

Editorial

Καταναλωτικός
αναλφαβητισμός

Debrief

Μπορεί η Ελλάδα
να φιλοξενήσει
πυρηνικά εργοστάσια;

Business Maker

- Τί επιβαρύνει το retail, και δεν είναι το... e-commerce
- Η αγωνία της Αποκεντρωμένης για τις παράπλευρες απώλειες

Business Insight

ΕΚΤ: Πάει και για δεύτερη
αύξηση επιτοκίων -
Σπεύδουν να αντλήσουν
χρήμα δημόσιο και εταιρείες

BnSecret

- Στην εποχή των μικρών πυρηνικών αντιδραστήρων η Ελλάδα
- Ο Ηλιόπουλος αγόρασε και τον Ευγενίδη
- Τουρισμός εξαιρετικά υψηλής... ενέργειας



> ΟΜΙΟΣ FOURLIS

Νέα δομή με κεντροποίηση
λειτουργιών – Εθελούσια έξοδος
ως μέρος του μετασχηματισμού



> AUTOHELLAS

Άνοδος για πωλήσεις και
EBITDA στο α' τρίμηνο - Θετικές
προσδοκίες για τη φετινή χρονιά



> FG EUROPE

Τί οδήγησε τις πωλήσεις
της μητρικής στα €100 εκατ.
- Διψήφια ανάπτυξη τζίρου
και κερδών για τον όμιλο



> MCKINSEY – EUROCOMMERCE

Η μάχη των €320 δισ. - Πώς η AI
αναδιαμορφώνει το ευρωπαϊκό
λιανεμπόριο



3rd Annual Real Estate Conference Αγορά σε Μετάβαση: Επένδυση, Στέγαση και η Πόλη του Αύριο

INTERCONTINENTAL ATHENAEUM ATHENS

ΥΠΟ ΤΗΝ ΑΙΓΙΔΑ



ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ
Υπουργείο Εθνικής Οικονομίας
και Οικονομικών



ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ
Υπουργείο Κοινωνικής Συνοχής
και Οικογένειας



ΔΗΜΟΣ ΑΘΗΝΑΙΩΝ

ΤΡΙΤΗ
16 Ιουνίου
2026

POWERED BY
NOTICE
COMMUNITY & BUSINESS

> MCKINSEY – EUROCOMMERCE

Η ΜΑΧΗ ΤΩΝ €320 ΔΙΣ. - ΠΩΣ Η ΑΙ ΑΝΑΔΙΑΜΟΡΦΩΝΕΙ ΤΟ ΕΥΡΩΠΑΪΚΟ ΛΙΑΝΕΜΠΟΡΙΟ

Η Τεχνητή Νοημοσύνη έχει τη δυνατότητα να δημιουργήσει οικονομική αξία ύψους €240 - €320 δις. για τον ευρωπαϊκό κλάδο λιανεμπορίου μέσα στην επόμενη πενταετία, σύμφωνα με νέα μελέτη.

Η έκθεση με τίτλο "Rewiring Retail in Europe: The AI Imperative" επισημαίνει ότι, παρά τις εκτεταμένες επενδύσεις και την ισχυρή πεποίθηση των διοικήσεων για τις δυνατότητες της Τεχνητής Νοημοσύνης, οι περισσότερες επιχειρήσεις λιανεμπορίου δεν έχουν ακόμη καταφέρει να μετατρέψουν την υιοθέτησή της σε μετρήσιμα οικονομικά αποτελέσματα.

ΤΟ ΚΥΡΙΟ ΖΗΤΗΜΑ

Το πραγματικό ερώτημα είναι κατά πόσο οι επιχειρήσεις λιανεμπορίου μπορούν να αναδιαμορφώσουν τους οργανισμούς τους αρκετά γρήγορα ώστε να κλιμακώσουν τη χρήση της Τεχνητής Νοημοσύνης και να αξιοποιήσουν την αξία της πριν η αγορά τις προσπεράσει.

Η κοινή έκθεση των McKinsey και EuroCommerce εξετάζει τον τρόπο με τον οποίο η ΑΙ μετασχηματίζει τα επιχειρηματικά μοντέλα, τα λειτουργικά μοντέλα, τις απαιτήσεις σε ανθρώπινο δυναμικό και την καταναλωτική εμπειρία στο ευρωπαϊκό λιανεμπόριο.

Η ΥΙΟΘΕΤΗΣΗ ΕΙΝΑΙ ΑΝΑΓΚΑΙΑ

Η πρώτη αλλαγή αφορά τη μετάβαση πέρα από το ερώτημα "Γιατί ΑΙ:". Το κρίσιμο ζήτημα πλέον είναι εάν οι επιχειρήσεις μπορούν να υιοθετήσουν και να κλιμακώσουν τη χρήση της τεχνολογίας αρκετά γρήγορα, ώστε να αποφύγουν σοβαρές αναταράξεις ή ακόμη και τον κίνδυνο περιθωριοποίησης.

Η ΑΝΟΔΟΣ ΤΟΥ AGENTIC COMMERCE

Το λεγόμενο agentic commerce θεωρείται η σημαντικότερη διαρθρωτική αλλαγή στο λιανεμπόριο μετά την εμφάνιση του ηλεκτρονικού εμπορίου. Ήδη το 61% των Ευρωπαίων καταναλωτών χρησιμοποιεί εργαλεία ΑΙ για την αναζήτηση και αξιολόγηση προϊόντων, παρά το γεγονός ότι οι αυτόνομες αγορές παραμένουν περιορισμένες.

Η ΜΕΓΑΛΗ ΕΥΚΑΙΡΙΑ

Η Τεχνητή Νοημοσύνη ενδέχεται να αποτελέσει μία από τις μεγαλύτερες ευκαιρίες που έχει



γνωρίσει ο κλάδος εδώ και δεκαετίες. Σύμφωνα με τη μελέτη, ένας ολοκληρωμένος μετασχηματισμός μέσω ΑΙ θα μπορούσε να αυξήσει το λειτουργικό κέρδος κατά τέσσερις έως δέκα ποσοστιαίες μονάδες, μέσω αύξησης εσόδων, βελτίωσης περιθωρίων κέρδους και ενίσχυσης της παραγωγικότητας.

ΤΑ ΟΦΕΛΗ ΑΠΟ ΕΜΠΟΡΙΚΕΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΕΣ

Η έρευνα διαπιστώνει ότι οι σημαντικότερες αποδόσεις προκύπτουν από εμπορικούς τομείς δραστηριότητας, οι οποίοι ωστόσο παραμένουν σχετικά υποχρηματοδοτούμενοι.

Οι εφαρμογές ΑΙ με τη μεγαλύτερη αξία αφορούν την τιμολόγηση, τις προωθητικές ενέργειες, τη βελτιστοποίηση του προϊόντικού μείγματος και τις διαπραγματεύσεις με προμηθευτές. Παρ' όλα αυτά, μόλις το 15% των λιανεμπόρων κατευθύνει τις επενδύσεις του σε αυτούς τους τομείς.

ΜΑΚΡΟΠΡΟΘΕΣΜΗ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΗ ΔΕΣΜΕΥΣΗ

Οι επιχειρήσεις θα πρέπει να προετοιμαστούν για διαρκείς επενδύσεις στην Τεχνητή Νοημοσύνη, καθώς ο μετασχηματισμός απαιτεί μακροχρόνια δέσμευση.

Οι συνολικές κεφαλαιουχικές και λειτουργικές δαπάνες κυμαίνονται συνήθως μεταξύ 1,5% και 5% των εσόδων, ανάλογα με το μέγεθος, την ωριμότητα και τις φιλοδοξίες κάθε εταιρείας.

ΜΙΚΡΗ ΑΠΟΔΟΣΗ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ

Παρά τις σημαντικές επενδύσεις, οκτώ στους δέκα επικεφαλής επιχειρήσεων λιανεμπορίου δηλώνουν ότι είναι ακόμη πολύ νωρίς για να αξιολογηθεί ο αντίκτυπος της Τεχνητής Νοημοσύνης στο EBITDA.

ΧΑΡΤΗΣ ΑΞΙΑΣ

Οι επιχειρήσεις που συνδέουν την Τεχνητή Νοημοσύνη με έναν ξεκάθαρο χάρτη δημιουργίας αξίας και με συνολικό οργανωσιακό μετασχηματισμό αναμένεται να αποκτήσουν ανταγωνιστικό πλεονέκτημα.

Οι πιο επιτυχημένες εταιρείες επικεντρώνουν τις επενδύσεις τους σε συγκεκριμένους τομείς υψηλής αξίας, ενώ παράλληλα ανασχεδιάζουν διαδικασίες, δεξιότητες, λειτουργικά μοντέλα και μηχανισμούς διακυβέρνησης.

Η ΚΛΙΜΑΚΩΣΗ ΥΠΕΡΕΧΕΙ ΤΩΝ ΠΙΛΟΤΙΚΩΝ ΕΦΑΡΜΟΓΩΝ

Η πραγματική πρόκληση δεν είναι η δοκιμή νέων εφαρμογών ΑΙ, αλλά η κλιμάκωσή τους σε ολόκληρο τον οργανισμό.

Οι εταιρείες που επιτυγχάνουν τον μεγαλύτερο αντίκτυπο δεν είναι εκείνες που πραγματοποιούν τα περισσότερα πιλοτικά προγράμματα, αλλά όσες αντιμετωπίζουν την Τεχνητή Νοημοσύνη ως συνολικό επιχειρηματικό μετασχηματισμό και όχι ως μεμονωμένη τεχνολογική πρωτοβουλία.

ΤΟ ΒΑΣΙΚΟ ΕΜΠΟΔΙΟ ΕΙΝΑΙ ΟΡΓΑΝΩΣΙΑΚΟ

Η μελέτη υπογραμμίζει ότι τα σημαντικότερα εμπόδια δεν είναι τεχνολογικά αλλά οργανωσιακά.

Η ανεπαρκής διαχείριση αλλαγών, οι παρωχημένες διαδικασίες εργασίας, τα κατακερματισμένα δεδομένα και η έλλειψη εξειδικευμένου ανθρώπινου δυναμικού αποτελούν τους κυριότερους ανασταλτικούς παράγοντες.

Η ΑΝΑΔΙΑΜΟΡΦΩΣΗ ΤΗΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ

Τέλος, η Τεχνητή Νοημοσύνη αναμένεται να μετασχηματίσει ριζικά την αγορά εργασίας στον κλάδο. Σύμφωνα με τη μελέτη, έως και το 75% των θέσεων εργασίας στο λιανεμπόριο ενδέχεται να μεταβληθεί, καθώς η ΑΙ θα ενσωματώνεται σε ολόένα και περισσότερες λειτουργίες, μετατοπίζοντας τον ανθρώπινο ρόλο προς την εποπτεία, τον συντονισμό, την κρίση και τη λήψη αποφάσεων υψηλότερης προστιθέμενης αξίας.

> ΑΔΜΗΕ ΣΥΜΜΕΤΟΧΩΝ

ΠΡΑΣΙΝΟ ΦΩΣ ΑΠΟ ΤΗΝ ΕΚΤΑΚΤΗ ΓΕΝΙΚΗ ΣΥΝΕΛΕΥΣΗ ΓΙΑ ΑΜΚ €530 ΕΚΑΤ.

Οι μέτοχοι της ΑΔΜΗΕ Συμμετοχών ενέκριναν την υλοποίηση αύξησης μετοχικού κεφαλαίου ύψους €530 εκατ., ανοίγοντας τον δρόμο για τη συμμετοχή της εταιρείας στην αύξηση μετοχικού κεφαλαίου ύψους €1 δισ. του ΑΔΜΗΕ και τη χρηματοδότηση του νέου επενδυτικού κύκλου του Διαχειριστή.

Η απόφαση ελήφθη κατά τη διάρκεια της Έκτακτης Γενικής Συνέλευσης των μετόχων, με στόχο την ενίσχυση της κεφαλαιακής βάσης του ΑΔΜΗΕ ενόψει της υλοποίησης του Στρατηγικού Σχεδίου 2026-2029, το οποίο προβλέπει επενδύσεις ύψους €6 δισ. σε έργα μεταφοράς ηλεκτρικής ενέργειας στην Ελλάδα και το εξωτερικό.

Η ΑΔΜΗΕ Συμμετοχών, η οποία κατέχει το 51% του μετοχικού κεφαλαίου του ΑΔΜΗΕ, θα εισφέρει περίπου €510 εκατ. στην αύξηση κεφαλαίου του Διαχειριστή. Η ΔΕΣ ΑΔΜΗΕ, που ελέγχεται κατά 100% από το Ελληνικό Δημόσιο και κατέχει ποσοστό 25%, θα συμμετάσχει με περίπου €250 εκατ., ενώ η State

Grid, η οποία κατέχει ποσοστό 24%, θα καλύψει το μερίδιό της με περίπου €240 εκατ. Οι τρεις μέτοχοι του ΑΔΜΗΕ έχουν δεσμευθεί να ασκήσουν πλήρως τα δικαιώματα συμμετοχής τους στην αύξηση κεφαλαίου, διατηρώντας αμετάβλητα τα ποσοστά συμμετοχής τους μετά την ολοκλήρωση της διαδικασίας.

ΠΟΥ ΘΑ ΧΡΗΣΙΜΟΠΟΙΗΘΟΥΝ ΤΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ

Τα κεφάλαια που θα αντληθούν από την αύξηση μετοχικού κεφαλαίου του ΑΔΜΗΕ αποτελούν βασικό πυλώνα χρηματοδότησης του Στρατηγικού Σχεδίου 2026-2029 και του Δεκαετούς Προγράμματος Ανάπτυξης 2025-2034. Στόχος είναι η επιτάχυνση έργων ηλεκτρικών διασυνδέσεων και η ενίσχυση του εθνικού συστήματος μεταφοράς ηλεκτρικής ενέργειας, σε ένα περιβάλλον αυξημένων αναγκών λόγω της διείσδυσης των ανανεώσιμων πηγών ενέργειας και της ανάπτυξης



Ιωάννης Καράμπελας, Πρόεδρος Δ.Σ. & CEO, ΑΔΜΗΕ Συμμετοχών

των διεθνών διασυνδέσεων.

Στο επενδυτικό πρόγραμμα περιλαμβάνονται, μεταξύ άλλων:

- η ηλεκτρική διασύνδεση των Δωδεκανήσων
- η διασύνδεση των νησιών του Βορείου Αιγαίου
- η δεύτερη ηλεκτρική διασύνδεση Ελλάδας – Ιταλίας

> FRASERS GROUP

ΠΡΟΤΑΣΗ ΕΞΑΓΟΡΑΣ ΤΗΣ HUGO BOSS ENANTI €1,98 ΔΙΣ.

Η Frasers Group του επιχειρηματία Mike Ashley κατέθεσε πρόταση εξαγοράς για τη γερμανική εταιρεία μόδας Hugo Boss, επιδιώκοντας να αποκτήσει το σύνολο της εταιρείας έναντι €1,98 δισ.

Ο βρετανικός όμιλος λιανεμπορίου κατέχει ήδη λίγο πάνω από το 25% της Hugo Boss, έχοντας αυξήσει σταδιακά το ποσοστό του από το 2020. Η νέα πρόταση έρχεται καθώς η συμμετοχή του πλησιάζει το όριο του 30%, το οποίο σύμφωνα με τη γερμανική νομοθεσία ενεργοποιεί υποχρέωση υποβολής δημόσιας πρότασης εξαγοράς.

ΤΟ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΤΗΣ FRASERS

Η Frasers Group, γνωστή παλαιότερα ως Sports Direct, διαθέτει ένα ευρύ χαρτοφυλάκιο λιανεμπορικών brands, μεταξύ των οποίων οι House of Fraser, Game, Jack Wills και Evans Cycles, ενώ είναι και ο μεγαλύτερος μέτοχος της Boohoo, με την οποία όμως διατηρεί τεταμένες σχέσεις.



Mike Ashley, Ιδρυτής, Frasers Group

Η στρατηγική της εταιρείας έχει συνδεθεί κυρίως με εξαγορές λιανεμπορικών επιχειρήσεων σε δυσκολία ή αφερεγγυότητα, ωστόσο η περίπτωση της Hugo Boss διαφοροποιείται, καθώς πρόκειται για μια κερδοφόρα και ανεπτυγμένη εταιρεία. Η σταδιακή ενίσχυση της συμμετοχής της σε αυτήν σηματοδοτεί διαφορετική επενδυτική προσέγγιση.

Η ΑΠΟΤΙΜΗΣΗ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ

Η προσφορά αποτιμά την Hugo Boss στα €38 ανά μετοχή, επίπεδο υψηλότερο από το τε-

λευταίο κλείσιμο της μετοχής στα €36,5. Η Frasers εκτιμά ότι η διαδικασία εξαγοράς μπορεί να ολοκληρωθεί έως το τέλος του έτους, υπό την προϋπόθεση λήψης των απαραίτητων ρυθμιστικών εγκρίσεων.

Η Hugo Boss χαρακτήρισε την πρόταση "μη ζητηθείσα", σημειώνοντας ότι δεν έχει υπάρξει συντονισμός με την εταιρεία, και δήλωσε ότι θα ενημερώνει συνεχώς την αγορά για τις εξελίξεις.

Η Frasers από την πλευρά της υποστηρίζει ότι διαθέτει ισχυρό ιστορικό στρατηγικών επενδύσεων και παραμένει μακροπρόθεσμος επενδυτής της Hugo Boss, στηρίζοντας τη διοίκηση και τον πρόεδρο της εταιρείας.

Ο Mike Ashley, ιδρυτής της Frasers Group και βασικός μέτοχος, έχει διαδραματίσει καθοριστικό ρόλο στη διαμόρφωση της επενδυτικής στρατηγικής του ομίλου, ο οποίος ξεκίνησε ως Sports Direct και εξελίχθηκε σε έναν από τους σημαντικότερους παίκτες του βρετανικού λιανεμπορίου.

> FG EUROPE
**ΤΙ ΟΔΗΓΗΣΕ ΤΙΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΤΗΣ ΜΗΤΡΙΚΗΣ ΣΤΑ €100 ΕΚΑΤ.
 - ΔΙΨΗΦΙΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΤΖΙΡΟΥ ΚΑΙ ΚΕΡΔΩΝ ΓΙΑ ΤΟΝ ΟΜΙΛΟ**

Οι ευνοϊκές για τις πωλήσεις κλιματιστικών κλιματολογικές συνθήκες που επικράτησαν το β' εξάμηνο του 2025 και η αύξηση του τζίρου σε Ελλάδα (κατά 8%) και στα Βαλκάνια (κατά 3%), ήταν οι βασικοί λόγοι για την ανάπτυξη 4,4% που εμφάνισε πέρυσι η FG Europe, με τζίρο που άγγιξε τα €100 εκατ.

Οι πωλήσεις των Λευκών Συσκευών εμφανίζονται ιδιαίτερα αυξημένες κατά 36% γεγονός που σύμφωνα με τη διοίκηση, "οφείλεται στην επιτυχημένη πολιτική marketing της εταιρείας".

Αξιζει να αναφερθεί ότι το μερίδιο του εξωτερικού στις συνολικές πωλήσεις της εταιρείας υποχώρησε στο 36% από 42% το 2024. Τα μικτά κέρδη αυξήθηκαν κατά 2,94%, ενώ το μικτό περιθώριο κέρδους υποχώρησε στο 23,82% έναντι 24,16% το 2024. Επίσης, το EBITDA υποχώρησε κατά 15,21%, ενώ ακόμη μεγαλύτερη ήταν η πτώση (κατά 19%) της καθαρής κερδοφορίας.



Γιώργος Φειδάκης, επικεφαλής, FG Europe

- F.G. Europe Klima Teknolojileri Sanayi Ve Ticaret AS
 - F.G Europe UK Ltd
 - F.G Europe Hvac Ireland Ltd
- οι οποίες δραστηριοποιούνται στην εισαγωγή και εμπορία κλιματιστικών συσκευών όλων των τύπων.

DATA Όμιλος (σε €χιλ.)
Κύκλος εργασιών

2025: 133.179
 2024: 111.902
 2023: 105.919
 2022: 87.767

Μικτό αποτέλεσμα

2025: 41.357
 2024: 34.168
 2023: 33.139
 2022: 24.167

EBITDA

2025: 18.352
 2024: 16.037
 2023: 16.631
 2022: 14.048

Καθαρά κέρδη

2025: 7.973
 2024: 6.525
 2023: 7.632
 2022: 6.168

DATA Εταιρεία (σε €χιλ.)
Κύκλος εργασιών

2025: 99.982
 2024: 95.765
 2023: 89.090
 2022: 76.506

EBITDA

2025: 10.771
 2024: 12.702
 2023: 12.798
 2022: 11.814

Μικτό αποτέλεσμα

2025: 23.813
 2024: 23.134
 2023: 22.997
 2022: 17.920

Καθαρά κέρδη

2025: 4.106
 2024: 5.063
 2023: 5.038
 2022: 4.580

ΤΑ ΜΕΓΕΘΗ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ

Σε επίπεδο ομίλου, οι πωλήσεις ενισχύθηκαν κατά 19%, με το EBITDA να αυξάνεται κατά 14,43%, τα προ φόρων κατά 30%, ενώ τα καθαρά κέρδη διαμορφώθηκαν σε €7,97 εκατ.

Τα ταμειακά διαθέσιμα του ομίλου, ανήλθαν την 31/12/2025 σε €13,92 εκατ. από €12,2 εκατ. την 31/12/2024, ενώ οι συνολικές υποχρεώσεις του ομίλου ήταν στα τέλη του 2025 μειωμένες κατά 8,23%, στα €74,82 εκατ., λόγω κυρίως της μείωσης των μακροπρόθεσμων μισθωτικών υποχρεώσεων.

Σημειώνεται ότι στον όμιλο, εκτός από τη μητρική, συμμετέχουν οι θυγατρικές εταιρείες

**ΔΑΝΕΙΟ ΜΕ ΕΓΓΥΗΣΗ...
 ΦΕΙΔΑΚΗ**

Τον Μάρτιο του 2024 υπεγράφη σύμβαση Κοινοπρακτικού Ομολογιακού Δανείου ύψους €45 εκατ. με εκταμίευση σε δύο σειρές. Διαχειρίστρια τράπεζα είναι η Πειραιώς με συμμετοχή 40%, ενώ συμμετέχουν επίσης η Optima Bank με 24,44%, η Attica Bank με 20% και η Alpha Bank με 15,56%. Η διάρκεια του δανείου είναι εξαετής, με αποπληρωμή σε άνισες αυξανόμενες δόσεις και επιτόκιο Euribor 3M + 2.20%.

Το δάνειο εξασφαλίζεται με προσωπική εγγύηση του Γιώργου Φειδάκη, και εμπράγματα εξασφαλίσεις σε ποσοστό 45% και συγκεκριμένα: αποθέματα σε ποσοστό 33,89% και αξιόγραφα σε ποσοστό 11,11%.

Η Α' σειρά ποσού €40 εκατ. εκταμιεύθηκε την 27/3/2024 και χρησιμοποιήθηκε προς πλήρη εξόφληση των υφιστάμενων Κοινωνικών Ομολογιακών Δανείων (Attica Bank, Τράπεζα Πειραιώς και Optima Bank) συνολικού υπολοίπου €29,825 εκατ. και χρηματοδότηση εισαγωγών και λοιπών δραστηριοτήτων της εταιρείας.

Η Β' σειρά ποσού €5 εκατ. εκταμιεύθηκε την 28/3/2025 και χρηματοδότησε εισαγωγές της εταιρείας.

Το συνολικό υπόλοιπο του Κοινού Ομολογιακού Δανείου την 31/12/2025 αντιστοιχούσε σε €39,5 εκατ.

ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ

Η διοίκηση της FG Europe είναι αισιόδοξη για διατήρηση της ανοδικής πορείας των μεγεθών και τη φετινή χρονιά ωστόσο υπογραμμίζει ότι τον Φεβρουάριο του 2026, σημειώθηκε κλιμάκωση της γεωπολιτικής κρίσης στην Μέση Ανατολή λόγω της σύρραξης στο Ιράν, προσθέτοντας ότι "οι εξελίξεις αυτές ενδέχεται να επηρεάσουν αρνητικά το διεθνές οικονομικό περιβάλλον, προκαλώντας αυξήσεις στις τιμές ενέργειας, στο μεταφορικό κόστος και καθυστερήσεις στην εφοδιαστική αλυσίδα".

Μάκης Αποστόλου
makis@notice.gr

> **BLUPEAK ESTATE ANALYTICS****ΝΕΟ ΠΛΑΙΣΙΟ ΣΤΗΝ ΤΟΠΙΚΗ ΑΥΤΟΔΙΟΙΚΗΣΗ
- ΣΤΟ ΕΠΙΚΕΝΤΡΟ Η ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΤΗΣ ΔΗΜΟΤΙΚΗΣ ΠΕΡΙΟΥΣΙΑΣ**

Η συζήτηση γύρω από τον νέο Κώδικα Τοπικής Αυτοδιοίκησης επικεντρώνεται στις αλλαγές στη λειτουργία των Δήμων, στις διαδικασίες λήψης αποφάσεων, στην αξιολόγηση των υπηρεσιών και στο νέο πλαίσιο χρηματοδότησης των Οργανισμών Τοπικής Αυτοδιοίκησης, όπως αναφέρει η Blupeak Estate Analytics.

Παράλληλα, αναδεικνύεται μια δεύτερη, εξίσου σημαντική μεταρρύθμιση που αφορά τη διαχείριση της ακίνητης περιουσίας των Δήμων, η οποία μετατρέπεται σε βασικό πεδίο λογοδοσίας, χρηστής διοίκησης και οικονομικής βιωσιμότητας, με έμφαση στην καταγραφή, την αποτίμηση και την ενεργή αξιοποίησή της. Η εξέλιξη αυτή συνδέεται με την εφαρμογή του Προεδρικού Διατάγματος 54/2018 για το Λογιστικό Πλαίσιο της Γενικής Κυβέρνησης, το οποίο θέτει νέες απαιτήσεις για την καταγραφή και αποτίμηση των περιουσιακών στοιχείων των δημόσιων φορέων.

Στο πλαίσιο αυτό, οι Δήμοι καλούνται να καταγράψουν με ακρίβεια το σύνολο της ακίνητης περιουσίας τους, να διαχωρίσουν τα ιδιοχρησιμοποιούμενα από τα επενδυτικά ακίνητα, να προχωρήσουν σε αποτιμήσεις με βάση αντικειμενικές ή εμπορικές αξίες και να



ενσωματώσουν τα στοιχεία αυτά στις οικονομικές τους καταστάσεις.

ΕΙΣΑΓΩΓΗ ΝΕΩΝ ΕΝΝΟΙΩΝ

Ο νέος Κώδικας Τοπικής Αυτοδιοίκησης εισάγει επίσης έννοιες όπως διαφάνεια, λογοδοσία, αξιολόγηση, μέτρηση αποτελεσμάτων, παρακολούθηση δεικτών και τεκμηριωμένη λήψη αποφάσεων, οι οποίες συνδέονται άμεσα με τη διαχείριση της δημοτικής περιουσίας.

Τίθεται έτσι το ζήτημα του τρόπου με τον οποίο μπορεί να αξιολογηθεί η αποτελεσματικότητα μιας δημοτικής διοίκησης χωρίς σαφή εικόνα της αξίας των περιουσιακών στοιχείων, καθώς και το πώς μπορεί να σχεδιαστεί στρατηγική αξιοποίησης χωρίς πλήρη καταγραφή του διαθέσιμου χαρτοφυλακίου ακι-

νήτων. Αντίστοιχα, αναδεικνύεται η πρόκληση ενίσχυσης της οικονομικής αυτοτέλειας των Δήμων χωρίς ολοκληρωμένη γνώση της περιουσιακής τους βάσης.

Σε αυτό το πλαίσιο, επισημαίνεται ότι πολλοί Δήμοι εξακολουθούν να διαθέτουν σημαντικό αριθμό ακινήτων χωρίς ολοκληρωμένη καταγραφή, επικαιροποιημένα δεδομένα, αποτίμηση ή στρατηγικό σχεδιασμό αξιοποίησης.

Η ΑΝΑΓΚΗ ΓΙΑ ΨΗΦΙΑΚΟ ΜΗΤΡΩΟ ΑΚΙΝΗΤΩΝ

Η ανάγκη αυτή συνδέεται με την ανάπτυξη ψηφιακών υποδομών διαχείρισης ακίνητης περιουσίας, με τη δημιουργία Ψηφιακού Μητρώου Ακινήτων να αναδεικνύεται ως βασική προϋπόθεση για τη συμμόρφωση με το νέο θεσμικό και λογιστικό πλαίσιο. Σε αυτό το πλαίσιο εντάσσεται και η λύση της BluPeak, η οποία έχει αναπτύξει σύστημα καταγραφής και διαχείρισης δημοτικής ακίνητης περιουσίας.

Μέσω ενός τέτοιου μητρώου, οι Δήμοι αποκτούν ενιαία εικόνα των περιουσιακών τους στοιχείων, των νομικών χαρακτηριστικών, της χρήσης, της κατάστασης, της αποτίμησης και των δυνατοτήτων αξιοποίησής τους.

> **REUTERS – IPSOS (ΔΗΜΟΣΚΟΠΗΣΗ)****ΕΝΑΣ ΣΤΟΥΣ ΔΥΟ ΑΜΕΡΙΚΑΝΟΥΣ ΦΟΒΑΤΑΙ ΟΤΙ Η ΑΙ
ΘΑ ΑΠΕΙΛΗΣΕΙ ΘΕΣΕΙΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ**

Οι μισοί Αμερικανοί φοβούνται ότι η άνοδος της Τεχνητής Νοημοσύνης μπορεί να οδηγήσει τους ίδιους ή κάποιο μέλος του νοικοκυριού τους στην ανεργία, σύμφωνα με νέα δημοσκόπηση των Reuters/Ipsos.

Η έρευνα δείχνει ότι το 53% των ερωτηθέντων συμμερίζεται αυτόν τον φόβο, με την ανησυχία να εμφανίζεται σχετικά ομοιόμορ-



φα σε ηλικιακές ομάδες, φύλο και μορφωτικό επίπεδο. Αντίθετα, το 37% δηλώνει ότι δεν ανησυχεί για απώλεια εργασίας λόγω AI, ενώ το 10% είτε δεν είναι βέβαιο είτε δεν απαντά.

ΑΣΑΦΕΣ ΤΟ ΕΠΙΠΕΔΟ ΤΗΣ ΕΠΙΡΡΟΗΣ

Παρά τις ανησυχίες για την απασχόληση, παραμένει ασαφές σε ποιο βαθμό η συνολική αγορά εργασίας των ΗΠΑ θα επηρεαστεί, καθώς η οικονομία συνεχίζει να καταγράφει ισχυρή δημιουργία νέων θέσεων εργασίας. Οι πολιτικές διαφορές στην αντίληψη της AI είναι εμφανείς: το 61% των ψηφοφόρων των Δημοκρατικών δηλώνει ανησυχία για πιθανή απώλεια εργασίας στο νοικοκυριό

τους, έναντι 47% των Ρεπουμπλικάνων.

ΦΟΒΟΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ ΕΝ ΓΕΝΕΙ

Ενισχυμένη είναι και η συνολική ανησυχία για την τεχνολογία. Το 73% των Αμερικανών δηλώνει ότι ανησυχεί για την αυξανόμενη χρήση της AI, αυξημένο από 68% το 2023. Παράλληλα, η ανάπτυξη της Τεχνητής Νοημοσύνης συνεχίζεται ραγδαία, με εταιρείες όπως η OpenAI και η Anthropic να ενισχύουν τη θέση τους στην αγορά, προσελκύοντας ισχυρό ενδιαφέρον από την Wall Street, ενώ η χρήση εργαλείων AI εξαπλώνεται σε ολόκληρα και περισσότερους τομείς της οικονομίας και της καθημερινής ζωής.

> DIMAND

PIPELINE €1,7 ΔΙΣ. ΚΑΙ ΝΕΕΣ ΣΥΜΦΩΝΙΕΣ ΣΕ ΜΕΓΑΛΑ ΕΡΓΑ
- ΕΝΤΟΣ ΣΤΟΧΩΝ ΤΟ 2026

Θετικά και εντός πλάνων εξελίσσεται η χρονιά για την Dimand, με τα μεγάλα έργα να κινούνται στους χρόνους που έχει θέσει, όπως ανέφερε ο Διευθύνων Σύμβουλος, Δημήτρης Ανδριόπουλος στο πλαίσιο της χθεσινής Ετήσιας Γενικής Συνέλευσης.

Η εταιρεία εκτιμά πως θα πετύχει τους στόχους της χρήσης και ότι το 2026 θα είναι καλύτερο από το 2025, εκτίμηση που βασίζεται στην εικόνα που διαθέτει για περίπου το 98% της πορείας των έργων. Ανέφερε ότι η μετοχή της Dimand κινείται περίπου 45% υψηλότερα από την τιμή εισαγωγής της στο Χρηματιστήριο και περίπου 12% πάνω από το κλείσιμο της 31ης Δεκεμβρίου 2025.

NEO PROJECT

Η εταιρεία επιδιώκει να κινείται σε επίπεδα συνολικής αξίας ανάπτυξης μεταξύ €1,5 - €2 δισ. ενώ η δομή της, η χρηματοοικονομική της διάρθρωση και η ικανότητα να παράδει σύνθετα έργα, επιτρέπουν τη διαχείριση περίπου 10-15 projects. Σήμερα διαθέτει έξι ενεργά εργοτάξια και σχεδιάζει να προσθέσει ακόμη δύο. Παράλληλα, στόχος είναι η έξοδος από τέσσερα έργα μέσα στο 2026 και η αντικατάστασή τους από νέες αναπτύξεις. Συνολικά για την περίοδο 2026-2029 υλοποιεί έργα συνολικής αξίας περίπου €1,7 δισ., ενώ αναμένεται να ανακοινώσει και νέο project, το οποίο βρίσκεται ήδη σε διαδικασία υπογραφών.

ΔΙΚΑΣΤΙΚΟ ΜΕΓΑΡΟ

Κεντρικό έργο της φετινής χρήσης αποτελεί το νέο Δικαστικό Μέγαρο Πειραιά. Μετάξυ 17-20 Ιουλίου θα παραδοθούν τα τρία από τα τέσσερα κτίρια του συγκροτήματος, ενώ το τέταρτο θα ολοκληρωθεί στις αρχές του 2027. Το νέο Δικαστικό Μέγαρο Πειραιά θα αλλάξει την κουλτούρα λειτουργίας των δημόσιων υπηρεσιών στην Ελλάδα, ενώ θα διαθέτει πιστοποίηση LEED.

ΚΟΡΑΗ & ΔΑΧΤΥΛΙΔΙ

Παράλληλα, προχωρά η παράδοση του ακινήτου στη συμβολή Κοραή και Σταδίου, ενώ έως το τέλος του έτους εκτιμάται ότι θα έχει ολοκληρωθεί περίπου το 95% των έργων που βρίσκονται σήμερα σε φάση υλοποίησης.



Τον Οκτώβριο αναμένεται να ολοκληρωθεί το έργο στην Λεωφόρο Κηφισίας, στο Δαχτυλίδι. Το ένα τμήμα θα παραδοθεί στο Τεχνικό Επιμελητήριο Ελλάδος, ενώ το άλλο έχει μισθωθεί στο Ιατρικό Κέντρο και έχει συμφωνηθεί η πώλησή του σε συγκεκριμένη τιμή.

ΦΙΞ - ΑΘΗΝΑΪΚΗ ΧΑΡΤΟΠΟΙΙΑ

Στην Θεσσαλονίκη εκδόθηκε η οικοδομική άδεια για το πρώην εργοστάσιο ΦΙΞ. Έχει ήδη ξεκινήσει η πρώτη φάση εργασιών, η οποία αφορά εκσκαφές και αντιστηρίξεις, ενώ η εταιρεία έχει ήδη κλείσει πολύ σημαντική εμπορική συμφωνία η οποία θα ανακοινωθεί στις 2 Ιουλίου. Η Αθηναϊκή Χαρτοποιία αναμένεται να αρχίσει να προσθέτει αξία και αποτελέσματα στον ισολογισμό της Dimand μέχρι το τέλος της χρονιάς.

ΚΤΗΜΑ ΚΑΜΠΑ & ΓΟΥΡΝΕΣ

Η εταιρεία βρίσκεται σε εντατικό ρυθμό προετοιμασίας για το Κτήμα Καμπά και για το project των Γουρνών, καθώς, και για τα δύο έργα υπάρχουν προχωρημένες εμπορικές συζητήσεις με χρήστες, ενώ εντός του έτους αναμένονται ανακοινώσεις.

ΒΟΤΑΝΙΚΟΣ

Σε ό,τι αφορά την περιοχή της Ιεράς Οδού, του Βοτανικού και του Ελαιώνα, ο κ. Ανδριόπουλος διευκρίνισε ότι η ανάπλαση δεν συνεπάγεται καθολικές κατεδαφίσεις. Συμπλήρωσε ότι το τέμενος της Αθήνας θα παραμείνει, ενώ οι εγκαταστάσεις του Πολεμικού Ναυτικού αποτελούν ενεργή στρατιωτική υποδομή και επίσης θα παραμείνουν.

ΠΥΡΓΟΣ ΠΕΙΡΑΙΑ

Στο σκέλος των αποεπενδύσεων, ο κ. Ανδριόπουλος ανέφερε ότι η Dimand είχε

προβλέψει την πώληση του 70% της συμμετοχής της από την προηγούμενη χρονιά για τον Πύργο Πειραιά. Σήμερα, είναι σχεδόν πλήρως μισθωμένος και τα έσοδα από τα μισθώματα εξυπηρετούν το δάνειο του έργου, ενώ παράλληλα δημιουργούν οικονομική απόδοση για την εταιρεία. Μετά την πώληση του 30% της συμμετοχής της Prodea σε άλλο επενδυτή, η Dimand βρίσκεται σε διαπραγματεύσεις για την πώληση του υπόλοιπου 70% που κατέχει από κοινού με την EBRD, με πιθανότητα ολοκλήρωσης εντός της χρονιάς.

ΤΟ ΑΚΙΝΗΤΟ ΤΗΣ NOTOS

Αναφορά έγινε και στο ακίνητο της Πειραιώς που μισθώνει η Notos. Ο κ. Ανδριόπουλος ανέφερε ότι η Dimand έχει προσύμφωνο αγοράς με την Τράπεζα Πειραιώς, η οποία είναι σήμερα ιδιοκτήτρια του ακινήτου. Διευκρίνισε ότι τους τελευταίους 12 μήνες έχουν προηγηθεί διαπραγματεύσεις μεταξύ Πειραιώς και Notos, με την τράπεζα να έχει εξετάσει όλες τις επιλογές. Όπως σημείωσε, η Dimand δεν έχει ενεργή εμπλοκή στη διαδικασία, αλλά παρακολουθεί την εξέλιξη.

ΠΡΟΣΙΤΗ ΚΑΤΟΙΚΙΑ

Μιλώντας για την είσοδο της εταιρείας στην αγορά της προσιτής κατοικίας, οι σχετικές συζητήσεις προοδεύουν, ενώ η Dimand εξετάζει δύο ακίνητα για τέτοιου τύπου ανάπτυξη. Στη συζήτηση συμμετέχουν και τράπεζες, καθώς τα projects θα πρέπει να είναι χρηματοδοτήσιμα.

Στέλλα Αυγουστάκη
stella@notice.gr

> NBG SECURITIES

ΥΨΗΛΕΣ ΠΤΗΣΕΙΣ ΓΙΑ ΤΗ ΜΕΤΟΧΗ ΤΗΣ ΤΙΤΑΝ - ΤΟ UPSIDE 33% ΚΑΙ ΟΙ ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΠΕΝΤΑΕΤΙΑΣ

Η NBG Securities διατηρεί τη σύσταση outperform (υπεραπόδοση) για τη μετοχή της Τιτάν και αυξάνει την τιμή στόχο στα €65 (περιθώριο ανόδου 33% από τα τρέχοντα επίπεδα), από €51 προηγουμένως, θεωρώντας αδικαιολόγητο το discount 27% με το οποίο διαπραγματεύεται η εταιρεία έναντι των ευρωπαϊκών ομολόγων της. Παράλληλα, όπως επισημαίνει η χρηματιστηριακή, οι στρατηγικές πρωτοβουλίες της Τιτάν διασφαλίζουν διαφοροποιημένη μεσοπρόθεσμη ανάπτυξη.

Η ΑΜΥΝΑ ΑΠΕΝΑΝΤΙ ΣΤΗΝ ΚΡΙΣΗ

Παρά το γεγονός ότι καλείται να αντιμετωπίσει το τρέχον δυσμενές διεθνές περιβάλλον -το οποίο χαρακτηρίζεται από γεωπολιτική αστάθεια και αβεβαιότητα λόγω της σύγκρουσης στην Μέση Ανατολή, πληθωριστικές πιέσεις στο κόστος που οδηγούν σε υψηλότερες τιμές ενέργειας και εισροών, αυξημένα επιτόκια στις ΗΠΑ και προσδοκίες ότι η ΕΕ θα προχωρήσει σε αυξήσεις επιτοκίων- η Τιτάν κατάφερε να παρουσιάσει υγιή αποτελέσματα. Αυτά καθοδηγήθηκαν από την οργανική ανάπτυξη (εξαιρουμένων των νομισματικών ισοτιμιών), τη σταθερή λειτουργική κερδοφορία και τη δημιουργία ταμειακών ροών, σε συνδυασμό με χαμηλή μόχλευση.

Οι προοπτικές αναμένεται να βελτιωθούν περαιτέρω, ιδίως το 2027, όταν θα υλοποιηθεί η συνεισφορά των εξαγορών στις ΗΠΑ, την Γαλλία και την Τουρκία, καθώς και η σταδιακή επίτευξη των συνεργειών σε επίπεδο ομίλου.

Οι θετικές τάσεις της ζήτησης συνεχίστηκαν, συγκεκριμένα στα έργα υποδομής και στην ιδιωτική εμπορική κατασκευαστική δραστηριότητα στις ΗΠΑ, στις υποδομές και στο σύνολο των ιδιωτικών κατασκευών στην Ελλάδα και την Νοτιοανατολική Ευρώπη, καθώς και στην εγχώρια κατασκευαστική και εξαγωγική δραστηριότητα στην περιοχή της Ανατολικής Μεσογείου.

ΑΥΞΗΣΗ ΚΟΣΤΟΥΣ

Όσον αφορά τις ανησυχίες για το κόστος, οι πρωτοβουλίες της διοίκησης για τη σύναψη συμβάσεων αγοράς ενέργειας (PPAs), η αυξανόμενη χρήση εναλλακτικών καυσίμων, η εφαρμογή ενεργειακών επιβαρύνσεων (surcharges), οι πράξεις αντιστάθμισης κιν-



Δημήτρης
Παπαλε-
ξόπουλος,
Πρόεδρος,
Τιτάν

δύνου (hedging) και οι προνομιακές προ-ναυλώσεις πλοίων αναμένεται να διασφαλίσουν ότι η λειτουργική κερδοφορία θα παραμείνει σε μεγάλο βαθμό προστατευμένη.

ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ

Η NBG Sec. έχει επικαιροποιήσει τις προβλέψεις της για το 2026 και μετά, προκειμένου να αποτυπώσει τις τάσεις του α' τριμήνου 2026 (το guidance αναθεωρήθηκε προς τα πάνω για μονοψήφια ανάπτυξη των εσόδων στο μέσο του εύρους και υψηλή μονοψήφια ανάπτυξη του EBITDA, με πρόσθετη στήριξη από εξαγορές), παράλληλα με τους στόχους της Forward 2029 Strategy:

- Αύξηση πωλήσεων: 6%-8%
- Αύξηση EBITDA: 11%-13%
- Κέρδη ανά μετοχή: €5-€6
- Απόδοση επενδεδυμένων κεφαλαίων (ROCE): 15%-17%
- Καθαρός δανεισμός/EBITDA: 1,5x-2,0x
- Αξιοποίηση κεφαλαίων €3-€4 δισ.

Για το 2026, εκτιμά ότι τα έσοδα του ομίλου θα αυξηθούν κατά 9,6% σε ετήσια βάση, με το EBITDA του ομίλου στο +12,2% και τα καθαρά κέρδη μετά από φόρους και δικαιώματα μειοψηφίας (PAT a/m) στο +26,3%. Συνολικά, ο όμιλος αναμένεται να καταγράψει ετήσιο ρυθμό ανάπτυξης στα έσοδα, το EBITDA και τα PAT a/m της τάξης του +5,9%, +8,1% και +8,7% αντίστοιχα, με τον δείκτη διανομής μερισμάτων να διαμορφώνεται κατά μέσο όρο στο 35% περίπου ετησίως.

Νίκος Ταμπακόπουλος
nicolas@notice.gr



Michael O'Leary, Group CEO, Ryanair

> RYANAIR

ΕΛΕΓΧΕΤΑΙ ΓΙΑ ΠΙΘΑΝΗ ΑΘΕΜΙΤΗ ΧΡΕΩΣΗ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑΚΩΝ ΘΕΣΕΩΝ

Αντιμέτωπη με έρευνα καταναλωτικής αρχής, σχετικά με χρεώσεις που καλούνται να πληρώσουν οι γονείς για να κάθονται μαζί με τα παιδιά τους, βρίσκεται η Ryanair Holdings.

Η αρμόδια Αρχή (CMA) ανακοίνωσε χθες ότι εξετάζει κατά πόσο η χρέωση των £8 ανά πτήση είναι άδικη βάσει του δικαίου των συμβάσεων.

Σύμφωνα με τους όρους και τις προϋποθέσεις της αεροπορικής εταιρείας, οι γονείς υποχρεούνται να κάθονται δίπλα σε παιδιά ηλικίας από 2 έως 11 ετών, κάτι για το οποίο απαιτείται πρόσθετη πληρωμή. Η CMA ανέφερε ότι η έρευνά της δείχνει πως η Ryanair είναι η μόνη μεγάλη αεροπορική εταιρεία που πραγματοποιεί πτήσεις από το Ηνωμένο Βασίλειο και επιβάλλει αυτή τη χρέωση.

Η ΑΠΑΝΤΗΣΗ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ

"Η πολιτική οικογενειακών καθισμάτων της Ryanair συμμορφώνεται πλήρως με όλους τους σχετικούς νόμους και κανονισμούς και εξοικονομεί χρήματα για τις οικογένειες", δήλωσε η εταιρεία ως απάντηση στην έρευνα. "Η Ryanair ανυπομονεί να αντικρούσει αυτούς τους ψευδείς ισχυρισμούς της CMA κατά τη διάρκεια αυτής της αβάσιμης έρευνας".

> **WH SMITH**

ΜΕΙΩΝΕΙ ΞΑΝΑ ΤΟΝ ΠΗΧΗ ΤΩΝ ΚΕΡΔΩΝ ΛΟΓΩ ΠΙΕΣΕΩΝ ΣΤΙΣ ΜΕΤΑΚΙΝΗΣΕΙΣ

Η βρετανική εταιρεία λιανικής ταξιδιωτικού εμπορίου WH Smith προχώρησε στη δεύτερη υποβάθμιση των ετήσιων προβλέψεών της για τα κέρδη μέσα σε διάστημα δύο μηνών. Παράλληλα ανακοίνωσε αύξηση μετοχικού κεφαλαίου με στόχο την ενίσχυση της χρηματοοικονομικής της θέσης, καθώς ο πόλεμος με το Ιράν διαταράσσει τις παγκόσμιες μετακινήσεις και επηρεάζει αρνητικά τις καταναλωτικές δαπάνες των ταξιδιωτών.

Οι αεροπορικές εταιρείες έχουν περιορίσει τη διαθέσιμη χωρητικότητα των πτήσεων λόγω της ασθενέστερης ζήτησης, ενώ οι καταναλωτές, επιβαρυνμένοι από τον πληθωρισμό, περιορίζουν τις δαπάνες τους και σε άλλους τομείς.

ΑΝΑΣΤΟΛΗ ΔΙΑΝΟΜΗΣ ΜΕΡΙΣΜΑΤΟΣ

Η WH Smith, η οποία δραστηριοποιείται σε αεροδρόμια και σιδηροδρομικούς σταθμούς διαθέτοντας από βιβλία και ταξιδιωτικά αξεσουάρ, έως είδη ζαχαροπλαστικής και snack, είχε ήδη

αναστείλει τη διανομή μερίσματος και προειδοποιήσει για χαμηλότερη κερδοφορία τον περασμένο Απρίλιο.

Η εταιρεία ανέφερε ότι οι προβλέψεις της για το σύνολο της οικονομικής χρήσης λαμβάνουν υπόψη τόσο τη διαπιστωμένη, όσο και την αναμενόμενη μείωση της επιβατικής κίνησης, καθώς και την εξασθένηση της καταναλωτικής ζήτησης σε όλες τις δραστηριότητές της. Παράλληλα, οι εκτιμήσεις της βασίζονται στην παραδοχή ότι δεν θα υπάρξει βραχυπρόθεσμη βελτίωση της καταναλωτικής εμπιστοσύνης και ότι θα διατηρηθεί η επάρκεια εφοδιασμού σε καύσιμα αεροσκαφών.

ΑΥΞΗΣΗ ΜΕΤΟΧΙΚΟΥ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ

Η εταιρεία ανακοίνωσε ότι θα εκδώσει έως και 26 εκατ. νέες μετοχές, οι οποίες αντιστοιχούν περίπου στο 20% του υφιστάμενου μετοχικού κεφαλαίου, μέσω ιδιωτικής τοποθέτησης χωρίς δικαίωμα προτίμησης προς θεσμικούς



Carl Cowling,
CEO, WH
Smith

επενδυτές, δημόσιας προσφοράς προς ιδιώτες επενδυτές και συμμετοχής μελών της διοίκησης.

Τα συγκρίσιμα έσοδα (like-for-like revenue) της βασικής δραστηριότητας της εταιρείας στα αεροδρόμια της Βόρειας Αμερικής μειώθηκαν κατά 2% τις τελευταίες επτά εβδομάδες, καθώς οι αεροπορικές εταιρείες αύξησαν τις τιμές των εισιτηρίων και περιόρισαν τη χωρητικότητα των πτήσεων, γεγονός που επηρέασε αρνητικά τόσο την επισκεψιμότητα όσο και τη μέση δαπάνη ανά επιβάτη.

Η εταιρεία αναμένει πλέον ότι τα προσαρμοσμένα κέρδη προ φόρων, εξαιρουμένων έκτακτων και μη επαναλαμβανόμενων στοιχείων, θα διαμορφωθούν μεταξύ £75 εκατ. και £90 εκατ. για τη χρήση που λήγει στις 31 Αυγούστου 2026.

> **PRONTOPEGNO**

ΕΠΕΚΤΕΙΝΕΙ ΤΟ ΔΙΚΤΥΟ ΤΗΣ ΜΕ ΝΕΟ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΣΤΟΝ ΠΕΙΡΑΙΑ

Το άνοιγμα νέου καταστήματος στον Πειραιά, επί της οδού Φίλωνος 69, ανακοίνωσε η ProntoPegno Ενέχυρο Αγορά Χρυσού, ελληνική θυγατρική του ιταλικού ομίλου Kruso Kapital. Η εταιρεία δραστηριοποιείται στην Ελλάδα από το 2022 και διαθέτει ήδη κατάστημα στο κέντρο της Αθήνας, στην οδό Σόλωνος 75.

Η ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΠΟΙΗΣΗ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Σύμφωνα με τα στοιχεία που γνωστοποίησε, η αναπτυξιακή της πορεία συνοδεύεται από αύξηση τόσο των χορηγούμενων δανείων όσο και του αριθμού των συμβάσεων. Στο τέλος Μαΐου 2026, το εκκρεμές υπόλοιπο της εταιρείας ξεπέρασε τις €500 χιλ., με περίπου 700 συμβάσεις που αντιστοιχούν σε περίπου 200 πελάτες.

Το νέο κατάστημα στον Πειραιά αναμένεται να ξεκινήσει τη λειτουργία του στα τέλη Ιουνίου και αποτελεί, σύμφωνα με την εταιρεία, στρατηγικό βήμα για τη διεύρυνση της παρουσίας της και την ενίσχυση της εξυπηρέτησης των πελατών σε μία από τις σημαντι-



κότερες εμπορικές περιοχές της χώρας. Η ProntoPegno ανήκει στον όμιλο Kruso Kapital S.p.A., ο οποίος είναι εισηγμένος από τον Ιανουάριο του 2024 στην αγορά Euronext Growth του ιταλικού Χρηματιστηρίου. Ο όμιλος διαθέτει 16 καταστήματα στην Ιταλία, 16 στην Πορτογαλία και, με την έναρξη λειτουργίας του νέου σημείου, δύο στην Ελλάδα.

ΠΩΣ ΓΙΝΕΤΑΙ Η ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ

Όπως αναφέρει η εταιρεία, η διαδικασία χρηματοδότησης πραγματοποιείται χωρίς ελέγχους

πιστοληπτικής ικανότητας, ενώ το ποσό της χρηματοδότησης καθορίζεται βάσει της αξίας του αντικειμένου. Παράλληλα, προσφέρονται διαφορετικές επιλογές συμβάσεων, καθώς και υπηρεσίες βραχυπρόθεσμης διάρκειας.

Σύμφωνα με τα στοιχεία της εταιρείας, το κατάστημα της Αθήνας έχει εξυπηρετήσει περισσότερους από 500 πελάτες από όλη την Ελλάδα τα τελευταία χρόνια.

Με αφορμή το άνοιγμα του νέου καταστήματος στον Πειραιά, ο Νικόλαος Κερμελής, Country Manager της ProntoPegno Ελλάδας, δήλωσε: "Το νέο μας κατάστημα στην οδό Φίλωνος 69 στον Πειραιά αποτελεί σημαντικό ορόσημο για την ανάπτυξή μας στην Ελλάδα. Η επέκτασή μας έρχεται ως φυσική εξέλιξη της ισχυρής ανταπόκρισης της ελληνικής αγοράς, καθώς επενδύουμε στρατηγικά σε περιοχές με έντονη εμπορική δραστηριότητα. Στόχος μας είναι να είμαστε ακόμη πιο κοντά στους πελάτες μας, προσφέροντας άμεσες, αξιόπιστες και διαφανείς λύσεις ρευστότητας, με υψηλό επίπεδο επαγγελματισμού και μακροπρόθεσμο όραμα".

> ΕΚΤ

ΤΙ ΦΕΡΝΕΙ Η ΠΡΩΤΗ ΑΥΞΗΣΗ ΕΠΙΤΟΚΙΩΝ ΑΠΟ ΤΟ 2023 ΓΙΑ ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΤΡΑΠΕΖΕΣ ΚΑΙ ΔΑΝΕΙΑ

Η Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα επιβεβαίωσε τις προβλέψεις και προχώρησε σε αύξηση επιτοκίων για πρώτη φορά από το 2023, κρίνοντας ότι δεν μπορεί πλέον να αγνοήσει την ανοδική τάση του πληθωρισμού που προκαλεί ο πόλεμος στο Ιράν.

Η επικεφαλής της ΕΚΤ, Christine Lagarde, έκανε λόγο για "αναγκαία" αύξηση, σημειώνοντας ότι ο πόλεμος στην Μέση Ανατολή ασκεί καθοδικές πιέσεις στην οικονομική δραστηριότητα στην Ευρωζώνη.

ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΗ ΠΙΕΣΗ ΣΤΙΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ

Η Πρόεδρος της ΕΚΤ ανέφερε ότι ο τομέας των υπηρεσιών έχει δεχθεί μεγαλύτερη πίεση ενώ η μεταποιητική δραστηριότητα δείχνει σημάδια αντοχής, εν μέρει επειδή οι επιχειρήσεις έχουν χτίσει αποθέματα για να ανταπεξέλθουν σε πιθανά σοκ στις εφοδιαστικές αλυσίδες. Πρόσθεσε δε ότι "η ανθεκτικότητα του μεταποιητικού τομέα αντανάκλα επίσης και υψηλότερες αμυντικές δαπάνες". Η Lagarde σημείωσε ότι η ζήτηση για εργασία έχει επιβραδυνθεί περισσότερο και τόνισε ότι η ΕΚΤ αναμένει πλέον ότι η εγχώρια ζήτηση θα είναι πιο αδύναμη από ότι είχε προβλεφθεί.

Προειδοποίησε επίσης ότι όσο περισσότερο παραμείνουν υψηλά οι τιμές της ενέργειας λόγω του πολέμου στην Μέση Ανατολή τόσο πιθανότερο είναι να οδηγήσουν υψηλότερα και τον ευρύτερο πληθωρισμό μέσω δευτερογενών επιπτώσεων.

ΣΤΟ 2,25% ΤΟ ΒΑΣΙΚΟ ΕΠΙΤΟΚΙΟ

Το βασικό επιτόκιο της διευκόλυνσης αποδοχής καταθέσεων αυξάνεται κατά 25 μονάδες βάσης στο 2,25%. Μάλιστα, είναι η πρώτη από τις μεγάλες κεντρικές τράπεζες που προχωρά σε αύξηση για να αντιμετωπίσει τις συνέπειες της σύγκρουσης και της εκτόξευσης των τιμών ενέργειας.

Εξάλλου, οι νέες τριμηνιαίες προβλέψεις δείχνουν ότι ο πληθωρισμός, ο οποίος εκτινάχθηκε στο 3,2% τον Μάιο, θα παραμείνει υψηλός και θα κλείσει τη χρονιά το 3%, ενώ θα υποχωρήσει στον στόχο του 2% το 2028. Παράλληλα, η ανάπτυξη αναθεωρείται προς τα κάτω στο 0,8% το 2026, 1,2% το 2027 και 1,5% το 2028.



Christine Lagarde, Πρόεδρος, Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα

ΟΙ ΑΛΛΑΓΕΣ ΣΤΗ ΔΟΣΗ ΔΑΝΕΙΩΝ

Αναφορικά με τις επιπτώσεις στη χώρα μας, στα στεγαστικά και επιχειρηματικά δάνεια με κυμαινόμενο επιτόκιο η δόση θα αυξηθεί. Για παράδειγμα, δάνειο με spread 2,5% και Euribor 3% έχει τελικό επιτόκιο 5,5%. Όταν η ΕΚΤ ανεβάζει επιτόκια, το Euribor ακολουθεί και η μηνιαία δόση αυξάνεται. Ωστόσο, η μεταβολή δεν εφαρμόζεται αυτόματα: εξαρτάται από τον κύκλο αναπροσαρμογής που προβλέπει κάθε σύμβαση - τρίμηνο, εξάμηνο ή δωδεκάμηνο Euribor. Οι περισσότεροι δανειολήπτες θα δουν την αλλαγή στην επόμενη ετήσια ή εξαμηνιαία αναθεώρηση. Για παράδειγμα: σε δάνειο κυμαινόμενου επιτοκίου ύψους €100.000 με εναπομένουσα διάρκεια 20 ετών, μια αύξηση κατά 25 μονάδες βάσης επιβαρύνει τη μηνιαία δόση κατά €12-€15. Όσοι έχουν σταθερό επιτόκιο δεν επηρεάζονται μέχρι τη λήξη της περιόδου σταθερότητας.

ΑΥΞΗΣΗ ΣΤΑ ΕΣΟΔΑ ΑΠΟ ΤΟΚΟΥΣ

Για τις ελληνικές τράπεζες, η αύξηση των επιτοκίων φέρνει αύξηση εσόδων από τόκους. Ειδικότερα, τα έσοδα ενισχύονται ως εξής:

- Εθνική Τράπεζα: +€40 εκατ.
- Τράπεζα Πειραιώς: +€40 εκατ.
- Eurobank: +€35 εκατ.
- Alpha Bank: +€20 εκατ.
- Optima Bank: +€7,5 εκατ.
- CrediaBank: +€5 εκατ.

ΑΒΕΒΑΙΕΣ ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ

Οι πλήρεις επιπτώσεις του πολέμου στον πληθωρισμό και την ανάπτυξη μεσοπρόθεσμα θα εξαρτηθούν από την ένταση και τη διάρκεια της διαταραχής των τιμών της ενέργειας, καθώς και από την έκταση των έμμεσων και δευτερογενών επιδράσεών της.

Αυτή η αβεβαιότητα αντανάκλαται επίσης σε ευρύ φάσμα αποτελεσμάτων για τον πληθωρισμό και την ανάπτυξη στα επικαιροποιημένα ενδεικτικά σενάρια που έχουν καταρτίσει οι εμπειρογνώμονες του Ευρωσυστήματος. Αυτά τα σενάρια θα δημοσιευθούν μαζί με τις προβολές των εμπειρογνομένων στον δικτυακό τόπο της ΕΚΤ.

Νίκος Ταμπακόπουλος
nicolas@notice.gr

> COSMOS GROUP

ΣΧΕΔΙΑΖΕΙ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΕΩΣ €50 ΕΚΑΤ. ΓΙΑ ΤΗΝ ΠΕΡΙΟΔΟ 2026 -2030 - ΣΤΑ €128 ΕΚΑΤ. Ο ΣΤΟΧΟΣ ΠΕΝΤΑΕΤΙΑΣ ΓΙΑ ΤΟΝ ΤΖΙΡΟ

Επενδυτικό πρόγραμμα ύψους €10-€50 εκατ. για την περίοδο 2026-2030 σχεδιάζει ο όμιλος Cosmos, με στόχο την ενίσχυση των υποδομών του σε Ελλάδα και Κύπρο και τη διεύρυνση της παρουσίας του στους τομείς της Τεχνητής Νοημοσύνης, της κυβερνοασφάλειας και των ψηφιακών υπηρεσιών.

Στο επίκεντρο του σχεδιασμού βρίσκονται:

- η επέκταση των data centers
- η ανάπτυξη υποδομών AI data center
- η αναβάθμιση των κέντρων NOC και SOC
- η περαιτέρω εξειδίκευση του ανθρώπινου δυναμικού

Παράλληλα, η εταιρεία προχώρησε ήδη στην απόκτηση επιπλέον ιδιόκτητου χώρου 700 τ.μ. στην Μεταμόρφωση Αττικής, αυξάνοντας τις εγκαταστάσεις της στα 4.000 τ.μ., όπου θα στεγαστούν δραστηριότητες software, AI development και consulting services.

ΠΟΥ ΜΠΑΙΝΕΙ Ο ΠΗΧΗΣ ΓΙΑ ΤΑ ΜΕΓΕΘΗ

Με βάση το επιχειρηματικό της πλάνο, ο Cosmos στοχεύει για το 2030 σε:

- κύκλο εργασιών €128 εκατ. έναντι €91 εκατ. το 2025, καταγράφοντας αύξηση περίπου 30%
- EBITDA €12 εκατ. από €8 εκατ. το 2025, ενισχυμένο κατά περίπου 50%, υπό την προϋπόθεση ότι δεν θα υπάρξουν σημαντικές αναταράξεις στο επιχειρηματικό περιβάλλον Ελλάδας και Κύπρου

Η ΝΕΑ ΕΠΟΧΗ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ ΤΠΕ

Παρουσιάζοντας τη στρατηγική του ομίλου, ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος, Δημήτρης Δάφνης, σημείωσε ότι η αγορά πληροφορικής περνά από τη φάση των μεγάλων έργων και της απορρόφησης πόρων στην περίοδο της απόδοσης και της λειτουργικής υποστήριξης. Όπως τόνισε, το ζητούμενο πλέον δεν είναι μόνο η υλοποίηση ψηφιακών έργων, αλλά η δυνατότητα συντήρησης, αναβάθμισης, προστασίας και αξιολόγησης της απόδοσής τους σε βάθος χρόνου.

ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΕΣ ΜΕ NVIDIA ΚΑΙ APPLE

Ο όμιλος ανακοίνωσε την επέκταση της συνεργασίας του με την NVIDIA στον τομέα των



Δημήτρης Δάφνης, Πρόεδρος, Cosmos Group

υποδομών Data Centers Τεχνητής Νοημοσύνης, ενώ εντάχθηκε και στο επίσημο δίκτυο συνεργατών της Apple για την Ελλάδα και την Κύπρο.

Παράλληλα, προωθεί εμπορικά τις νέες πλατφόρμες λογισμικού Archium, Talent και CoreAI, καθώς και τις υπηρεσίες NOC, με στόχο την αύξηση των επαναλαμβανόμενων εσόδων και τη διαφοροποίηση του επιχειρηματικού μοντέλου.

Η Cosmos αντιμετωπίζει Ελλάδα και Κύπρο ως έναν ενιαίο τεχνολογικό χώρο, αξιοποιώντας την παρουσία της σε Αθήνα, Θεσσαλονίκη και Λευκωσία για την υποστήριξη έργων στρατηγικής σημασίας σε δημόσιους φορείς, τράπεζες, τηλεπικοινωνιακούς παρόχους και μεγάλες επιχειρήσεις.

ΤΑ ΕΡΓΑ ΤΟΥ ΤΑΜΕΙΟΥ ΑΝΑΚΑΜΨΗΣ

Ο κ. Δάφνης αναφέρθηκε και στην εμπειρία από την υλοποίηση έργων του Ταμείου Ανάκαμψης, επισημαίνοντας ζητήματα όπως οι πιστικές προθεσμίες, οι καθυστερήσεις εγκρίσεων, η δυσκολία προσαρμογής των τεχνικών προδιαγραφών στις τεχνολογικές εξελίξεις και η υποεκτίμηση του κόστους λειτουργίας μετά την ολοκλήρωση των έργων. Παράλληλα, υπογράμμισε την ανάγκη θεσμοθέτησης μητρώων εργοληπτικών έργων πληροφορικής και πιστοποιημένων εταιρειών κυβερνοασφάλειας, προκειμένου να ενισχυθεί η αξιοπιστία και η ασφάλεια της αγοράς.



ΤΟ ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΟ
NEWSLETTER
ΓΙΑ ΤΟΝ ΚΛΑΔΟ
ΤΡΟΦΙΜΩΝ & ΠΟΤΩΝ



Γίνε
συνδρομητής
εδώ

και επωφελήσου
από τα πακέτα συνδρομών.

> ΟΜΙΛΟΣ FOURLIS

ΝΕΑ ΔΟΜΗ ΜΕ ΚΕΝΤΡΙΚΟΠΟΙΗΣΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΩΝ – ΕΘΕΛΟΥΣΙΑ ΕΞΟΔΟΣ ΩΣ ΜΕΡΟΣ ΤΟΥ ΜΕΤΑΣΧΗΜΑΤΙΣΜΟΥ

Στον επανασχεδιασμό του λειτουργικού του μοντέλου προχωρά ο όμιλος Furlis με στόχο τη δημιουργία μίας ενιαίας, κεντρικοποιημένης δομής υποστήριξης για το σύνολο των δραστηριοτήτων του σε Ελλάδα και εξωτερικό.

Όπως αναφέρουν πηγές του ομίλου στο BnB Daily, η πρωτοβουλία εντάσσεται στη στρατηγική του ομίλου για μεγαλύτερη αποδοτικότητα, ενίσχυση του ελέγχου, αξιοποίηση κοινών υποδομών και καλύτερη διαχείριση των λειτουργικών δαπανών σε όλες τις αγορές όπου δραστηριοποιείται, ενώ διαμορφώνει και πρόγραμμα εθελουσίας.

ΕΝΙΑΙΑ ΠΛΑΤΦΟΡΜΑ

Σύμφωνα με πληροφορίες του BnB Daily, στη σημερινή Γενική Συνέλευση η διοίκηση του ομίλου πρόκειται να ανακοινώσει τον σχεδιασμό για τη σταδιακή συγκέντρωση των λειτουργιών σε μία ενιαία πλατφόρμα που τώρα βρίσκονται καταμετρημένες σε διαφορετικές εταιρείες, εμπορικά σήματα και χώρες.

Στο νέο μοντέλο εντάσσονται το σύνολο των χρηματοοικονομικών λειτουργιών, συμπεριλαμβανομένων του treasury, του controlling, του planning και γενικότερα του finance, καθώς και η πληροφορική, οι προμήθειες, οι νομικές υπηρεσίες και σημαντικό μέρος των λειτουργιών ανθρώπινου δυναμικού.

Στόχος είναι η μετάβαση από ένα αποκεντρωμένο μοντέλο, όπου αντίστοιχες λειτουργίες υπάρχουν σε διαφορετικές εταιρικές μονάδες και γεωγραφικές αγορές, σε ένα ενιαίο σύστημα παροχής υπηρεσιών που θα εξυπηρετεί συνολικά τις δραστηριότητες του ομίλου. Η νέα δομή θα καλύπτει εταιρείες όπως η IKEA και η Intersport, καθώς και τις δραστηριότητες του ομίλου σε αγορές όπως η Ρουμανία και η Βουλγαρία.

ΕΝΟΠΙΟΗΣΗ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΩΝ ΥΠΟΔΟΜΩΝ

Κεντρικό ρόλο στον μετασχηματισμό αναμένεται να διαδραματίσει η ενοποίηση των τεχνολογικών υποδομών. Ο όμιλος προχωρά στην υιοθέτηση κοινών πλατφορμών και συστημάτων, με το SAP να λειτουργεί ως ενιαίο back-office σύστημα για όλες τις δραστηριότητες και το CRM να αποκτά κοινή αρχιτε-



Βασίλης
Φουρλής,
Πρόεδρος,
όμιλος Furlis

κτονική σε επίπεδο ομίλου. Η διοίκηση εκτιμά ότι η εξέλιξη αυτή θα επιτρέψει καλύτερη αξιοποίηση των δεδομένων, ταχύτερη λήψη αποφάσεων, μεγαλύτερη διαφάνεια στις λειτουργίες και παράλληλα χαμηλότερο κόστος συντήρησης, ανάπτυξης και αναβάθμισης των συστημάτων, καθώς οι επενδύσεις θα πραγματοποιούνται πλέον κεντρικά. Αντίστοιχα, λειτουργίες του ανθρώπινου δυναμικού, όπως η μισθοδοσία, το HR Operations και το recruitment, θα ενταχθούν σε κοινό μοντέλο διαχείρισης. Η ίδια προσέγγιση θα εφαρμοστεί στις προμήθειες και στις νομικές υπηρεσίες, με στόχο την αξιοποίηση οικονομικών κλίμακας και την υιοθέτηση ενιαίων διαδικασιών σε όλες τις αγορές.

ΕΥΕΛΙΞΙΑ ΔΟΜΗΣ

Οι ίδιες πηγές αναφέρουν ότι το νέο operating model δημιουργεί μία πιο ευέλικτη οργανωτική βάση για την επόμενη ημέρα του ομίλου. Μέσα από κοινές υποδομές, συστήματα και διαδικασίες, θα είναι ευκολότερη η ενσωμάτωση νέων δραστηριοτήτων ή εμπορικών concepts στο μέλλον, χωρίς την ανάγκη δημιουργίας ξεχωριστών υποστηρικτικών δομών για κάθε νέα επένδυση ή επιχειρηματική πρωτοβουλία. Ο μετασχηματισμός, ωστόσο, επηρεάζει και τον τρόπο οργάνωσης της εργασίας. Η εισαγωγή νέων ψηφιακών εργαλείων και η συγκέντρωση λειτουργιών σε κεντρικές μο-

νάδες αναμένεται να αλλάξει σημαντικά το περιεχόμενο ορισμένων θέσεων εργασίας, ενώ σε ορισμένες περιπτώσεις συγκεκριμένοι ρόλοι δεν θα υφίστανται πλέον με τη σημερινή τους μορφή.

ΕΣΩΤΕΡΙΚΗ ΚΙΝΗΤΙΚΟΤΗΤΑ

Για τον λόγο αυτό, ο όμιλος δίνει έμφαση στην αναβάθμιση δεξιοτήτων και στην εσωτερική κινητικότητα. Όπως αναφέρθηκε, αρκετοί εργαζόμενοι θα κληθούν να προσαρμοστούν σε νέα συστήματα και εργαλεία, ενώ σε ορισμένες περιπτώσεις θα απαιτηθεί μετακίνηση σε διαφορετικές θέσεις εντός του οργανισμού. Η διοίκηση ανέφερε χαρακτηριστικά ότι εργαζόμενοι που σήμερα απασχολούνται σε back-office λειτουργίες ενδέχεται στο μέλλον να μετακινηθούν σε ρόλους που συνδέονται περισσότερο με την εξυπηρέτηση πελατών ή άλλες επιχειρησιακές δραστηριότητες.

Στο πλαίσιο αυτό αποφασίστηκε η υλοποίηση προγράμματος εθελουσίας εξόδου, το οποίο παρουσιάζεται ως εργαλείο υποστήριξης της μετάβασης στο νέο μοντέλο και όχι ως πρόγραμμα μείωσης προσωπικού. Η διοίκηση υπογραμμίζει ότι η αγορά εργασίας εξακολουθεί να παρουσιάζει ελλείψεις προσωπικού και ότι ο όμιλος συνεχίζει να αναζητά εργαζομένους σε αρκετές δραστηριότητες. Το πρόγραμμα απευθύνεται σε συγκεκριμέ-

νες κατηγορίες εργαζομένων και δεν αφορά το προσωπικό πωλήσεων ούτε την εφοδιαστική αλυσίδα, καθώς στις λειτουργίες αυτές δεν προβλέπονται οργανωτικές μεταβολές. Παράλληλα, η συμμετοχή είναι απολύτως προαιρετική και αφορά εργαζομένους που είτε δεν επιθυμούν είτε δεν θεωρούν ότι μπορούν να ακολουθήσουν τις απαιτήσεις του νέου μοντέλου λειτουργίας.

ΤΑ ΠΑΚΕΤΑ ΑΠΟΧΩΡΗΣΗΣ

Σύμφωνα με τη διοίκηση, το πακέτο αποχώρησης είναι σημαντικά υψηλότερο από τις

προβλεπόμενες αποζημιώσεις και σε ορισμένες περιπτώσεις μπορεί να αντιστοιχεί σε περισσότερους από 20 μισθούς ή σε καθαρές αποδοχές έως και δύομισι ετών. Παράλληλα, υπάρχουν συγκεκριμένα κριτήρια συμμετοχής, καθώς και προκαθορισμένο όριο στον αριθμό των εργαζομένων που μπορούν να ενταχθούν στο πρόγραμμα, ώστε να μην επηρεαστεί η ομαλή λειτουργία των δραστηριοτήτων του ομίλου.

Η εφαρμογή του σχεδίου συνεπάγεται σημαντικό εφάπαξ κόστος για τη χρήση του 2026, τόσο λόγω του προγράμματος εθε-

λούσιας εξόδου, όσο και λόγω των επενδύσεων που απαιτεί η μετάβαση στο νέο μοντέλο λειτουργίας. Ωστόσο, η διοίκηση εκτιμά ότι από το επόμενο έτος θα αρχίσουν να αποτυπώνονται επαναλαμβανόμενα οφέλη μέσω:

- της απλοποίησης των διαδικασιών
- της μείωσης των επικαλύψεων
- της αξιοποίησης οικονομικών κλίμακας
- της βελτίωσης της παραγωγικότητας

Στέλλα Αυγουστάκη
stella@notice.gr

> ΦΑΡΜΑΚΑ GLP-1

ΓΙΑΤΙ ΑΥΞΑΝΕΤΑΙ Η ΔΗΜΟΦΙΛΙΑ ΤΟΥΣ – ΤΙ ΚΑΝΟΥΝ ΟΙ ΒΑΣΙΚΟΙ ΠΑΙΚΤΕΣ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ

Μία από τις κυρίαρχες τάσεις σε όλο τον κόσμο είναι η λήψη φαρμάκων GLP-1 (όπως η σεμαγλουτίδη, η λιραγλουτίδη και η τριζεπατίδη), που έχουν ως κύριο στόχο τον έλεγχο του σακχάρου και την απώλεια βάρους. Το σημαντικό είναι πως η συγκεκριμένη αγορά κυριαρχείται παγκοσμίως από δύο παίκτες. Τη δανέζικη Novo Nordisk και την αμερικανική Eli Lilly. Τα κύρια φάρμακα που λανσάρε η Novo Nordisk είναι το Ozempic και το Wegovy, που έχουν ως δραστική ουσία τη σεμαγλουτίδη. Από την άλλη, η Eli Lilly προσφέρει μεταξύ άλλων, το Mounjaro και το Zepbound που έχουν ως δραστική ουσία την τριζεπατίδη.

Η ΚΟΝΤΡΑ ΤΩΝ ΔΥΟ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ

Οι δύο εταιρείες φαίνεται πως εντείνουν τον ανταγωνισμό τους στην αγορά των GLP φαρμάκων. Η βασική καινοτομία είναι πως πλέον δε προσφέρουν τα φάρμακα αυτά μόνο σε ενέσιμη μορφή, αλλά έχουν λανσάρε και χάπια. Πιο συγκεκριμένα, η Novo Nordisk ανακοίνωσε πρόσφατα ότι οι συνταγές για το χάπι Wegovy έχουν ξεπεράσει τα 3 εκατομμύρια από τότε που εισήλθε στην αγορά των ΗΠΑ πριν από περίπου πέντε μήνες. Ο CEO της δανέζικης εταιρείας, Mike Doustar, χαρέτισε το ρόσημο, δηλώνοντας στο CNBC ότι η Novo κατάφερε να επιταχύνει τις συνταγογραφήσεις, παρά το γεγονός ότι η Lilly παρουσίασε το δικό της GLP-1 χάπι τον Απρίλιο.

ΝΕΟ ΠΕΔΙΟ ΜΑΧΗΣ ΤΟ MEDICARE

Οι δύο εταιρείες ετοιμάζονται να μπουν στη μάχη για να κερδίσουν το κοινό της τρίτης ηλι-



Mike Doustar, Πρόεδρος και CEO, Novo Nordisk
 - David A. Ricks, Πρόεδρος και CEO, Eli Lilly

κίας. Πιο συγκεκριμένα, έχει ανακοινωθεί πως από τον Ιούλιο, εκατομμύρια δικαιούχοι του Medicare θα μπορούν να έχουν πρόσβαση σε GLP-1 φάρμακα, με κόστος \$50/μήνα. Σήμερα, οι δικαιούχοι πρέπει να πληρώνουν εκατοντάδες δολάρια μηνιαίως.

Η ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΠΟΡΕΙΑ ΤΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ

Οι δύο εταιρείες έχουν δει μεγάλη αύξηση στους βασικούς οικονομικούς τους δείκτες, λόγω της ζήτησης για τα GLP-1 φάρμακα που έχουν λανσάρε στην αγορά.

DATA ELI LILLY 2025 (σε \$δισ.)

Έσοδα: 65,2 (+45%)

EBITDA: 28,3 (+93%)

Καθαρό κέρδος: 20,6 (+95%)

DATA NOVO NORDISK 2025 (σε € δισ.)

Έσοδα: 41,3 (+6,4%)

EBITDA: 19,9 (+1,5%)

Καθαρό Κέρδος: 13,6 (+1,4%)

Για τη Novo Nordisk αξίζει να αναφερθεί πως έχει υπερδιπλασιάσει τα οικονομικά της αποτελέσματα συγκριτικά με το 2021.

ΤΑ ΟΦΕΛΗ ΤΩΝ GLP-1

Τα οφέλη των φαρμάκων GLP-1 φαίνεται πως επεκτείνονται πέρα τον έλεγχο του σακχάρου και την απώλεια βάρους, όπως δείχνουν τα στοιχεία της έρευνας των Maria Gonzalez-Rellan και Daniel Drucker που δημοσιεύτηκε το Cell Reports Medicine το 2025.

Πιο συγκεκριμένα, οι ερευνητές έχουν ταυτοποιήσει τις συγκεκριμένες κατηγορίες νοσημάτων, στις οποίες μπορούν να βοηθήσουν, όπως:

- Καρδιαγγειακά Νοσήματα
- Χρόνια Νεφρική Νόσος
- Μεταβολική Νόσος του Ήπατος
- Οστεοαρθρίτιδα Γονάτου
- Αποφρακτική Άπνοια Ύπνου
- Περιφερική Αρτηριοπάθεια

Μάριος Δελατόλας
marios@notice.gr

> RANDSTAD

ΟΙ 10 ΠΙΟ ΕΛΚΥΣΤΙΚΟΙ ΕΡΓΟΔΟΤΕΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΓΙΑ ΤΟ 2026 – ΣΤΗΝ ΚΟΡΥΦΗ Ο ΠΑΠΑΣΤΡΑΤΟΣ

Η Randstad δημοσίευσε για 9η συνεχή χρονιά τα αποτελέσματα της έρευνας Employer Brand στην Ελλάδα, η οποία καταγράφει την ελκυστικότητα των εργοδοτών και τους παράγοντες που επηρεάζουν τις επιλογές των εργαζομένων κατά την αναζήτηση εργασίας. Σύμφωνα με τα αποτελέσματα της έρευνας, στην πρώτη θέση βρίσκεται η Παπαστράτος για 6η συνεχόμενη χρονιά, ενώ στη δεύτερη θέση κατατάσσεται το Ινστίτιουτο Καρδιοχειρουργικό Κέντρο και στην τρίτη η DEMO. Την πεντάδα συμπληρώνουν η Kaizen Gaming στην τέταρτη θέση και η Elpen στην πέμπτη. Στη δεκάδα περιλαμβάνονται επίσης οι BIANEΞ, ION, LampsA Hotels, Τράπεζα της Ελλάδος και Σκλαβενίτης.

ΟΙ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΕΣ ΤΩΝ ΕΡΓΑΖΟΜΕΝΩΝ

Σύμφωνα με την έρευνα, το ευχάριστο εργασιακό περιβάλλον αποτελεί τον σημαντικότερο παράγοντα επιλογής εργοδότη (70%), ακολουθούμενο από τον ανταγωνιστικό μισθό και τις παροχές (67%). Σημαντικοί παράγοντες αποτελούν επίσης οι ευκαιρίες επαγγελματικής εξέλιξης (61%), η ισορροπία επαγγελματικής και προσωπικής ζωής (57%) και οι ίσες ευκαιρίες (56%).



ΧΑΣΜΑ ΠΡΟΣΔΟΚΙΩΝ ΚΑΙ ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ

Η σύγκριση μεταξύ προσδοκιών και πραγματικότητας αναδεικνύει σημαντικές αποκλίσεις, κυρίως στους τομείς του εργασιακού περιβάλλοντος, των αποδοχών και των ευκαιριών εξέλιξης. Οι εργαζόμενοι αξιολογούν θετικά ζητήματα όπως η εργασιακή ασφάλεια, το αντικείμενο εργασίας, οι ίσες ευκαιρίες και η εταιρική φήμη, ωστόσο εντοπίζουν περιθώρια βελτίωσης σε παράγοντες που σχετίζονται με την ελκυστικότητα των εργοδοτών.

ΕΡΓΑΣΙΑΚΗ ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΚΑΙ ΠΑΡΟΧΕΣ

Η εργασιακή ασφάλεια παραμένει βασική προτεραιότητα, με τις αποδοχές και τις παροχές να αποτελούν τον σημαντικότερο παράγοντα αίσθησης σταθερότητας. Παράλληλα, σημαντικό ρόλο διαδραματίζουν η αναγνώριση

της απόδοσης και οι ευκαιρίες εξέλιξης, με διαφοροποιήσεις ανά γενιά εργαζομένων.

Οι πρόσθετες παροχές, όπως:

- οι πολιτικές αδειών
- ο ελεύθερος χρόνος
- τα συνταξιοδοτικά προγράμματα

αξιολογούνται επίσης ως σημαντικοί παράγοντες, με διαφοροποιήσεις μεταξύ ηλικιακών ομάδων και φύλου.

ΙΣΟΡΡΟΠΙΑ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗΣ ΚΑΙ ΠΡΟΣΩΠΙΚΗΣ ΖΩΗΣ

Η ισορροπία επαγγελματικής και προσωπικής ζωής παραμένει διαχρονική προτεραιότητα για τους εργαζόμενους, με το ευχάριστο εργασιακό περιβάλλον και τον διαχειρισμό φόρτο εργασίας να αποτελούν βασικούς παράγοντες για την επίτευξή της.

ΚΙΝΗΤΙΚΟΤΗΤΑ ΣΤΗΝ ΑΓΟΡΑ ΕΡΓΑΣΙΑΣ

Το 21% των εργαζομένων δηλώνει πρόθεση αλλαγής εργοδότη στο πρώτο εξάμηνο του 2026, ενώ το 13% έχει ήδη αλλάξει εργασία το τελευταίο εξάμηνο. Οι βασικότεροι λόγοι αποχώρησης σχετίζονται με τις αποδοχές, το εργασιακό περιβάλλον και τις ευκαιρίες επαγγελματικής εξέλιξης.

> OPTIMA BANK

ΖΗΤΗΣΗ ΑΝΩ ΤΩΝ €2,2 ΔΙΣ. ΓΙΑ ΤΟ ΟΜΟΛΟΓΟ ΑΤ1

Έκδοση ομολόγου πρόσθετων κεφαλαίων κατηγορίας 1 (Additional Tier 1 – AT1) €200 εκατ. ολοκλήρωσε η Optima bank. Η έκδοση εντάσσεται στη στρατηγική ενίσχυσης της κεφαλαιακής διάρθρωσης της τράπεζας και αποσκοπεί στη στήριξη της περαιτέρω ανάπτυξης των μεγεθών της. Σύμφωνα με την τράπεζα, η συναλλαγή ενισχύει τη συνολική κεφαλαιακή της βάση και τις προϋποθέσεις για τη συνέχιση της αναπτυξιακής της πορείας.

Η έκδοση προσέλκυσε συνολική ζήτηση που ξεπέρασε τα €2,2 δισ., οδηγώντας σε υπερκάλυψη περίπου 11 φορές. Παράλληλα, το τελικό επιτόκιο διαμορφώθηκε στο 6,75%, από αρχική ένδειξη 7,25%, ενώ η συμμετο-



Δημήτρης
Κυπαρίσης,
CEO, Optima
Bank

χή διεθνών θεσμικών επενδυτών ξεπέρασε το 75%.

Σύμφωνα με στοιχεία των συντονιστών της συναλλαγής, πρόκειται για την υψηλότερη υπερκάλυψη που έχει καταγραφεί σε ελληνική έκδοση ομολόγου σε ευρώ, καθώς και για τη μεγαλύτερη υπερκάλυψη σε έκδοση

ελληνικού ΑΤ1 τίτλου. Επιπλέον, καταγράφεται ως η υψηλότερη υπερκάλυψη σε έκδοση ΑΤ1 στην Ευρώπη από την αρχή του έτους.

ΕΜΠΙΣΤΟΣΥΝΗ ΣΤΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΜΟΝΤΕΛΟ

Ο CEO της Optima bank, Δημήτρης Κυπαρίσης, δήλωσε: "Η έκδοση ομολόγου ΑΤ1 αποτελεί ένα σημαντικό ορόσημο για την Optima bank, ενισχύοντας περαιτέρω την κεφαλαιακή μας βάση και τη δυνατότητά μας να υποστηρίξουμε τη δυναμική ανάπτυξή μας. Η ανταπόκριση της διεθνούς επενδυτικής κοινότητας επιβεβαιώνει την εμπιστοσύνη στο επιχειρηματικό μας μοντέλο και στις προοπτικές της τράπεζας."

> AUTOHELLAS
**ΑΝΟΔΟΣ ΓΙΑ ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΚΑΙ ΕΒΙΤΔΑ ΣΤΟ Α' ΤΡΙΜΗΝΟ
 - ΘΕΤΙΚΕΣ ΠΡΟΣΔΟΚΙΕΣ ΓΙΑ ΤΗ ΦΕΤΙΝΗ ΧΡΟΝΙΑ**

Αύξηση πωλήσεων κατά 2% και του ΕΒΙΤΔΑ κατά 5,8%, στα €51,64 εκατ. εμφάνισε στο α' τρίμηνο του 2025 η Autohellas, ενώ η υποχώρηση της καθαρής κερδοφορίας, στο παραδοσιακά αδύναμο λόγω εποχικότητας τρίμηνο, αντανακλά κυρίως τις αυξημένες αποσβέσεις που σχετίζονται με τη συνεχιζόμενη επενδυτική δραστηριότητα και την ανάπτυξη του στόλου. Τα Ίδια Κεφάλαια του ομίλου την 31η/3/2026 διαμορφώθηκαν στα €555,5 εκατ.

DATA Α' τρίμηνο (σε €χιλ.)
Κύκλος εργασιών

2026: 220.895

2025: 216.620

ΕΒΙΤΔΑ

2026: 51.637

2025: 48.829

Αποτέλεσμα μετά από φόρους

2026: (633)

2025: 1.038

ΜΙΣΘΩΣΕΙΣ ΕΛΛΑΔΟΣ

Ο κύκλος εργασιών για τη δραστηριότητα Μισθώσεων Αυτοκινήτων στην Ελλάδα αυξήθηκε κατά 7,3% φτάνοντας τα €63,1 εκατ.

Η βελτιωμένη επίδοση αποδίδεται στη συνεχιζόμενη ισχυρή ζήτηση τόσο από εταιρικούς πελάτες, όσο και από την τουριστική δραστηριότητα που επεκτείνεται χρονικά.

Παρά τη θετική πορεία σε επίπεδο εσόδων, η κερδοφορία επηρεάστηκε από την αύξηση των αποσβέσεων, ως αποτέλεσμα της ενίσχυσης του στόλου τα προηγούμενα έτη, στοιχείο που υποστηρίζει τη μελλοντική ανάπτυξη της δραστηριότητας.

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟΥ

Ο κύκλος εργασιών της Διεθνούς Δραστηριότητας που σχετίζεται με τις Μισθώσεις Αυτοκινήτων ανήλθε σε €37,6 εκατ. σημειώνοντας αύξηση 18,3%.

Η ανάπτυξη προήλθε κυρίως από την Πορτογαλία, όπου καταγράφηκε σημαντική αύξηση εσόδων (+39%) τόσο από μισθώσεις, όσο και από πωλήσεις μεταχειρισμένων στόλου, οδηγώντας σε βελτίωση σε επίπεδο ΕΒΙΤΔΑ.


 Ευτύχης Βασιλάκης,
 CEO, Autohellas

Παρά τη βελτίωση, τα αποτελέσματα σε επίπεδο καθαρής κερδοφορίας παραμένουν αρνητικά, κυρίως λόγω αυξημένων αποσβέσεων ακολουθώντας ένα πλάνο συνεχής ανανέωσης και αναβάθμισης του στόλου.

Στις αγορές των Βαλκανίων και της Κύπρου, ο όμιλος παρουσίασε σταθερή εικόνα σε σχέση με το αντίστοιχο διάστημα του 2025.

ΕΜΠΟΡΙΑ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ & ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ

Η δραστηριότητα της Εμπορίας Αυτοκινήτων και Υπηρεσιών στην Ελλάδα παρουσίασε μείωση του κύκλου εργασιών κατά 4,6%, συνεισφέροντας συνολικά €120,2 εκατ. στον κύκλο εργασιών. Σημειώνεται ότι η δραστηριότητα της Italian Motion (FIAT/JEEP/Alfa Romeo) που δεν συμμετέχει στον ενοποιημένο κύκλο εργασιών παρουσίασε πωλήσεις €35,2 εκατ., ενισχύοντας περαιτέρω τη συνολική εμπορική δραστηριότητα.

Επιπρόσθετα, τον προηγούμενο μήνα ο όμιλος ανακοίνωσε τη διάθεση της νέας μάρκας Lepas του ομίλου Chery στην ελληνική αγορά, μέσω της Italian Motion, εξέλιξη που σύμφωνα με τη διοίκηση, ενισχύει τη στρα-

τηγική διεύρυνσης του χαρτοφυλακίου και δημιουργεί πρόσθετες προοπτικές ανάπτυξης για τον Τομέα Εμπορίας.

ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ

Παρά την αβεβαιότητα που συντηρούν οι γεωπολιτικές συνθήκες στην Μέση Ανατολή η διοίκηση της Autohellas εκτιμά ότι η θετική δυναμική των τουριστικών αφίξεων στην Ελλάδα κατά το α' τρίμηνο του έτους παραπέμπει σε θετικές προσδοκίες για την επόμενη περίοδο, γεγονός που θα συμβάλει σε ανάλογο ρυθμό ανάπτυξης των βραχυχρόνιων μισθώσεων.

Παράλληλα, ο τομέας των μακροχρόνιων μισθώσεων διατηρεί την ισχυρή αναπτυξιακή του πορεία, σε ένα έντονα ανταγωνιστικό περιβάλλον, καθώς η προσφορά καθολικών υπηρεσιών διαχείρισης και υποστήριξης μισθωμένων αυτοκινήτων, ακόμη και από μικρού μεγέθους εταιρείες μισθώσεως, γίνεται η προτιμυτέα επιλογή για εταιρικούς πελάτες και ιδιώτες.

Μάκης Αποστόλου
makis@notice.gr

> JP MORGAN ΓΙΑΤΙ ΑΝΕΒΑΖΕΙ ΤΗΝ ΤΙΜΗ-ΣΤΟΧΟ ΓΙΑ ΤΗ ΔΕΗ

Στα τέλη Μαΐου, η ΔΕΗ ολοκλήρωσε την αύξηση μετοχικού κεφαλαίου, το μέγεθος της οποίας αυξήθηκε στα €4,25 δισ. (έναντι αρχικού στόχου €4 δισ.), ενώ συνολικά η εταιρεία άντλησε €4,5 δισ. σε ακαθάριστα έσοδα (συμπεριλαμβανομένων €250 εκατ. από την πώληση υφιστάμενων ιδίων μετοχών), υπογραμμίζει η JP Morgan σε ανάλυσή της για τη μετοχή.

Ο οίκος σημειώνει ότι "η τιμή διάθεσης των €18,63 ανά μετοχή παρέχει ένα εύλογα ελκυστικό σημείο εισόδου για νέους επενδυτές. Υπολογίζουμε ότι αντιστοιχούσε σε δείκτη P/E για το 2028 της τάξης του 11x (περίπου 20% έκπτωση έναντι του μέσου όρου των ευρωπαϊκών ολοκληρωμένων εταιρειών κοινής ωφέλειας) και σε μερισματική απόδοση 6,4%".

ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΤΟΥ CAPEX

Ακόμη προσθέτει πως "η συναλλαγή θα βοηθήσει την ΔΕΗ να επεκτείνει στρατηγικά τις δραστηριότητές της και να χρηματοδοτήσει το επενδυτικό πρόγραμμα (capex) ύψους €24 δισ. για την περίοδο 2026-2030, με στόχο την επίτευξη κορυφαίας στον κλάδο αύξησης κερδών άνω του 20%, διατηρώντας παράλληλα τον δανεισμό υπό έλεγχο (Καθαρός Δανεισμός/EBITDA κάτω από 3,5x). Παρότι η εκτέλεση του σχεδίου θα αποτελεί βασικό παράγοντα παρακολούθησης στο μέλλον, σημειώνουμε ότι η διοίκηση διαθέτει ήδη απο-

δειγμένο ιστορικό επιτυχούς υλοποίησης στόχων. Επιπλέον, το μακροπρόθεσμο πρόγραμμα κινήτρων (LTIP) της διοίκησης ευθυγραμμίζει, κατά την άποψή μας, τα συμφέροντά της με εκείνα των μετόχων μειοψηφίας".

Η ΣΥΣΤΑΣΗ ΚΑΙ Ο ΠΗΧΗΣ ΓΙΑ ΤΗ ΜΕΤΟΧΗ

"Καθώς ενσωματώνουμε στο μοντέλο μας τους επικαιροποιημένους και πιο φιλόδοξους στρατηγικούς στόχους, αναβαθμίζουμε τις μεσοπρόθεσμες προβλέψεις κερδών μας κατά μέσο όρο κατά 10% (βρισκόμαστε σήμερα περίπου 5% υψηλότερα από τη μέση εκτίμηση της αγοράς, σύμφωνα με το Bloomberg). Ως αποτέλεσμα, αυξάνουμε την τιμή-στόχο για τον Δεκέμβριο του 2027 κατά 19%, στα €25 ανά μετοχή, από €21 προηγουμένως" συμπληρώνουν οι αναλυτές του οίκου.

Η έκθεση καταλήγει αναφέροντας ότι "διατηρούμε τη σύσταση Overweight για τη ΔΕΗ, καθώς εκτιμούμε ότι προσφέρει έναν ελκυστικό συνδυασμό αναπτυξιακών προοπτικών και μερισματικών αποδόσεων στον ευρωπαϊκό κλάδο κοινής ωφέλειας, καθώς και θεματική έκθεση στις τάσεις της ενεργειακής μετάβασης στην Ελλάδα και την Κεντρική και Νοτιοανατολική Ευρώπη".

Νίκος Ταμπακόπουλος
nicolas@notice.gr



Γιώργος
Στάσσης, CEO,
ΔΕΗ

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

> COSMOTE TELEKOM

ΛΑΝΣΑΡΕΙ ΝΕΑ ΥΠΗΡΕΣΙΑ ΔΙΚΤΥΩΣΗΣ COSMOTE SD EVERYTHING ΓΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

Τη νέα σειρά υπηρεσιών δικτύωσης νέας γενιάς Cosmote SD Everything παρουσίασε η Cosmote Telekom, η οποία απευθύνεται σε επιχειρήσεις και στοχεύει στην απλοποιημένη διαχείριση υποδομών και την ενισχυμένη ασφάλεια εταιρικών δικτύων.

Η υπηρεσία Cosmote SD (Software Defined) Everything αξιοποιεί τεχνολογίες διεθνών κατασκευαστών και παρέχεται ως πλήρως διαχειριζόμενη λύση, επιτρέποντας στις επιχειρήσεις την κεντρική διαχείριση της IT υποδομής

τους μέσω ενιαίας πλατφόρμας, με κοινές πολιτικές και ενισχυμένα επίπεδα ασφάλειας για όλα τα εταιρικά σημεία παρουσίας.

Η λύση ενσωματώνει υπηρεσίες SD-WAN για τη διαχείριση και βελτιστοποίηση των συνδέσεων ευρείας περιοχής (WAN), SD-LAN για την εσωτερική δικτυακή υποδομή, SD-WLAN για τη διαχείριση ασύρματων δικτύων WiFi, καθώς και SASE, το οποίο υποστηρίζει την ασφάλεια και την απομακρυσμένη πρόσβαση χρηστών και εφαρμογών.

ΤΙ ΠΡΟΣΦΕΡΕΙ

Σύμφωνα με την εταιρεία, το Cosmote SD Everything προσφέρει στις επιχειρήσεις:

- δυνατότητα κεντρικού ελέγχου μέσω ενιαίας πλατφόρμας για όλα τα υποκαταστήματα και τις πολιτικές ασφαλείας
- κοινή αρχιτεκτονική για πολλαπλά σημεία παρουσίας
- ταχύτερη ενεργοποίηση νέων σημείων
- αυξημένο επίπεδο ασφάλειας
- μειωμένη πολυπλοκότητα
- βελτιωμένη εμπειρία χρήστη
- μεγαλύτερο έλεγχο των εταιρικών εφαρμογών

Τα πακέτα της υπηρεσίας καλύπτουν διαφορετικές ανάγκες επιχειρήσεων, ανάλογα με το μέγεθος και τις απαιτήσεις τους, χωρίς να απαιτούνται υψηλές επενδύσεις σε εξοπλισμό. Η διαχείριση, η παρακολούθηση (monitoring), το reporting και η υποστήριξη της υπηρεσίας πραγματοποιούνται από εξειδικευμένες ομάδες της Cosmote Telekom σε 24ωρη βάση, όπως αναφέρει η εταιρεία.



• Debrief •

ΜΠΟΡΕΙ Η ΕΛΛΑΔΑ ΝΑ ΦΙΛΟΞΕΝΗΣΕΙ ΠΥΡΗΝΙΚΑ ΕΡΓΟΣΤΑΣΙΑ;

Πάει ένας χρόνος, παρά κάτι ημέρες, από [όταν είχαμε ασχοληθεί για πρώτη φορά](#) με το ενδεχόμενο η Ελλάδα να μπει στο club των χωρών που αξιοποιούν την πυρηνική ενέργεια. Όπως, λοιπόν, θα διαβάσετε στο σημερινό BnSecret, την ερχόμενη Δευτέρα αναμένεται να δημοσιευθεί η μελέτη της Athlos Energy για το κατά πόσο μπορεί η χώρα μας να φιλοξενήσει πυρηνικά εργοστάσια ή μικρούς αρθρωτούς αντιδραστήρες, με τα πρώτα στοιχεία να είναι θετικά.

Η πυρηνική ενέργεια για χρόνια ήταν μία από τις πολλές απαγορευμένες φράσεις στη χώρα μας. Μαζί με τις λέξεις "ιδιωτική πρωτοβουλία", "βιομηχανία", "ελεύθερη αγορά" και άλλες, αρκετές ακόμα. Τα τελευταία χρόνια αυτό έχει αλλάξει. Οι εξελίξεις μας ανάγκασαν να δούμε αυτά που κάποτε απορρίπταμε. Ήρθε το πλήρωμα του χρόνου.

Το τεχνικό κομμάτι που σχετίζεται με την πυρηνική ενέργεια το έχουμε θίξει ακροθιγώς [εδώ](#). Πιθανότατα η επερχόμενη έκθεση θα το διερευνά σε βάθος, οπότε θα κάνει και εμάς σοφότερους.

Στο σημερινό σημείωμα θα εστιάσουμε σε κάτι άλλο. Στις επιλογές που πάνε πακέτο με πιθανή υιοθέτηση της πυρηνικής ενέργειας. Όχι μόνο από τα κόμματα, αλλά από όλους μας.

Για προφανείς λόγους το συγκεκριμένο πεδίο απαιτεί απόλυτη σοβαρότητα. Δεν χωρά εκπτώσεις, από αυτές που έχουμε συνηθίσει να κάνουμε στην Ελλάδα, στο συλ "ώχου, έλα τώρα, ποιος θα το καταλάβει". Φαντάζομαι πως αυτό είναι εύκολα κατανοητό.

Επίσης απαιτεί τη μέγιστη δυνατή συναίνεση. Όχι μόνο σε πολιτικό επίπεδο, αλλά κυρίως σε κοινωνικό. Με άλλα λόγια η ίδια η ελληνική κοινωνία πρέπει να δώ-

σει το πράσινο φως. Αλλιώς δεν πρόκειται να προχωρήσει τίποτα.

Οι τελευταίες εξελίξεις στην Μέση Ανατολή, ανέδειξαν για μια ακόμη φορά, την ευαλωτότητα της Ευρώπης στο ενεργειακό πεδίο. Την ίδια στιγμή η πυρηνική ενέργεια έχει μπει και πάλι στο ραντάρ χωρών και κυβερνήσεων σε όλο τον κόσμο. Το τί θα κάνουμε εδώ, στην Ελλάδα, μένει να φανεί. Δεν είναι υποχρεωτικό να προχωρήσουμε με την πυρηνική ενέργεια, αλλά δεν είναι υποχρεωτικό και να την απορρίψουμε. Ό,τι και να αποφασίσουμε, να το κάνουμε αφού πρώτα έχουμε ενημερωθεί για τα υπέρ και τα κατά από ειδικούς, μέσα από πολιτισμένο διάλογο χωρίς αφορισμούς και μπαμπούλες του παρελθόντος.

Γιάννης Παλιούρης
giannis@notice.gr

Business Maker

ΤΙ ΕΠΙΒΑΡΥΝΕΙ ΤΟ RETAIL, ΚΑΙ ΔΕΝ ΕΙΝΑΙ ΤΟ... E-COMMERCE

“Όπου εμπόριο, και συντέλεια”. Αυτό αναφέρει στη στήλη κορυφαίο στέλεχος της αγοράς, τονίζοντας ότι οι αριθμοί που κυκλοφορούν το τελευταίο διάστημα στην αγορά προκαλούν έντονο προβληματισμό σε επιχειρηματίες και ιδιοκτήτες εμπορικών ακινήτων. Και όχι, το βασικό πρόβλημα δεν είναι το ηλεκτρονικό εμπόριο. Από τη μία πλευρά η κατανάλωση κινείται υποτονικά, ενώ από την άλλη τα λειτουργικά έξοδα αυξάνονται με διψήφιο ρυθμό. Χαρακτηριστικά αναφέρεται ότι σε αρκετές περιπτώσεις οι πωλήσεις εμφανίζουν αύξηση μόλις 1,3%, όταν τα λειτουργικά κόστη αυξάνονται κατά περίπου 10%. Το αποτέλεσμα είναι προφανές.

Η κερδοφορία συμπιέζεται και ολοένα περισσότερες επιχειρήσεις δυσκολεύονται να διατηρήσουν τη βιωσιμότητά τους, ιδιαίτερα σε σημεία με υψηλά ενοίκια. Το ίδιο στέλεχος εκτιμά ότι τους επόμενους μήνες θα αυξηθούν σημαντικά οι αποχωρήσεις καταστημάτων από εμπορικούς δρόμους. Το δημογραφικό πρόβλημα έρχεται να επιβαρύνει περαιτέρω την εικόνα. Η συνεχιζόμενη μείωση των γεννήσεων επηρεάζει άμεσα πολλές κατηγορίες λιανικής, από τα παιδικά είδη μέχρι τα καταναλωτικά αγαθά ευρείας χρήσης. Όπως επισημαίνουν στελέχη της αγοράς, η συρρίκνωση του πληθυσμού δεν αποτελεί μελλοντικό κίνδυνο αλλά ήδη μετρήσιμη

επιχειρηματική πραγματικότητα. Η εύκολη εξήγηση που αποδίδει τα προβλήματα αποκλειστικά στο e-commerce δεν φαίνεται να πείθει. Το ηλεκτρονικό εμπόριο ασφαλώς έχει αλλάξει τις ισορροπίες, ωστόσο η πραγματική πίεση προέρχεται από τη μείωση του διαθέσιμου εισοδήματος, την άνοδο των λειτουργικών δαπανών και τη δημογραφική συρρίκνωση. Οι επόμενοι 12 έως 18 μήνες αναμένεται να είναι καθοριστικοί. Όσοι διαθέτουν ισχυρούς ισολογισμούς και δυνατότητα προσαρμογής θα αντέξουν. Οι υπόλοιποι θα βρεθούν αντιμέτωποι με μια ιδιαίτερα απαιτητική αγορά, όπου η επιβίωση θα αποτελεί καθημερινή πρόκληση.

Η ΑΓΩΝΙΑ ΤΗΣ ΑΠΟΚΕΝΤΡΩΜΕΝΗΣ ΓΙΑ ΤΙΣ ΠΑΡΑΠΛΕΥΡΕΣ ΑΠΩΛΕΙΣ

Έντονος προβληματισμός όπως μαθαίνουμε επικρατεί στην Αποκεντρωμένη Διοίκηση Αττικής για την υπόθεση του φερόμενου κυκλώματος διαφθοράς σε πολεοδομικές υπηρεσίες, η οποία οδήγησε σε συλλήψεις έπειτα από πολύμηνη έρευνα των αρχών αλλά και στην παραίτηση του γενικού γραμματέα Χωρικού Σχεδιασμού και Αστικού Περιβάλλοντος, Ευθύμιου Μπακογιάννη. Ο προβληματισμός έγκειται στο γεγονός ότι μεταξύ των συλληφθέντων, όπως αναφέρουν αρμόδιες πηγές, περιλαμβάνεται συγγενικό πρόσωπο του κ. Μπακογιάννη (ο αδελφός της συζύγου του), ο οποίος είχε πάρει απόσπαση στην Αποκεντρωμένη Διοίκηση. Η βασική ανησυχία της Αποκεντρωμένης δεν περιορίζεται μόνο στη δικαστική διάσταση της υπόθεσης αλλά και στις επιπτώσεις που μπορεί να προκαλέσει στην εικόνα του οργανισμού. Όπως

αναφέρουν, τα τελευταία χρόνια έχει καταβληθεί σημαντική προσπάθεια για την ενίσχυση της αξιοπιστίας και της λειτουργικής αποτελεσματικότητας της Αποκεντρωμένης Διοίκησης και υπάρχει φόβος ότι η συγκεκριμένη υπόθεση θα μπορούσε να δημιουργήσει λανθασμένες εντυπώσεις. Σύμφωνα με τις ίδιες πηγές, το πρόσωπο που φέρεται να εμπλέκεται στην υπόθεση είχε προηγουμένως υπηρετήσει στην Υπηρεσία Δόμησης του Δήμου Κηφισιάς και είχε απομακρυνθεί από τη συγκεκριμένη θέση ήδη από τις αρχές του 2025. Στη συνέχεια πήρε απόσπαση στην Αποκεντρωμένη σε θέση συμβουλευτικού χαρακτήρα, χωρίς εκτελεστικές αρμοδιότητες και χωρίς δικαίωμα υπογραφής. “Η εμπλοκή του στην καθημερινή λειτουργία υποθέσεων αυθαιρέτων, οικοδομικών αδειών ή συμβουλίων αρχιτεκτονικής ήταν ουσιαστικά ανύπαρκτη. Ο ρόλος του περιοριζόταν

κυρίως σε ζητήματα ερμηνείας νομοθεσίας και κανονιστικής συμμόρφωσης”, σημειώνουν οι ίδιες πηγές. Μετά τις τελευταίες εξελίξεις, η διοίκηση της Αποκεντρωμένης κινήθηκε άμεσα ενεργοποιώντας όλες τις προβλεπόμενες διοικητικές διαδικασίες. Έχει ήδη δρομολογηθεί η ανάκληση της απόσπασης, ενώ παράλληλα προετοιμάζεται και η πειθαρχική διερεύνηση για το διάστημα κατά το οποίο το συγκεκριμένο πρόσωπο υπηρετούσε στην υπηρεσία. Οι ίδιες πηγές υπογραμμίζουν ότι η υπόθεση βρίσκεται ακόμη σε εξέλιξη και πως απαιτείται ιδιαίτερη προσοχή μέχρι να αποσαφηνιστεί πλήρως η έκταση των εμπλοκών. Εκείνο που απασχολεί περισσότερο τη διοίκηση είναι να μην ταυτιστεί συνολικά ένας οργανισμός με πράξεις που, όπως τονίζεται, αφορούν συγκεκριμένα πρόσωπα και όχι τη λειτουργία της υπηρεσίας στο σύνολό της.

Business Insight

ΕΚΤ: ΠΑΕΙ ΚΑΙ ΓΙΑ ΔΕΥΤΕΡΗ ΑΥΞΗΣΗ ΕΠΙΤΟΚΙΩΝ- ΣΠΕΥΔΟΥΝ ΝΑ ΑΝΤΛΗΣΟΥΝ ΧΡΗΜΑ ΔΗΜΟΣΙΟ ΚΑΙ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ

Στην πρώτη, **προεξοφλημένη, αύξηση επιτοκίων προχώρησε χθες το διοικητικό συμβούλιο της Ευρωπαϊκής Κεντρικής Τράπεζας.** Η πρώτη, από τον Σεπτέμβριο του 2023, εντελώς κόντρα σε εκτιμήσεις οικονομολόγων (και της ΕΚΤ) τέλη του 2025 για μείωση, και με μεγάλα επενδυτικά σπίτια να θεωρούν ως πιθανότερο το ενδεχόμενο και επόμενης-δεύτερης- αύξησης. Και θα δουν, στην Φρανκφούρτη **πως θα εξελιχθεί η κατάσταση το καλοκαίρι** προκειμένου να μην (ξανά) συρθούν σε ανάλογη κίνηση στην φθινοπωρινή συνεδρίαση (στις 9-10 Σεπτεμβρίου).

Οι λόγοι για τους οποίους η ΕΚΤ υποχρεώθηκε να αυξήσει το κόστος χρήματος, με την ευρωπαϊκή οικονομία/επιχειρηματικότητα σε προ-υφεσιακό περιβάλλον γνωστοί, αναλύθηκαν όταν έπρεπε. Παράλληλα, οι δηλώσεις της Προέδρου δεν πρόσθεσαν κάτι που δεν γνωρίζει η αγορά, ούτε πρότειναν κάποιον οδικό χάρτη-διαχείρισης για το διάστημα που ακολουθεί, **δυστυχώς [επιβεβαιώνοντας και το BnB Daily για όσα αναφέραμε χθες.](#)** Λίγο ως πολύ αναμενόμενα, προεξοφλημένα αυτά, άλλωστε από κρατικούς φορείς μέχρι διοικήσεις επιχειρήσεων, **άπαντες έσπευδαν να αντλήσουν χρήμα αρκετά πριν την χθεσινή συνεδρίαση της ΕΚΤ.** Ένδειξη πως ούτε προσέβλεπαν σε κάποια ουσιαστική/αποτελεσματική ενέργεια από την πλευρά της Κεντρικής Τράπεζας, **ούτε περίμεναν ότι οι ευρωπαίοι κεντρικοί τραπεζίτες θα συμφωνήσουν σε κάτι κοινό.** Όπως άλλωστε γίνεται στα περισσότερα καίρια ζητήματα που

αφορούν στην Ευρώπη, με πρώτο και καλύτερο στο ενεργειακό.

Με αυτά τα δεδομένα, **η διοίκηση της Airbus επίσπευσε την έκδοση του πρώτου ομολόγου, μετά από σχεδόν έξι χρόνια, η Carlsberg Brewery έκανε ντεμπούτο με «υβριδικό χρέος», η Novartis - με τριμερή συμφωνία- κ.α. ων ουκ έστιν αριθμός, με το Bloomberg να αναφέρεται σε ιστορικό πεντάμνηνο-ρεκόρ. Πρακτικά, περί τους 35 δανειολήπτες δραστηριοποιούνται στην πρωτογενή αγορά με 43 εκδόσεις νέων ομολόγων, αριθμός που αποτελεί επίσης ιστορικό υψηλό.** Αυτό σε περίοδο που ο [Traxx Europe \(CDS\) έχει υποχωρήσει σε χαμηλό σημείο.](#)

Μέχρι πρόσφατα **οι εκδόσεις κοινοπρακτικών δανείων είχαν ξεπεράσει το μισό τρισ. (€504 δισ.), το μεγαλύτερο ποσό από το 2020** όταν η επιχειρηματικότητα/οικονομία προσέφυγαν σε μαζικό δανεισμό για να ανταπεξέλθουν στις συνέπειες λόγω Covid-19. Ωστόσο, υπάρχει μία ουσιώδης διαφορά, ένα μείζον θέμα: το 2026 δεν είναι 2020 (Covid-19), ούτε 2022 (εισβολή Ρωσίας), με το περιβάλλον πολύ πιο βεβαρημένο, το private credit να αναδύεται, τους AI Giants σε αποτιμήσεις... στρατόσφαιρας και το παγκόσμιο χρέος πάνω από τα \$100 τρισ. **(στα \$355 τρισ. με το ιδιωτικό, επιχειρηματικό).**

Σε αυτά, θα πρέπει να προστεθούν και **οι λήξεις των ομολόγων-εποχής Covid-19 που συνιστούν επιπλέον πρόβλημα, για τις, ήδη, εύθραυστες αντοχές του ευρωσυστήματος.** Θα περιοριστώ σε ανάλυση της Natixis σύμφωνα με την οποία οι

συναλλαγές αναχρηματοδότησης (από κρατικούς φορείς) της Ευρωζώνης αυξήθηκαν κατά 26% (στο πεντάμνηνο) υπερδιπλάσια της μέσης ετήσιας (στο 11%).

Σε αυτό το περιβάλλον, δεν είναι τυχαίο πως σε ανάλογη κλίμακα στην ελληνική αγορά σε διάστημα μόλις ενάμιση μήνα πραγματοποιούνται τόσες έξοδοι στις αγορές χρήματος. Το τελευταίο διάστημα, προχώρησαν **η διοίκηση της ΔΕΗ σε ΑΜΚ, αντλώντας €4,25 δισ. (με τις προσφορές να ξεπερνούν τα €18 δισ., η Motor Oil μέσω ευρωπαϊκού ομολόγου €400 εκατ. (στα €1,4 δισ. οι προσφορές), η Lamda Development €350 εκατ. (στα €593 εκατ. οι προσφορές), η Optima Bank €200 εκατ. (στα €2,2 δισ. οι προσφορές).** Επιπλέον, **ο ΟΔΔΗΧ προχώρησε σε επανατιμολόγηση 10ετούς, για €3 δισ. με τις προσφορές στα €36 δισ.**

Και ακολουθούν, από την πλευρά των εισηγμένων ο ΑΔΜΗΕ- την επόμενη εβδομάδα για €1 δισ.- η IPO της Attica Πολυκαταστήματα, ενώ στα σκαριά είναι ανάλογες κινήσεις από 2-3 επιχειρήσεις.

Ενδεικτικά τα στοιχεία που από τη μία καταδεικνύουν την σπουδή για άντληση χρήματος, από την άλλη την σημαντική προσφορά που συγκεντρώνεται σε αυτή την διαδικασία.

(*) Το iTraxx Europe (που συχνά αναφέρεται εσφαλμένα ως "Traxx") είναι μια οικογένεια τυποποιημένων δεικτών Credit Default Swap (CDS) στην ευρωπαϊκή αγορά. Ουσιαστικά, λειτουργεί ως ένα "ασφαλιστήριο συμβόλαιο" έναντι της χρεοκοπίας μεγάλων ευρωπαϊκών εταιρειών

BnSECRET

1/ ΣΤΗΝ ΕΠΟΧΗ ΤΩΝ ΜΙΚΡΩΝ ΠΥΡΗΝΙΚΩΝ ΑΝΤΙΔΡΑΣΤΗΡΩΝ Η ΕΛΛΑΔΑ

Την Δευτέρα αναμένεται να δημοσιευθεί η μελέτη της Athlos Energy για το κατά πόσο μπορεί η χώρα μας να φιλοξενήσει πυρηνικά εργοστάσια ή μικρούς αρθρωτούς

αντιδραστήρες. Τα στοιχεία έως σήμερα, σύμφωνα με πληροφορίες του BnB Daily, είναι θετικά. Ενώ η ίδια η εταιρεία που την εκπονεί αναμένεται να παίξει σημαντικό ρόλο στην διεκδίκηση

τέτοιων project. Άλλες εταιρείες που φαίνεται πως ενδιαφέρονται είναι η γαλλική EDF και η αμερικανική Westinghouse με το ενδιαφέρον, όμως, να βρίσκεται σε πολύ πρώιμο στάδιο.

2/ Ο ΗΛΙΟΠΟΥΛΟΣ ΑΓΟΡΑΣΕ ΚΑΙ ΤΟΝ ΕΥΓΕΝΙΔΗ

Μια ακόμα αναδιάρθρωση στον χάρτη της ελληνικής ακτοπλοΐας επιβεβαιώνεται, καθώς το Anemos, το μοναδικό πλοίο της Aegean Sea Lines, της ναυτιλιακής οικογένειας Ευγενίδη, περνά στην ιδιοκτησία του ομίλου Seajets, του Μάριου Ηλιόπουλου. Η κίνηση αυτή σηματοδοτεί, επί της ουσίας, την αποχώρηση της Aegean Sea Lines από την ενεργό δράση, με τη διοίκηση της εταιρείας να αναγνωρίζει πως η συνέχιση των δραστηριοτήτων της υπό τις παρούσες συνθήκες της αγοράς δεν

ήταν πλέον ρεαλιστική. Παρότι το τμήμα της συναλλαγής δεν ανακοινώθηκε επίσημα, το πλοίο, χωρητικότητας 16.879 gt και ναυπηγημένο το 1980, αποτελούσε μια επένδυση €11,25 εκατ. για την οικογένεια Ευγενίδη μόλις τον Δεκέμβριο του 2022, όταν είχε αποκτηθεί από τη Viking Line (ως Rosella). Το πλοίο εκτελούσε δρομολόγια στις Δυτικές Κυκλάδες, όμως η μεταβλητότητα του κλάδου και οι ιδιαίτερες συνθήκες του ελληνικού ακτοπλοϊκού χάρτη – με τις

προκλήσεις του κόστους καυσίμων και των στρεβλώσεων στον ανταγωνισμό – κατέστησαν την περαιτέρω λειτουργία του μη βιώσιμη. Με την απόκτηση αυτή, ο Μάριος Ηλιόπουλος ενισχύει περαιτέρω την κυριαρχική θέση της Seajets, η οποία πλέον διαχειρίζεται έναν στόλο που αγγίζει τα 30 πλοία, με τεράστια μεταφορική ικανότητα επιβατών και οχημάτων, επιβεβαιώνοντας τη στρατηγική της για συνεχή επέκταση στο Αιγαίο.

3/ ΤΟΥΡΙΣΜΟΣ ΕΞΑΙΡΕΤΙΚΑ ΥΨΗΛΗΣ... ΕΝΕΡΓΕΙΑΣ

Όχι δεν είναι εικασία. Είναι γεγονός. Και δείχνει πόσο διορατική είναι η ελληνική πολιτική για τον τουρισμό. Το Μνημόνιο Συνεργασίας μεταξύ Ελλάδας και Κολομβίας για τον τουρισμό, που ανακοινώθηκε χθες, ανοίγει νέους ορίζοντες. Η απόφαση να ανταλλάξουμε τεχνογνωσία με μια χώρα, που διαχρονικά φημίζεται για τα εξαγωγίμα προϊόντα της και τους διαρκώς υψηλούς ρυθμούς ενέργειας, τους οποίους προσφέρει, αποδεικνύει περίτρανα ότι η Ελλάδα στοχεύει ψηλά. Πολύ ψηλά. Στο

επίκεντρο της συμφωνίας μπαίνει δικαίως ο γαστρονομικός και φυσιολατρικός τουρισμός. Άλλωστε, οι δύο λαοί μοιράζονται μια βαθιά, σχεδόν βιωματική εκτίμηση για τα ιδιαίτερα δώρα της φύσης, την πλούσια και σπάνια κλωρίδα και, βεβαίως, τις απέραντες υπόλευκες αμμουδιές. Ο Κολομβιανός ταξιδιώτης, μαθημένος σε δυνατές εμπειρίες, που ανεβάζουν τους παλμούς και διατηρούν τη διάθεση στα ύψη, σίγουρα θα βρει στα ελληνικά νησιά το απολύτως κατάλληλο έδαφος για

να διοχετεύσει τη χαρακτηριστική του ζωντάνια. Από την πλευρά μας, μπορούμε με μεγάλη βεβαιότητα να μεταλαμπαδεύσουμε στους νέους μας φίλους την πατροπαράδοτη τέχνη του να οργανώνεις αξέχαστες βραδιές, που κρατούν τους επισκέπτες ευδιάθετους και απόλυτα άγρυπνους μέχρι πρωίας. Πρόκειται, αναμφίβολα, για μια συνεργασία, η οποία υπόσχεται να απογειώσει τον ελληνικό τουρισμό – με την πιο αυστηρά φυσιολατρική και αμιγώς πολιτισμική έννοια του όρου, φυσικά.



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**

> **AEGEAN**

ΔΡΑΣΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΤΩΝ ΜΕΛΙΣΣΩΝ ΜΕΣΩ ΤΗΣ ΠΡΩΤΟΒΟΥΛΙΑΣ “BEE THE CHANGE”

Με αφορμή την Παγκόσμια Ημέρα Περιβάλλοντος, η εθελοντική ομάδα εργαζομένων της Aegean υλοποίησε δράση για την προστασία των μελισσών, στο πλαίσιο της νέας περιβαλλοντικής πρωτοβουλίας της εταιρείας με τίτλο “Bee the Change”.

Η πρωτοβουλία επικεντρώνεται στη βιοποικιλότητα και την προστασία των επικονιαστών και δεν περιορίζεται σε μία μεμονωμένη δράση, αλλά αποτελεί τη βάση για μια ευρύτερη προσπάθεια που θα εξελιχθεί μέσα στη χρονιά.

Περιλαμβάνει τη συνεχή παρακολούθηση και υποστήριξη των κυψελών που έχουν υιοθετηθεί, καθώς και ενέργειες ενημέρωσης και ευαισθητοποίησης σχετικά με τη σημασία των μελισσών και της βιοποικιλότητας.

ΣΥΛΛΟΓΙΚΗ ΠΡΟΣΠΑΘΕΙΑ

Η Πέπη Σταμάτη, Chief People and Corporate Affairs Officer της Aegean, δήλωσε ότι η πρω-



τοβουλία δίνει τη δυνατότητα στους εργαζομένους να συμβάλουν έμπρακτα σε μια συλλογική προσπάθεια με περιβαλλοντικό αποτύπωμα, σημειώνοντας ότι η δράση αποτελεί την αφετηρία μιας ευρύτερης προσπάθειας που θα συνεχιστεί καθ' όλη τη διάρκεια του έτους.

Η Aegean ευχαρίστησε τη Bee for Planet για τη συνεργασία στην υλοποίηση της δράσης, καθώς και τους εργαζόμενους που συμμετείχαν στην πρωτοβουλία. Σύμφωνα με την εταιρεία, τέτοιου είδους δράσεις ενισχύουν τη δέσμευσή της για υπεύθυνη ανάπτυξη, περιβαλλοντική προστασία και κοινωνική συνεισφορά.



Editorial

ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΙΚΟΣ ΑΝΑΛΦΑΒΗΤΙΣΜΟΣ

Τί είναι αυτό, το οποίο ακούμε διαρκώς, εδώ και χρόνια, στον δημόσιο διάλογο, όταν μιλάμε για τις τιμές των προϊόντων στην Ελλάδα;

Ότι το ίδιο προϊόν, της ίδιας εταιρείας, πωλείται στην ελληνική αγορά ακριβότερα από ό,τι σε άλλες ευρωπαϊκές. Και ότι για αυτό φταίνε οι κακές πολυεθνικές, τα ολιγοπώλια, τα καρτέλ, τα super market και ο ανάδρομος Ερμής.

Με τα σχετικά ρεπορτάζ να καταλήγουν σε πολλές περιπτώσεις, με τη φράση, “Σε τί κόσμο θα φέρουμε τα παιδιά μας;”.

Κι όμως!

Η αλήθεια γύρω από αυτό το - απόλυτα υπαρκτό - φαινόμενο βρίσκεται κάπου αλλού (χωρίς αυτό να σημαίνει ότι δεν έχουν υπάρξει τα όσα καταγγελλόμενα περιγράφονται παραπάνω).

Ο ακόλουθος διάλογος είναι απόλυτα αληθινός και τον μεταφέρω αυτούσιο.

Αφορά δύο υψηλόβαθμα στελέχη: Το ένα εργάζεται σε αλυσίδα super market (S/M) και το άλλο σε πολυεθνική (M/N), η οποία παράγει FMCGs.

S/M: Μπορείς να μου πεις τί συμβαίνει και μου πουλάς το προϊόν σου σε τέτοια τιμή χονδρικής, ώστε βγαίνει λιανική 25%-30% ακριβότερο στην Ελλάδα σε σχέση με χώρες, όπως η Ισπανία και η Πορτογαλία; Σου κοστίζει περισσότερο η παρουσία σου στη χώρα μας; Είναι ακριβότερα τα μεταφορικά και τα εργατικά; Τί φταίει; M/N: Τίποτα από όλα αυτά. Σε κάθε αγορά, δοκιμάζουμε σενάρια. Ξεκινάμε από μια τιμή, που να μας προσφέρει το επιθυμητό περιθώριο και βλέπουμε πώς πάει. Αν πουλάει στην υψηλή τιμή, το κρατάμε εκεί. Αν όχι, τότε μειώνουμε το περιθώριο και χαμηλώνουμε στην τιμή. Στην περίπτωση της Ελλάδας, η επιμονή των καταναλωτών σε branded προϊόντα, και ειδικά σε συγκεκριμένα brands, μας βοηθάει να κρατάμε ψηλά το περιθώριο. Γι' αυτό και μας βλέπεις να βγαίνουμε ακριβότερα από άλλες χώρες. Και το ίδιο, να ξέρεις, κάνουν και άλλες εταιρείες. Γνωρίζουμε την έλλειψη καταναλωτικής παιδείας του Έλληνα και διασφαλίζουμε το μέγιστο επιθυμητό περιθώριο. Απλά πράγματα.

Νεκτάριος Β. Νώτης
nectarios@notice.gr