



> AVAX

Το upside της μετοχής, τα έργα που ξεκλειδώνουν αξία και οι προοπτικές του ομίλου



> ΔΕΗ

Στην... ουρά επενδυτές για την ΑΜΚ
- Το χρονοδιάγραμμα και οι αλλαγές στο καταστατικό



> TRASTOR

Ποιοι ξένοι έχουν δείξει ενδιαφέρον για την ΑΜΚ των €150 εκατ. - Σε πρώτο πλάνο ακίνητα της Εθνικής Ασφαλιστικής



> SALFO

Νέα φάση διεύρυνσης με αιχμή τουρισμό και υποδομές
- Στοχεύει σε ανάπτυξη άνω του 20% φέτος

Editorial

Delaware Made in... Europe

Debrief

Ο άνθρωπος που άλλαξε τις ειδήσεις

Business Maker

- Το timing για την ΑΜΚ και το ρίσκο της Trastor
- Πόσα θα κερδίσει η Ideal από την IPO των attica

Business Insight

Το τρις... του sui generis Ιρλανδού με το "Μακεδονία"

BnSecret

- Ποιοι Έλληνες εφοπλιστές πωλούν δεξαμενόπλοια στον Αροντε και τους Κορεάτες
- Ανοίγει το παιχνίδι μεταξύ Εθνικής Τράπεζας και Allianz

> ΕΥ ΕΛΛΑΔΟΣ

ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΟ ΕΡΓΑΛΕΙΟ Η ΔΙΕΘΝΗΣ ΚΙΝΗΤΙΚΟΤΗΤΑ ΤΩΝ ΕΡΓΑΖΟΜΕΝΩΝ

Σε ισχυρό εργαλείο διαχείρισης ταλέντου εξελίσσεται η διασυννοριακή κινητικότητα των εργαζόμενων, καθώς οι εργοδότες, στην προσπάθειά τους να ανταποκριθούν στις μεταβολές της αγοράς και στις γεωπολιτικές εξελίξεις, ανταγωνίζονται για να εξασφαλίσουν εξειδικευμένο ταλέντο και σπάνιες δεξιότητες. Μάλιστα, σύμφωνα με την έρευνα EY 2026 Mobility Reimagined Survey, η εμπιστοσύνη στις ομάδες διαχείρισης κινητικότητας (mobility functions) και στα διασυννοριακά προγράμματα ταλέντου των οργανισμών, ενισχύει την επιχειρησιακή ταχύτητα και οδηγεί σε καλύτερα αποτελέσματα.

ΔΙΑΘΕΣΗ ΔΙΑΜΟΝΗΣ ΚΑΙ ΑΥΞΗΣΗΣ ΠΡΟΣΔΟΚΙΩΝ

Είναι ενδεικτικό ότι τέσσερις στους πέντε εργαζόμενους (80%) που συμμετείχαν στην έρευνα, δηλώνουν πως είναι πιο πιθανό να συνεχίσουν στον τωρινό τους εργοδότη, έπειτα από την τελευταία τους διεθνή τοποθέτηση. Πρόκειται για ποσοστό, αυξημένο κατά 32 ποσοστιαίες μονάδες, σε σχέση με την αντίστοιχη έρευνα του 2025.

Την ίδια στιγμή, οι προσδοκίες των εργαζόμενων αυξάνονται. Σχεδόν εννέα στους δέκα (88%) ερωτηθέντες απαντούν ότι η ευελιξία στις πολιτικές κινητικότητας έχει σημασία (από 70% πέρυσι), ενώ οι εργαζόμενοι που ανήκουν στη Gen Z είναι σχεδόν δύο φορές πιο πιθανό να αξιολογήσουν την ευελιξία ως "εξαιρετικά σημαντική", σε σχέση με τις άλλες γενιές.

ΤΙ ΓΙΝΕΤΑΙ ΜΕ ΤΙΣ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΕΣ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ ΤΑΛΕΝΤΟΥ

Πάνω από το 1/3 των εργοδοτών (34%) που συμμετείχαν στην έρευνα, δηλώνουν ότι η κινητικότητα ενισχύει την εμπιστοσύνη των εργαζόμενων στη στρατηγική της εταιρείας για την ανάπτυξη και την αξιοποίηση του ταλέντου. Ωστόσο, από τα ευρήματα της έρευνας προκύπτει ότι μόλις το 19% των ομάδων και των λειτουργιών που σχετίζονται με την κινητικότητα, χαρακτηρίζονται ως "υψηλής εμπιστοσύνης". Οι ομάδες υψηλής εμπιστοσύνης μπορούν να ολοκληρώσουν τις διαδικασίες κινητικότητας σε νέες αγορές, με υπερδιπλάσια ταχύτητα σε σχέση με τις υπόλοιπες. Η ταχύτητα έχει μεγάλη σημασία στις διασυν-

νοριακές μετακινήσεις ανθρώπινου κεφαλαίου, εξαιτίας των συνεχών μεταβολών στους κανονισμούς μετανάστευσης και στις φορολογικές ρυθμίσεις. Είναι χαρακτηριστικό, ότι πάνω από τους μισούς εργοδότες (51%) δηλώνουν πως, τα τελευταία δύο χρόνια, δεν αξιοποίησαν μια επιχειρηματική ευκαιρία, λόγω ζητημάτων μετανάστευσης.

ΑΞΙΟΠΟΙΗΣΗ ΤΩΝ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΩΝ ΚΙΝΗΤΙΚΟΤΗΤΑΣ

Την ίδια στιγμή, οι οργανισμοί αξιοποιούν ολοένα και περισσότερο τα προγράμματα κινητικότητας, για να αναπτύξουν μελλοντικούς ηγέτες και να δημιουργήσουν νέες δεξαμενές ταλέντου, μακροπρόθεσμα. Πλέον, ο σχεδιασμός του ανθρώπινου δυναμικού και η μακροπρόθεσμη ανάπτυξη ταλέντου, αποτελούν προτεραιότητα για τις επιχειρησιακές λειτουργίες που σχετίζονται με την εταιρική κινητικότητα. Σύμφωνα με την έρευνα, 26% των εργοδοτών αναφέρουν την κινητικότητα ως "βασικό μοχλό προσέλκυσης και διακράτησης ταλέντου", ενώ 24% χρησιμοποιούν την κινητικότητα για να αξιοποιήσουν δεξιότητες σε αγορές, όπου υπάρχει μεγαλύτερη ανάγκη.

ΠΡΟΚΛΗΣΗ Η ΠΟΛΥΠΛΟΚΟΤΗΤΑ

Παρά τη διαρκώς αυξανόμενη στρατηγική της σημασία, η διεθνής κινητικότητα παραμένει πολύπλοκη διαδικασία. Η διαχείριση της διασυννοριακής μετακίνησης του ανθρώπινου δυναμικού απαιτεί συμμόρφωση με ρυθμίσεις και κανονιστικές απαιτήσεις γύρω από τη μετανάστευση, ενώ προϋποθέτει και συντονισμό προμηθευτών και εσωτερικών διαδικασιών. Η έρευνα δείχνει ότι σχεδόν όλες (95%) οι λειτουργίες κινητικότητας των οργανισμών αντιμετωπίζουν εμπόδια στη βελτίωση της ταχύτητας των διαδικασιών τους, ενώ το 62% του χρόνου των ομάδων που αναλαμβάνουν τις διαδικασίες κινητικότητας εξακολουθεί να δαπανάει σε μεμονωμένες διεργασίες και όχι σε στρατηγικές δραστηριότητες.

ΟΙ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΣΤΗΝ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ

Για να αντιμετωπίσουν αυτές τις πιέσεις, οι οργανισμοί στρέφονται σε αυτοματοποίηση, πλατφόρμες δεδομένων και αξιοποίηση δυ-



Ευτυχία Κασελάκη,
Εταίρος στο τμήμα
Συμβουλευτικών
Υπηρεσιών της EY
Ελλάδος και Επικε-
φαλής Organization,
Change and People
Consulting

νατοτήτων AI, ώστε να βελτιστοποιήσουν τον τρόπο με τον οποίο οι ομάδες κινητικότητας διαχειρίζονται τη συμμόρφωση, τη διαχείριση κόστους και την υποστήριξη εργαζόμενων εκτός των συνόρων.

- Τρεις στους τέσσερις εργοδότες (75%) σχεδιάζουν να επενδύσουν περισσότερο σε τεχνολογία (από 66% πέρυσι),
- 72% αξιοποιούν ακόμα περισσότερο δυνατότητες GenAI και agent AI, για τον μετασχηματισμό των διαδικασιών ή της συνολικής λειτουργίας τους
- το 97%, αναμένουν μειώσεις κόστους τους επόμενους 12 μήνες.

Παράλληλα, η έρευνα EY Mobility Reimagined Survey αναδεικνύει το κρίσιμο ζήτημα της ποιότητας των δεδομένων. Μόνο 51% των εργοδοτών πιστεύουν ότι τα δεδομένα τους είναι ακριβή, ενώ μόλις 47% θεωρούν ότι οι τεχνολογικές τους πλατφόρμες είναι αξιόπιστες. Έτσι, οι δυνατότητες αξιοποίησης των ωφελειών της προηγμένης τεχνολογίας, περιορίζονται.

ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΟ ΕΡΓΑΛΕΙΟ Η ΔΙΑΣΥΝΟΡΙΑΚΗ ΜΕΤΑΚΙΝΗΣΗ

Σχολιάζοντας τα ευρήματα της έρευνας, η Ευτυχία Κασελάκη, Εταίρος στο τμήμα Συμβουλευτικών Υπηρεσιών της EY Ελλάδος και Επικεφαλής Organization, Change and People Consulting, δήλωσε: "Η διεθνής κινητικότητα δεν είναι πια μια απομονωμένη επιχειρησιακή λειτουργία για λίγους εργαζόμενους. Καθώς ο ανταγωνισμός για εξειδικευμένο ταλέντο εντείνεται παγκοσμίως, η διασυννοριακή μετακίνηση μετατρέπεται σε στρατηγικό εργαλείο που ενισχύει την ανταγωνιστικότητα, καθώς ανταποκρίνεται και στη νέα πραγματικότητα των εργαζόμενων, οι οποίοι ζητούν μεγαλύτερη ευελιξία και ουσιαστικές εμπειρίες εξέλιξης. Σε αυτό το πλαίσιο, όσοι οργανισμοί απλοποιήσουν τις διαδικασίες και επενδύσουν σε ταχύτητα και αξιοπιστία, θα κερδίσουν σε ελκυστικότητα, εμπιστοσύνη και απόδοση".

> ΠΑΠΑΣΤΡΑΤΟΣ

Η ΠΑΠΑΣΤΡΑΤΟΣ ΣΤΟ DELPHI ECONOMIC FORUM XI: ΠΑΡΕΜΒΑΣΕΙΣ, ΔΡΑΣΕΙΣ ΚΑΙ ΠΡΩΤΟΒΟΥΛΙΕΣ

Με ένα σύνολο δυναμικών ενεργειών, από την υποστήριξη του συνεδρίου ως Platinum χορηγός, τη συμμετοχή στελεχών της σε πάνελ του συνεδρίου έως την υποστήριξη της συμμετοχής φοιτητών και τη διευκόλυνση των μετακινήσεων των συνέδρων, η Παπαστράτος διαμόρφωσε μια πολυεπίπεδη παρουσία και στο φετινό Delphi Economic Forum.



Γ. ΜΑΡΓΩΝΗΣ: ΗΓΕΣΙΑ ΣΕ REAL-TIME ΚΑΙ ΓΕΦΥΡΩΣΗ ΧΑΣΜΑΤΟΣ ΜΕΤΑΞΥ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ ΚΑΙ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΗΣ ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ

Στην ανάγκη ουσιαστικού συγχρονισμού μεταξύ εκπαίδευσης και αγοράς εργασίας εστίασε ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της Παπαστράτος, Γιώργος Μαργώνης, επισημαίνοντας ότι το ζήτημα του χάσματος δεξιοτήτων αποκτά σήμερα μια διαφορετική διάσταση.

Όπως ανέφερε, η απόσταση μεταξύ εκπαίδευσης και παραγωγής ήταν διαχρονικά υπαρκτή και έως έναν βαθμό αναμενόμενη, καθώς οι επιχειρήσεις καλούνται να ανταποκριθούν άμεσα στις ανάγκες της αγοράς, ενώ η ακαδημαϊκή κοινότητα απαιτεί χρόνο για να ενσωματώσει τις νέες τάσεις στα προγράμματα σπουδών.

Ωστόσο, στη σημερινή συγκυρία, «το πρόβλημα δεν είναι τα κενά, αλλά ο ρυθμός προσαρμογής στην αγορά εργασίας», με τον ίδιο να τονίζει ότι εκπαίδευση, κράτος και επιχειρήσεις οφείλουν να κινηθούν συντονισμένα, προκειμένου να διατηρήσουν την ανταγωνιστικότητά τους σε διεθνές επίπεδο.

Αναφερόμενος στον ρόλο της ηγεσίας, υπογράμμισε ότι ο σύγχρονος ηγέτης καλείται όχι μόνο να λαμβάνει γρήγορες αποφάσεις, αλλά και να διασφαλίζει τη συνοχή και τη δέσμευση των ανθρώπων του. Η ενίσχυση της σύνδεσης με τις ομάδες, όπως σημείωσε, αποτελεί θεμέλιο εμπιστοσύνης, ιδιαίτερα σε

περιόδους αβεβαιότητας, όπου η ανάγκη των εργαζομένων να νιώσουν ότι ακούγονται και ότι οι ανησυχίες τους γίνονται κατανοητές είναι εντονότερη από ποτέ.



Ι. ΚΑΡΓΑΡΩΤΟΣ: ΑΝΑΓΚΗ ΓΙΑ ΣΥΝΕΚΤΙΚΗ ΠΟΛΙΤΙΚΗ ΚΑΙ ΚΟΥΛΤΟΥΡΑ ΕΥΘΥΝΗΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΤΩΝ ΑΝΗΛΙΚΩΝ

Ο Ιάκωβος Καργαρώτος τόνισε ότι η προστασία των ανηλικών από προϊόντα καπνού και νικοτινής απαιτεί ολιστική προσέγγιση και πως δεν αρκεί μια αυστηρή νομοθεσία, αλλά χρειάζονται συνεκτικές πολιτικές με μετρήσιμα αποτελέσματα, εφαρμογή των κανόνων και υπεύθυνη στάση από όλους. Επισήμανε επίσης ότι η τεχνολογία μεταβάλλει την πρόσβαση σε προϊόντα και περιεχόμενο, καθιστώντας την πρόληψη πιο σύνθετη και απαιτώντας σύγχρονα εργαλεία. Τέλος, ανέδειξε τη σημασία συνεργασίας Πολιτείας, Βιομηχανίας και λιανεμπορίου για την ενίσχυση μιας κουλτούρας ευθύνης. Τόνισε επίσης, ότι η Ελλάδα ακολουθεί μια ρεαλιστική προσέγγιση σε ό,τι αφορά τα καπνικά προϊόντα, με αυστηρή αλλά δίκαιη νομοθεσία, η οποία αποδίδει αποτελέσματα, όπως η σημαντική μείωση του καπνίσματος και ο περιορισμός του λαθρεμπορίου, χάρη και στη φορολογική σταθερότητα.



Μ. ΠΑΤΑΚΙΟΥΤΗ: ΤΟ WELLBEING ΣΤΟΝ ΣΥΓΧΡΟΝΟ ΕΡΓΑΣΙΑΚΟ ΧΩΡΟ

Η Μαρία Πατακιούτη, Γενική Διευθύντρια Ανθρώπων και Κουλτούρας της Παπαστρά-

τος και Ν.Α. Ευρώπης της Philip Morris International, ανέφερε ότι η Παπαστράτος έχει ενσωματώσει το wellbeing στον πυρήνα της επιχειρησιακής της στρατηγικής.

Η εταιρεία επενδύει διαχρονικά στη δημιουργία ενός περιβάλλοντος που ανταποκρίνεται στις πραγματικές ανάγκες των ανθρώπων της, αναγνωρίζοντας ότι η επιχειρηματική επιτυχία συνδέεται άρρηκτα με την ευημερία των εργαζομένων.



ΕΠΕΝΔΥΣΗ ΣΤΟΥΣ ΝΕΟΥΣ

Για δεύτερη χρονιά, η Παπαστράτος, στήριξε τη συμμετοχή 300 φοιτητών, διπλασιάζοντας τον αριθμό σε σχέση με πέρυσι. Οι φοιτητές συμμετείχαν και στο διαδραστικό session "From Data to Decisions: Artificial Intelligence and the Future of Work" όπου συζητήθηκαν η τεχνητή νοημοσύνη και το μέλλον της εργασίας, η λήψη αποφάσεων, η προετοιμασία οργανισμών και ο ρόλος της Gen Z.



Η ΠΡΩΤΟΒΟΥΛΙΑ HOP & GO

Για τρίτη συνεχή χρονιά, η Παπαστράτος διαθέσει στο φόρουμ οκτώ ηλεκτροκίνητα mini Hop & Go αυτοκίνητα, διευκολύνοντας τις μετακινήσεις των συνέδρων. Η πρωτοβουλία αναδεικνύει πώς η βιωσιμότητα μπορεί να ενσωματωθεί απλά και πρακτικά στην καθημερινότητα.

> AVAX

ΤΟ UPSIDE ΤΗΣ ΜΕΤΟΧΗΣ, ΤΑ ΕΡΓΑ ΠΟΥ ΞΕΚΛΕΙΔΩΝΟΥΝ ΑΞΙΑ ΚΑΙ ΟΙ ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ

Αγορά της μετοχής της Avax συστήνουν στις τελευταίες τους αναλύσεις οι χρηματιστηριακές, Eurobank Equities και Πειραιώς, θέτοντας τιμές-στόχους (€4,85 και €4,50 αντίστοιχα) οι οποίες προσφέρουν σημαντικό περιθώριο ανόδου έως και 50% σε σχέση με τα τρέχοντα χρηματιστηριακά επίπεδα τιμών.

EUROBANK EQUITIES

Ειδικότερα, οι αναλυτές της Eurobank Equities εκτιμούν ότι η τρέχουσα χρηματιστηριακή τιμή αντιστοιχεί σε δείκτη Επιχειρηματικής Αξίας / EBITDA χαμηλότερου του 6x, ενώ όταν εξαιρεθεί η αξία του χαρτοφυλακίου των παραχωρήσεων ο δείκτης διαμορφώνεται κάτω από 3x για τη βασική κατασκευαστική δραστηριότητα, έναντι 5x-6x σε ομοειδείς Ευρωπαϊκές εταιρίες.

Σύμφωνα με τη χρηματιστηριακή, το ανεκτέλεστο υπόλοιπο συμβάσεων ύψους €2,8 δισ. αναμένεται να εισφέρει κύκλο εργασιών άνω των €900 εκατ. ετησίως έως το 2030, με περιθώριο κέρδους EBITDA άνω του 9%. Στο σκέλος των παραχωρήσεων, η μείωση της συμμετοχής στην κερδοφορία μετά την απώλεια της Αττικής Οδού αντιμετωπίζεται ως προσωρινή συνθήκη καθώς η ένταξη νέων ΣΔΙΤ, όπως το Flyover και ο Ταυρωπός, θα επαναφέρει την συμμετοχή του κλάδου στο 23% του ενοποιημένου EBITDA έως το 2030, ενισχύοντας την ορατότητα της κερδοφορίας και εξομαλύνοντας τις ταμειακές ροές.

Οι αναλυτές εκτιμούν ότι η δυνατότητα του ομίλου Avax να παράγει ισχυρή λειτουργική κερδοφορία εκτιμάται ότι θα επιταχύνει την αποκλιμάκωση του δείκτη δανεισμού / EBITDA σε επίπεδα μικρότερα της μονάδας (1x) από το τρέχον 2,1x και προσφέρει επαρκή κεφαλαιακή ισχύ για ανάπτυξη με αυτοχρηματοδότηση επενδύσεων αλλά και διανομές μερισμάτων στους μετόχους.

ΠΕΙΡΑΙΩΣ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΑΚΗ

Η Πειραιώς Χρηματιστηριακή προχώρησε σε αναβάθμιση της τιμής-στόχου της μετοχής σε €4,5 (έναντι €3,3 προηγουμένως), προσφέροντας περιθώριο ανόδου 40%. Η αναβάθ-



Κωνσταντίνος Μιτζάλης, Διευθύνων Σύμβουλος, Avax

μιση έναντι της προηγούμενης τιμής-στόχου έρχεται ως αποτέλεσμα:

- της βελτιωμένης προοπτικής για τον κλάδο κατασκευών που υποστηρίζεται από το ισχυρό ανεκτέλεστο (περίπου €3 δισ.) αλλά και την ισχυρή προοπτική για ανάληψη νέων έργων που θα προκύψουν στο άμεσο μέλλον στην Ελλάδα και τα οποία θα συμβάλουν στην επίτευξη τζίρου περίπου €1 δισ. ετησίως τα επόμενα έτη
- της προς τα πάνω εκτίμησης εισπραξης εσόδων (σύνολο εσόδων €270 εκατ. έως το 2032) από το υφιστάμενο χαρτοφυλάκιο παραχωρήσεων της εταιρείας (Ολυμπία Οδός, Αυτοκινητόδρομος Αιγαίου & Flyover Θεσσαλονίκης που αναμένεται να παραδοθεί το 2027)
- της επίτευξης σημαντικών ταμειακών ροών που θα ανέλθουν σε €0,6 δισ. έως το 2032 ικανές να υποστηρίξουν την ανάληψη νέων επενδυτικών πρωτοβουλιών κυρίως σε νέες παραχωρήσεις

Νίκος Ταμπακόπουλος
nicolas@notice.gr



> INTERSPORT ΔΙΑΚΡΙΘΗΚΕ ΣΤΗΝ ΕΠΕΤΕΙΑΚΗ ΕΚΔΗΛΩΣΗ ΤΟΥ MAKE-A-WISH

Για την επετειακή εκδήλωση για τα 30 χρόνια δράσης του Make-A-Wish Greece, η Intersport τιμήθηκε ως υποστηρικτής του οργανισμού στην κατηγορία "Δωρητές - Χορηγοί - Υποστηρικτές", για τη σταθερή της συμβολή στο έργο του. Η διάκριση απονεμήθηκε σε εκδήλωση αφιερωμένη στην αναγνώριση φορέων που στηρίζουν την εκπλήρωση ευχών παιδιών που νοσούν.

ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΜΕ ΤΟΝ ΟΡΓΑΝΙΣΜΟ

Το 2025, η Intersport ενίσχυσε τη συνεργασία της με τον οργανισμό, υποστηρίζοντας την εκδήλωση "Αστερομέρα" στο θέατρο του Κολλεγίου Αθηνών, προσφέροντας 300 δώρα για τη βράβευση σχολείων που συμμετείχαν σε δημιουργικό διαγωνισμό με μηνύματα υποστήριξης προς τα παιδιά. Παράλληλα, διέθεσε μέσω του δικτύου καταστημάτων της λαμπάδες του οργανισμού, ενώ κάθε χρόνο ενισχύει το έργο του Make-A-Wish Greece διαθέτοντας μέρος των εσόδων από την πώληση συσκευασιών δώρου.

> TRASTOR

ΠΟΙΟΙ ΞΕΝΟΙ ΕΧΟΥΝ ΔΕΙΞΕΙ ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΝ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΜΚ ΤΩΝ €150 ΕΚΑΤ. - ΣΕ ΠΡΩΤΟ ΠΛΑΝΟ ΑΚΙΝΗΤΑ ΤΗΣ ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ

Στη χρηματοδότηση της επόμενης φάσης ανάπτυξης της εταιρείας, αλλά και τη διεύρυνση της βάσης των μετόχων της, εστιάζει η ΑΜΚ ύψους έως €150 εκατ. στην οποία προχωρά η Trastor. Σύμφωνα με τα όσα ανέφερε σε συνέντευξη Τύπου ο CEO της εταιρείας, Τάσος Καζίνος, στόχος της ΑΜΚ – η διαδικασία της οποίας θα ξεκινήσει αύριο – είναι να ανέλθει η διασπορά τουλάχιστον στο 15% της κεφαλαιοποίησης της Trastor, διαφορετικά δεν θα προχωρήσει.

ΤΟ ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΝ ΤΩΝ ΞΕΝΩΝ ΕΠΕΝΔΥΤΩΝ

Σχετικά με το επενδυτικό ενδιαφέρον που έχει εκδηλωθεί από Έλληνες και ξένους επενδυτές, ο κ. Καζίνος αποκάλυψε ότι εκτός από τις συναντήσεις εντός Ελλάδας, η Jefferies ανέλαβε την εξεύρεση ξένων επενδυτών. Σε meetings που πραγματοποιήθηκαν στο Λονδίνο εκδηλώθηκε σημαντικό ενδιαφέρον κυρίως από αμερικανικά επενδυτικά σχήματα, ενώ θετικοί για συμμετοχή στην ΑΜΚ ήταν επενδυτές από Γαλλία, Σκανδιναβία, Ελβετία, Ολλανδία, Ιταλία και κάποιες χώρες της Βαλτικής που βλέπουν πιο μικρά ticket sizes, ενώ... δεν εμφανίστηκαν Γερμανοί



Τάσος Καζίνος,
 Αντιπρόεδρος
 & Διευθύνων
 Σύμβουλος,
 Trastor

και Ισπανοί.

Από τις συναντήσεις η εταιρεία εισέπραξε ότι η Ελλάδα είναι πίσω στον επενδυτικό χάρτη των ξένων κεφαλαίων. Ο κ. Καζίνος τόνισε ότι για τα hedge funds τα οποία έβγαλαν λεφτά από τις τράπεζες, το real estate είναι το επόμενο macro play. Ωστόσο υπογράμμισε πως το πρόβλημα είναι ότι δεν υπάρχει εισηγμένη ΑΕΕΑΠ που να έχει το κατάλληλο μέγεθος και portfolio και την επιθυμητή εμπορευσιμότητα για να μπορεί να προσελκύσει αυτά τα κεφάλαια. "Εμείς στοχεύουμε να ανεβάσουμε την αξία μας στα επίπεδα των €1,2- €1,3 δισ., να δημιουργήσουμε ένα προϊόν που θέλουν τα Long only funds και δεν υπάρχει σήμερα στο ελληνικό χρηματιστήριο. Να γίνει η Trastor το reference point για επενδυτές που θέλουν το CRE exposure".

ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Το pipeline για 24 assets που έχουν ήδη εντοπιστεί, περιλαμβάνει επενδύσεις ύψους €568 εκατ., εκ των οποίων τα 2/3 αφορούν στην απόκτηση υφιστάμενων assets και το 1/3 σε κινήσεις αναβάθμισης και βελτίωσης της ποιότητας των ακινήτων.

Ο κ. Καζίνος αναφέρθηκε σε τρία από τα νέα ακίνητα που σχεδιάζει η εταιρεία να αποκτήσει μέσω της ΑΜΚ, για τα οποία ήδη υπάρχει συμφωνία. Πρόκειται για τρία ακίνητα που θα αγοράσει από την Εθνική Ασφαλιστική αντί συνολικού τιμήματος €55 εκατ. και τα οποία βρίσκονται στο κέντρο της Αθήνας:

- στην οδό Αθηνάς (ένα κτίριο που έχει μισθωθεί στην ΕΥΔΑΠ)
- στην Καραγεώργη Σερβίας
- στην πλατεία Κοτζιά

Στόχος της διοίκησης είναι να αποκομίσει για μέσες ετήσιες αποδόσεις από τα ακίνητα αυτά, της τάξης του 7%-8,5%.

Αδιάφορη δεν αφήνουν την Trastor και άλλα ακίνητα της Εθνικής Ασφαλιστικής, όπως π.χ. το κεντρικό της εταιρείας στην Λεωφόρο Συγγρού.

Τα τρία ακίνητα της Εθνικής Ασφαλιστικής



Project KS

Asset Class	Landmark Prime Office
Location	Athens CBD
GBA	6,469 sqm
Type	Value Add
Revenue Recognition	18 months
Acquisition Price	€26.0M
CapEx	~€9.1M
Total Investment Cost	€35.1M

7.1%
 ERV Yield on Cost

12.3%
 Target Unlevered IRR

Project AP

Asset Class	Prime Office
Location	Athens CBD
GBA	5,081 sqm
Type	Value Add
Revenue Recognition	30 months
Acquisition Price	€7.3M
CapEx	~€7.7M
Total Investment Cost	€15.0M

8.2%
 ERV Yield on Cost

13.3%
 Target Unlevered IRR

Project AT

Asset Class	Prime Office
Location	Athens CBD
GBA	3,822 sqm
Type	Income Producing
Revenue Recognition	100% Leased
Acquisition Price	€5.4M
CapEx	-
Total Investment Cost	€5.4M

8.5%
 Yield on Cost

12.9%
 Target Unlevered IRR

Ο ΣΤΟΧΟΣ ΜΕΧΡΙ ΤΟ 2029

Εφόσον ολοκληρωθεί η ΑΜΚ των €150 εκατ. θα ακολουθήσει μόχλευση (μέσω δανεισμού) ακόμη €150 εκατ., με στόχο της διοίκησης οι επενδύσεις αυτές των €300 εκατ. να αυξήσουν την αξία (GAV) του χαρτοφυλακίου από τα €822,6 εκατ. πέρυσι στα επίπεδα των €1,2 δισ. σε χρονικό εύρος 2-2,5 ετών. Την τελευταία διετία η Trastor προχώρησε σε 74 εξαγορές επενδύοντας €609 εκατ. ανεβάζοντας την αξία των ακινήτων (GAV) κατά 13,7 φορές. Η εστίαση θα παραμείνει σε γραφεία και logistics χωρίς βέβαια να αποκλείεται και κάποιο retail asset.

Στόχος της εταιρείας όπως είπε, είναι να κάνει επενδύσεις οι οποίες θα φέρνουν άμεσα έσοδα στην εταιρεία και όχι να προχωρά σε νέες αναπτύξεις που διαρκούν χρόνια και δεσμεύουν κεφάλαια χωρίς απόδοση. Από τα συνολικά €150 εκατ. της ΑΜΚ τουλάχιστον τα €100-€120 εκατ. θα επενδυθούν σε υφιστάμενα κτίρια με άμεση απόδοση και τα υπόλοιπα θα επενδυθούν για αναβάθμιση ακινήτων που θα δώσουν έσοδα μετά από κάποιους μήνες. Γενικότερος στόχος είναι να είναι δεσμευμένα κεφάλαια χωρίς να παράγουν άμεσες αποδόσεις μόλις το 5%-7% της συνολικής GAV.

Η ΑΕΕΑΠ εστιάζει κυρίως σε δύο τομείς, τα γραφεία και τα logistics, και ως γεωγραφική

κή περιοχή στην Αττική και συγκεκριμένα σε Ασπρόπυργο, Μαρούσι και κέντρο της Αθήνας. Σε ό,τι αφορά την αγορά των γραφείων αναφέρθηκε ότι το συνολικό απόθεμα ακινήτων στην Αττική είναι 5,1 εκατ. τ.μ. εκ των οποίων τα 1,5 εκατ. είναι γραφεία Grade A με τα green certified (δηλαδή 12% του συνόλου, τα οποία χτίστηκαν την τελευταία πενταετία) να είναι μόλις 600 χιλ. Μέχρι το 2027 προβλέπεται να μπουν στην αγορά 211.816 τ.μ., εκ των οποίων το 62% ήδη έχουν προμισθωθεί.

Πέρυσι οι επενδύσεις στον τομέα διαμορφώθηκαν περίπου σε 750 εκατ., αυξημένες κατά 134% σε ετήσια βάση. Η μέση τιμή ενοικίου κυμαίνεται σε ένα εύρος €28-€34 ανά τ.μ. – πέρυσι τα ενοίκια αυξήθηκαν κατά 6,5% ενώ σε εύρος τριετίας η ετήσια αύξηση είναι περίπου 9% - ενώ η μέση απόδοση κινείται στα επίπεδα του 6,5%, 140 μονάδες βάσης πάνω από τον μέσο όρο της Ευρωζώνης και 300 από τα ελληνικά ομόλογα.

LOGISTICS

Στην αγορά των logistics, το συνολικό απόθεμα στην Αττική φθάνει τα 3,5 εκατ. τ.μ. εκ των οποίων 1,2 εκατ. είναι grade A με τα green certified να είναι μόλις 280 χιλ., δηλαδή 8% του συνόλου που χτίστηκαν την τελευταία πενταετία στην περιοχή. Μέχρι το 2029 – και χω-

ρίς να περιλαμβάνεται το Θριάσιο – αναμένεται να μπουν στην αγορά 283.000 τ.μ. με το 100% να έχουν προμισθωθεί. Το εύρος των ενοικίων παίζει μεταξύ €5,5-€6,2 ανά τ.μ. (με ετήσιους ρυθμούς αύξησης 6%), ενώ η απόδοση στην Αττική διαμορφώνεται γύρω στο 6,8% έναντι 6,3% στην Ανατολική Ευρώπη και 5,2% στην υπόλοιπη Ευρώπη (πλην του Ηνωμένου Βασιλείου).

ΑΠΟΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ

Εκτός από τις επενδύσεις, η εταιρεία θα συνεχίσει και τις αποεπενδύσεις ακινήτων που είτε δεν ταιριάζουν στο χαρτοφυλάκιό της, είτε κάποιος αγοραστής προσφέρει μια πολύ δελεαστική τιμή. Στο διάστημα 2017-2025 ολοκλήρωσε 26 αποεπενδύσεις (σύντομα θα γίνουν 27 και θα ακολουθήσουν ακόμη δύο εντός του 2026) εκ των οποίων 13 ήταν non core ακίνητα και τα 13 legaly assets, με την εταιρεία να αποκομίζει κεφαλαιακά κέρδη €7 εκατ.

Ακίνητα αξίας €60 εκατ. από το υφιστάμενο χαρτοφυλάκιο βρίσκεται στο πλάνο των επόμενων αποεπενδύσεων για την επόμενη τριετία, με τον ετήσιο στόχο να τοποθετείται σε ακίνητα ύψους €20 εκατ.

Μάκης Αποστόλου
makis@notice.gr

> QUALCO TECHNOLOGY ΠΕΡΝΑ ΣΤΗΝ ΕΠΟΧΗ ΤΟΥ AGENTIC AI ΜΕ ΝΕΑ ΠΛΑΤΦΟΡΜΑ

Νέα fintech σουίτα λογισμικού που ενσωματώνει τεχνολογίες Data, Machine Learning και Agentic AI παρουσίασε η Qualco Technology, θυγατρική του ομίλου Qualco, με στόχο τη μετατροπή των δεδομένων σε αποφάσεις και των αποφάσεων σε επιχειρησιακή δράση. Στην εκδήλωση που έγινε, ο CEO της Qualco Technology και Group Deputy CEO του ομίλου Qualco, Σπύρος Ρέτζεκας, αναφέρθηκε στη σημασία της σύνδεσης δεδομένων, αποφάσεων και εκτέλεσης. Ο Σπύρος Μάργαρης, Venture Capitalist και keynote speaker, παρουσίασε διεθνείς τάσεις στον τομέα του AI και του fintech, ενώ ο Αλέξανδρος Τζιτζερας, Senior Director of AI & Analytics, και ο Δημήτρης Σωτηρίου, AI/ML Technical Lead, παρουσίασαν εφαρμογές και σενάρια χρήσης της νέας σουίτας.

Η ΝΕΑ ΛΥΣΗ

Η λύση της Qualco Technology αποτελείται από τρεις πλατφόρμες λογισμικού, οι οποίες μπορούν να λειτουργούν είτε αυτόνομα είτε συνδυαστικά και ενσωματώνονται τόσο μεταξύ τους όσο και με υφιστάμενα συστήματα. Η σουίτα περιλαμβάνει τα:

- Qualco Data Studio
- Qualco ML Studio
- Qualco Agentic Studio

καλύπτοντας τη διαχείριση δεδομένων, την ανάλυση και την εκτέλεση ενεργειών, χωρίς να απαιτείται αντικατάσταση υφιστάμενων συστημάτων. Στον πυρήνα της προσέγγισης βρίσκεται η ενοποίηση δεδομένων, αποφάσεων και εκτέλεσης σε ένα ενιαίο περιβάλλον, με τη συμβολή ευφυών αυτόνομων agents. Μέσω της λεγόμενης agentic προ-



σέγγισης, η τεχνητή νοημοσύνη δεν περιορίζεται στην ανάλυση δεδομένων, αλλά προχωρά και στην εκτέλεση ενεργειών.

ΠΟΥ ΔΙΝΕΤΑΙ ΕΜΦΑΣΗ

Η σουίτα έχει σχεδιαστεί για εύκολη ενσωμάτωση και συνεργάζεται τόσο με λύσεις της Qualco όσο και με συστήματα τρίτων, επιτρέποντας σταδιακή υιοθέτηση χωρίς εκτεταμένες αλλαγές στην υποδομή. Παράλληλα, για οργανισμούς του χρηματοπιστωτικού τομέα, δίνεται έμφαση στον έλεγχο και τη διαφάνεια, με δυνατότητα καταγραφής ενεργειών, καθορισμένων κανόνων λειτουργίας και ανθρώπινης παρέμβασης όπου απαιτείται.

> FAIS GROUP

ΣΥΓΚΡΑΤΗΜΕΝΗ ΑΙΣΙΟΔΟΞΙΑ ΦΕΤΟΣ ΥΠΟ... ΠΡΟΫΠΟΘΕΣΕΙΣ
- Η ΕΠΕΚΤΑΣΗ ΤΗΣ ΚΙΚΟ ΚΑΙ ΤΟ ΑΝΟΙΓΜΑ ΣΕ ΝΕΕΣ ΑΓΟΡΕΣ

Συγκρατημένα θετικά ξεκίνησε το α' τετράμηνο του 2026 για τον όμιλο Fais, με τη διοίκηση να αναφέρει σε ερώτηση του BnB Daily κατά τη διάρκεια του χθεσινού conference call ότι η πορεία των πωλήσεων ήταν πάνω από τις προβλέψεις παρά τις γεωπολιτικές εξελίξεις και την αυξημένη αβεβαιότητα στις διεθνείς αγορές. Ιδιαίτερα ισχυρή ήταν η απόδοση της λιανικής δραστηριότητας του Μάρτιο, καταγράφοντας υψηλές εμπορικές επιδόσεις. Αντίθετα, ο Απρίλιος παρουσίασε επιβράδυνση λόγω δυσμενών καιρικών συνθηκών και της χρονικής μετατόπισης του Πάσχα, γεγονός που επηρέασε την καταναλωτική κίνηση. Ωστόσο, από τις αρχές Μαΐου καταγράφεται επαναφορά της δυναμικής στις πωλήσεις και βελτίωση του κλίματος σε όλα τα brands του ομίλου.

Η αγορά συνεχίζει να χαρακτηρίζεται από συγκρατημένη καταναλωτική διάθεση, εξαιτίας της πίεσης στο διαθέσιμο εισόδημα και του αυξημένου κόστους μετακίνησης, με τις τιμές καυσίμων να παραμένουν σε υψηλά επίπεδα. Παρά το απαιτητικό περιβάλλον, η διοίκηση αξιολογεί την έως τώρα πορεία ως ικανοποιητική και διατηρεί θετική στάση για το υπόλοιπο της χρονιάς, υπό την προϋπόθεση σταθεροποίησης των διεθνών συνθηκών και διατήρησης της τουριστικής δραστηριότητας.

ΤΟ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟ ΠΛΑΝΟ

Η αναπτυξιακή στρατηγική του ομίλου συνεχίζεται μέσω εκτεταμένου επενδυτικού προγράμματος σε Ελλάδα και εξωτερικό. Στην Κεντρική Ευρώπη ολοκληρώθηκε το δεύτερο κατάστημα στην Πράγα, ενώ προχωρά η ανάπτυξη δεύτερου σημείου στην Μπρατισλάβα.

Στην ελληνική αγορά ξεκίνησε η λειτουργία του Livis στο Cosmos Θεσσαλονίκης, ενώ ιδιαίτερα θετικά κινούνται τα ανακαινισμένα καταστήματα Mango στο River West και Ferragamo στη Σταδίου, με σημαντική αύξηση πωλήσεων. Παράλληλα, συνεχίζεται η ανάπτυξη του δικτύου Kiko Milano σε Ρόδο, Πειραιά και Μύκονο, ενώ ενισχύεται και η παρουσία στη Ρουμανία με νέα full-price και pop-up concepts.

Το επενδυτικό πλάνο για το 2026 ανέρχεται



Σάμι Φάις,
Επικεφαλής Fais
Group

σε €7-€8 εκατ. και αφορά νέα ανοίγματα, ανακαινίσεις και ανάπτυξη δικτύου σε Ελλάδα και εξωτερικό, ενώ αντίστοιχο πρόγραμμα έχει ήδη σχεδιαστεί και για το 2027. Παράλληλα, η διοίκηση παραμένει προσεκτική ως προς τη διαχείριση κινδύνων, εφαρμόζοντας στρατηγικές hedging σε επιτόκια και ενέργεια, καθώς και πολιτική σταδιακής μείωσης του δανεισμού.

ΔΙΕΘΝΗΣ ΕΠΕΚΤΑΣΗ

Ο όμιλος δίνει ιδιαίτερη έμφαση στη διεθνή επέκταση, κυρίως σε αγορές της Κεντρικής και Νοτιοανατολικής Ευρώπης, όπως Τσεχία, Σλοβακία και Ρουμανία, ενώ προχωρά και η ανάπτυξη των ηλεκτρονικών καταστημάτων Kiko στις αγορές αυτές. Παράλληλα, εξετάζονται νέες συνεργασίες με διεθνή brands τόσο σε επίπεδο λιανικής όσο και χονδρικής, με στόχο την περαιτέρω ενίσχυση του εμπορικού χαρτοφυλακίου.

LUXURY - LIFESTYLE

Στρατηγικής σημασίας αποτελεί και η ενίσχυση του luxury & lifestyle segment, το οποίο πλέον συνεισφέρει περίπου το 25%-26% του συνολικού κύκλου εργασιών. Συνεργασίες με brands όπως Chloé και Jimmy Choo δημιουργούν νέες προοπτικές ανάπτυξης, ενώ εξετάζονται και νέες luxury επενδύσεις στο Ελληνικό από το 2027 και μετά. Η διοίκηση θεωρεί ότι ο κλάδος luxury εμφανίζει υψηλή ανθεκτικότητα ακόμη και σε περιόδους κρίσεων και στοχεύει στην περαιτέρω

αύξηση της συμμετοχής του στο συνολικό μείγμα δραστηριοτήτων.

TECHNOGYM

Παράλληλα, ο όμιλος επεκτείνεται δυναμικά και στον τομέα wellness μέσω της Technogym και νέων εξειδικευμένων συνεργασιών, ενισχύοντας την παρουσία του σε γυμναστήρια και ξενοδοχειακές μονάδες. Η διοίκηση εκτιμά ότι ο συγκεκριμένος κλάδος παρουσιάζει ισχυρές διεθνείς προοπτικές ανάπτυξης και επιδιώκει να αποκτήσει ηγετική θέση στην αγορά.

ΠΩΛΗΣΗ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΟΥ ΣΤΗΝ ΣΑΝΤΟΡΙΝΗ

Σε χρηματοοικονομικό επίπεδο, ιδιαίτερα σημαντική εξέλιξη αποτελεί η συμφωνία πώλησης της ξενοδοχειακής μονάδας στην Σαντορίνη έναντι €28,3 εκατ., συναλλαγή που αναμένεται να ολοκληρωθεί εντός Ιουνίου και να ενισχύσει σημαντικά τη ρευστότητα και την κερδοφορία του ομίλου. Μέρους των κεφαλαίων θα κατευθυνθεί στη μείωση του δανεισμού και του χρηματοοικονομικού κόστους, ενώ παράλληλα θα χρηματοδοτήσει νέα επενδυτικά σχέδια. Ο όμιλος διαθέτει ήδη χαμηλότερη έκθεση σε δανεισμό και μέσο κόστος χρηματοδότησης κάτω του 4%, διατηρώντας ισχυρή χρηματοοικονομική θέση.

Στέλλα Αυγουστάκη
stella@notice.gr

> JEFFERIES

ΓΙΑΤΙ ΑΝΑΒΑΘΜΙΖΕΙ ΤΗΝ ΤΙΜΗ-ΣΤΟΧΟ
ΓΙΑ ΤΗ ΜΕΤΟΧΗ ΤΗΣ ΠΕΙΡΑΙΩΣ

Θετική είναι η αποτίμηση της Jefferies για τα μεγέθη που παρουσίασε το α' τρίμηνο η Τράπεζα Πειραιώς, με τον οίκο να αυξάνει ελαφρώς την τιμή - στόχο, διατηρώνοντας τη σύσταση αγοράς στον τίτλο.

Μεταξύ άλλων, το report του οίκου σημειώνει ότι "κάναμε οριακές αλλαγές στην εκτίμησή μας, με υψηλότερα καθαρά κέρδη ανά μετοχή (NII) και προμήθειες που αντισταθμίζονται εν μέρει από υψηλότερα έξοδα, κάτι που οδηγεί σε αναβάθμιση των κερδών ανά μετοχή κατά περίπου 1% το 2026/27. Προβλέπουμε κέρδη ανά μετοχή €0,91 το 2026 και €1,11 το 2028 (έναντι των προβλέψεων για €0,90 και €1,10 αντίστοιχα). Αυξάνουμε την τιμή-στόχο μας στα €10,35 (από €10,30 πριν) και διατηρούμε την αξιολόγηση αγοράς".

TA ΜΕΓΕΘΗ

Όπως αναφέρει το report, με την ισχυρή αύξηση των δανείων που παρατηρήθηκε κατά τη διάρκεια του τριμήνου, η Πειραιώς κατάφερε να περιορίσει την υποχώρηση των spreads, η οποία

μειώθηκε μόνο κατά 1 μονάδα βάσης στις 237 μ. β. Ο δείκτης CET1 μειώθηκε κατά 10 μονάδες βάσης στο 12,6%. Με το ήμισυ όμως της πιστωτικής επέκτασης του οικονομικού έτους να πραγματοποιείται κατά το α' τρίμηνο, η Πειραιώς σχεδόν κατάφερε να αντισταθμίσει αυτό το γεγονός με οργανική δημιουργία κεφαλαίου κατά τη διάρκεια του τριμήνου, απορροφώντας παράλληλα υψηλότερες διανομές (57%) και αποσβέσεις της αναβαλλόμενης φορολογίας (DTC). Η Jefferies προβλέπει μάλιστα ότι ο δείκτης CET1 θα ενισχυθεί στο 13% έως το τέλος του 2026.

TA ΟΜΟΛΟΓΑ

Ένα ακόμη σημείο που ξεχωρίζει στην ανάλυση είναι η ενίσχυση του χαρτοφυλακίου ομολόγων. Η Πειραιώς αύξησε τις τοποθετήσεις σε τίτλους σταθερού εισοδήματος κατά €2,1 δισ. μέσα στο τρίμηνο, έναντι προσδοκίων για πολύ χαμηλότερη άνοδο. Η εξέλιξη αυτή βοήθησε στη στήριξη των καθαρών εσόδων από τόκους και οδήγησε την απόδοση του χαρτοφυλακίου ομολόγων στο 3,1%.



Χρήστος Μεγάλου, CEO, Τράπεζα Πειραιώς

TA ΕΠΙΤΟΚΙΑ

Η Jefferies θεωρεί επίσης ότι η πίεση στα περιθώρια επιτοκίου παραμένει διαχειρίσιμη. Παρά τη συνολική αποκλιμάκωση των επιτοκίων στην Ευρωζώνη, η μείωση του περιθωρίου ήταν περιορισμένη στο τρίμηνο, ενώ η τράπεζα διατηρεί σημαντική ευαισθησία στην πορεία των επιτοκίων της Ευρωπαϊκής Κεντρικής Τράπεζας. Σύμφωνα με τον οίκο, κάθε μεταβολή 25 μονάδων βάσης στα επιτόκια μπορεί να επηρεάζει τα καθαρά έσοδα από τόκους κατά περίπου €40 εκατ.

Νίκος Ταμπακόπουλος
nicolas@notice.gr

> LUFTHANSA

ΣΤΟ +€1,7 ΔΙΣ. Ο ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΣ
ΣΤΑ ΚΑΥΣΙΜΑ ΛΟΓΩ ΜΕΣΗΣ ΑΝΑΤΟΛΗΣ

Η Lufthansa, αναμένει ότι θα επιβαρυνθεί με επιπλέον κόστος καυσίμων €1,7 δισ. φέτος, καθώς η σύγκρουση στην Μέση Ανατολή δημιουργεί "τεράστιες προκλήσεις".

Στα αποτελέσματα πρώτου τριμήνου, η εταιρεία ανέφερε ότι έχει αντισταθμίσει το 80% των αναγκών της σε καύσιμα αεροσκαφών. Εκτιμά ότι το πρόσθετο κόστος των €1,7 δισ. το 2026 θα αντισταθμιστεί μέσω μέτρων εξοικονόμησης κόστους και αύξησης εσόδων από πωλήσεις εισιτηρίων.



Carsten Spohr, CEO, Lufthansa Group

DATA Α' ΤΡΙΜΗΝΟ 2026

Έσοδα: €8,7 δισ. (+8%)

Προσαρμοσμένα EBIT: -€612 εκατ (+15%)

Καθαρά κέρδη/ζημιές: -€665 εκατ. (+25%)

ΤΙ ΓΙΝΕΤΑΙ ΜΕ ΤΗΝ ΕΛΛΕΙΨΗ
ΚΑΥΣΙΜΩΝ

Η Ευρώπη αντιμετωπίζει έλλειψη καυσίμων αεροσκαφών λόγω του συνεχιζόμενου αποκλεισμού των Στενών του Ορμούζ. Ο επικεφαλής του International Energy Agency, Fatih Birol, προειδοποίησε τον περασμένο μήνα ότι η ήπειρος απέχει μόλις λίγες εβδομάδες από την εξάντληση των αποθεμάτων. Οι τιμές των καυσίμων αεροσκαφών αυξήθηκαν κατά 103% μέχρι το τέλος Μαρτίου σε σύγκριση με τον προηγούμενο μήνα, σύμφωνα με την International Air Transport Association. Η Lufthansa έχει ήδη περικόψει 20.000 πτήσεις μικρών αποστάσεων, με στόχο

την εξοικονόμηση 40.000 μετρικών τόνων καυσίμων και την κατάργηση μη κερδοφόρων δρομολογίων. Την ίδια στιγμή, και άλλες ευρωπαϊκές αεροπορικές εταιρείες δέχονται πιέσεις από την εκτίναξη του κόστους καυσίμων.

ΠΛΗΣΙΑΖΕΙ Η ΠΕΡΙΟΔΟΣ ΑΙΧΜΗΣ
ΣΤΑ ΤΑΞΙΔΙΑ

Ο Birol της IEA επισήμανε ότι, καθώς πλησιάζει η περίοδος αιχμής των ταξιδιών, η ζήτηση για καύσιμα αεροσκαφών θα είναι αυξημένη κατά 40% σε σχέση με τον Μάρτιο. Τα διωλιστήρια της Μέσης Ανατολής καλύπτουν περίπου το 75% των αναγκών της Ευρώπης σε καύσιμα αεροσκαφών. "Το υπόλοιπο προέρχεται από ορισμένες μεγάλες ασιατικές χώρες που έχουν πλέον περιορισμούς στις εξαγωγές, και η Ευρώπη προσπαθεί να προμηθευτεί καύσιμα από τις ΗΠΑ και την Νιγηρία. Αν δεν καταφέρουμε να εξασφαλίσουμε επιπλέον εισαγωγές, θα αντιμετωπίσουμε δυσκολίες", δήλωσε ο Birol.

> ΔΕΗ

ΣΤΗΝ... ΟΥΡΑ ΕΠΕΝΔΥΤΕΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΜΚ - ΤΟ ΧΡΟΝΟΔΙΑΓΡΑΜΜΑ ΚΑΙ ΟΙ ΑΛΛΑΓΕΣ ΣΤΟ ΚΑΤΑΣΤΑΤΙΚΟ

Τρέχουν οι διαδικασίες για την ΑΜΚ της ΔΕΗ με στόχο την άντληση €4 δισ. και τη χρηματοδότηση του μεγάλου επενδυτικού προγράμματος ύψους €24 δισ.

Σύμφωνα με πληροφορίες, ήδη έχουν κλείσει σημαντικοί παίκτες για την είσοδό τους στο μετοχικό κεφάλαιο με τη διοίκηση να πραγματοποιεί roadshows στους επενδυτές. Στόχος είναι εντός Μαΐου να κλείσουν οι επενδυτές ώστε να διατεθούν οι μετοχές και να ολοκληρωθεί η διάθεσή τους εντός τεσσάρων ημερών.

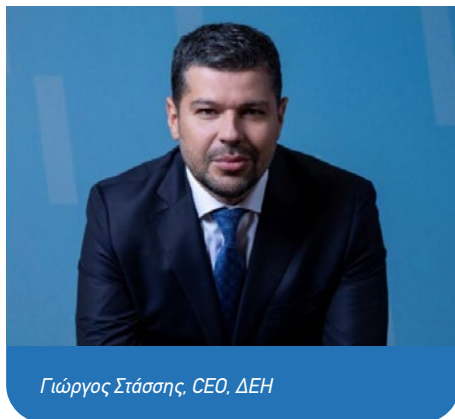
ΟΙ ΕΠΕΝΔΥΤΕΣ

Το CVC Capital Partners φέρεται να έχει ήδη κλειδώσει τη συμμετοχή του έως €1,2 δισ., όπως και το Υπερταμείο άλλα €1,33 δισ. Εκτός από τα δύο funds, μεγάλα επενδυτικά portfolios αναμένεται να τοποθετηθούν. Ανάμεσα τους περιλαμβάνονται μεγάλα funds, family offices και θεσμικοί επενδυτές.

ΟΙ ΤΡΟΠΟΠΟΙΗΣΕΙΣ

Προκειμένου η μετατροπή της σε ευρωπαϊκό παίκτη στην ενέργεια να κουμπώσει με το καταστατικό της η Γενική Συνέλευση καλείται να αλλάξει ορισμένα άρθρα:

- διεύρυνση της δραστηριότητας σε κυβερνοασφάλεια, διαχείριση δεδομένων και ανάπτυξη ψηφιακών υποδομών
- παροχή υπηρεσιών streaming
- μείωση απαγόρευσης μεταγραφής σε ανταγωνιστική εταιρεία για τα ανώτατα στελέχη, από δύο έτη σήμερα σε ένα
- ανάπτυξη και διαχείριση εφαρμογών έξυπνων πόλεων και συστημάτων φωτισμού



Γιώργος Στάσης, CEO, ΔΕΗ

ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ €24 ΔΙΣ.

Το νέο business plan επιταχύνει την αναπτυξιακή προοπτική της ΔΕΗ ώστε να αξιοποιήσει τις ευκαιρίες που υπάρχουν σε τρεις τομείς:

- επιτάχυνση ανάπτυξης ΑΠΕ και ευέλικτης παραγωγής σε Ελλάδα και Ρουμανία
- επέκταση σε νέες χώρες καλύπτοντας την ανάγκη της Κεντρικής και Νοτιοανατολικής Ευρώπης για ενέργεια
- ανάπτυξη μεγάλων Data Centers στην περιοχή

ΤΑ ΜΕΓΕΘΗ

Με επενδύσεις €24 δισ. έως το 2030, ένα από τα μεγαλύτερα ενεργειακά επενδυτικά πλάνα στην Ευρώπη, που θα χρηματοδοτηθεί κυρίως μέσω των αυξανόμενων λειτουργικών ταμειακών ροών και της επικείμενης ΑΜΚ ύψους €4 δισ., ο όμιλος ΔΕΗ στοχεύει σε EBITDA €4,6 δισ. το 2030 και μία σημαντική θέση ανάμεσα στις μεγάλες ενεργειακές εταιρείες της Ευρώπης.

ΕΠΕΚΤΑΣΗ ΣΤΟ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ

Εκτός από εξαγορές, η ΔΕΗ επεκτείνεται και στο εξωτερικό. Ειδικότερα:

- Στην Ελλάδα, η ΔΕΗ στοχεύει στην προσθήκη 5 GW έως το 2030, με τη συνολική εγκατεστημένη ισχύ να αυξάνεται σε 13,3 GW, παρά την πλήρη απολιγνιτοποίηση, η οποία θα ολοκληρωθεί το 2026, και τη διακοπή λειτουργίας του 40% της παραγωγής ενέργειας από πετρέλαιο στα ελληνικά νησιά
- Στην Ρουμανία στοχεύει στον τριπλασιασμό της εγκατεστημένης ισχύος μεταξύ 2025 και 2030, ώστε να φθάσει τα 5,3 GW, μέσω επενδύσεων σε ΑΠΕ, αποθήκευση, νέες μονάδες φυσικού αερίου και peakers
- Στις υπόλοιπες χώρες όπου απέκτησε πρόσφατα παρουσία, ήτοι στην Ιταλία, την Βουλγαρία και την Κροατία, ο όμιλος ΔΕΗ στοχεύει στη σημαντική αύξηση του επενδυτικού του σχεδίου, κυρίως μέσω κατασκευής μονάδων ΑΠΕ και αποθήκευσης, καθώς και μονάδων φυσικού αερίου, με στόχο η εγκατεστημένη ισχύς να φθάσει τα 3,5 GW έως το 2030
- Τέλος, στοχεύει στην είσοδο σε νέες χώρες, συγκεκριμένα την Ουγγαρία, την Πολωνία και την Σλοβακία, μέσω τόσο οργανικής ανάπτυξης όσο και εξαγορών, με στόχο 2,2 GW εγκατεστημένης ισχύος σε ΑΠΕ και αποθήκευση έως το 2030

Νίκος Ταμπακόπουλος
nicolas@notice.gr

> ELIKONOS CAPITAL

ΣΤΟ ΔΣ Η ΚΑΤΕΡΙΝΑ Θ. ΑΡΒΑΝΙΤΗ

Την ένταξη της Κατερίνας Θ. Αρβανίτη στο Διοικητικό της Συμβούλιο ανακοίνωσε η Elikonos Capital, ενισχύοντας τη σύνθεσή του με εμπειρία στον τομέα της διαχείρισης κινδύνων και της χρηματοοικονομικής στρατηγικής.

Η κα Αρβανίτη διαθέτει περισσότερα από 30 χρόνια επαγγελματικής εμπειρίας στους τομείς της τραπεζικής, της διαχείρισης κινδύ-

νων και της χρηματοοικονομικής πολιτικής. Σήμερα κατέχει τη θέση της Deputy Head of Risk στον ESM.

Στην επαγγελματική της πορεία έχει αναλάβει ανώτερες θέσεις στην Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος, ενώ έχει διατελέσει και Ειδική Σύμβουλος του Υπουργού Οικονομικών, συμβάλλοντας στη διαμόρφωση χρηματοοικονομικής πολιτικής. Είναι κάτοχος MBA



Κατερίνα Θ. Αρβανίτη, μέλος ΔΣ, Elikonos Capital

από το University of Rochester και πτυχίου Οικονομικών και Μαθηματικών από το Wells College.

> BMW

ΒΛΕΠΕΙ ΑΝΑΚΑΜΨΗ ΤΟ 2026 ΜΕ ΩΘΗΣΗ ΑΠΟ ΤΑ ΗΛΕΚΤΡΙΚΑ ΟΧΗΜΑΤΑ

Η BMW εκτιμά ότι η επιχειρηματική της δραστηριότητα θα βελτιωθεί μέσα στο έτος, χάρη στη μείωση του κόστους δασμών και την αυξημένη ζήτηση για τη νέα γενιά ηλεκτρικών οχημάτων της.

Παράλληλα, αναμένει ότι η κερδοφορία θα παραμείνει σε γενικές γραμμές σταθερή το 2026, καθώς η ισχυρή άνοδος των παραγγελιών στην Ευρώπη αντισταθμίζει τη συνεχιζόμενη κάμψη στην Κίνα. Σημαντικό ρόλο παίζει και η δυναμική των νέων μοντέλων της σειράς Neue Klasse.

ΟΙ ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ

Η εταιρεία προβλέπει περαιτέρω βελτίωση στο β' εξάμηνο, με προσδοκίες για σταθεροποίηση στην κινεζική αγορά. Εκτιμά επίσης ότι οι δασμοί της Ευρωπαϊκής Ένωσης στα αυτοκίνητα που κατασκευάζονται στις ΗΠΑ θα μειωθούν, γεγονός που θα ενισχύσει τις εξαγωγές από το εργοστάσιό της στην Νότια Καρολίνα. Ταυτόχρονα, θεωρεί απίθανη την αύξηση των αμερικανικών δασμών στα ευρωπαϊκά αυτοκίνητα από τον Donald Trump. Ο αναλυτής της Jefferies, Philippe Houchois, σημείωσε ότι η BMW είναι καλά προετοιμασμένη να αντιμετωπίσει τη μεταβλητότητα. Η μετοχή της ενισχύθηκε σημαντικά στη Φρανκφούρτη, αν και παραμένει χαμηλότερη σε σχέση με την αρχή του έτους.

ΤΙ ΓΙΝΕΤΑΙ ΣΤΗΝ ΚΙΝΑ

Σε ένα περιβάλλον έντονου ανταγωνισμού, κυρίως στην Κίνα, η BMW έχει επενδύσει πάνω από €10 δισ. στην ανάπτυξη της σειράς Neue Klasse, επιδιώκοντας να ανταγωνιστεί εταιρείες όπως η BYD και η Tesla. Ο Οικονομικός Διευθυντής, Walter Mertl, τόνισε ότι η επέκταση της νέας αυτής πλατφόρμας θα ενισχυθεί στο β' εξάμηνο.

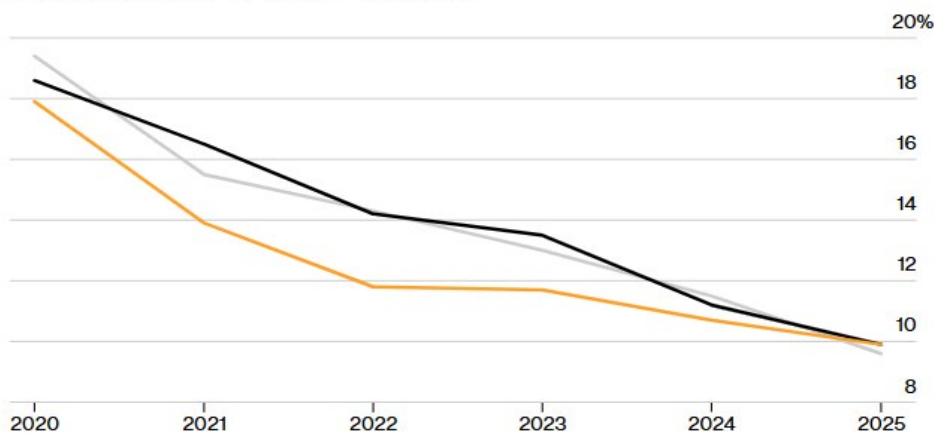
ΠΟΙΕΣ ΕΙΝΑΙ ΟΙ ΕΠΙΦΥΛΑΞΕΙΣ

Ωστόσο, οι προβλέψεις συνοδεύονται από επιφυλάξεις. Η εταιρεία θεωρεί ότι γεωπολιτικές εντάσεις θα είναι προσωρινές, ενώ εκτιμά ότι οι αμερικανικοί δασμοί θα παραμείνουν σταθεροί. Σύμφωνα με τη Bloomberg Intelligence, πιθανή αύξηση των δασμών θα μπορούσε να επιφέρει σημαντικό επιπλέον κόστος.

German Trio Loses Ground in China's Premium Auto Market

Audi, BMW and Mercedes are ceding share as country goes electric

— Audi market share — BMW — Mercedes



Note: Chart shows market share in premium segment, defined as cars priced above CNY200,000
Source: Bloomberg calculations based on CATARC sales figures



Ο Διευθύνων Δύμβουλος, Oliver Zipse, υποβάθμισε τον σχετικό κίνδυνο, εκτιμώντας ότι οι πείσεις των ΗΠΑ συνδέονται με εμπορικές διαπραγματεύσεις με την Ευρωπαϊκή Ένωση. Παράλληλα, η BMW εξετάζει μηχανισμούς συμψηφισμού δασμών, με υποστήριξη από την αμερικανική πλευρά.

ΠΩΣ ΠΑΝΕ ΟΙ ΕΠΙΜΕΡΟΥΣ ΑΓΟΡΕΣ

Η ισχυρότερη αγορά της εταιρείας παραμένει η Ευρώπη, όπου οι παραγγελίες για ηλεκτρικά οχήματα αυξήθηκαν πάνω από 60%. Αντίθετα, στην Κίνα η BMW αντιμετωπίζει δυσκολίες, καθώς τοπικοί κατασκευαστές όπως η Xiaomi ενισχύουν την παρουσία τους, ακόμη και στην premium κατηγορία. Οι πωλήσεις της εταιρείας μειώθηκαν στο α' τρίμηνο, κυρίως λόγω πτώσης στην κινεζική αγορά.

Παρά τις προκλήσεις, η BMW διατηρεί προοπτικές ανάπτυξης σε Ευρώπη και ΗΠΑ, ενώ στην Κίνα επικεντρώνεται στην ισορροπία μεταξύ όγκου πωλήσεων και κερδοφορίας. Πρόσφατα παρουσίασε το νέο iX3 στο Πεκίνο και τη νέα 3 Series στο Μόναχο.

Τέλος, αλλαγές αναμένονται και στη διοίκηση, καθώς ο Zipse αποχωρεί μετά από πολυετή παρουσία, με διάδοχο τον Milan Nedeljkovic.

> SALFO

ΝΕΑ ΦΑΣΗ ΔΙΕΥΡΥΝΣΗΣ ΜΕ ΑΙΧΜΗ ΤΟΥΡΙΣΜΟ ΚΑΙ ΥΠΟΔΟΜΕΣ – ΣΤΟΧΕΥΕΙ ΣΕ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΑΝΩ ΤΟΥ 20% ΦΕΤΟΣ

Θετική πορεία καταγράφει η Salfο τα τελευταία χρόνια, με το 2025 να κλείνει σε υψηλά επίπεδα, ακολουθώντας την επίδοση του 2024. Όπως επισήμανε ο CEO του ομίλου, Παναγιώτης Τουμπανάκης, στο BnB Daily, για το 2026 εκτιμάται ενίσχυση, με ρυθμό ανάπτυξης που αναμένεται να ξεπεράσει το 20%.

Σύμφωνα με τον ίδιο, περίπου το 60%-70% του κύκλου εργασιών προέρχεται σήμερα από έργα του δημόσιου τομέα, με στρατηγικό στόχο την εξισορρόπηση στο 50-50, μέσω ενίσχυσης της παρουσίας στον ιδιωτικό τομέα.

DATA Όμιλος (σε €κατ.)

Κύκλος Εργασιών

2024: ≈ 40,14

2023: ≈ 38,8

Καθαρά αποτελέσματα προ φόρων

2024: ≈ 8,59

2023: ≈ 5,5

EBITDA

2024: ≈ 9,54

2023: ≈ 6,53

ΙΔΙΩΤΙΚΑ ΕΡΓΑ ΚΑΙ ΤΟΥΡΙΣΜΟΣ

Η Salfο διαθέτει χαρτοφυλάκιο έργων που εκτείνεται σε τομείς όπως οι μεταφορές, τα λιμενικά και τα κτιριακά έργα, τόσο στον δημόσιο όσο και στον ιδιωτικό τομέα. Όπως αναφέρει η Μαριαλένα Μάρκου, Business Development Manager / Real Estate & Hospitality της εταιρείας, στο BnB Daily, η Salfο ενισχύει τα τε-

λευταία χρόνια τη δραστηριότητά της στον τουριστικό κλάδο και στα ακίνητα υψηλών προδιαγραφών.

Ενδεικτικά, η εταιρεία συμμετέχει σε δύο τουριστικά projects στο Πόρτο Χέλι, τα Hinitsa Bay και Scarlett.

ΕΡΓΑ ΥΠΟΔΟΜΩΝ ΚΑΙ ΑΘΛΗΤΙΚΩΝ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΝ

Ισχυρή είναι η παρουσία της Salfο και σε μεγάλα έργα υποδομών και αθλητικών εγκαταστάσεων στην Ελλάδα. Όπως επισημαίνει ο κ. Τουμπανάκης, η εταιρεία συμμετέχει ως project manager στο Στάδιο Ειρήνης και Φιλίας, ενώ εμπλέκεται και σε έργα που αφορούν την επέκταση του αεροδρομίου.

Παράλληλα, έχει αναλάβει συμβουλευτικό ρόλο σε σημαντικά αθλητικά projects, όπως το γήπεδο του Παναθηναϊκού, όπου λειτουργεί ως τεχνικός σύμβουλος του Δήμου Αθηναίων.

ΔΙΕΘΝΗΣ ΕΠΕΚΤΑΣΗ ΜΕ ΕΜΦΑΣΗ ΤΙΣ ΑΝΑΔΥΟΜΕΝΕΣ ΑΓΟΡΕΣ

Σε ό,τι αφορά τη διεθνή ανάπτυξη, ο κ. Τουμπανάκης σημειώνει ότι η εταιρεία εξετάζει την περαιτέρω διεξόδυση σε αγορές των Βαλκανίων, ενώ παρακολουθεί τις εξελίξεις σε χώρες όπως η Ουκρανία, με προοπτική μελλοντικής δραστηριοποίησης, σχολιάζοντας πως βρίσκεται στο "τέλος του τούνελ".

Όπως επισημάνθηκε κι από την κα. Μάρκου, η Salfο διαθέτει παρουσία σε αγορές όπως η



Παναγιώτης
Τουμπανάκης,
CEO, Salfο

Σαουδική Αραβία, τα ΗΑΕ, η Μάλτα και η Κύπρος. Ο κ. Τουμπανάκης τόνισε πως η Συρία και η Λιβύη αποτελούν ευκαιρίες. Στη Λιβύη μάλιστα, ήδη συμμετέχει σε πολεοδομικά έργα, ενισχύοντας το διεθνές της αποτύπωμα.

ΑΝΘΕΚΤΙΚΟΤΗΤΑ ΠΑΡΑ ΤΙΣ ΕΞΩΤΕΡΙΚΕΣ ΠΙΕΣΕΙΣ

Παρά το ασταθές διεθνές περιβάλλον, η Salfο εμφανίζεται θωρακισμένη απέναντι σε βραχυπρόθεσμες διακυμάνσεις της αγοράς. Όπως τόνισε ο κ. Τουμπανάκης, η στόχευση σε έργα υψηλής αξίας και πελατεία με ισχυρή αγοραστική δύναμη λειτουργεί ως παράγοντας σταθερότητας.

ΠΡΟΚΛΗΣΗ Η ΕΛΛΕΙΨΗ ΑΝΘΡΩΠΙΝΟΥ ΔΥΝΑΜΙΚΟΥ

Ιδιαίτερη έμφαση δίνει η διοίκηση της εταιρείας στο ζήτημα της έλλειψης εξειδικευμένου ανθρώπινου δυναμικού. Όπως υπογραμμίζει ο Παναγιώτης Τουμπανάκης, η αυξημένη ζήτηση για στελέχη προέρχεται από πολλαπλές πλευρές – κατασκευαστικές εταιρείες, συμβούλους, μελετητικά γραφεία, αλλά και τον ευρύτερο δημόσιο και ιδιωτικό τομέα.

Μάριος Δελατόλας
marios@notice.gr



> SMERC

ΠΕΘΑΝΕ Ο ΘΟΔΩΡΗΣ ΜΟΣΧΟΣ

Την απώλεια του Θοδωρή Μόσχου ανακοίνωσε το SMERemediumCar, εκφράζοντας τη θλίψη του για τον θάνατο του Διευθυντού Συμβούλου και συνιδρυτή του επενδυτικού ταμείου.

Σύμφωνα με την ανακοίνωση, η απώλεια χαρακτηρίζεται πρόωρη και αφήνει σημαντικό κενό για όσους συνεργάστηκαν μαζί του, με την εταιρεία να επισημαίνει τη συμβολή του στην πορεία και την ανάπτυξή της.

Ο εκλιπών περιγράφεται ως στέλεχος με εμπειρία και ενεργό ρόλο στην επενδυτική δραστηριότητα, ενώ γίνεται ιδιαίτερη αναφορά στα προσωπικά του χαρακτηριστικά, όπως η επαγγελματική συνέπεια, η εργατικότητα και η συνεργατικότητα.

Η εταιρεία εκφράζει συλλυπητήρια προς την οικογένεια και τους οικείους του, σημειώνοντας ότι το έργο του θα συνεχιστεί.

> ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΟ ΕΛΛΑΔΟΣ ΣΗΜΕΡΑ ΤΟ 7ο ΔΙΕΘΝΕΣ ΣΥΝΕΔΡΙΟ - ΠΟΙΟΙ ΕΙΝΑΙ ΟΙ ΟΜΙΛΗΤΕΣ

Με σημαντικούς και διακεκριμένους ομιλητές πραγματοποιείται σήμερα, το 7ο Διεθνές Συνέδριο του Οικονομικού Επιμελητηρίου Ελλάδος, με θέμα, The world in disruption, που τελεί υπό την αιγίδα του Προέδρου της Δημοκρατίας, Κωνσταντίνου Αν. Τασούλα, και με την υποστήριξη της Τράπεζας της Ελλάδος.

Η ΛΙΣΤΑ ΤΩΝ ΟΜΙΛΗΤΩΝ

Το συνέδριο διεξάγεται στον Φάρο του Κέντρου Πολιτισμού Ίδρυμα Σταύρος Νιάρχος, με την υποστήριξη της Τράπεζας της Ελλάδος, και ολοκληρώνεται με δείπνο με ομιλήτη τον Πρόεδρο του Eurogroup και Υπουργό Εθνικής Οικονομίας και Οικονομικών, Κυριάκο Πιερρακάκη.

Συμμετέχουν υψηλόβαθμα στελέχη του ελληνικού ακαδημαϊκού, πολιτικού και επιχειρηματικού κόσμου, μεταξύ των οποίων:

- Μάγκυ Αθανασιάδη, Διευθύντρια, Τομέας Τεχνολογίας & Ψηφιακού Μετασχηματισμού ΣΕΒ
- Γιάννα Ανδρονόπουλου, Γενική Διευθύντρια, Microsoft Ελλάδας, Κύπρου & Μάλτας
- Νίκος Ανδρουλάκης, Πρόεδρος, ΠΑΣΟΚ-Κίνημα Αλλαγής
- Ευάγγελος Βενιζέλος, πρώην Αντιπρόεδρος της Κυβέρνησης και Υπουργός Εξωτερικών, πρώην Πρόεδρος του ΠΑΣΟΚ
- Zsolt Darvas, Ανώτερο στέλεχος στο Bruegel και ανώτερος ερευνητής στο Πανεπιστήμιο Corvinus της Βουδαπέστης
- Yesenn El-Radhi, Ανώτερος Αντιπρόεδρος, Παγκόσμιες Αξιολογήσεις Κρατικών Ομολόγων, Morningstar DBRS
- Γεώργιος Ζαββός, Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου της Ελληνικής Αναπτυξιακής Τράπεζας (HDB)
- Γιώργος Ζανιάς, Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου, Eurobank
- Κωνσταντίνος Ηροδότου, Πρόεδρος Διοικητικού Συμβουλίου, CrediaBank
- Νίκος Καραθανασόπουλος, Μέλος της Κ.Ε. του ΚΚΕ, Κοινοβουλευτικός Εκπρόσωπος
- Γιάννος Κοντόπουλος, Διευθύνων Σύμβουλος, Euronext Athens



- Νίκος Κοτζιάς, Ομότιμος Καθηγητής Πανεπιστημίου Πειραιά, Διεθνείς Σχέσεις και Εξωτερική Πολιτική, πρώην Υπουργός Εξωτερικών Ελλάδας
- Laura Perez Martinez, Αναπληρώτρια Γενική Διευθύντρια και Διευθύντρια Πιστωτικών Υπηρεσιών για την περιοχή EMEA, Moody's Ratings
- Ντόρα Μπακογιάννη, Βουλευτής των Χανίων με την Νέα Δημοκρατία, πρώην Υπουργός Εξωτερικών, Πρόεδρος της Επιτροπής Εθνικής Άμυνας και Εξωτερικών Υποθέσεων
- Θεόδωρος Πελαγίδης, Υποδιοικητής, Τράπεζα της Ελλάδος, Καθηγητής Οικονομικής Ανάλυσης, Πανεπιστήμιο Πειραιώς, Πρ. Υπηρεσιακός Υπουργός Οικονομικών
- Γιώργος Πιτσιλής, Διοικητής της Ανεξάρτητης Αρχής Δημοσίων Εσόδων
- Αριστείδης Σάμιτας, Καθηγητής Χρηματοοικονομικής, Αντιπρύτανης Οικονομικών και Ανάπτυξης του Εθνικού και Καποδιστριακού Πανεπιστημίου Αθηνών
- Δρ. Κυριάκος Σαμπατακάκης, Πρόεδρος & Διευθύνων Σύμβουλος, Accenture
- Jakob Suwalski, Εκτελεστικός Διευθυντής της ScopeRatings, Ισπανία
- Δημήτριος Τσάκωνας, Γενικός Διευθυντής, Οργανισμός Διαχείρισης Δημόσιου Χρέους (ΟΔΔΗΧ)
- Σωκράτης Φάμελλος, Πρόεδρος του ΣΥΡΙΖΑ – Προοδευτική Συμμαχία
- Γιώργος Χαντζηνικολάου, Πρόεδρος ΔΣ, Piraeus

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

> ΑΛΟΥΜΙΝΙΟ

ΣΕ ΠΟΛΥΕΤΗ ΥΨΗΛΑ ΛΟΓΩ ΜΕΣΗΣ ΑΝΑΤΟΛΗΣ
– ΠΙΕΣΕΙΣ ΚΟΣΤΟΥΣ ΣΤΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ

Η εκτίναξη των τιμών του αλουμινίου σε πολυετή υψηλά, στον απόηχο του πολέμου με το Ιράν, δημιουργεί πιέσεις κόστους για επιχειρήσεις που κατασκευάζουν προϊόντα, από αυτοκίνητα έως κουτάκια μπίρας.

Το αλουμίνιο στο Χρηματιστήριο Μετάλλων του Λονδίνου (LME) έχει αυξηθεί πάνω από 13% μετά τα αμερικανο-ισραηλινά πλήγματα στο Ιράν στις 28 Φεβρουαρίου. Συνολικά, η τιμή του ενισχύεται περίπου κατά 19% από την αρχή του 2026, αγγίζοντας τα υψηλότερα επίπεδα από το 2022.

Οι τιμές ωθούνται ανοδικά λόγω του κλεισίματος των Στενών του Ορμούζ, σύμφωνα με τον αναλυτή της Bernstein, Bob Brackett.

Ο ίδιος εκτιμά ότι το 7% της παγκόσμιας παραγωγής αλουμινίου προέρχεται από την περιοχή. Οι στρατιωτικές επιθέσεις έχουν προκαλέσει ζημιές σε εγκαταστάσεις και έχουν αφαιρέσει περίπου το 3% της παγκόσμιας προσφοράς από την αγορά.

ΠΟΙΕΣ ΕΙΝΑΙ ΟΙ ΕΠΙΠΤΩΣΕΙΣ
ΣΤΙΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

Στην Ford, η Οικονομική Διευθύντρια Sherry House δήλωσε ότι ο πόλεμος με το Ιράν δημιουργεί αβεβαιότητα για τις προοπτικές του αλουμινίου, βασικού υλικού για το pickup F-150. Η αυτοκινητοβιομηχανία ανέμενε πιέσεις από τις τιμές των πρώτων υλών που θα ξεπεράσουν τα \$2 δισ. — περίπου διπλάσιες από προηγούμενες εκτιμήσεις — κυρίως λόγω της αύξησης της τιμής του αλουμινίου. Οι τιμές του αλουμινίου αποτελούν βασικό σημείο εστίασης για τους επενδυτές της Ford, σύμφωνα με τον αναλυτή της UBS, Joseph Spak. Η μετοχή της εταιρείας έχει υποχωρήσει κατά 17% από την έναρξη της σύγκρουσης με το Ιράν, ενώ ο δείκτης S&P 500 έχει ενισχυθεί κατά 5,7% στο ίδιο διάστημα.

Η Οικονομική Διευθύντρια της Molson Coors, Tracey Joubert, δήλωσε την περασμένη εβδομάδα ότι η αύξηση της τιμής του αλουμινίου στις μεσοδυτικές πολιτείες των ΗΠΑ πρόσθεσε περίπου \$30 εκατ. στο κόστος πωληθέντων αγαθών στο α' τρίμηνο σε σύγκριση με πέρυσι. Η εταιρεία αναμένει περαιτέρω πληθωριστικές πιέσεις στο τρέχον τρίμηνο. Ο Anthony DiSilvestro, Οικονομικός Διευθυντής της Keurig Dr Pepper, συμπεριέλαβε το



Aluminum in 2026



αλουμίνιο μεταξύ των προϊόντων που έχουν καταγράψει αυξήσεις τιμών λόγω του πολέμου με το Ιράν. Αν οι αυξημένες αυτές δαπάνες διατηρηθούν μακροπρόθεσμα, η εταιρεία θα χρειαστεί να εφαρμόσει σχέδια αντιστάθμισης με στόχο την προστασία των περιθωρίων κέρδους.

ΠΕΡΑΙΤΕΡΩ ΠΙΕΣΕΙΣ
ΣΤΟΝ ΟΡΙΖΟΝΤΑ

Οι αναλυτές δεν αναμένουν άμεση αποκλιμάκωση. Η UBS εκτιμά ότι η προσφορά αλουμι-

νίου θα αυξηθεί μόλις κατά 0,3% το 2026, από προηγούμενη πρόβλεψη 2,4%, επικαλούμενη διαταραχές στην Μέση Ανατολή και περιορισμένες δυνατότητες αύξησης παραγωγικής δυναμικότητας στην Ευρώπη.

Πέρα από τη γεωπολιτική κρίση, ο Brackett της Bernstein σημειώνει ότι η παραγωγή αλουμινίου είναι ιδιαίτερα ενεργοβόρα, γεγονός που συνδέει τις τιμές του μετάλλου με το κόστος φυσικού αερίου και άνθρακα. Η αύξηση των τιμών αυτών των καυσίμων λόγω του πολέμου εντείνει περαιτέρω τις ανοδικές πιέσεις.

> ΠΑΠΟΥΤΣΑΝΗΣ

ΠΤΩΣΗ ΜΕΓΕΘΩΝ ΣΤΟ Α' ΤΡΙΜΗΝΟ, ΔΙΨΗΦΙΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΓΙΑ ΤΟ ΕΤΟΣ ΒΛΕΠΕΙ Η ΔΙΟΙΚΗΣΗ

Πτώση μεγεθών εμφάνισε η Παπουτσάνης το α' τρίμηνο του 2026.

DATA Α' τρίμηνο (σε €εκ.α.)

Κύκλος Εργασιών	EBITDA
2026: 16,5	2026: 2,1
2025: 16,7	2025: 2,3
Μικτό Κέρδος	Κέρδη προ φόρων
2026: 5,5	2026: 1,2
2025: 5,8	2025: 1,3

Επιπλέον, η εταιρεία τόνισε πως οι εξαγωγές αντι-στοιχούν στο 55% του συνολικού κύκλου εργασιών.

Η ΠΟΡΕΙΑ ΑΝΑ ΤΟΜΕΑ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ

Επώνυμα προϊόντα

Η κατηγορία κατέγραψε αύξηση 21% σε σχέση με το α' τρίμηνο του 2025, με την ανάπτυξη να αποδίδεται στη διεύρυνση του προϊοντικού χαρτοφυλακίου και την είσοδο σε νέες κατηγορίες οικιακής φροντίδας. Οι πωλήσεις στην οικιακή φροντίδα αυξήθηκαν κατά 46%, ενώ τα προϊόντα προσωπικής περιποίησης ενισχύθηκαν κατά 8%.

Ξενοδοχειακά προϊόντα

Η συνολική κατηγορία επηρεάστηκε από τη μειωμένη δραστηριότητα σε παραγωγές για τρί-

τους, λόγω υψηλής βάσης σύγκρισης το 2025 από έκτακτες παραγωγές. Η κατηγορία διαμορφώθηκε 19% χαμηλότερα, ενώ για το σύνολο του έτους η πρόβλεψη παραμένει θετική. Τα επώνυμα ξενοδοχειακά προϊόντα κινήθηκαν οριακά χαμηλότερα κατά 3%.

Προϊόντα τρίτων (βιομηχανικές πωλήσεις / ιδιωτική ετικέτα)

Οι πωλήσεις μειώθηκαν κατά 3% σε ετήσια βάση, με την τάση να αποδίδεται στον χρονισμό αλλαγών σε κωδικολογία πελατών. Η διοίκηση αναμένει αντιστροφή της εικόνας στη συνέχεια του έτους.

Βιομηχανικές πωλήσεις σαπωνομαζών

Καταγράφηκε μείωση 12%, η οποία αποδίδεται στο μίγμα των προϊόντων, με τη συνολική προοπτική να παραμένει θετική για το υπόλοιπο του έτους.

ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ

Η διοίκηση διατηρεί την πρόβλεψη για διψήφια ανάπτυξη του κύκλου εργασιών και περαιτέρω βελτίωση της κερδοφορίας το 2026, στηριζόμενη σε νέες συνεργασίες, ανάπτυξη υφιστάμενων σχέσεων και ενίσχυση των επώνυμων προϊόντων. Παράλληλα, σημειώνεται ότι οι εξελίξεις στον ευρωπαϊκό παραγωγικό χάρτη δημιουρ-



Μενέλαος Τασούλας, Διευθύνων Σύμβουλος, Παπουτσάνης

γούν νέες ευκαιρίες, ενώ ήδη έχουν προκύψει συνεργασίες στους τομείς παραγωγών για τρίτους και σαπωνομαζών.

Ως προς το εξωτερικό περιβάλλον, αναφέρεται ότι οι γεωπολιτικές εξελίξεις στην Μέση Ανατολή επηρεάζουν τις τιμές ενέργειας, μεταφορών και πρώτων υλών, με πιθανές επιπτώσεις στην επάρκεια, τη ζήτηση και τον τουρισμό, ανάλογα με τη διάρκεια και την ένταση των εξελίξεων.

Η εταιρεία σημειώνει ότι παρακολουθεί τις εξελίξεις και έχει ήδη προχωρήσει σε μέτρα μετριασμού των επιπτώσεων, όπως μεσοπρόθεσμες συμβάσεις για βασικές πρώτες ύλες και ενέργεια, καθώς και συμφωνίες μετακύλισης τιμών με πελάτες σε συγκεκριμένες κατηγορίες.

Ανά τομέα, τα επώνυμα προϊόντα αναμένεται να συνεχίσουν τη δυναμική ανάπτυξη μέσω νέων προϊόντων και ενίσχυσης εξαγωγών. Ο τομέας ξενοδοχειακών προϊόντων εκτιμάται ότι θα κινηθεί στα επίπεδα του 2025, ενώ οι κατηγορίες παραγωγών για τρίτους και ειδικών σαπωνομαζών αναμένεται να συνεχίσουν την ανάπτυξή τους μέσω διεύρυνσης πελατολογίου και προϊόντων.

> SAMSUNG

ΞΕΠΕΡΑΣΕ ΤΟ \$1 ΤΡΙΣ. Η ΚΕΦΑΛΑΙΟΠΟΙΗΣΗ ΤΟΥ ΚΟΡΕΑΤΙΚΟΥ ΚΟΛΟΣΣΟΥ

Οι μετοχές της Samsung Electronics σημείωσαν άνοδο άνω του 15% την Τετάρτη, οδηγώντας την κεφαλαιοποίησή της πάνω από το όριο του \$1 τρις., καθώς οι επενδυτές συνεχίζουν να τοποθετούνται σε μετοχές που σχετίζονται με την Τεχνητή Νοημοσύνη. Έτσι, η Samsung έγινε η δεύτερη ασιατική εταιρεία που ξεπερνά αυτό το επίπεδο, μετά την TSMC, έχοντας αγγίξει για πρώτη φορά το ίδιο όριο τον Φεβρουάριο.



Η μετοχή της εταιρείας κατέγραψε ιστορικό υψηλό, μετά τη ανακοίνωση των αποτελεσμάτων α' τριμήνου. Μάλιστα, τα κέρδη της περιόδου αυτής ξεπέρασαν τα συνολικά κέρδη ολόκληρου του προηγούμενου έτους.

DATA Α' τρίμηνο 2026 (σε \$δισ.)

Έσοδα: ≈ 92,6

Λειτουργικά κέρδη: ≈ 39,5

Στην άνοδο της μετοχής συνέβαλε και δημοσίευμα του Bloomberg ότι η Apple έχει πραγματοποιήσει διερευνητικές συνομιλίες με τη Samsung και την Intel για την παραγωγή chips στις ΗΠΑ, με στόχο τη διαφοροποίηση της εφοδιαστικής της αλυσίδας πέρα από την TSMC. Παράλληλα, οι μετοχές της νοτιοκορεατικής SK Hynix αυξήθηκαν

άνω του 10%, ενισχύοντας τον δείκτη Kospi κατά περισσότερο από 5%.

ΠΟΥ ΑΠΟΔΙΔΕΤΑΙ Η ΚΑΛΗ ΠΟΡΕΙΑ

Η ισχυρή πορεία της Samsung συνδέεται κυρίως με την αυξημένη ζήτηση για μνήμες υψηλού εύρους ζώνης (HBM), που χρησιμοποιούνται σε εφαρμογές Τεχνητής Νοημοσύνης. Ωστόσο, η εταιρεία εξακολουθεί να αντιμετωπίζει ανταγωνισμό, καθώς έχει χάσει το αρχικό της προβάδισμα σε αυτόν τον τομέα από την SK Hynix. Παρά τις πιέσεις, η Samsung ανακοίνωσε τον Φεβρουάριο ότι έγινε η πρώτη εταιρεία παγκοσμίως που ξεκίνησε μαζική παραγωγή chips HBM4. Τα συγκεκριμένα chips θεωρούνται κρίσιμα για νέες αρχιτεκτονικές AI, όπως η Vera Rubin της Nvidia, που στοχεύει στην υποστήριξη προηγμένων εφαρμογών σε data centers. Αναλυτές αποδίδουν το ράλι στην περιορισμένη προσφορά και στην εκρηκτική ζήτηση για μνήμες που σχετίζονται με την Τεχνητή Νοημοσύνη, τόσο DRAM όσο και NAND.

> PANATHENEA

Η ΑΘΗΝΑ ΜΕΤΑΤΡΕΠΕΤΑΙ ΣΕ ΔΙΕΘΝΕΣ HUB ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑΣ ΚΑΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ

Ιδιαίτερα υψηλή δυναμική συμμετοχών καταγράφει η φετινή διεξαγωγή του φεστιβάλ Panathēnea 2026, ενώ με περισσότερα από 4.000 άτομα να έχουν εκδηλώσει ενδιαφέρον για παρουσία στη διοργάνωση. Σύμφωνα με τα όσα αναφέρει στο BnB Daily η Ελομίδα Βισβίκη - Ράσμουσεν, Co Founder του φεστιβάλ, η περυσινή εμπειρία έδειξε ότι το μεγαλύτερο ποσοστό εγγραφών πραγματοποιήθηκε την τελευταία εβδομάδα πριν από την έναρξη, γεγονός που ενισχύει την εκτίμηση ότι φέτος θα ξεπεραστούν οι αρχικοί στόχοι συμμετοχής.

ΣΥΜΜΕΤΟΧΕΣ ΑΠΟ 44 ΧΩΡΕΣ

Η διεθνής διάσταση της διοργάνωσης ενισχύεται σημαντικά φέτος, με συμμετοχές από 44 χώρες και οργανωμένες αποστολές από δέκα διαφορετικά κράτη. Ανάμεσα στις διεθνείς παρουσίες περιλαμβάνονται delegations από την Βουλγαρία, την Ρουμανία, την Σερβία, την Γερμανία, την Γαλλία, την Αίγυπτο και άλλες χώρες. Από την Γαλλία θα συμμετάσχει και το Station F, ένα από τα σημαντικότερα startup hubs στην Ευρώπη.

Οι διοργανωτές περιγράφουν τα Panathēnea ως μια πλατφόρμα που διαμορφώνει ένα "παγκόσμιο χωριό" startups, επενδυτών και δημιουργικών επαγγελματιών, με στόχο την ενίσχυση της εξωστρέφειας του ελληνικού οικοσυστήματος και την ανάπτυξη ουσιαστικών διεθνών συνεργασιών.

SIDE EVENTS ΣΕ ΟΛΗ ΤΗΝ ΑΘΗΝΑ

Η διοργάνωση επενδύει στρατηγικά στη δημιουργία μιας πολυδιάστατης εμπειρίας που εκτείνεται σε ολόκληρη την Αθήνα. Το βασικό πρόγραμμα φιλοξενείται στο Ζάππειο, ενώ στη συνέχεια αναπτύσσεται ένα ευρύ δίκτυο παράλληλων δράσεων σε διαφορετικά σημεία της πόλης. Η φιλοσοφία των side events βασίζεται στη δημιουργία μικρότερων, θεματικών συναντήσεων με αυξημένο επιχειρηματικό ενδιαφέρον και δυνατότητες ουσιαστικής δικτύωσης. Πέρυσι πραγματοποιήθηκαν 34 παράλληλες εκδηλώσεις σε 28 διαφορετικούς χώρους, ενώ φέτος ο αριθμός των side events ξεπερνά ήδη τα 80. Οι περισσότερες δράσεις έχουν σχεδιαστεί



Ελομίδα Βισβίκη - Ράσμουσεν,
Co Founder,
Panathēnea

ώστε να βρίσκονται σε μικρή απόσταση από το Ζάππειο, ενισχύοντας την αλληλεπίδραση των συμμετεχόντων με την πόλη και την εμπειρία εξερεύνησης της Αθήνας. Το πρόγραμμα περιλαμβάνει θεματικές γύρω από τη ρομποτική, το fintech, την Τεχνητή Νοημοσύνη και το deep tech, αλλά και πιο ανεπίσημες δράσεις networking, όπως poker nights για founders και investors, προβολές, performances και night runs.

FUNDS ΚΑΙ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΕΣ ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ

Ιδιαίτερη βαρύτητα αποκτά φέτος το επενδυτικό σκέλος της διοργάνωσης, με τη συμμετοχή κορυφαίων διεθνών funds όπως οι Sequoia, Accel, Balderton και Index Ventures. Τα συνολικά assets under management των επενδυτικών σχημάτων που συμμετέχουν υπολογίζονται στα \$400

δισ., στοιχείο που αναδεικνύει το μέγεθος και τη σημασία της παρουσίας τους.

Η περυσινή εμπειρία κατέδειξε ότι τα side events λειτουργούν ως καταλύτης για ουσιαστικές επιχειρηματικές συμφωνίες και επενδύσεις. Σύμφωνα με τους διοργανωτές, προέκυψαν επενδύσεις σε ελληνικές startups μέσα από εξειδικευμένες θεματικές συναντήσεις, ιδιαίτερα στον χώρο του deep tech. Παράλληλα, αναφέρθηκαν περιπτώσεις διεθνών επαγγελματιών συνεργασιών και στελέχωσης ομάδων μέσω των επαφών που δημιουργήθηκαν στη διοργάνωση, επιβεβαιώνοντας τον ρόλο των Panathēnea ως πλατφόρμας διασύνδεσης μεταξύ startups, επενδυτών και δημιουργικών επαγγελματιών από όλο τον κόσμο.

Στέλλα Αυγουστάκη
stella@notice.gr

> SUZANO

ΠΡΑΣΙΝΟ ΦΩΣ ΑΠΟ ΤΗΝ ΕΕ ΓΙΑ DEAL \$3,4 ΔΙΣ. ΜΕ KIMBERLY - CLARK

Η βραζιλιάνικη Suzano, η μεγαλύτερη παραγωγός χαρτοπολτού στον κόσμο, αναμένεται να λάβει άνευ όρων αντιμονοπωλιακή έγκριση από την ΕΕ για την κοινοπραξία ύψους \$3,4 δισ. με τον αμερικανικό κολοσσό καταναλωτικών αγαθών Kimberly-Clark, σύμφωνα με δύο πηγές με γνώση της υπόθεσης. Η πλήρης έγκριση, η οποία δεν είχε δημοσιοποιηθεί προηγουμένως, αποτελεί ώθηση για τη συμφωνία που ανακοινώθηκε τον Ιούνιο του περασμένου έτους και προβλέπει ότι η Suzano θα αποκτήσει ποσοστό 51% στη διεθνή δραστηριότητα χαρτικών της Kimberly-Clark, η οποία περιλαμβάνει δημοφιλή brands όπως το Kleenex. Η συμφωνία εξετάζεται επίσης από τη βρετανική εποπτική αρχή ανταγωνισμού.

ΥΠΟ ΕΝΤΑΤΙΚΟ ΕΛΕΓΧΟ ΟΙ ΣΥΜΦΩΝΙΕΣ

Τους τελευταίους μήνες, οι επιχειρηματικές συμφωνίες βρίσκονται υπό εντατικό έλεγχο, καθώς οι ρυθμιστικές αρχές προσπαθούν να εξισορρο-

πήσουν τα συμφέροντα των καταναλωτών με γεωπολιτικούς παράγοντες, οφέλη βιωσιμότητας και εκκλήσεις για πιο ελαστική στάση με στόχο τη δημιουργία ευρωπαϊκών πρωταθλητών. Η παγκόσμια βιομηχανία χαρτιού αντιμετωπίζει επίσης κύμα συγκέντρωσης, καθώς βρίσκεται αντιμετώπιση με μειούμενη ζήτηση και διαρθρωτική πλεονάζουσα παραγωγική δυναμικότητα. Παράλληλα, οι εταιρείες καταναλωτικών αγαθών δέχονται πιέσεις από την αύξηση του κόστους ενέργειας, καυσίμων και μεταφορών, που συνδέεται με τον πόλεμο στο Ιράν.

Η Κομισιόν, η οποία λειτουργεί ως αρχή ανταγωνισμού της ΕΕ, αναμένεται να δώσει το πράσινο φως χωρίς όρους μετά την ολοκλήρωση της προκαταρκτικής εξέτασης στις 11 Μαΐου, καθώς δεν διαπιστώνει ζητήματα ανταγωνισμού, σύμφωνα με πηγές με άμεση γνώση της υπόθεσης.

ΤΙ ΘΑ ΦΕΡΕΙ Η ΣΥΜΦΩΝΙΑ

Η συμφωνία θα οδηγήσει στη δημιουργία κοινοπραξίας που θα ελέγχει τη διεθνή δραστη-



Beto Abreu, CEO, Suzano

ριότητα χαρτικών της Kimberly-Clark, η οποία περιλαμβάνει επίσης brands όπως τα Scott και Cottonelle. Η Suzano θα κατέχει το 51% και η Kimberly-Clark το 49%, ενώ η Suzano διατηρεί δικαίωμα προαίρεσης (call option) για την εξαγορά του μεριδίου του εταίρου της.

Η κοινοπραξία θα περιλαμβάνει 22 μονάδες παραγωγής σε 14 χώρες σε Ευρώπη, Ασία, Μέση Ανατολή, Νότια και Κεντρική Αμερική, Αφρική και Ωκεανία.

Η βρετανική αρχή ανταγωνισμού Competition and Markets Authority (CMA) ξεκίνησε έρευνα για τη συμφωνία τον Μάρτιο, με απόφαση να αναμένεται έως τις 28 Μαΐου.

• Debrief •

Ο ΑΝΘΡΩΠΟΣ ΠΟΥ ΑΛΛΑΞΕ ΤΙΣ ΕΙΔΗΣΕΙΣ

Η NASA εντοπίζει έναν αστεροειδή σαν εκείνον που εξαφάνισε τους δεινοσαύρους. Και τα μαθηματικά μοντέλα δείχνουν ότι κατευθύνεται προς τη Γη. Σε πόσο χρόνο θα ενημερωθούμε για το τέλος μας, αν και εφόσον η διαστημική υπηρεσία επιλέξει να μας ενημερώσει;

Σε χρόνο dt είναι η απάντηση. Social media, sites, ανταποκριτές με δορυφορικές συνδέσεις σε όλο τον κόσμο, ειδησεογραφικά πρακτορεία, έκτακτες ενημερώσεις, μηνύματα στις πλατφόρμες, όλα τρέχουν γύρω μας με φρενήρεις ρυθμούς, οπότε σε χρόνο dt, σίγουρα.

Χθες έφυγε από τη ζωή, σε ηλικία ο 87 ετών ο Ted Turner, ο ιδρυτής του CNN, δηλαδή ο άνθρωπος που μεταμόρφωσε την παραγωγή και κατανάλωση ειδησεογραφικού περιεχομένου.

Για τους νεότερους οι ζωντανές εξελίξεις και η συνεχής ροή ειδήσεων από κάθε γωνιά τους πλανήτη, θεωρείται σήμερα ως κάτι αυτονόητο και δεδομένο. Μια κάμερα, ένας δημοσιογράφος, μια δορυφορική σύνδεση, μια ανάρτηση, και όλα εμφανίζονται σε πραγματικό χρόνο, σε κάποια οθόνη, από το κινητό έως την τηλεόραση.

Τα πράγματα δεν ήταν πάντα έτσι. Ο Turner με το CNN μετέτρεψε τον τηλεθεατή σε "άμεσο μάρτυρα της ιστορίας", όπως είχε γράψει το Time το 1991, όταν τον είχε ανακηρύξει "Πρόσωπο της Χρονιάς".

Εκατοντάδες εκατομμύρια άνθρωποι σε όλο τον κόσμο, ήταν κολλημένοι στους τηλεοπτικούς τους δέκτες, τον Ιανουάριο του 1991. Και ξαφνικά οι οθόνες γέμισαν από λάμψεις. Επρόκειτο για τις εκρήξεις στην Βαγδάτη από τους αμερικανικούς βομβαρδισμούς,

στον λεγόμενο "Πόλεμο του Κόλπου". Ήταν ο πρώτος πόλεμος που μεταδόθηκε ζωντανά, από το CNN.

Ο Turner θρυλείται ότι είχε πει το εξής φοβερό, πριν το ντεμπούτο του CNN στον αέρα: "Δεν θα αποσυνδεθούμε μέχρι να έρθει το τέλος του κόσμου. Θα είμαστε στον αέρα και θα καλύψουμε το τέλος του κόσμου ζωντανά, και αυτό θα είναι το τελευταίο μας ενnet..."

Όσοι, λοιπόν, είναι "ειδησάκιδες" και δεν μπορούν να μείνουν ούτε πεντάλεπτο χωρίς να γνωρίζουν τί γίνεται στον κόσμο, το οφείλουν στον Ted Turner. Αλλά και όσοι αγανακτούν από τον live καταϊγισμό ειδήσεων, επίσης πρέπει να ξέρουν ότι ο πρώτος διδάξας ήταν ο Turner. Ο άνθρωπος που άλλαξε τις ειδήσεις.

Γιάννης Παλιούρης
giannis@notice.gr

Business Maker

ΤΟ TIMING ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΜΚ ΚΑΙ ΤΟ ΡΙΣΚΟ ΤΗΣ TRASTOR

Έντονος ήταν ο προβληματισμός που αναπτύχθηκε στη διοίκηση της Trastor σχετικά με το κατά πόσο το timing της αύξησης μετοχικού κεφαλαίου έως €150 εκατ. ήταν το ενδεδειγμένο, σε μια περίοδο αυξημένης γεωπολιτικής αβεβαιότητας.

Όπως αναφέρουν καλά πληροφορημένες πηγές, το ενδεχόμενο αναβολής ή ακόμη και εγκατάλειψης της διαδικασίας βρέθηκε σοβαρά στο τραπέζι, καθώς ο πόλεμος ΗΠΑ-Ιράν ανέτρεψε μέσα σε λίγες ώρες το επενδυτικό κλίμα.

Η χρονική σύμπτωση ήταν ενδεικτική της πίεσης: Η απόφαση για την ΑΜΚ ελήφθη στις 27 Φεβρουαρίου και μόλις μία ημέρα μετά

ο αμερικανικός στόλος στον Περσικό άρχισε να εκτοξεύει πυραύλους στην Τεχεράνη. "Το timing δοκιμάστηκε στην πράξη", σημειώνουν οι ίδιες πηγές, περιγράφοντας ένα περιβάλλον στο οποίο η διοίκηση κλήθηκε να επαναξιολογήσει δεδομένα σχεδόν σε πραγματικό χρόνο.

Παρά τους ενδοιασμούς, τελικά επιλέχθηκε η συνέχιση της διαδικασίας, με το βιβλίο προσφορών να ανοίγει την ερχόμενη Δευτέρα για τρεις ημέρες. Καθοριστικό ρόλο έπαιξε η εικόνα από τα roadshows, όπου – σύμφωνα με τις ίδιες πηγές – καταγράφηκε ουσιαστικό ενδιαφέρον, κυρίως από ξένους επενδυτές. Σε αυτούς, η διοίκηση επιχειρή-

σε να πουλήσει το story της σταθερότητας, εστιάζοντας στα επαναλαμβανόμενα έσοδα από μισθώματα και στη σχετικά προβλέψιμη ταμειακή ροή του χαρτοφυλακίου ακινήτων. Ένα αφήγημα, που, σε περιόδους αστάθειας, αποκτά αυξημένη αξία.

Παράλληλα, η ΑΜΚ δεν αποτελεί αιφνιδιαστική κίνηση. Εδώ και περίπου δύο χρόνια, βρισκόταν στον σχεδιασμό της εταιρείας, καθώς συνδέεται και με την ανάγκη ευθυγράμμισης με τους νέους κανόνες για την ελάχιστη διασπορά των εισηγμένων. Το βλέμμα πλέον στρέφεται στην κάλυψη του βιβλίου προσφορών – και στο κατά πόσο η αγορά θα επιβεβαιώσει την επιλογή της διοίκησης να προχωρήσει...

ΠΟΣΑ ΘΑ ΚΕΡΔΙΣΕΙ Η IDEAL ΑΠΟ ΤΗΝ IPO ΤΩΝ ATTICA

Όσοι άκουγαν προσεκτικά τον Λάμπρο Παπακωνσταντίνου στο Forum των Δελφών είχαν πάρει το μήνυμα: Μέχρι τον Ιούνιο θα υπάρξει κάτι ηχηρό. Και αυτό ήρθε με την απόφαση για IPO των attica stores.

Η κίνηση αυτή, όπως αναφέρουν καλά πληροφορημένες πηγές, σε καμία περίπτωση δεν ισοδυναμεί με exit, το αντίθετο. Στην Ideal σε καμία περίπτωση δεν θέλουν να αποχωρήσουν από τα attica. Αντίθετως, επιδιώκουν να διατηρήσουν πλειοψηφικό ποσοστό, ποντάροντας σε ένα asset, που – κατά την εκτίμησή τους – δεν έχει ακόμη αποδώσει πλήρως την αξία του.

Μιλούν, μάλιστα, για έναν ορίζοντα πενταετίας, μέσα στον οποίο θα ξεκλειδώσουν νέες υπεραξίες. Το πιο ενδιαφέρον είναι στα κέρδη, που θα αποκομίσει η Ideal.

Η αίσθηση, που υπάρχει, είναι ότι η υπε-

ραξία, την οποία μπορεί να καταγράψει η Ideal σε σχέση με το αρχικό της επενδυτικό κόστος, μπορεί να αγγίξει ή και να ξεπεράσει τις δύο φορές. Δηλαδή, μια απόδοση που σε αυτή τη φάση της αγοράς δεν περνά απαρατήρητη.

Βέβαια, αυτό είναι κάτι, που θα αποφασίσει η αγορά..., όπως λένε καλά πληροφορημένες πηγές. Γιατί η διοικητική ομάδα της Ideal δεν είχε ανοίξει τα χαρτιά της νωρίτερα;

Η απάντηση, που δίνεται από καλά πληροφορημένες πηγές, είναι σχεδόν αυτονόητη: Οι αποφάσεις τέτοιου μεγέθους δεν λαμβάνονται εν θερμώ. Ζυγίζονται. Και, ενίοτε, κρατούνται και λίγο... μουσικές. Άλλωστε, η έννοια της... έκπληξης είναι συνώνυμο του επιχειρείν.

Το timing, επίσης, μόνο τυχαίο δεν είναι. Μάλιστα, οι ίδιες πηγές δείχνουν προς τις

μεγάλες κινήσεις κεφαλαιακής ενίσχυσης, που ήδη δρομολογούνται στην αγορά – με χαρακτηριστικά παραδείγματα τις πρωτοβουλίες για άντληση δισεκατομμυρίων ευρώ από μεγάλους ενεργειακούς ομίλους, με πρώτη τη ΔΕΗ και μετά τον ΑΔΜΗΕ! "Δεν πρόκειται να μας σταματήσει ο πόλεμος", λένε χαρακτηριστικά πηγές με γνώση των σχεδιασμών.

Η στόχευση είναι διπλή: Αφενός η ενίσχυση της ίδιας της εταιρείας, αφετέρου η δημιουργία αξίας για τους υφιστάμενους μετόχους. Μάλιστα, οι... εκπλήξεις δεν φαίνεται να εξαντλούνται στην IPO των attica. Οι ίδιες πηγές αφήνουν ανοιχτό το ενδεχόμενο για νέα πρωτοβουλία άμεσα. "Θα κάνουμε κάτι", λένε με νόημα, φωτογραφίζοντας εξελίξεις ακόμη και μέσα στην επόμενη εβδομάδα. Μείνετε συντονισμένοι...

SÖ POSH!
the trendletter

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

Κάθε Σάββατο στις 9.30
ΤΟ ΕΒΔΟΜΑΔΙΑΙΟ NEWSLETTER

ΓΙΝΕ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ ΕΔΩ

Business Insight

ΤΟ ΤΡΙΣ... ΤΟΥ SUI GENERIS ΙΡΛΑΝΔΟΥ ΜΕ ΤΟ “ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ”

Ο επιχειρηματίας και ιδιοκτήτης της Ryanair... ξαναχτυπά. Αυτή τη φορά ανακοινώνοντας την **απόσυρση της βάσης που διατηρεί στο “Μακεδονία” της Θεσσαλονίκης**. Όπως αναφέρεται στην σχετική ειδησεογραφία το hub θα κλείσει με το τέλος της θερινής περιόδου, δηλαδή στα τέλη Οκτωβρίου.

Ο Michael O’ Leary επικαλείται - την πάγια αιτίαση του, σε Ελλάδα και ευρωπαϊκές χώρες - περί υψηλών τελών, ειδικότερα δε σε ό,τι αφορά το “Μακεδονία” την αύξηση που επέβαλε η Fraport, διαχειρίστρια του αεροδρομίου της Θεσσαλονίκης (και άλλων 13 της επικράτειας).

Είναι η πρώτη φορά; - εύλογα θα μπορούσε να υποθέσει κάποιος, λόγω των σοβαρών συνεπειών που υφίσταται ο κλάδος των αερομεταφορών διεθνώς.

Όντως, το πρόβλημα και σοβαρό και σύνθετο και με βαρύ κόστος είναι, όμως **αποτελεί πάγια τακτική του 64χρονου Ιρλανδού η αντιπαράθεση με φορείς και κυβερνήσεις, ακόμη και σε περιόδους ομαλών συνθηκών**.

Ο sui generis επιχειρηματίας ο οποίος είχε συστήσει στους Έλληνες να σταματήσουν να πίνουν καφέ και να δουλέψουν, είναι **γνωστός για το επιθετικό, αμφιλεγόμενο ύφος του**. Θεωρείται από τους ικανούς αλλά rude παράγοντες, που έχει ως στοιχείο της στρατηγικής του την πρόκληση θορύβου- συχνά εξασφαλί-

ζοντας δωρεάν δημοσιότητα για το πρόσωπο του, και διαφήμιση για την εταιρεία όπου συμμετέχει με ποσοστό 4% του μ.κ. **Πρακτικά ο O’ Leary έχει κάθε λόγο να επιχειρεί να αυξήσει την αξία της εταιρείας - εν προκειμένω της Ryanair Holdings - που αποτιμάται στα \$28 δισ.** (τον Απρίλιο, σύμφωνα με το Trading Economics). Στα \$58,86 η μετοχή της εισηγμένης στο NASDAQ. Τί σημαίνει αυτό για τη μετοχή, όταν ο Group CEO ανακοινώνει ή προχωρά σε cost cutting; Μα φυσικά άνοδο και μάλιστα ισχυρή, **όπως στην χθεσινή συνεδρίαση (+8,14%)**. Θα πει κάποιος στο “δυτικό” σύστημα ανάλογες πρακτικές αποτελούν καθημερινότητα, είναι συνήθεις, καθώς ο ίδιος κατά καιρούς έχει προτείνει την χρέωση χρήσης τουαλέτας, επιπλέον χρεώσεις για υπέρβαρους ταξιδιώτες και άλλες προτάσεις ανάλογου... ύφους.

Σε ό,τι αφορά στην τελευταία κίνηση, προφανώς και δεν είναι η πρώτη (πιθανότατα ούτε η τελευταία) καθώς στο παρελθόν είχε χρησιμοποιήσει το κλείσιμο βάσης ως μέσο πίεσης έναντι των τελών που χρεώνουν οι φορείς. **Αντίστοιχες ενέργειες είχαν γίνει με το “Ιωάννης Δασκαλογιάννης” Χανίων και το “Ιπποκράτης” της Κω**. Σε αμφότερες τις περιπτώσεις απείληψε, προχώρησε σε πρόδρομες ενέργειες αλλά εν τέλει ούτε το πτητικό πρόγραμμα της εταιρείας επηρεάστηκε ουσιαστικά, ούτε η επιβατική κίνηση στους δύο προ-

ορισμούς εμφάνισε σημαντικές απώλειες. Επιπρόσθετα **το project Ελλάδα για την Ryanair είναι σταθερά στην τριάδα των πιο επιτυχημένων πανευρωπαϊκά, την τελευταία τριετία**. Με 31 διεθνείς προορισμούς και 3 στο εσωτερικό η Ryanair προφανώς και αποτελεί τον δεύτερο μεγαλύτερο πελάτη μετά την Aegean και με 23 διεθνείς προορισμούς και 3 στο εσωτερικό, τον τρίτο-τέταρτο μεγαλύτερο του ΔΑΑ “Ελευθέριος Βενιζέλος”. Απειλεί, στην πάγια τακτική της η Ryanair, προκειμένου να εξασφαλίσει φθηνότερα τέλη από την Fraport; Θεωρητικά στέκει, πλην όμως **όπως φάνηκε στις περιπτώσεις των Χανίων, Κω η απώλεια εσόδων θα ήταν μεγαλύτερη από το (δυνητικό) όφελος που θα αποκόμιζε από φθηνότερα τέλη**.

Θα πραγματοποιήσει την απειλή του, αυτή τη φορά, και θα κλείσει την βάση του “Μακεδονία” (εργάζονται περί τα 200 άτομα, μεταξύ των οποίων πιλότοι και αεροσυνοδοί, ενώ σταθμεύουν τρία αεροσκάφη της εταιρείας); Μεμονωμένο περιστατικό ή μήπως προοίμιο άλλων ανάλογων πρακτικών; Δύσκολο να ειπωθεί με βεβαιότητα στη συγκυρία που ο κλάδος των αερομεταφορών έχει εισέλθει σε περιβάλλον αναταράξεων. **Θα αναθεωρήσει-όπως και τις προηγούμενες φορές ο Ιρλανδός; Αντί άλλης απάντησης θα παραπέμψω στην... επική κόντρα του με τον Elon Musk, με τον mr SpaceX να τον αποκαλεί absolut idiot...**



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/ ΑΝΟΙΓΕΙ ΤΟ ΠΑΙΧΝΙΔΙ ΜΕΤΑΞΥ ΕΘΝΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΚΑΙ ALLIANZ

Το 30% της ελληνικής Allianz έχει κλειδώσει η Εθνική Τράπεζα. Ωστόσο στο πλαίσιο της συμφωνίας εξετάζεται και η αγορά μέρους των μετοχών που κατέχει το δημόσιο στην ΕΤΕ από την Allianz ή ακόμα και η απόκτηση από την Ριτσο έως 4% του μετοχικού κεφαλαίου. Πρόκειται για έναν μεγάλο θεσμικό επενδυτή και ένα τέτοιο deal αλλάζει τις ισορροπίες στο εγχώριο banking.

2/ ΠΟΙΟΙ ΕΛΛΗΝΕΣ ΕΦΟΠΛΙΣΤΕΣ ΠΩΛΟΥΝ ΔΕΞΑΜΕΝΟΠΛΟΙΑ ΣΤΟΝ ΑΡΟΝΤΕ ΚΑΙ ΤΟΥΣ ΚΟΡΕΑΤΕΣ

Η πιο πρόσφατη είδηση για πώληση δεξαμενόπλοιου στο ιταλο-κορεατικό σχήμα που σκουπίζει την αγορά, αφορά την Αγγελική Φράγκου. Η εταιρεία της, Navios Maritime Partners, αποκάλυψε πως πώλησε τα VLCC "Nave Galactic" και "Nave Buena Suerte" έναντι \$136,5 εκατ. στην κοινή σύμβαση της MSC του Gianluigi Aronte και της κορεατικής Sinokor του Tae Soon Chung. Κυρίαρχη μορφή στις πωλήσεις προς το σχήμα αυτό αναδεικνύεται ο Γιώργος Προκοπίου. Η Dynacom Tankers Management πούλησε 11 πλοία της, εισπράττοντας συνολικά περίπου \$830 εκατ. Συνολικά, οι Έλληνες πλοιοκτήτες έχουν παραχωρήσει 19 πολύ μεγάλα δεξαμενόπλοια (VLCC) στη συμμαχία MSC-Sinokor, σε συναλλαγές που αγγίζουν το \$1,42 δισ. Στη μακρά λίστα των πωλητών περιλαμβάνονται ηχηρά ονόματα όπως οι εταιρείες Chandris (Hellas), Evalend Shipping, Kyklades Maritime, Maran Tankers Management, TMS Tankers και Pantheon Tankers. Η αγοραστική δραστηριότητα των δύο κολοσσών συνεχίζεται με έντονη την όψιμη φημολογία για την Arcadia Shipmanagement των αδελφών Αγγελόπουλου, που φέρεται να πώλησε τρία suezmaxes για ποσό που υπερβαίνει τα \$210 εκατ. Επιπλέον, υπό διερεύνηση παραμένει μια πιθανή συμφωνία \$140 εκατ. για δύο πλοία της Capital Maritime του Ευάγγελου Μαρινάκη. Η MSC και η Sinokor συχνά κινούνται "κάτω από το ραντάρ", μετονομάζοντας τα αποκτηθέντα πλοία, χρησιμοποιώντας το συνθετικό "Prosperity".

Editorial

DELAWARE MADE IN... EUROPE

Κάποια στιγμή, αρχίζουμε να συζητάμε σε αυτή την ήπειρο τα σημαντικά θέματα για το μέλλον μας και το πώς θα αναπτύξουμε 360° την επιχειρηματικότητα.

Διάβαζα τα όσα είπε χθες, σε συζήτηση στο IE Competitiveness Hub ο Πρόεδρος του Eurogroup, Κυριάκος Πιερρακάκης.

Μεταφέρω αυτούσια:

"Παίρνω μια startup και τη μετατρέπω σε scale-up. Πρέπει να γίνει εταιρεία στο Delaware και να βρει αμερικανική ενδίαμηση χρηματοδότηση ή θα πρέπει να μπορεί να αναπτυχθεί στην Ευρώπη; Αυτό είναι πολύ συγκεκριμένο για αυτή την κατηγορία.

Άρα, πρέπει να μπορέσουμε να ξεδιπλώσουμε όλα αυτά τα στοιχεία και στη συνέχεια η δουλειά μας είναι να βρούμε συναίνεση, υποθέτω. Αυτό είναι, σε πολύ μεγάλο βαθμό, και η δουλειά του Προέδρου του Eurogroup, να μπορεί, σε αυτό το άτυπο θεσμικό πλαίσιο, να διαμορφώνει συναίνεση.

Είναι καλό ότι οι μεγαλύτερες χώρες έχουν ένα άτυπο φόρουμ για να διαμορφώνουν αυτή τη συναίνεση; Λοιπόν, στο βαθμό που αυτό λειτουργεί ως διευκόλυνση, νομίζω ότι είναι θετικό.

Όλα θα εξαρτηθούν από το αν, στο τέλος της ημέρας, η στρατηγική θα γίνει συνώνυμη της υλοποίησης. Εξαρτάται από εμάς.

Αλλά, ειλικρινά, για να συμβεί αυτό, δεν πρέπει να επικρατούν οι εθνικές επιφυλάξεις που υπάρχουν - όλοι λέμε ότι συμφωνούμε με την Ένωση Αποταμιεύσεων και Επενδύσεων ή με οποιαδήποτε άλλη πρωτοβουλία επί της αρχής. Υπάρχει ένα "αλλά", που ακολουθεί μετά την πρωτοβουλία. Και όλοι έχουμε αυτές τις εθνικές παραμέτρους, ανάλογα με το χαρτοφυλάκιο, ανάλογα με το ζήτημα.

Το ερώτημα είναι πόσο καλά θα κατανοήσουμε ότι το κόστος ευκαιρίας είναι εξίσου από με το πραγματικό κόστος.

Και αυτή τη στιγμή το κατανοούμε αυτό, και το κατανοούμε επίσης λόγω της εξωγενούς φύσης των γεγονότων γύρω μας.

Η Ρωσία εισέβαλε στην Ουκρανία, άρα καταλάβαμε ότι πρέπει να ενισχύσουμε τις αμυντικές μας δυνατότητες, αλλά επίσης, ειλικρινά, η εποχή της γεωπολιτικής αθωότητας έχει τελειώσει.

Και κατανοούμε ότι πρέπει να γίνουμε όχι μόνο μια ενιαία αγορά, αλλά πιθανώς κάτι παραπάνω από αυτό.

Και, για να το πετύχουμε αυτό, πρέπει να ενισχύσουμε την άμυνα και επίσης να έχουμε ένα δόγμα στην τεχνολογία, στη στρατηγική της τεχνολογίας".

Απλά πράγματα.

Νεκτάριος Β. Νώτης
nectarios@notice.gr