πολλά ή λίγα, σωστά ή λάθος, δεν είμαι βέβαιος. Ωστόσο οι τρεις παραπάνω άξονες-μέτρα μου φαίνονται πολύ "ευρωπαϊκοί", με την έννοια, δηλαδή, της έκθεσης ιδεών. "Καλύτερος συντονισμός αποθεμάτων", "προστασία καταναλωτών και επιχειρήσεων με προσοχή", "ενεργειακός εκσυγχρονισμός", όλα καλά και ωραία. Ωστόσο εδώ υπάρχει ένα βασικό ερώτημα: Έτσι όπως τα κατάφερε η Ευρώπη την πληρώνει ακριβιά ή τουλάχιστον ακριβότερα από άλλους. Όταν αιμορραγείς οικονομικά μισό δισεκατομμύριο ευρώ την ημέρα, πόσο θα αντέξεις ακόμα; Από νηψη δεν έχω.

Γιάννης Παλιούρης
giannis@notice.gr

> PREMIA PROPERTIES

ΣΥΜΦΩΝΙΑ €49 ΕΚΑΤ. ΜΕ ΤΗΝ ΠΕΙΡΑΙΩΣ ΓΙΑ 34 ΑΚΙΝΗΤΑ



Ηλίας
Γεωργιάδης,
Πρόεδρος του
ΔΣ, Premia
Properties

Η Premia Properties ανακοίνωσε ότι στις 20 Απριλίου 2026 υπεγράφη συμφωνία μεταξύ της Τράπεζας Πειραιώς και της θυγατρικής εταιρείας του ομίλου της, Pandora Invest II, η οποία αφορά την απόκτηση ακινήτων με σκοπό την εκμετάλλευσή τους, σύμφωνα με τη στρατηγική της εταιρείας.

Στο πλαίσιο της συναλλαγής περιλαμβάνονται 34 ακίνητα συνολικής αξίας €49 εκατ., τα οποία προέρχονται από το χαρτοφυλάκιο REO της Τράπεζας Πειραιώς και αφορούν διαφορετικές χρήσεις, όπως κτή-

ρια γραφείων, εμπορικά καταστήματα και αποθήκες.

Στόχος είναι η ολοκλήρωση της συναλλαγής να πραγματοποιηθεί έως το τέλος του δεύτερου τριμήνου του 2027.

Ο Ηλίας Γεωργιάδης Πρόεδρος του ΔΣ της Premia Properties ανέφερε: "Είμαστε χαρούμενοι για τη συνεργασία με την Τράπεζα Πειραιώς Η συμφωνία απόκτησης ενός σημαντικού χαρτοφυλακίου ακινήτων με προοπτικές υψηλής κερδοφορίας ενισχύει την στρατηγική ανάπτυξης της Premia."

Business Maker

ΕΙΝΑΙ ΤΟ ΕΠΟΜΕΝΟ ΣΤΟΙΧΗΜΑ ΤΟΥ ΣΤΑΣΣΗ Η VODAFONE;

Ποιο θα είναι το επόμενο χτύπημα του Γιώργου Στάσση της ΔΕΗ; Στην πιότα κυκλοφορεί έντονα ένα εξαιρετικά ενδιαφέρον σενάριο μετά και την ΑΜΚ των €4 δισ. που ανακοίνωσε πρόσφατα: η απόκτηση μια εκ των Nova ή Vodafone. Η δεύτερη μάλιστα φέρεται να συγκεντρώνει περισσότερες πιθανότητες. Καλά πληροφορημένες πηγές μεταφέρουν στη στήλη ότι η ΔΕΗ έχει διενεργήσει σε αμφότερες due diligence! Η διεξόδωση πάντως έχει ήδη ξεκινήσει. Όχι με θόρυβο, αλλά με υποδομή.

Οπτικές ίνες. Data. Δίκτυα. Το "entry point" έχει στηθεί. Το κρίσιμο ωστόσο, όπως αναφέρουν οι ίδιες πηγές δεν είναι αυτό. Είναι το τι ακολουθεί. Οι συζητήσεις με Oracle και Microsoft δείχνουν κάτι πολύ μεγαλύτερο: data centers. Και όχι απλώς data centers. Στην Πτολεμαΐδα, σχεδιάζεται κάτι που φιλοδοξεί να γίνει το μεγαλύτερο στα Βαλκάνια. Αν αυτό κλείσει, αλλάζει το παιχνίδι. Γιατί τότε η ενέργεια δεν είναι απλώς core business. Είναι υποδομή για κάτι πολύ μεγαλύτερο: την ψηφιακή οικονομία. Η στρατηγι-

κή είναι σαφής. Κάθετος έλεγχος: ενέργεια, δίκτυα και δεδομένα. Και αυτό δεν είναι διαφοροποίηση, αλλά επανατοποθέτηση. Το ερώτημα δεν είναι αν θα μπει η ΔΕΗ σε νέο κλάδο. Το ερώτημα είναι πόσο γρήγορα θα κλιμακώσει. Γιατί αν επιβεβαιωθούν τα σενάρια συνεργασιών και επενδύσεων, τότε μιλάμε για έναν παίκτη που αλλάζει ρόλο στην αγορά. Από παραγωγός ενέργειας, σε πάροχο κρίσιμων υποδομών. Και αυτό, στην πράξη, σημαίνει νέο επίπεδο ανταγωνισμού και νέες ισορροπίες.

Ο ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΟΣ ΛΟΓΟΣ ΠΟΥ Η ΚΥΒΕΡΝΗΣΗ ΔΕΝ ΜΕΙΩΝΕΙ ΤΟΥΣ ΦΟΡΟΥΣ

Υπάρχει ένα μοτίβο στην ελληνική οικονομική πολιτική που επαναλαμβάνεται σχεδόν μηχανικά: επιδόματα. Και μετά... κι άλλα επιδόματα. Η λογική είναι απλή: άμεση ανακούφιση. Το αποτέλεσμα όμως είναι πιο σύνθετο. Γιατί την ίδια στιγμή, η φορολογία παραμένει υψηλή. Και εδώ γεννιέται το ερώτημα: γιατί δεν μειώνονται οι φόροι; Η εξήγηση που δίνει κορυφαίος λιανέμπορος στη στήλη για την επιλογή της κυβέρνησης δεν είναι ιδεολογική. Εί-

ναι πρακτική. Η μείωση φόρων είναι μόνιμη. Τα επιδόματα είναι προσωρινά. Και το κράτος προτιμά την ευελιξία από τη δέσμευση. "Είναι πιο εύκολο να δώσεις, παρά να αφαιρέσεις, ειδικότερα σε μια... προεκλογική περίοδο", σημειώνει χαρακτηριστικά. Υπάρχει όμως και κάτι βαθύτερο. Ένας φόβος. Τι γίνεται αν κάτι πάει στραβά; Αν τα έσοδα πέσουν; Αν χρειαστεί να αυξηθούν ξανά οι φόροι; Το πρόβλημα; Αυτό δεν δημιουργεί ανάπτυξη, αλλά μια συντή-

ρηση και στασιμότητα. Σύμφωνα με τον ίδιο λιανέμπορο, η αγορά ζητά σταθερότητα, χαμηλότερο κόστος και κίνητρα. Όχι περιστασιακή ενίσχυση. Γιατί στο τέλος της ημέρας, η οικονομία δεν κινείται με επιδόματα. Κινείται με επενδύσεις. Και χωρίς ουσιαστική φορολογική ελάφρυνση, το επενδυτικό ρίσκο παραμένει υψηλό. Το ερώτημα δεν είναι αν θα συνεχιστεί αυτή η πολιτική, αλλά πόσο ακόμη μπορεί να διατηρηθεί χωρίς να καθεί δυναμική.

Business Insight

Η ΕΠΟΜΕΝΗ ΗΜΕΡΑ ΤΗΣ - ΟΧΙ ΑΙΦΝΙΔΙΑΣ - ΑΠΟΧΩΡΗΣΗΣ ΤΩΝ ΕΜΙΡΑΤΩΝ ΑΠΟ ΤΟΝ ΟΡΕC

Η αποχώρηση των Εμιράτων από τον ΟΡΕC αποτελεί την πιο ισχυρή ένδειξη πως οι εξελίξεις στην Μέση Ανατολή οδηγούν σε **δομική**

αναδιαμόρφωση της «γεωγραφίας» της ευρύτερης περιοχής.

[Διαδικασία που για μερίδα αναλυτών](#) ενεργοποιήθηκε με αφορμή την τρομοκρατική επίθεση της Χαμάς στο Ισραήλ (7 Οκτωβρίου 2023)

και σταδιακά πέρασε στην επέμβαση ΗΠΑ/Ισραήλ στο Ιράν. Δύο μήνες μετά την έναρξη του πολέμου, και για όσους παρακολουθούν τις εξελίξεις, η ανακοίνωση από τον Υπουργό Ενέργειας των ΗΑΕ- Σουχάιλ Μοχάμεντ αλ-Μαζρούι - μόνο αιφνιδιαστική δεν ήταν. Αντιθέτως **αναμενόμενη λόγω της από το 2023 υποβόσκουσας αντιπαράθεσης των Εμιράτων με την Σαουδική Αραβία - τόσο για στρατηγικούς όσο και για οικονομικούς λόγους.**

Γνωστό, πως οι σχέσεις Άμπου Ντάμπι-Ριάντ έχουν επιδεινωθεί- είτε επειδή στην Υεμένη υποστηρίζουν διαφορετικές παρατάξεις είτε γιατί **στα Εμιράτα θεωρούσαν πως η Σαουδική Αραβία τους «καπέλωνε» στο πλαίσιο του ΟΡΕC.** Είτε για τον λόγο πως οι μεν έχουν αρχίσει να αποκλίνουν από την γραμμή σύμπλευσης με τις ΗΠΑ και οι δε **επιδιώκουν ακόμη πιο στενές σχέσεις με Ουάσιγκτον και Τελ Αβιβ.** Όσοι είχαν δώσει λίγη προσοχή σε μία από τις τελευταίες συνόδους του ΟΡΕC κατέγραψαν την, **έμμεση, καταγγελία**

του εκπροσώπου των Εμιράτων πως το Ριάντ τους επιβάλλει επίπεδα παραγωγής, την ώρα που επιδιώκουν να εξαγωγήν όσο το δυνατόν μεγαλύτερες ποσότητες. Βασικός λόγος, η πολιτική χρηματοδότησης της ανάπτυξης και προετοιμασίας για τη μετά-πετρελαϊκή περίοδο. **Για αναλυτές (οι οποίοι πρόσκεινται στην πλευρά Τραμπ) η αποχώρηση των ΗΑΕ από τον ΟΡΕC ήταν θέμα χρόνου και συγκεκριρίας, και με τον πόλεμο στον Περσικό-ήδη στον τρίτο μήνα - και τα Στενά επί της ουσίας αποκλεισμένα δεν θα μπορούσε να καθυστερήσει για πολύ.** Άλλωστε, όπως έχει αναφερθεί στα διεθνή Μέσα **τα Εμιράτα είχαν ασκήσει σκληρή κριτική σε άλλα αραβικά κράτη πως δεν τα προστάτευσαν επαρκώς από τις ιρανικές επιθέσεις.** Επίσης γνωστό πως από τα κράτη του Κόλπου τις μεγαλύτερες - μέχρι τώρα- οικονομικές συνέπειες τις υφίστανται τα Εμιράτα. Επίσης εμφανής η ακόμη πιο στοχευμένη στροφή τους προς τις ΗΠΑ και τη διοίκηση Τραμπ. Δεδομένου ότι, **ο Πρόεδρος των ΗΠΑ κατ' επανάληψη έχει καταφερθεί εναντίον του ΟΡΕC,** κατηγορώντας πως ο Οργανισμός παρεμβαίνει τεχνητά στις τιμές του πετρελαίου πλήττοντας την οικονομία της Δύσης, η αποχώρηση πιστώνεται στα υπέρ του Ντόναλντ Τραμπ. Παράλληλα, η συνύπαρξη με το Ιράν (παραμένει ενεργό μέλος του ΟΡΕC) δευτερευόντως η παρουσία της Ρωσίας (μέσω ΟΡΕC+)

καθίστατο- εκ των πραγμάτων - όλο και δυσχερέστερη.

Τί σημαίνει η αποχώρηση, βραχυπρόθεσμα: **ο τρίτος μεγαλύτερος παραγωγός (του ΟΡΕC) αυτονομείται, αφήνοντας την Σαουδική Αραβία μοναδική χώρα με σημαντικά πλεονάζουσα παραγωγική ικανότητα.** Αυτόματα τίθεται υπό αμφισβήτηση η δυνατότητα του Οργανισμού α' ενός να διατηρεί την συλλογική πειθαρχία των μελών του - αφ' ετέρου να έχει την ίδια δύναμη επηρεασμού στην διαμόρφωση των τιμών. **Θα μπορούσε η αποχώρηση να επιταχύνει τη μετάβαση προς εντονότερο ανταγωνισμό-συνακόλουθα σε χαμηλότερες τιμές;** Πράγματι, εάν αυτό δώσει τη δυνατότητα στα Εμιράτα να αυξήσουν την ημερήσια παραγωγή κατά 1 με 2 εκατ. βαρέλια, τότε το κατ' αρχήν όφελος είναι προφανές. Παράλληλα, **ο κρατικός πετρελαϊκός φορέας τους (ADNOC) θα στραφεί πλησιέστερα προς τα αμερικανικά συμφέροντα επιδιώκοντας να αποκτήσει πρόσβαση σε υποδομές LNG των ΗΠΑ και νέες αγορές πέραν του ΟΡΕC.**

Έχοντας ως γνώμονα ότι, η ενέργεια αποτελεί ένα από τα πιο ισχυρά γεωπολιτικά όπλα στην διεθνή σκακιέρα, μετατρέποντας τους ενεργειακούς πόρους σε εργαλεία άσκησης διεθνούς πολιτικής και πίεσης, ειδικά σε περιόδους επάλληλων κρίσεων που βιώνει ο πλανήτης, θα ήταν αφελές να θεωρηθεί πως όλα αυτά θα αποτυπωθούν και «γεωγραφικά».



REAL ESTATE DAILY SECRET

THE KEY TO PROPRIETARY INFORMATION

Το κλειδί για να μαθαίνετε τα μυστικά της αγοράς ακινήτων, κάθε μέρα στο e-mail σας. Με την υπογραφή της



NOTICE

CONTENT & SERVICES

**ΚΑΝΤΕ
ΕΓΓΡΑΦΗ
ΕΔΩ**

BnSECRET

1/ ΤΙ ΕΙΔΕ Ο ΓΕΝΙΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΤΟΥ SSM ΣΤΙΣ ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΤΡΑΠΕΖΕΣ

Συναντήσεις με τις διοικήσεις των συστημικών τραπεζών είχε ο Γενικός Διευθυντής του SSM, κ. Van Woerden. Δύο ήταν τα σημεία που επέστησε την προσοχή. Πρώτον, στη μεγάλη πιστωτική επέκταση σε περίοδο όπου η αγορά δοκιμάζεται από την κρίση λόγω Μέσης Ανατολής και υπάρχει μεγάλη αβεβαιότητα. Δεύτερον, θεωρεί ότι υποεκτιμάται ο κίνδυνος αύξησης των επιτοκίων. Όπως είπε να μην μπορεί να είναι μικρή η κίνηση από την ΕΚΤ στο μέλλον, αλλά συνδυαστικά με την κρίση στην Μέση Ανατολή και τον πληθωρισμό, ίσως δυσκολέψει την εξυπηρέτηση δανείων...

2/ ΝΕΑ ΡΟΤΑ ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΑΔΕΛΦΟΥΣ ΒΕΡΝΙΚΟΥ

Οι αδελφοί Δημήτρης και Γιώργος Βερνίκος προχωρούν σε μια σημαντική αναδιάταξη των ναυτιλιακών τους δραστηριοτήτων, περνώντας από ένα καθεστώς συνιδιοκτησίας στην αυτόνομη διαχείριση των πλοίων τους. Μέχρι πρότινος, συμμετείχαν μέσω της εταιρείας Ancora Shipinvest στη διαχείριση τεσσάρων δεξαμενόπλοιων. Τώρα, απέκτησαν τον πλήρη έλεγχο του πιο σύγχρονου πλοίου του στόλου, του δεξαμενόπλοιου "Akti A", η αξία του οποίου εκτιμάται στα \$52 εκατομμύρια. Ταυτόχρονα, πούλησαν τα μερίδια που κατείχαν σε τρία παλαιότερα πλοία, τα "Hope A", "Argolis" και "Clotilde". Η διαχείριση του "Akti A" αναμένεται να περάσει έως το τέλος του έτους στη δική τους εταιρεία, την Nautilus Management, ενώ ήδη εξετάζεται η παραγγελία ενός νέου δεξαμενόπλοιου στην Κίνα. Παράλληλα, ενισχύουν την παραδοσιακή τους δραστηριότητα στα ρυμουλκά και τις ναυαγοσώσεις μέσω της κοινοπραξίας Vernicos Scafi. Στο πλαίσιο αυτό, παρήγγειλαν δύο νέα ρυμουλκά από την Τουρκία έναντι €21 εκατομμυρίων. Τα σκάφη αυτά αναμένεται να παραδοθούν το 2026 και το 2027, ανεβάζοντας τον συνολικό στόλο της Med Tugs στα 43 πλοία, με στόχο οι νέες ναυπηγήσεις να φτάσουν τις δέκα έως το τέλος του 2028 για την καλύτερη εξυπηρέτηση των αναγκών της Μεσογείου.

Editorial

ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΗ ΠΡΟΣΑΡΜΟΓΗ

Αναζητώντας διαρκώς και συζητώντας για τα αίτια της στεγαστικής κρίσης στην Ελλάδα, ο δημόσιος διάλογος περιστρέφεται συχνά γύρω από τα ακίνητα βραχυχρόνιας μίσθωσης στα μεγάλα αστικά κέντρα.

Όμως, οι εκπρόσωποι αυτών των επιχειρήσεων λένε ότι τα στοιχεία διαψεύδουν τους ισχυρισμούς αυτούς. Διότι 60.000 τέτοια ενεργά ακίνητα είναι εκτός αστικών κέντρων και μόλις 15.000 ενεργά στην Αττική και 4.000 στην Θεσσαλονίκη.

Άρα, λένε, δεν φταίει η βραχυχρόνια μίσθωση για την αύξηση των ενοικίων. Αντίθετα, υποστηρίζουν ότι αυτού του είδους η μίσθωση έχει συμβάλει σημαντικά - και συνεχίζει να το κάνει - στην τουριστική ανάπτυξη όλων των σχετικών περιοχών.

Φαίνεται, μάλιστα, ότι πολλοί ιδιοκτήτες ακινήτων διαθέτουν ΑΜΑ (τον απαραίτητο αριθμό για το μητρώο βραχυχρόνιας μίσθωσης), δεν τα νοικιάζουν, όμως, βραχυχρόνια, αφού είτε ιδιοκατοικούν, είτε τα νοικιάζουν μακροχρόνια.

Ποιο είναι τελικά το πρόβλημα;

Τα κλειστά ακίνητα.

Δηλαδή, μιλάμε για μια αγορά, λένε, η οποία ούτε είναι σωστά καταγεγραμμένη γεωγραφικά, ούτε αξιοποιεί ευρέως τα επίσημα καταγεγραμμένα ακίνητα.

Και τί πρέπει να γίνει;

Να πιεστούν οι ιδιοκτήτες τους να τα... ανοίξουν. Δηλαδή, να τα διαθέσουν στην αγορά.

Είναι σωστό αυτό;

Ασφαλώς και όχι. Πώς θα υποχρεώσεις/υποδείξεις τον ιδιοκτήτη να χρησιμοποιήσει το ακίνητό του όπως θες εσύ; Τότε;

Τότε, χρειάζεται εξορθολογισμός της αγοράς, μέσω της διάθεσης περισσότερων ακινήτων, για παράδειγμα στις πλατφόρμες πλειστηριασμών και των servicers (έχουμε ξαναμιλήσει για αυτό).

Είτε φταίει το ένα, είτε το άλλο, το αποτέλεσμα είναι ίδιο:

Το πρόβλημα υπάρχει και πρέπει να λυθεί.

Χθες.

Με μια προϋπόθεση: Να καταλάβουν και οι πολίτες ότι χρειάζεται προσαρμογή διαρκώς. Και, στη συγκεκριμένη περίπτωση, τόσο στα τετραγωνικά, όσο και στην περιοχή.

Απλά πράγματα.

Νεκτάριος Β. Νώτης

nectarios@notice.gr