

Το Μπάρι σε καλεί...



aegeanair.com

Ένας νέος προορισμός σε καλεί.
Πες ναι στο Μπάρι και σε άλλους
163 προορισμούς του δικτύου μας.

A STAR ALLIANCE MEMBER 

AEGEAN 



> SUNLIGHT GROUP

Ανθεκτικό EBITDA και επιστροφή στα κέρδη παρά την κάμψη τζίρου το 2025



> iFORO

Ποια είναι η startup που θέλει να γίνει ο ψηφιακός λογιστής των 800.000 freelancers



> ΠΛΑΣΤΙΚΑ ΘΡΑΚΗΣ

Πού τοποθετεί η Eurobank Equities τον πήχη για πωλήσεις και κερδοφορία μέχρι το 2028



> NETFLIX

Μικτή εικόνα για τα μεγέθη τριμήνου, στο guidance το βλέμμα των επενδυτών

Editorial

Ζητείται συνέχεια...

Debrief

Big in Japan; Δεν φτάνει...

Business Maker

- Σαντορίνη: Από την ΔΕΗ στην Trivago, η αξία του συμβιβασμού
- Η New Yorker ψάχνει τα επόμενα... τετραγωνικά

Business Insight

Γεννήτρια παραγωγής €20 δισ. το Euronext Athens

BnSecret

- Αλήθειες και ψέματα για το λιμάνι του Λαυρίου
- Υ/ΚΝΟΤ: Σε συζητήσεις για την αγορά δεύτερου τάνκερ
- Ο σκιώδης Υπουργός Ανάπτυξης Βασίλης Μαγκλάρας

> ΕΤΑΔ

ΤΟ ΝΕΟ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟ ΣΤΟΙΧΗΜΑ ΣΤΟ ΙΣΤΟΡΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ ΤΩΝ ΧΑΝΙΩΝ

Η ΕΤΑΔ φέρνει στην αγορά ένα εμβληματικό ακίνητο δίπλα στην Δημοτική Αγορά, σε μια περιοχή που εισέρχεται σε νέα αναπτυξιακή τροχιά.

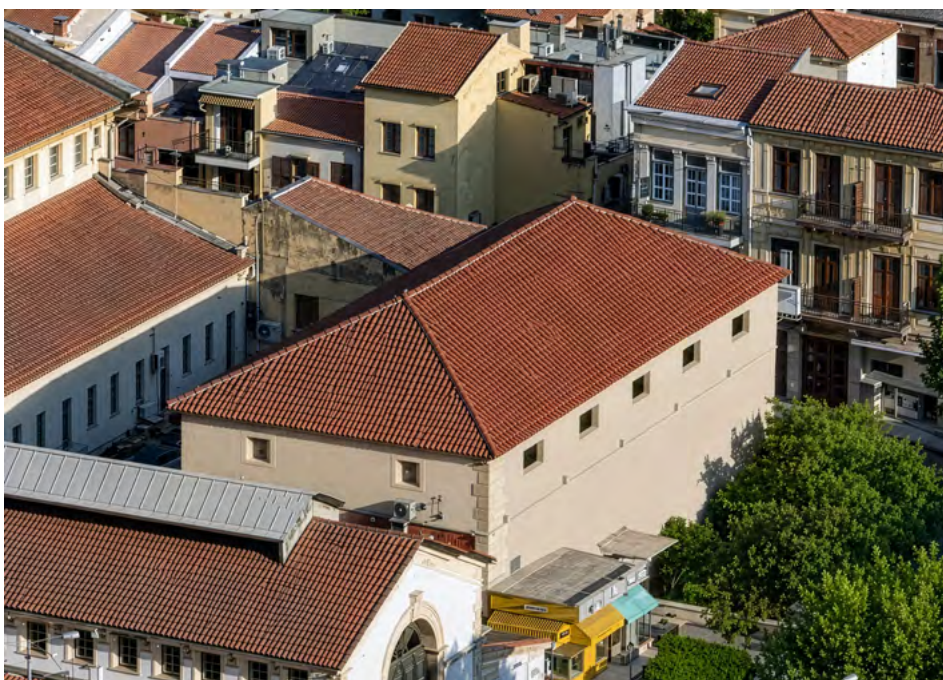
Τα Χανιά συγκαταλέγονται πλέον στους πλέον ελκυστικούς τουριστικούς και επενδυτικούς προορισμούς της χώρας, με το ιστορικό τους κέντρο να συγκεντρώνει διαρκώς αυξανόμενο ενδιαφέρον για επενδύσεις υψηλής προστιθέμενης αξίας. Η επικείμενη ολοκλήρωση της ανακαίνισης της Δημοτικής Αγοράς, ενός από τα σημαντικότερα τοπόσημα της πόλης, αναμένεται να ενισχύσει ακόμη περισσότερο τη δυναμική της περιοχής, δημιουργώντας νέες προοπτικές για επιχειρηματική ανάπτυξη.

Σε αυτό το περιβάλλον, η ΕΤΑΔ προχωρά στην αξιοποίηση του ακινήτου ABK 183, του γνωστού "Ψυγείου", μέσω ανοικτού πλειοδοτικού διαγωνισμού, καλώντας την επενδυτική κοινότητα να αξιοποιήσει ένα ακίνητο με μοναδικά χαρακτηριστικά.

Το τριώροφο κτίριο, συνολικής επιφάνειας 1.029 τ.μ., βρίσκεται σε απόσταση λίγων μέτρων από την Δημοτική Αγορά, στην καρδιά της παλιάς πόλης των Χανίων, μιας περιοχής που συνδυάζει έντονη εμπορική δραστηριότητα, υψηλή τουριστική επισκεψιμότητα και ισχυρή πολιτιστική ταυτότητα. Οι επιτρεπόμενες χρήσεις του ακινήτου προσφέρουν σημαντική ευελιξία, καθώς μπορούν να αναπτυχθούν τουριστικές και ξενοδοχειακές εγκαταστάσεις, εμπορικές δραστηριότητες, χώροι γραφείων ή σύγχρονα μικτά σχήματα αξιοποίησης, ανταποκρινόμενα στις ανάγκες μιας αγοράς που συνεχίζει να αναπτύσσεται.

Η πρωτοβουλία εντάσσεται στη στρατηγική της ΕΤΑΔ για την ενεργή αξιοποίηση ακινήτων με ιδιαίτερα αναπτυξιακά χαρακτηριστικά, μέσα από διαφανείς και ανταγωνιστικές διαδικασίες που δημιουργούν αξία τόσο για τους επενδυτές όσο και για τις τοπικές κοινωνίες.

Οι ενδιαφερόμενοι μπορούν να υποβάλουν τις προσφορές τους έως τις 15 Οκτωβρίου 2026, ενώ αναλυτικές πληροφορίες για τον διαγωνισμό και το ακίνητο είναι διαθέσιμες στην ηλεκτρονική πλατφόρμα e-publicrealestate.gr.



> EUROBANK RESEARCH

**ΑΝΘΕΚΤΙΚΗ Η ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ
ΣΤΗΝ ΑΒΕΒΑΙΟΤΗΤΑ ΤΩΝ ΑΓΟΡΩΝ
- ΤΙ ΔΕΙΧΝΟΥΝ ΤΑ ΠΡΩΤΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ**

Ενθαρρυντικά, αναφορικά με την ανθεκτικότητα της ελληνικής οικονομίας στο ενεργειακό σοκ που προκάλεσε ο πόλεμος στον Περσικό Κόλπο, χαρακτηρίζει η Eurobank Research τα στοιχεία για τον πληθωρισμό του Ιουνίου, τον δείκτη βιομηχανικής παραγωγής του Μαΐου, και τις εξαγωγές και τις εισαγωγές εμπορευμάτων του ίδιου μήνα.

Τα στοιχεία κατέδειξαν:

- επιβράδυνση του πληθωρισμού, προερχόμενη κυρίως από τις κατηγορίες των μεταφορών και των ξενοδοχείων-καφέ-εστιατορίων
- αύξηση της βιομηχανικής παραγωγής, ωθούμενη από τους τομείς της παροχής ηλεκτρικού ρεύματος και της μεταποίησης
- συρρίκνωση του εμπορικού ελλείμματος για τρίτο συνεχόμενο μήνα, λόγω της μεγαλύτερης ενίσχυσης των εξαγωγών εμπορευμάτων -ειδικά των πετρελαιοειδών- σε σύγκριση με τις εισαγωγές

ΕΠΙΒΡΑΔΥΝΣΗ ΠΛΗΘΩΡΙΣΜΟΥ

Ύστερα από τέσσερις μήνες ανόδου, ο ετήσιος πληθωρισμός στην Ελλάδα επιβραδύνθηκε στο τέλος του β' τριμήνου, αντικατοπτρίζοντας, τουλάχιστον κατά το ήμισυ, τη μείωση των διεθνών τιμών του πετρελαίου. Συγκεκριμένα, επιβραδύνθηκε στο 3,9% τον Ιούνιο, από 4,9% τον Μάιο.

Παρά ταύτα, η τιμή του, ήταν η τρίτη υψηλότερη σε διάστημα 37 μηνών, υπερέβη κατά 1,1 ποσοστιαία μονάδα το αντίστοιχο μέγεθος στην Ευρωζώνη, ενώ στην κατηγορία της στέγασης, νερού, ηλεκτρικού, αερίου και άλλων καυσίμων, ο πληθωρισμός ήταν διψήφιος στο 10,5%.

**ΠΟΙΑ ΑΓΑΘΑ ΣΥΝΕΒΑΛΑΝ
ΣΤΗΝ ΑΠΟΚΛΙΜΑΚΩΣΗ**

Οι κατηγορίες των αγαθών και υπηρεσιών που είχαν την υψηλότερη συμβολή στην αποκλιμάκωση του πληθωρισμού τον Ιούνιο ήταν αυτές των μεταφορών και των ξενοδοχείων-καφέ-εστιατορίων. Στις μεταφορές, ο πληθωρισμός μειώθηκε στο 4,8%, από 7,7% τον Μάιο, αφαιρώντας προσεγγιστικά 0,5 ποσοστιαίες μονάδες από τον πληθωρισμό του



γενικού δείκτη και αντικατοπτρίζοντας την άμεση επίδραση της μηνιαίας πτώσης των διεθνών τιμών της ενέργειας. Στα ξενοδοχεία-καφέ-εστιατόρια, καταγράφηκε επιβράδυνση στο 6,4%, από 9,1% προηγουμένως, αφαιρώντας αντίστοιχα 0,5 ποσοστιαίες μονάδες.

ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗ

Ο εποχικά διορθωμένος δείκτης βιομηχανικής παραγωγής ενισχύθηκε σε μηνιαία βάση κατά 1,9% τον Μάιο, από μείωση 3,2% τον Απρίλιο, ενώ σε ετήσια βάση αυξήθηκε κατά 4,3%, από 2,7% τον προηγούμενο μήνα. Σε ό,τι αφορά τους τέσσερις βασικούς τομείς που απαρτίζουν τον κλάδο της βιομηχανίας, στη μεταποίηση και στην παροχή ηλεκτρικού ρεύματος καταγράφηκε αύξηση της παραγωγής, ενώ στα ορυχεία-λατομεία και στην παροχή νερού σημειώθηκε πτώση.

Τέλος, στο δίμηνο Απριλίου-Μαΐου, ο ετήσιος ρυθμός αύξησης της παραγωγής στη βιομηχανία διαμορφώθηκε στο 3,5%, από 4,4% το α' τρίμηνο, και στη μεταποίηση στο 2,4%, από 2,8% το α' τρίμηνο.

ΕΞΑΓΩΓΕΣ

Βάσει των στοιχείων των εμπορευματικών συναλλαγών, οι εξαγωγές εμπορευμάτων της ελληνικής οικονομίας ανήλθαν στα €5,07 δισ. σε τρέχουσες τιμές τον Μάιο, παρουσιάζοντας ετήσια αύξηση 20,9%. Οι αντίστοιχες εισαγωγές διαμορφώθηκαν στα €7,035 δισ., ενισχυμένες σε ετήσια βάση κατά 7,8%. Ως εκ τούτου, το εμπορικό έλλειμμα, δηλαδή η διαφορά ανάμεσα στις εξαγωγές και τις εισαγωγές, συρρικνώθηκε στα €1,964 δισ. από €2,328 δισ. έναν χρόνο νωρίτερα.

Νίκος Ταμπακόπουλος
nicolas@notice.gr



Βασίλειος Αναγνωστάκης, Πρόεδρος ΔΣ και CEO, Ίλυδα

> ΙΛΥΔΑ

**ΕΠΕΝΔΥΣΗ €4 ΕΚΑΤ.
ΓΙΑ ΝΕΑ ΨΗΦΙΑΚΗ
ΠΛΑΤΦΟΡΜΑ
ΣΤΟΝ ΚΛΑΔΟ ΤΗΣ
ΑΥΤΟΚΙΝΗΣΗΣ**

Στην αγορά της ψηφιακής υποστήριξης του κλάδου της αυτοκίνησης εισέρχεται η Ίλυδα Πληροφορική, μέσω στρατηγικής συνεργασίας με τις εταιρείες ACT Σύμβουλοι Επιχειρήσεων Πληροφορική και GVSoft, με στόχο την ανάπτυξη μιας πλατφόρμας λογισμικού για το σύνολο του οικοσυστήματος της αυτοκίνησης. Η συμφωνία προβλέπει μεταξύ άλλων τη μεταβίβαση τεχνολογίας και τεχνογνωσίας προς την Ίλυδα, προκειμένου να ενσωματωθούν στις υποδομές και τα προϊόντα της εταιρείας υφιστάμενες λύσεις λογισμικού και λειτουργικά υποσυστήματα με εφαρμογή στον κλάδο. Η συνολική επένδυση της Ίλυδα για την υλοποίηση της συνεργασίας εκτιμάται ότι θα προσεγγίσει τα €4 εκατ., στο πλαίσιο της στρατηγικής της για ανάπτυξη εξειδικευμένων και επεκτάσιμων προϊόντων λογισμικού σε αγορές με καθιερωμένη δομή.

ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΟ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ

Η υπό ανάπτυξη πλατφόρμα θα καλύπτει τις ανάγκες ολόκληρης της αλυσίδας αξίας της αυτοκίνησης, από την εμπορία και διάθεση οχημάτων έως την τεχνική υποστήριξη και τις υπηρεσίες after-sales.

Στο οικοσύστημα που θα υποστηρίξει η νέα λύση περιλαμβάνονται:

- εισαγωγείς και αντιπρόσωποι αυτοκινήτων και μοτοσυκλετών
- εξουσιοδοτημένα και ανεξάρτητα συνεργεία
- δίκτυα διανομών και επισκευαστών
- επιχειρήσεις εμπορίας ανταλλακτικών και ελαστικών
- εταιρείες εμπορίας μεταχειρισμένων οχημάτων
- εταιρείες ενοικίασης και διαχείρισης στόλων
- φανοποιεία, βουλκανιζατέρ και λοιπές επιχειρήσεις τεχνικής εξυπηρέτησης



FOOD FORWARD

From Farm to Future

Το μεγαλύτερο συνέδριο για τον κλάδο
των Τροφίμων & Ποτών **επιστρέφει**

2 SEASON



5-6 Νοεμβρίου 2026

HYATT REGENCY THESSALONIKI

ΜΕ ΤΗΝ ΑΞΙΟΠΙΣΤΙΑ ΤΗΣ



NOTICE

CONTENT & SERVICES



**DIMORAGKAS
VAIOS**
Managing Director,
NIELSENQ Greece
& Bulgaria



**KAKKAVAS
CHRISTOS**
Executive Advisor JLL,
Athens Economics



**KONTOS
DIMITRIS**
Chief Operating Officer,
METRO



**LOULOUMARIS
SYMEON**
Country Manager Danone
Specialized Nutrition,
Plant Based, Dairy
Numil Hellas S.A.



**PAPACHRISTOS
CHARALAMBOS**
President, SEFYMEN



**SINODINOS
DIMITRIS**
President, SEET



**TAKOULAS
VAGGELIS**
Purchasing Director,
METRO



**TOURALIAS
APOSTOLOS**
Chairman, HAPO

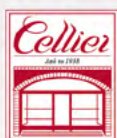


**ZOUKAS
KOSTAS**
President, PEMETE

POWERED BY

forum S.A.
TRADE SHOWS • PUBLICATIONS

SILVER SPONSORS



SUPPORTER

elvīda
FOODS

Για περισσότερες
πληροφορίες:



ΜΕ ΤΗΝ ΑΙΓΙΔΑ



> SUNLIGHT GROUP

ΑΝΘΕΚΤΙΚΟ ΕΒITDA ΚΑΙ ΕΠΙΣΤΡΟΦΗ ΣΤΑ ΚΕΡΔΗ ΠΑΡΑ ΤΗΝ ΚΑΜΨΗ ΤΖΙΡΟΥ ΤΟ 2025

Συγκρατημένα αισιόδοξη εμφανίζεται η διοίκηση του ομίλου Sunlight, παρά τις συνεχιζόμενες προκλήσεις, καθώς το μακροοικονομικό και γεωπολιτικό περιβάλλον εξακολουθεί να χαρακτηρίζεται από αβεβαιότητα.

Οι στρατηγικές προτεραιότητες για το 2026 περιλαμβάνουν:

- την υλοποίηση βασικών επενδύσεων στην κάθετη ολοκλήρωση της παραγωγής, στον ψηφιακό μετασχηματισμό και στη βελτιστοποίηση των επιχειρησιακών διαδικασιών
- την περαιτέρω ενίσχυση της λειτουργικής αποδοτικότητας και της παραγωγικής δυναμικότητας, υποστηρίζοντας παραγωγή υψηλού όγκου και υψηλής ποιότητας
- τη συνεχή ανάπτυξη καινοτόμων προϊόντων και τεχνολογιών για την κάλυψη των διαρκώς εξελισσόμενων απαιτήσεων της αγοράς
- τη στοχευμένη ανάπτυξη των δραστηριοτήτων στις βασικές αγορές του ομίλου, ιδίως στις ΗΠΑ και την Ευρώπη, οι οποίες αντιπροσωπεύουν το μεγαλύτερο μέρος των πωλήσεων
- τη συνεχή διαχείριση κινδύνων, συμπεριλαμβανομένης της παρακολούθησης των συναλλαγματικών ισοτιμιών, του κόστους πρώτων υλών και των εξελίξεων στην εφοδιαστική αλυσίδα

ΠΟΥ ΑΠΟΔΙΔΕΤΑΙ Η ΜΕΙΩΣΗ ΤΟΥ ΤΖΙΡΟΥ

Αναφορικά με την εικόνα του ομίλου πέρυσι, παρά την υποχώρηση του τζίρου η κερδοφορία ενισχύθηκε.

Σύμφωνα με τη διοίκηση η μείωση των πωλήσεων κατά 9% οφείλεται κυρίως στη διακοπή προϊόντων και δραστηριοτήτων που δεν ευθυγραμμίζονται με τις βασικές δραστηριότητες και παρουσιάζουν χαμηλότερα επίπεδα κερδοφορίας, στο πλαίσιο της συνεχιζόμενης στρατηγικής βελτιστοποίησης του χαρτοφυλακίου.

Επιπλέον, όπως σημειώνεται στις χρηματοοικονομικές καταστάσεις, τα έσοδα επηρεάστηκαν αρνητικά από τις προκλήσεις της αγοράς στις ΗΠΑ, λόγω της αβεβαιότητας που σχετίζεται με τους δασμούς, καθώς και

από ένα ασθενέστερο εμπορικό περιβάλλον στην Γερμανία και στην Ευρωπαϊκή Ένωση. Η μείωση των πωλήσεων αντανakλά επίσης τον αντίκτυπο των χαμηλότερων τιμών των εμπορευμάτων και των δυσμενών επιπτώσεων από τη μετατροπή ξένου συναλλάγματος, οι οποίες προέκυψαν από την υποτίμηση του δολαρίου έναντι του ευρώ.

Η ΕΙΚΟΝΑ ΤΗΣ ΚΕΡΔΟΦΟΡΙΑΣ

Από την άλλη πλευρά, ο όμιλος επέδειξε ισχυρή ανθεκτικότητα στη λειτουργική του κερδοφορία, με το EBITDA να αυξάνεται.

Όπως υποστηρίζει η διοίκηση, η βελτίωση αυτή οδηγήθηκε από την ενισχυμένη επιχειρησιακή αποτελεσματικότητα, την υλοποίηση συνεργειών που σχετίζονται με εξαγορές, την επιτυχή υλοποίηση πρωτοβουλιών βελτιστοποίησης του κόστους και τα φορολογικά κίνητρα (IRA incentives).

Ακόμη η απόδοση επενδεδυμένων κεφαλαίων (ROCE) βελτιώθηκε στο 3,25% από 3,05% το 2024, υποδηλώνοντας αποτελεσματικότερη χρήση των επενδεδυμένων κεφαλαίων.

DATA (σε €χιλ.)

Κύκλος εργασιών

2025: 942.934

2024: 1.032.009

2023: 1.087.674

EBITDA

2025: 121.148

2024: 102.510

2023: 89.266

Αποτέλεσμα προ φόρων

2025: 1.582

2024: (13.835)

2023: 14.812

Αποτέλεσμα μετά από φόρους

2025: 2.170

2024: (21.815)

2023: 18.930

ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ

Ο όμιλος Sunlight συνέχισε την υλοποίηση του επενδυτικού του προγράμματος, με τις συνολικές κεφαλαιουχικές δαπάνες να διαμορφώνονται πέρυσι σε €123,7 εκατ.



Λάμπρος Μπίσας, CEO, Sunlight Group

από €146,3 εκατ. την αμέσως προηγούμενη χρήση.

Αυτές οι επενδύσεις κατευθύνθηκαν σε διάφορα έργα στην Ελλάδα, την Γερμανία και τις ΗΠΑ, καθώς και σε πρωτοβουλίες ψηφιακού μετασχηματισμού και έρευνας και ανάπτυξης (R&D).

Ο όμιλος διέθεσε €19,2 εκατ. για το εν εξελίξει έργο R&D που αφορά την "Ανάπτυξη Καινοτομιών στις Μπαταρίες Λιθίου για τον Κλάδο της Αποθήκευσης Ενέργειας". Η πρωτοβουλία αυτή εμπίπτει στο πλαίσιο των Σημαντικών Έργων Κοινού Ευρωπαϊκού Ενδιαφέροντος (IPCEI), με συνολικό επιλέξιμο κόστος €113 εκατ. και εγκεκριμένη επιχορήγηση €49,9 εκατ. Το έργο περιλαμβάνει την έρευνα, την ανάπτυξη και την πρώτη βιομηχανική ανάπτυξη (FID) σε τεχνολογίες μπαταριών λιθίου, παράλληλα με επενδύσεις σε συστήματα μπαταριών που θα ενσωματώνουν τις ιδιοπαραγόμενες κυψέλες λιθίου της Sunlight, καθώς και εργαστηριακές και παραγωγικές υποδομές.

Επίσης, το 2025, η Sunlight επένδυσε €19 εκατ. σε προγραμματισμένες πληρωμές για εξαγορές προηγούμενων ετών, καθώς και σε νέες επενδύσεις και συμμετοχές μειοψηφίας, έναντι €24,3 εκατ. το 2024.

Τέλος, ξεχώρισε η υπογραφή της επενδυτικής συμφωνίας για την απόκτηση ποσοστού 51% της Lehmann Marine, σηματοδοτώντας τη στρατηγική είσοδό του στην ταχέως αναπτυσσόμενη αγορά συστημάτων μπαταριών για τον κλάδο της ναυτιλίας.

Μάκης Αποστόλου
makis@notice.gr

> MITSUBISHI - TOSHIBA - ROHM

BIG IN JAPAN ΜΕ ΤΗ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ
ΠΑΓΚΟΣΜΙΟΥ ΚΟΛΟΣΣΟΥ ΣΤΑ POWER CHIPS

Σε μια προσπάθεια να ενισχύσει τη θέση της Ιαπωνίας στην παγκόσμια βιομηχανία ημιαγωγών, Mitsubishi Electric, Toshiba και Rohm βρίσκονται σε προχωρημένες συζητήσεις για τη δημιουργία μιας κοινής εταιρείας που θα συγκεντρώσει τις δραστηριότητές τους στον τομέα των power semiconductors. Στόχος η συμφωνία να ολοκληρωθεί έως τον Σεπτέμβριο.

Η ΤΕΧΝΗΤΗ ΝΟΗΜΟΣΥΝΗ...
ΦΤΑΙΕΙ

Η πιθανή συνένωση αφορά έναν από τους ταχύτερα αναπτυσσόμενους κλάδους της αγοράς ημιαγωγών, καθώς η έκρηξη των επενδύσεων σε υποδομές Τεχνητής Νοημοσύνης αυξάνει κατακόρυφα τη ζήτηση για chips που διαχειρίζονται την κατανάλωση και τη μετατροπή ενέργειας. Τα power chips αποτελούν κρίσιμο στοιχείο για:

- data centers
- ηλεκτρικά οχήματα
- βιομηχανικά ρομπότ
- συστήματα ενέργειας
- ηλεκτρονικές συσκευές

Η κίνηση αυτή αποτελεί μέρος της ευρύτερης προσπάθειας της Ιαπωνίας να ενισχύσει την εγχώρια βιομηχανία ημιαγωγών και να δημιουργήσει μεγαλύτερους παίκτες, ικα-

νούς να ανταγωνιστούν διεθνείς κολοσσούς, όπως η γερμανική Infineon Technologies, η οποία κατέχει σχεδόν το 20% της παγκόσμιας αγοράς power semiconductors.

ΤΑ ΜΙΚΡΑ ΜΕΡΙΔΙΑ

Παρά το τεχνολογικό τους υπόβαθρο, Mitsubishi Electric, Toshiba και Rohm διαθέτουν σήμερα μικρότερα μερίδια αγοράς, κάτω του 5% η καθεμία, γεγονός που περιορίζει τη δυνατότητά τους να ανταγωνιστούν σε παγκόσμιο επίπεδο. Η ενοποίηση των δραστηριοτήτων τους θα μπορούσε να δημιουργήσει έναν από τους μεγαλύτερους προμηθευτές power chips διεθνώς.

Ο επικεφαλής της Mitsubishi Electric υποστήριξε ότι η ύπαρξη πολλών μικρότερων εγχώριων παικτών οδηγεί σε κατακερματισμό πόρων και καθυστερεί την ανάπτυξη νέων προϊόντων. Μέσω της συνεργασίας, οι τρεις εταιρείες φιλοδοξούν να μειώσουν το κόστος, να επιταχύνουν την έρευνα και ανάπτυξη και να ενισχύσουν την ανταγωνιστικότητα τους απέναντι σε αμερικανικές και ευρωπαϊκές εταιρείες.

ΠΟΙΕΣ ΕΙΝΑΙ ΟΙ ΠΡΟΚΛΗΣΕΙΣ

Ωστόσο, σημαντικές προκλήσεις παραμένουν. Ένα από τα βασικά σημεία διαπραγμά-



Kei Uruma,
CEO,
Mitsubishi
Electric

τευσης αφορά το εύρος των προϊόντων που θα περιλαμβάνει η νέα εταιρεία. Η Toshiba και η Rohm επιθυμούν να διατηρηθεί μια ευρύτερη γκάμα αναλογικών chips, ώστε να συνεχίσουν να εξυπηρετούν υφιστάμενους πελάτες, ενώ η Mitsubishi Electric προκρίνει μεγαλύτερη εστίαση στα power semiconductors.

Οι επικεφαλής των τριών εταιρειών έχουν ήδη πραγματοποιήσει απευθείας συναντήσεις, καθώς οι συζητήσεις σε επίπεδο στελεχών δεν οδηγούσαν σε συμφωνία.

Η ΣΤΗΡΙΞΗ ΤΗΣ ΚΥΒΕΡΝΗΣΗΣ

Η ιαπωνική κυβέρνηση στηρίζει την ενοποίηση του κλάδου, προσφέροντας επιδοτήσεις σε εταιρείες power chips που πραγματοποιούν επενδύσεις άνω των 200 δισ. γεν (περίπου \$1,2 δισ.) μέσω συνεργασιών. Ωστόσο, ο CEO της Mitsubishi Electric χαρακτήρισε το όριο αυτό ιδιαίτερα υψηλό και ζήτησε μεγαλύτερη κρατική στήριξη για να μπορέσουν οι ιαπωνικές εταιρείες να ανταγωνιστούν παγκόσμιους αντιπάλους που λαμβάνουν σημαντικές κρατικές ενισχύσεις.

> CREDIA BANK

ΑΥΞΑΝΕΤΑΙ ΣΤΟ 47% ΤΟ FREE FLOAT ΤΗΣ ΜΕΤΟΧΗΣ

Σε σημαντική αύξηση της ελεύθερης διασποράς της μετοχής οδηγεί η ολοκλήρωση της ιδιωτικής τοποθέτησης μετοχών της Credia, με το Euronext Athens να ανακοινώνει την αναπροσαρμογή του σχετικού συντελεστή από 30% σε 47%.

ΠΟΙΟΙ ΔΕΙΚΤΕΣ ΕΠΗΡΕΑΖΟΝΤΑΙ

Η μεταβολή αυτή αναμένεται να επηρεάσει τη στάθμιση της μετοχής σε σειρά βασικών χρηματιστηριακών δεικτών, μεταξύ των οποίων:

- Γενικός Δείκτης Τιμών ΧΑ
- Δείκτης Συνολικής Απόδοσης Γενικού Δείκτη ΧΑ
- FTSE/XA Large Cap
- FTSE/XA Δείκτης Αγοράς
- FTSE/XA Τράπεζες
- FTSE/XA Χρηματοοικονομικές Υπηρεσίες

Παράλληλα, αυξάνεται και ο συντελεστής βαρύτητας της μετοχής της τράπεζας στον δείκτη ATHEX ESG, από 25,10% σε 39,33%, ενισχύοντας την παρουσία της στον συγκεκριμένο δείκτη.

Οι αλλαγές στους δείκτες θα τεθούν σε ισχύ από τη συνεδρίαση της Τρίτης 21 Ιουλίου 2026.



Ελένη
Βρεττού, CEO,
Credia Bank

> ΤΡΑΠΕΖΕΣ

ΝΕΑ ΠΙΣΤΩΤΙΚΗ ΕΠΕΚΤΑΣΗ - ΑΝΟΙΓΟΥΝ ΤΗ ΣΤΡΟΦΙΓΓΑ ΜΕ ΔΑΝΕΙΑ ΕΩΣ €12 ΔΙΣ.

Με ιδιαίτερα θετικές προοπτικές όσον αφορά τη χορήγηση νέων δανείων εισήλθαν στο β' εξάμηνο του 2026 οι ελληνικές τράπεζες. Η καθαρή πιστωτική επέκταση εκτιμάται ότι θα διαμορφωθεί μεταξύ €10 - €12 δισ. έως το τέλος του έτους, επίδοση που συγκρατείται στις υψηλότερες της τελευταίας δεκαετιας.

ΟΙ ΚΑΤΑΛΥΤΕΣ

Σημαντική συμβολή σε αυτή την εξέλιξη έχουν οι χρηματοδοτήσεις που προέρχονται από το Ταμείο Ανάκαμψης και Ανθεκτικότητας, οι οποίες εξακολουθούν να στηρίζουν μεγάλα αλλά και μεσαίου μεγέθους επενδυτικά έργα.

Παράλληλα, ιδιαίτερο ενδιαφέρον παρουσιάζουν τα νέα χρηματοδοτικά προγράμματα της Ελληνικής Αναπτυξιακής Τράπεζας (ΕΑΤ), η οποία αναμένεται να αξιοποιήσει πόρους ύψους €2 δισ. από αδιάθετα κονδύλια του ΤΑΑ, με στόχο τη διευκόλυνση της χρηματοδότησης των μικρομεσαίων επιχειρήσεων.

ΤΟ REPORT ΤΗΣ ΑΧΙΑ

Η θετική αυτή εικόνα επιβεβαιώνεται και από την ανάλυση της Αχία-Alpha Finance, σύμφωνα με την οποία οι τραπεζικές χορηγήσεις αναμένεται να αυξάνονται με μέσο ετήσιο ρυθμό περίπου 8% την περίοδο 2026-2028. Ο ρυθμός αυτός κατατάσσει την Ελλάδα μεταξύ των τριών ταχύτερα αναπτυσσόμενων αγορών δανεισμού στην Ευρωζώνη. Η εταιρεία επισημαίνει ότι η ανοδική αυτή πορεία δεν αποτελεί προσωρινό φαινόμενο, αλλά συνδέεται με τη στα-



Από αριστερά: Φωκίων Καραβίας, Eurobank - Παύλος Μυλωνάς, Εθνική - Χρήστος Μεγάλου, Πειραιώς

διακή επανεκκίνηση της πιστωτικής δραστηριότητας, μετά από μια μακρά περίοδο απομόχλευσης που ακολούθησε την οικονομική κρίση.

ΟΙ ΚΛΑΔΟΙ ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΝΤΟΣ

Παρότι το πρόγραμμα του Ταμείου Ανάκαμψης ολοκληρώθηκε τυπικά, το επενδυτικό ενδιαφέρον παραμένει έντονο. Σύμφωνα με τις διοικήσεις των τραπεζών, υπάρχει σημαντικός αριθμός ώριμων έργων, κυρίως στους τομείς του τουρισμού, της ενέργειας και της ναυτιλίας, ενώ μέχρι σήμερα δεν έχει παρατηρηθεί μείωση στη ζήτηση για τραπεζικό δανεισμό. Οι επιχειρήσεις συνεχίζουν να επενδύουν σε νέα σχέδια, καλύπτοντας το επενδυτικό κενό που δημιουργήθηκε κατά την προηγούμενη δεκαετία.

ΤΑ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΑ PROJECTS

Επιπλέον, σημαντική ώθηση στην πιστωτική επέκταση αναμένεται να προσφέρουν περίπου 390 επενδυτικά σχέδια συνολικού προϋπολογισμού €9 δισ., τα οποία δεν εντάχθηκαν στο ΤΑΑ.

Τα έργα αυτά προβλέπεται να χρηματοδοτηθούν είτε μέσω συμβατικών τραπεζικών δανείων, είτε μέσω εναλλακτικών χρηματοδοτικών εργαλείων. Η μεταφορά των €2 δισ. στην Ελληνική Αναπτυξιακή Τράπεζα αναμένεται να διευκολύνει ιδιαίτερα τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις που δεν κατάφεραν να εξασφαλίσουν χρηματοδότηση από το Ταμείο.

Νίκος Ταμπακόπουλος
nicolas@notice.gr



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**

> iFORO

ΠΟΙΑ ΕΙΝΑΙ Η STARTUP ΠΟΥ ΘΕΛΕΙ ΝΑ ΓΙΝΕΙ Ο ΨΗΦΙΑΚΟΣ ΛΟΓΙΣΤΗΣ ΤΩΝ 800.000 FREELANCERS

Τη δημιουργία ενός νέου ψηφιακού εργαλείου για τη διαχείριση των οικονομικών και φορολογικών υποχρεώσεων των ελεύθερων επαγγελματιών επιχειρεί το iForo, μια ελληνική SaaS πλατφόρμα που θέλει να απλοποιήσει την καθημερινότητα των freelancers και των ατομικών επιχειρήσεων.

Η πλατφόρμα έχει σχεδιαστεί ώστε να προσφέρει ολοκληρωμένη εικόνα για την οικονομική κατάσταση μιας επιχείρησης, συγκεντρώνοντας σε ένα σημείο δεδομένα που μέχρι σήμερα απαιτούσαν επικοινωνία με λογιστικά γραφεία.

ΤΟ ΒΑΣΙΚΟ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΙΚΟ ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑ

Όπως αναφέρει στο BnB Daily ο ιδρυτής του iForo, Πάνος Παρίσης, το βασικό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα της εταιρείας είναι η προσαρμογή του προϊόντος στις ανάγκες της αγοράς, με επίκεντρο τη φορολογική διαφάνεια και την απλοποίηση των διαδικασιών για τους αυτοαπασχολούμενους. Μέσω της πλατφόρμας, οι χρήστες μπορούν να έχουν άμεση πρόσβαση σε κρίσιμες οικονομικές πληροφορίες, όπως:

- συνολικά έσοδα και έξοδα
- καθαρό κέρδος
- τρέχουσες υποχρεώσεις ΦΠΑ
- πρόβλεψη φόρου εισοδήματος
- τιμολόγια που εκκρεμούν προς χαρακτηρισμό
- έξοδα που μπορούν να εκπέσουν τον ΦΠΑ

Η εταιρεία ακολουθεί συνδρομητικό μοντέλο λειτουργίας, προσφέροντας πρόσβαση στις υπηρεσίες της με κόστος, το οποίο, σύμφωνα με τη διοίκηση, αντισταθμίζεται από τον χρόνο και τους πόρους που εξοικονομεί ο επαγγελματίας.

ΠΟΙΟΣ ΕΙΝΑΙ Ο ΕΠΟΜΕΝΟΣ ΣΤΟΧΟΣ

Στρατηγική προτεραιότητα για το iForo αποτελεί η περαιτέρω εξέλιξη της πλατφόρμας μέσω ψηφιακών διασυνδέσεων με λογιστικά γραφεία. Στόχος είναι η δημιουργία ενός πιο αυτοματοποιημένου μοντέλου συνεργασίας μεταξύ επαγγελματιών και λογιστών, με τη μεταφορά και επεξεργασία οικονομικών



Πάνος Παρίσης, Ιδρυτής, iForo

δεδομένων σε πραγματικό χρόνο.

Η εταιρεία επιδιώκει σταδιακά να επεκτείνει τις λειτουργίες της πέρα από την απλή παρακολούθηση οικονομικών στοιχείων, προχωρώντας προς ένα ολοκληρωμένο ψηφιακό περιβάλλον διαχείρισης φορολογικών και λογιστικών υποχρεώσεων.

ΠΑΝΩ ΑΠΟ 3.000 ΧΡΗΣΤΕΣ

Η ανταπόκριση της αγοράς μέχρι σήμερα δείχνει αυξανόμενο ενδιαφέρον για ψηφιακές λύσεις στον χώρο της φορολογικής διαχείρισης.

Όπως υπογράμμισε ο κ. Παρίσης:

- το iForo έχει ήδη ξεπεράσει τους 3.000 χρήστες
- περίπου 1.000 επαγγελματίες έχουν συνδέσει τον λογαριασμό τους απευθείας με την ΑΑΔΕ
- η πλατφόρμα διαθέτει περίπου 300 συνδρομητές επί πληρωμή

Η ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΗ ΠΡΟΚΛΗΣΗ

Η μεγαλύτερη πρόκληση για το iForo είναι η επιτάχυνση της υιοθέτησης ψηφιακών εργαλείων σε μια αγορά που παραδοσιακά βασίζεται σε καθιερωμένες διαδικασίες. Συγκεκριμένα

- η εκπαίδευση των επαγγελματιών
- η αλλαγή της καθημερινής πρακτικής
- η δημιουργία εμπιστοσύνης γύρω από νέες τεχνολογικές λύσεις

αποτελούν βασικούς άξονες για την περαιτέρω ανάπτυξη της εταιρείας.

ΠΡΟΣ ΑΝΑΖΗΤΗΣΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ

Το επόμενο σημαντικό βήμα για το iForo είναι η άντληση κεφαλαίων μέσω VC funds, προκειμένου να επιταχύνει την τεχνολογική ανάπτυξη και την εμπορική επέκταση.

Η εταιρεία θέλει να μετατρέψει την πλατφόρμα σε ολοκληρωμένο ψηφιακό λογιστικό οικοσύστημα, που θα λειτουργεί ως "one stop shop" για τους ελεύθερους επαγγελματίες. Στον σχεδιασμό περιλαμβάνονται νέες λειτουργίες, όπως:

- η αυτόματη ταξινόμηση οικονομικών δεδομένων
- η προετοιμασία φορολογικών δηλώσεων
- η υποστήριξη λογιστικών διαδικασιών με τον τελικό έλεγχο να παραμένει σε πιστοποιημένο λογιστή.

Η εταιρεία εκτιμά, σύμφωνα με τον κ. Παρίση, ότι απευθύνεται σε μια αγορά με σημαντικό περιθώριο ανάπτυξης, καθώς ο αριθμός των ελεύθερων επαγγελματιών στην Ελλάδα ανέρχεται περίπου στις 800.000, δημιουργώντας μια συνολική αγορά που ξεπερνά τα €400 εκατ. ετησίως.

Μάριος Δελατόλας
marios@notice.gr

> ΠΛΑΣΤΙΚΑ ΘΡΑΚΗΣ

ΠΟΥ ΤΟΠΟΘΕΤΕΙ Η EUROBANK EQUITIES ΤΟΝ ΠΗΧΗ ΓΙΑ ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΚΑΙ ΚΕΡΔΟΦΟΡΙΑ ΜΕΧΡΙ ΤΟ 2028

Παρά τη συνεχιζόμενη αβεβαιότητα που συνδέεται με το αυξημένο κόστος πρώτων υλών και τη χαμηλή δραστηριότητα στον κατασκευαστικό κλάδο, οι προοπτικές του ομίλου Πλαστικά Θράκης για τη φετινή χρονιά παραμένουν πολύ θετικές, σύμφωνα με τελευταία έκθεση της Eurobank Equities.

Η χρηματιστηριακή η οποία αναβάθμισε την τιμή-στόχο για τη μετοχή στα €8 (από

€7,3 πριν), εκτιμά ότι η εξαγορά της BHA Holdings ενισχύει το αναπτυξιακό προφίλ του ομίλου, προσθέτοντας νέες δυνατότητες σε Αυστραλία και Νέα Ζηλανδία.

Ο ΠΗΧΗΣ ΓΙΑ ΤΑ ΒΑΣΙΚΑ ΜΕΓΕΘΗ ΤΟΥ 2028

Για το 2026 προβλέπεται αύξηση των πωλήσεων κατά περίπου 9% και του EBITDA κατά 18%, ενώ σε μεσοπρόθεσμο

ορίζοντα η κερδοφορία αναμένεται να ενισχύεται, με το EBITDA να προσεγγίζει τα €65 εκατ. έως το 2028. Για τις πωλήσεις ο πήχης για το 2028 μπαίνει στα €478 εκατ.

Η ανάπτυξη αυτή στηρίζεται στη σταδιακή ανάκαμψη του κλάδου των Τεχνικών Υφασμάτων, στη διαχρονική ανθεκτικότητα του τομέα της Συσκευασίας και στην ενσωμάτωση της πλατφόρμας της BHA.

Estimates					
€ mn	2024	2025	2026e	2027e	2028e
Revenues	370.4	389.6	426.3	456.8	477.7
EBITDA	41.4	48.4	56.9	61.8	64.8
EBIT	15.7	20.6	27.2	30.9	32.8
Net profit	10.4	18.8	19.8	22.4	24.2
EPS	0.24	0.43	0.45	0.51	0.55
DPS	0.24	0.25	0.28	0.29	0.30
Valuation					
	2024	2025	2026e	2027e	2028e
P/E	16.9x	9.2x	11.5x	10.1x	9.4x
Adj. EV/EBITDA	5.1x	4.7x	5.0x	4.5x	4.0x
EBIT/Interest Expense	3.3x	5.5x	6.8x	7.4x	8.9x
Dividend Yield	6.0%	6.2%	5.3%	5.6%	5.8%
ROE	3.8%	6.9%	7.1%	7.8%	8.1%
Source: Eurobank Equities Research.					

ΟΙ ΕΚΤΙΜΗΣΕΙΣ ΑΝΑ ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ

Σε επίπεδο δραστηριότητας, η χρηματιστηριακή αναμένει σταδιακή ανάκαμψη του κλάδου Τεχνικών Υφασμάτων (Technical Fabrics) από μια βάση που παραμένει χαμηλή, με τις πωλήσεις να αναμένεται να αυξηθούν με ετήσιους ρυθμούς ανάπτυξης 5,4%, από τα €252 εκατ. το 2025 σε €296 εκατ. το 2028, χάρη στην αύξηση του όγκου πωλήσεων, την καλύτερη τιμολόγηση και τη βελτίωση

του μείγματος προϊόντων, αν και εξακολουθεί να μην ενσωματώνει στις προβλέψεις της μια απότομη ανάκαμψη που θα τροφοδοτούνταν από τον κατασκευαστικό κλάδο στην Ευρώπη. Προβλέπει επίσης αύξηση του EBITDA του κλάδου από €24 εκατ. το 2025 σε €34 εκατ. το 2028 με το περιθώριο EBITDA να βελτιώνεται από 9,6% σε 11,5%.

Ο κλάδος της Συσκευασίας (Packaging) παραμένει ο βασικός πυλώνας

κερδοφορίας του ομίλου, με τη χρηματιστηριακή να αναμένει ρυθμούς ανάπτυξης της τάξης του 9,2% και πωλήσεις από €148 εκατ. το 2025 σε €193 εκατ. το 2028, υποστηριζόμενες από την ανθεκτικότητα των άκαμπτων συσκευασιών, τις επενδύσεις και τη συνεισφορά της BHA. Παράλληλα αναμένει αύξηση του EBITDA από €24,5 εκατ. σε €31 εκατ., με τα περιθώρια κέρδους να παραμένουν ουσιαστικά σταθερά, περίπου στα επίπεδα του 16%.

Short divisional P&L					
	2024	2025	2026e	2027e	2028e
Technical Fabrics					
TF Vol sold (m tons)	79.8	86.1	90.8	95.1	98.0
growth	6%	8%	5%	5%	3%
TF Pricing per unit (EUR)	3.01	2.93	2.94	2.98	3.02
growth	-2%	-3%	0%	1%	1%
TF Sales (EUR m)	240.2	252.4	267.1	283.8	295.6
Growth	4%	5%	6%	6%	4%
TF EBITDA (EUR m)	18.7	24.2	29.4	32.3	34.1
Growth	-24%	30%	22%	10%	6%
Margin	7.8%	9.6%	11.0%	11.4%	11.5%
TF PBT (EUR m)	1.3	6.6	9.3	10.8	11.9
Growth	-85%	424%	40%	16%	11%
Packaging Unit					
PU Vol sold (m tons)	46.6	47.8	50.9	54.2	56.1
growth	16%	2%	6%	7%	3%
PU Pricing per unit (EUR)	3.04	3.10	3.34	3.39	3.44
growth	-2%	2%	8%	1%	1%
PU Sales (EUR m)	141.9	148.1	170.0	183.8	193.0
Growth	13%	4%	15%	8%	5%
PU EBITDA (EUR m)	23.0	24.5	27.8	29.7	30.9
Growth	17%	6%	14%	7%	4%
margin	16.2%	16.5%	16.4%	16.2%	16.0%
PU PBT (EUR m)	13.0	13.9	17.1	18.9	20.0
Growth	5%	7%	23%	11%	6%
Source: The Company, Eurobank Equities Research					

ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ & ΤΑΜΕΙΑΚΕΣ ΡΟΕΣ

Τέλος, η διαμόρφωση των επενδυτικών δαπανών στα επίπεδα των €25-€30 εκατ. (και περίξ των €20 εκατ. ετησίως για τη διετία 2027-2028) αναμένεται να οδηγήσει σε σημαντική βελτίωση των ελεύθερων ταμειακών ροών, ενισχύοντας τη χρηματοοικονομική ευελιξία του ομίλου και διατηρώντας τη δυνατότητα ανταμοιβής των μετόχων.

Ελεύθερες ταμειακές ροές (σε Έκατ.)

2028: 32
 2027: 23
 2026: 5
 2025: (-12,1)

Μάκης Αποστόλου
makis@notice.gr

THRACES GROUP
A WORLD OF MATERIALS & SOLUTIONS

Δημήτρης Μαλάμος
 Διευθύνων Σύμβουλος
 όμιλος Πλαστικά
 Θράκης

> NETFLIX

ΜΙΚΤΗ ΕΙΚΟΝΑ ΓΙΑ ΤΑ ΜΕΓΕΘΗ ΤΡΙΜΗΝΟΥ,
ΣΤΟ GUIDANCE ΤΟ ΒΛΕΜΜΑ ΤΩΝ ΕΠΕΝΔΥΤΩΝ

Αποτελέσματα β' τριμήνου που κινήθηκαν οριακά υψηλότερα των εκτιμήσεων για τα κέρδη ανά μετοχή ανακοίνωσε η Netflix, αλλά ελαφρώς χαμηλότερα σε επίπεδο εσόδων, με τους επενδυτές να στρέφουν πλέον την προσοχή τους στη δυναμική του διαφημιστικού μοντέλου, την αλληλεπίδραση των χρηστών με το περιεχόμενο και τη μελλοντική πορεία ανάπτυξης.

Η μετοχή της εταιρείας υποχώρησε στις συναλλαγές μετά το κλείσιμο της αγοράς, καθώς η αγορά εμφανίστηκε προβληματισμένη από τις προβλέψεις της διοίκησης για τα επόμενα τρίμηνα.

DATA Β' Τρίμηνο (σε \$δισ.)

Έσοδα: 12,56 (+13%)

Καθαρά Κέρδη: 3,4 (+8,62%)

Τα έσοδα αυξήθηκαν σε ετήσια βάση από:

- την αύξηση των συνδρομητών
- τις αναπροσαρμογές τιμών στα πακέτα της εταιρείας
- την άνοδο των διαφημιστικών εσόδων.

ΤΟ GUIDANCE ΤΟΥ 2026

Η διοίκηση της Netflix επιβεβαίωσε τις προβλέψεις της για το 2026, αν και περιόρισε το εύρος της εκτίμησης για τα ετήσια έσοδα, τα οποία αναμένει πλέον μεταξύ \$51 και \$51,4 δισ.

Στο επίκεντρο της τηλεδιάσκεψης με τους αναλυτές βρέθηκε η εξέλιξη του διαφημιστικού μοντέλου της Netflix, καθώς η εταιρεία επιδιώκει να διαφοροποιήσει τις πηγές εσόδων της πέρα από τις παραδοσιακές συνδρομές.

Η Netflix επανέλαβε ότι αναμένει σχεδόν διπλασιασμό των διαφημιστικών εσόδων της, τα οποία εκτιμά ότι θα φτάσουν περίπου τα \$3 δισ. μέσα στο 2026.

Η ζήτηση για διαφημιστικό χρόνο εμφανίζεται ιδιαίτερα ισχυρή, ειδικά γύρω από ζωντανές αθλητικές διοργανώσεις, όπως:

- το Παγκόσμιο Κύπελλο Γυναικών
- το NFL
- το MLB
- το WWE



Spencer
Neumann, CFO,
Netflix

καθώς οι μεταδόσεις αυτές προσελκύουν μεγάλο αριθμό θεατών και υψηλότερες διαφημιστικές αποδόσεις.

Παράλληλα, εξετάζει νέα μοντέλα συνδρομών, συμπεριλαμβανομένου ενός πιθανού δωρεάν πακέτου με διαφημίσεις. Ωστόσο, η διοίκηση ξεκαθάρισε ότι δεν υπάρχουν άμεσα σχέδια για την υλοποίησή του, καθώς απαιτείται προσεκτικός σχεδιασμός ώστε να μην επηρεαστούν τα υφιστάμενα επί πληρωμή πακέτα.

LIVE ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟ ΚΑΙ ΑΘΛΗΤΙΣΜΟΣ ΣΤΟ ΕΠΙΚΕΝΤΡΟ

Η Netflix δίνει ολοένα μεγαλύτερη έμφαση στις ζωντανές μεταδόσεις, θεωρώντας ότι αποτελούν σημαντικό εργαλείο προσέλκυσης νέων χρηστών. Σύμφωνα με τη διοί-

κηση, έξι από τις δέκα ημέρες με τις περισσότερες νέες εγγραφές συνδρομητών την τελευταία πενταετία συνδέθηκαν με live διοργανώσεις.

ΕΞΑΓΟΡΕΣ ΜΕ ΑΥΣΤΗΡΑ ΚΡΙΤΗΡΙΑ

Σε ό,τι αφορά τη στρατηγική εξαγορών, η Netflix επανέλαβε ότι βασική προτεραιότητα παραμένει η οργανική ανάπτυξη, χωρίς ωστόσο να αποκλείει επιλεκτικές κινήσεις.

Ο Οικονομικός Διευθυντής, Spencer Neumann, τόνισε ότι η εταιρεία εξακολουθεί να λειτουργεί με ιδιαίτερα αυστηρά κριτήρια, σημειώνοντας ότι "ο πήχης για οποιαδήποτε εξαγορά παραμένει εξαιρετικά υψηλός".

> EKT

ΤΙ ΒΛΕΠΟΥΝ ΑΝΑΛΥΤΕΣ ΚΑΙ ΑΓΟΡΕΣ ΓΙΑ ΤΑ ΕΠΙΤΟΚΙΑ

Η Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα αναμένεται να κρατήσει αμετάβλητα τα βασικά της επιτόκια στην προσεχή συνεδρίαση, επιλέγοντας να αξιολογήσει την πορεία του πληθωρισμού και τις γεωπολιτικές εξελίξεις πριν αποφασίσει το επόμενο βήμα της νομισματικής πολιτικής. Σύμφωνα με έρευνα του Bloomberg μεταξύ οικονομολόγων, όλοι οι συμμετέχοντες προβλέπουν ότι η ΕΚΤ δεν θα προχωρήσει σε νέα αύξηση επιτοκίων την επόμενη εβδομάδα. Ωστόσο, η πλειονότητα εκτιμά ότι τον Σεπτέμβριο θα πραγματοποιηθεί μία τελευταία αύξηση κατά 25 μονάδες βάσης, ανεβάζοντας το επιτόκιο καταθέσεων στο 2,5%. Το βασικό στοιχείο που θα επηρεάσει τις αποφάσεις της Φρανκφούρτης είναι η πορεία του πολέμου μεταξύ Ιράν και ΗΠΑ και οι επιπτώσεις του στις διεθνείς αγορές ενέργειας.

ΕΝΕΡΓΕΙΑΚΟΣ ΠΛΗΘΩΡΙΣΜΟΣ

Η άνοδος των τιμών του πετρελαίου και του φυσικού αερίου αναζωπύρωσε τις πληθωριστικές πιέσεις στην Ευρωζώνη, οδηγώντας την ΕΚΤ στην πρώτη αύξηση επιτοκίων μετά την έναρξη της νέας γεωπολιτικής κρίσης. Όπως επισημαίνει ο Dennis Shen, καθηγητής στο International School of Management του TU Berlin, το κρίσιμο ερώτημα είναι εάν η ένταση στην Μέση Ανατολή θα αποδειχθεί προσωρινή ή θα εξελιχθεί σε μια πιο παρατεταμένη κρίση. Εάν οι ενεργειακές αγορές

σταθεροποιηθούν, η ΕΚΤ θα μπορούσε να διατηρήσει στάση αναμονής. Αντίθετα, νέα άνοδος στις τιμές της ενέργειας θα μπορούσε να ενισχύσει τις πληθωριστικές προσδοκίες και να καταστήσει αναγκαία μία ακόμη αύξηση επιτοκίων.

Η ΤΕΛΕΥΤΑΙΑ ΑΥΞΗΣΗ

Οι οικονομολόγοι θεωρούν ότι η συνεδρίαση του Σεπτεμβρίου θα είναι καθοριστική, καθώς τότε η ΕΚΤ θα διαθέτει τις νέες μακροοικονομικές προβλέψεις. Εφόσον επιβεβαιωθούν οι σημερινές εκτιμήσεις, η αύξηση στο 2,5% ενδέχεται να σηματοδοτήσει το τέλος του τρέχοντος κύκλου σύσφιξης της νομισματικής πολιτικής. Μάλιστα, μια τέτοια απόφαση θα μπορούσε να διατηρήσει την ΕΚΤ ως την πιο "επιθετική" (hawkish) κεντρική τράπεζα μεταξύ των χωρών της G7 όσον αφορά τη στάση απέναντι στον πληθωρισμό. Αν και δεν αναμένονται αλλαγές στα επιτόκια, ιδιαίτερο ενδιαφέρον θα συγκεντρώσουν οι δηλώσεις της προέδρου της ΕΚΤ, Christine Lagarde. Οι επενδυτές αναζητούν ενδείξεις για το κατά πόσο η κεντρική τράπεζα προετοιμάζει το έδαφος για νέα αύξηση τον Σεπτέμβριο, παρά το γεγονός ότι η Lagarde έχει επανειλημμένα τονίσει πως η ΕΚΤ αποφεύγει το λεγόμενο forward guidance.

Νίκος Ταμπακόπουλος
nicolas@notice.gr



Christine
Lagarde,
ΕΚΤ

FNB SERVED
DAILY.
Food for thought... every day!

ΤΟ ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΟ
NEWSLETTER
ΓΙΑ ΤΟΝ ΚΛΑΔΟ
ΤΡΟΦΙΜΩΝ & ΠΟΤΩΝ



Γίνε
συνδρομητής
εδώ

και επωφελήσου
από τα πακέτα συνδρομών.

> **STOIXIMAN****ΓΙΑ ΠΡΩΤΗ ΦΟΡΑ ΣΤΙΣ MOST ADMIRED COMPANIES IN GREECE ΤΟΥ FORTUNE**

Στη λίστα με τις Most Admired Companies in Greece 2026 του Fortune Greece εντάχθηκε για πρώτη φορά η Stoiximan, καταλαμβάνοντας τη 17η θέση ανάμεσα στις εταιρείες με τη μεγαλύτερη αναγνώριση στην ελληνική αγορά. Η αξιολόγηση βασίζεται σε σειρά κριτηρίων, μεταξύ των οποίων:

- η καινοτομία
- η ποιότητα προϊόντων και υπηρεσιών
- η εταιρική υπευθυνότητα
- η διοικητική ομάδα
- η εξωστρέφεια
- η μακροπρόθεσμη αξία που δημιουργούν οι εταιρείες για την αγορά και την κοινωνία

ΠΟΥ ΣΤΟΧΕΥΕΙ Η ΕΤΑΙΡΕΙΑ

Η παρουσία της Stoiximan στη φετινή κατάταξη αποτυπώνει τη στρατηγική της επιλο-

γή να επενδύει στη δημιουργία σύγχρονων εμπειριών ψυχαγωγίας, με βασικό άξονα την τεχνολογική εξέλιξη και την υπεύθυνη ανάπτυξη. Παράλληλα, η εταιρεία συνεχίζει να διατηρεί ισχυρή σύνδεση με τον αθλητισμό και τους φιλάθλους, ως Επίσημος Υποστηρικτής του FIFA World Cup 2026 για την Ελλάδα και την Κύπρο.

Στο πλαίσιο της βράβευσης, η Stoiximan σε συνεργασία με το Fortune Greece διοργάνωσε ειδική εκδήλωση για τους καλεσμένους της, οι οποίοι παρακολούθησαν μαζί τη νίκη της Ισπανίας στον ημιτελικό του Παγκοσμίου Κυπέλλου. Ιδιαίτερη στιγμή της βραδιάς αποτέλεσε η παρουσία εκπροσώπων των Legends 2004, Αντώνη Νικοπολίδη, Τάκη Φύσσα και Άγγελου Χαριστέα.

Με αφορμή τη διάκριση της Stoiximan, ο Κώστας Διορέλης, Commercial Director



της εταιρείας, δήλωσε: "Η διάκριση της Stoiximan στη λίστα 'Most Admired Companies' αποτελεί ιδιαίτερη τιμή για όλους εμάς και θα ήθελα να ευχαριστήσω όλους όσους μας τίμησαν με την ψήφο τους. Στην Stoiximan πιστεύουμε ότι μια εταιρεία γίνεται πραγματικά αξιοθαύμαστη όταν δεν κοιτάζει μόνο πού βρίσκεται σήμερα, αλλά και πού μπορεί να φτάσει αύριο. Ταυτόχρονα, όμως, η μεγαλύτερη πρόκληση είναι να γινόμαστε κάθε μέρα καλύτεροι - για τους πελάτες μας, για τους συνεργάτες μας και για την κοινωνία στην οποία δραστηριοποιούμαστε".

• Debrief •**BIG IN JAPAN; ΔΕΝ ΦΤΑΝΕΙ...**

Η πρώτη έχει τζίρο περίπου \$40,9 δισ. Η δεύτερη \$23,5 δισ. Και η τρίτη \$3,2 δισ.

Mitsubishi Electric, Toshiba και Rohm αθροίζουν περίπου \$67 δισ. σε κύκλο εργασιών ετησίως. Χοντρικά το 25% του ΑΕΠ της Ελλάδας. Δεν είναι οι μεγαλύτερες ιαπωνικές εταιρείες, αλλά αντικειμενικά οι δύο πρώτες είναι τουλάχιστον Big in Japan. Όπως θα διαβάσατε στο σημερινό BnB Daily, οι τρεις - μέχρι σήμερα αντίπαλοι - βρίσκονται σε προχωρημένες συζητήσεις για τη δημιουργία μιας κοινής εταιρείας που θα συγκεντρώνει τις δραστηριότητές τους στον τομέα των power chips. Γιατί; Επειδή στη σημερινή συνθήκη δεν είναι και τόσο μεγάλες. Με μερίδια αγοράς, κάτω του 5% η καθεμία, τη στιγμή που ανταγωνισμός κινείται στο 20%, η επιλογή είναι λίγο έως πολύ αυτονόητη: ή αλλάζουν, ή συνεχίζουν να ανταγωνίζονται μεταξύ τους. Και βουλιάζουν.

Μια ενδεχόμενη ενοποίηση έχει τη στήριξη και της ιαπωνικής κυβέρνησης. Τη συγκεκριμένη είδηση θα πρέπει να τη δούμε σε συνδυασμό και με την προ ημερών ανακοίνωση του υπουργείου Βιομηχανίας της Ιαπωνίας για την

εισαγωγή περίπου 10 εκατομμυρίων ρομποτών εξοπλισμένων με AI σε 18 τομείς έως το 2040, εν μέσω της αυξανόμενης έλλειψης εργατικού δυναμικού στη χώρα.

Εδώ έχουμε τρία πράγματα.

Πρώτον, χώρες με βαριά βιομηχανία και ισχυρή τεχνολογία, σχεδιάζουν τις επόμενες δεκαετίες πάνω στους συγκεκριμένους τομείς.

Δεύτερον, η Ιαπωνία που έχει σοβαρό δημογραφικό πρόβλημα, βλέπει ως ενδεχόμενη μέρος της λύσης την αυτοματοποίηση.

Τρίτον - και αυτό που απασχολεί το σημερινό σημείωμα - είναι η απαιτούμενη κλίμακα. Ξεκινήσαμε με την Ιαπωνία για να καταλήξουμε στην Ελλάδα. [Στο BnB Daily στις 17 Ιουνίου](#),

είχατε διαβάσει για την ομιλία του Σπύρου Θεοδωρόπουλου, προς τα μέλη του ΣΕΒ. Ο Πρόεδρος του Συνδέσμου είχε αναφέρει, μεταξύ άλλων, ότι η παραγωγικότητα είναι το σημαντικότερο στοίχημα της ελληνικής οικονομίας, η προϋπόθεση για περισσότερες επενδύσεις, υψηλότερους μισθούς και πραγματική σύγκλιση με την Ευρώπη. Και είχε προσθέσει, πως η αύξηση του μεγέθους των επιχειρήσεων απο-

τελεί προϋπόθεση για υψηλότερη παραγωγικότητα, καλύτερους μισθούς και ισχυρότερη ανταγωνιστικότητα, κάνοντας λόγο για περισσότερες συνεργασίες, συγχωνεύσεις και κίνητρα συνενώσεων.

Οι απαιτήσεις για επενδύσεις, ο αδυσώπητος ανταγωνισμός, οι παραγωγικές ανάγκες, η ταχύτητα των εξελίξεων, ευνοούν μόνο τα πραγματικά μεγάλα σχήματα. Όσα, δηλαδή, μπορούν να διαπραγματευτούν με πιστωτές και πελάτες από θέση ισχύος και ταυτόχρονα να "τρομάζουν" τους ανταγωνιστές με την ταχύτητα παραγωγής, την καινοτομία και τους πόρους τους.

Έτσι όπως έχουν διαμορφωθεί τα πράγματα, το μέγεθος στο επιχειρείν όχι μόνο μετράει, αλλά καθίσταται παράγοντας επιβίωσης. Οι μικροί και οι μεσαίοι, δυστυχώς, θα βρεθούν υπό πίεση. Μάλιστα, το παράδειγμα της Ιαπωνίας φανερώνει ότι ούτε το να είσαι μεγάλος αρκεί. Πρέπει να είσαι κολοσσός.

Γιάννης Παλιούρης
giannis@notice.gr

Business Maker

ΣΑΝΤΟΡΙΝΗ: ΑΠΟ ΤΗΝ ΔΕΗ ΣΤΗΝ TRIVAGO, Η ΑΞΙΑ ΤΟΥ ΣΥΜΒΙΒΑΣΜΟΥ

Η υπόθεση της Trivago θύμισε σε αρκετούς ανθρώπους της Σαντορίνης όσα είχαν συμβεί στο πρόσφατο παρελθόν με την ΔΕΗ και το μπλακ άουτ, που είχε προκαλέσει σοβαρά προβλήματα στις επιχειρήσεις του νησιού.

Και στις δύο περιπτώσεις, η πρώτη αντίδραση ήταν σκληρή.

Και στις δύο περιπτώσεις, όμως, η συνέχεια ήταν διαφορετική. Αντί για μια σύγκρουση χωρίς τέλος, επιλέχθηκε τελικά ο δρόμος του συμβιβασμού, με στόχο ο τόπος να αποκομίσει ένα χειροπιαστό όφελος. Έτσι ακριβώς διαβάζουν αρκετοί παράγοντες του νησιού και την εξέλιξη της υπόθεσης με τη γερμανική ταξιδιωτική πλατφόρμα. Το επίμαχο δημοσίευμα προκάλεσε έντονες αντιδράσεις, ενώ δεν έλειψαν οι φωνές, που ζητούσαν ακόμη πιο δυναμική απάντηση

απέναντι στην εταιρεία. Για λίγες ημέρες, όλα έδειχναν ότι οι δύο πλευρές οδηγούνταν σε μια μετωπική σύγκρουση.

Η συνέχεια, όμως, φαίνεται πως άλλαξε το κλίμα. Η Trivago απέσυρε το επίμαχο περιεχόμενο και, σύμφωνα με παράγοντες του τουρισμού, προχώρησε και σε διαφημιστική καμπάνια για την Σαντορίνη, επιχειρώντας ουσιαστικά να αποκαταστήσει την εικόνα του προορισμού και να επανορθώσει για την αρνητική δημοσιότητα, που είχε προκαλέσει.

Δεν είναι λίγοι εκείνοι που βλέπουν ομοιότητες με όσα είχαν προηγηθεί στην υπόθεση της ΔΕΗ. Μετά το πολύωρο μπλακ άουτ, που είχε προκαλέσει μεγάλη αναστάτωση στο νησί, οι τόνοι είχαν ανέβει επικίνδυνα και πολλοί προεξόφλουσαν μια μακρά δικαστική αντιπαράθεση. Τελικά, όμως,

επιλέχθηκε μια διαφορετική διαδρομή. Η συμφωνία, που ακολούθησε, οδήγησε την ΔΕΗ στη χρηματοδότηση έργων €8 έως €10 εκατ., τα οποία σήμερα θεωρούνται από πολλούς ένα ουσιαστικό ανταποδοτικό όφελος για τη Σαντορίνη.

“Στο τέλος, έμειναν έργα και όχι μια πολυετής διαμάχη”, σχολιάζει χαρακτηριστικά άνθρωπος με γνώση των συζητήσεων εκείνης της περιόδου. Αυτό ακριβώς το παράδειγμα επικαλούνται σήμερα αρκετοί παράγοντες του νησιού. Όπως επισημαίνουν, όταν μια κρίση μπορεί να μετατραπεί σε μια συμφωνία, που αποφέρει πραγματικό όφελος για τον τόπο, ο συμβιβασμός μπορεί να αποδειχθεί πολύ πιο χρήσιμος από μια παρατεταμένη αντιπαράθεση, όσο δικαιολογημένη κι αν είναι η αρχική αντίδραση.

Η NEW YORKER ΨΑΧΝΕΙ ΤΑ ΕΠΟΜΕΝΑ... ΤΕΤΡΑΓΩΝΙΚΑ

Η Ομόνοια φαίνεται πως αποτελεί μόνο την αρχή για την New Yorker. Σύμφωνα με καλά πληροφορημένες πηγές, η γερμανική αλυσίδα, που ήρθε στην Ελλάδα πριν μερικούς μήνες, έχει ήδη ξεκινήσει επαφές για την αναζήτηση και άλλων εμπορικών σημείων στη χώρα μας, καθώς το πλάνο της προβλέπει σταδιακή ανάπτυξη του δικτύου της τα επόμενα χρόνια. Οι ίδιες πηγές αναφέρουν ότι η εταιρεία εξετάζει περιοχές με υψηλή εμπορική κίνηση, επιδιώκοντας να αποκτήσει μεγαλύτερο αποτύπωμα στην ελληνική αγορά.

Αυτός είναι και ο λόγος, που η πρόσφατη κίνηση στην Ομόνοια αντιμετωπίζεται από αρκετούς ανθρώπους του λιανεμπορίου περισσότερο ως η αφετηρία ενός

ευρύτερου σχεδίου, παρά ως μια μεμονωμένη επένδυση. Το timing μόνο τυχαίο δεν θεωρείται. Με την πίεση στο οικογενειακό εισόδημα να παραμένει έντονη, οι αλυσίδες που μπορούν να συνδυάσουν μόδα και προσιτές τιμές φαίνεται πως βρίσκονται σε πλεονεκτική θέση. Η New Yorker έχει χτίσει ακριβώς πάνω σε αυτή τη φιλοσοφία την παρουσία της στις ευρωπαϊκές αγορές, απευθυνόμενη σε καταναλωτές, που αναζητούν μια πραγματική σχέση ποιότητας και τιμής. Στελέχη της αγοράς εκτιμούν ότι μια τέτοια πρόταση μπορεί να βρει πρόσφορο έδαφος και στην Ελλάδα, όπου ολοένα περισσότερες οικογένειες αναζητούν επιλογές, οι οποίες να ανταποκρίνονται στις

οικονομικές τους δυνατότητες, χωρίς να κάνουν σημαντικές εκπτώσεις στις αγορές ένδυσης.

Οι πληροφορίες αυτές έχουν ήδη προκαλέσει κινητικότητα στον ανταγωνισμό. Όσο η New Yorker διευρύνει το δίκτυό της, τόσο αυξάνεται η πίεση στην κατηγορία του value for money, όπου οι ισορροπίες γίνονται ολοένα και πιο λεπτές. Η μάχη δεν αφορά πλέον μόνο τις παραδοσιακές αλυσίδες ένδυσης, αλλά και τις ψηφιακές πλατφόρμες, όπως η Shein και η Temu, που συνεχίζουν να διεκδικούν μερίδιο από το ίδιο πορτοφόλι. Αυτός είναι και ο λόγος, που αρκετοί στην αγορά παρακολουθούν τις επόμενες κινήσεις της εταιρείας με ιδιαίτερο ενδιαφέρον...

> ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΝΩΣΗ ΤΡΑΠΕΖΩΝ

ΝΕΑ ΔΩΡΕΑ €160 ΕΚΑΤ. ΑΠΟ ΤΙΣ ΤΕΣΣΕΡΙΣ ΣΥΣΤΗΜΙΚΕΣ ΣΤΑ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΑ

Μια νέα πρωτοβουλία για την ενίσχυση των πανεπιστημιακών υποδομών της χώρας αναλαμβάνουν από κοινού οι τέσσερις συστημικές τράπεζες, Eurobank, Εθνική Τράπεζα, Πειραιώς και Alpha Bank, διαθέτοντας συνολικά €160 εκατ. για τη ριζική αναβάθμιση χώρων και κτιριακών εγκαταστάσεων:

- του Εθνικού και Καποδιστριακού Πανεπιστημίου Αθηνών

- του Αριστοτελείου Πανεπιστημίου Θεσσαλονίκης
- του Εθνικού Μετσόβιου Πολυτεχνείου.

Η χρηματοδότηση πραγματοποιείται στο πλαίσιο της εθνικής παρέμβασης "Ακαδημία 2030", με στόχο τη δημιουργία σύγχρονων, λειτουργικών και προσβάσιμων πανεπιστημιακών campus, τα οποία θα ενισχύσουν την ποιότητα της εκπαίδευσης, της έρευνας και



τη διεθνή ανταγωνιστικότητα των μεγαλύτερων ακαδημαϊκών ιδρυμάτων της χώρας. Οι παρεμβάσεις αφορούν σημαντικά έργα εκσυγχρονισμού και αναβάθμισης υποδομών στα τρία πανεπιστήμια.

Business Insight

ΓΕΝΝΗΤΡΙΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ €20 ΔΙΣ. ΤΟ EURONEXT ATHENS

Χρονιά σταθμός θα μπορεί να χαρακτηριστεί το 2026 για το Euronext Athens. Στην περίπτωση που στο διάστημα που ακολουθεί (Αύγουστος-Δεκέμβριος) δεν έρθουν τα πάνω-κάτω, **τα μέχρι τώρα αριθμητικά δεδομένα δημιουργούν προϋποθέσεις πρωταθλητισμού για το ελληνικό χρηματιστήριο. Ακόμη και συγκριτικά με την προ Lehman περίοδο**, καθώς ο αριθμός των εισηγμένων εταιρειών είναι σημαντικά μικρότερος. Αυτό γιατί **στο 7μηνο Ιανουαρίου-Ιουλίου οι διοικήσεις των εισηγμένων άντλησαν περισσότερα από €12 δισ.**, με τα €6 δισ. μέσω αυξήσεων κεφαλαίου και €6,5 δισ. μέσω ομολογιακών εκδόσεων. Να θυμίσω ότι το 2025 το αντίστοιχο ποσό ήταν €2,53 δισ. για το σύνολο της χρήσης.

Η μεγαλύτερη ΑΜΚ είναι της ΔΕΗ για €4,25 δισ., με του ΑΔΜΗΕ Συμμετοχών για €530 εκατ., της ElvalHalcor που ολοκληρώθηκε την Πέμπτη για €250 εκατ. και για €650 εκατ. του ομίλου Ακτορ που ακολουθεί αυτή την εβδομάδα. Ειδικότερα για τον τελευταίο, σύμφωνα με όσα δήλωσε ο Αλέξανδρος Εξάρχου, εξετάζεται το ενδεχόμενο το τελικό ποσό να είναι ακόμη μεγαλύτερο. Το βιβλίο προγραμματίζεται να ανοίξει σήμερα (Δευτέρα), με την διαδικασία να διαρκεί μέχρι την Τετάρτη, για να ακολουθήσει αμέσως μετά η έκδοση ομολογιακού ύψους €300 εκατ. **Μη υπολογίζοντας τα του ομίλου Ακτορ,**

τα κεφάλαια που προσφέρθηκαν αυτή την περίοδο ξεπέρασαν τα €55 δισ., 5 και πλέον περισσότερα αυτών που αντλήθηκαν για λογαριασμό των εταιρειών.

Τα μεγέθη είναι ενδεικτικά της ζήτησης για ελληνικά assets, της δυνατότητας τους να ζητήσουν (και να λάβουν) αυτά τα κεφάλαια, με σημαντικότερο παράμετρο πως επρόκειτο για διαδικασία καθαρά αναπτυξιακού χαρακτήρα. Ειδικότερα στις περιπτώσεις των ΔΕΗ, ΑΔΜΗΕ τα κεφάλαια αφορούν στην χρηματοδότηση επενδυτικών προγραμμάτων πολλαπλάσιας ισχύος. Πέραν του νευραλγικού χαρακτήρα τους.

Το γεγονός πως στην ΑΜΚ της ΔΕΗ τα κεφάλαια που εγγράφηκαν έφθασαν τα €18 δισ. καταδεικνύει αφ' ενός το μέγεθος της ίδιας της ΔΕΗ, αφ' ετέρου του επενδυτικού περιβάλλοντος της χώρας.

Πέραν των ΑΜΚ, υλοποιήθηκε σειρά ομολογιακών εκδόσεων, νέες εισαγωγές, κ.λ.π, ανεβάζοντας τα κεφάλαια συνολικά σε περισσότερα των €12 δισ.

Κατά πάσα πιθανότητα, **ΑΜΚ και εταιρικά ομόλογα θα βγουν και στη συνέχεια, από Σεπτέμβριο και μετά,** σε μικρότερο μεν βαθμό και λιγότερα ποσά, πλην όμως κατά γενική εκτίμηση θα υπάρξει συνέχεια.

Τα κεφάλαια που αντλήθηκαν (και προσφέρθηκαν) είναι η μία πλευρά της γεννήτριας, γιατί **η άλλη αφορά στη διανομή κερδών, στα μερίσματα** που δίνουν οι διοικήσεις των

εταιρειών στους μετόχους τους. **Περισσότερες από 80 εισηγμένες διανέμουν φέτος κέρδη**, με τη σημαντική αύξηση της κερδοφορίας των τραπεζών να ανεβάζει σε **πάνω από €6,2 δισ.** τα ποσά που θα πάρουν οι επενδυτές το 2026. Σε σύγκριση, μία 5ετία και τα €1,7 δισ., η διαφορά είναι μεγάλη, προέρχεται δε από τον **τραπεζικό κλάδο** - όπως αναφέρθηκε - αλλά και από τις επιχειρήσεις που είχαν αυξημένη λειτουργική κερδοφορία σε σχέση με την αμέσως προηγούμενη χρήση. Πρακτικά, ως είθισται η διόικηση μίας εταιρείας θα διανείμει μεγαλύτερο μέρος εάν έχει ισχυρότερα κέρδη, ενώ συνήθως ικανό ποσοστό χρησιμοποιείται για την χρηματοδότηση νέων επενδύσεων, διεύρυνση παραγωγής, εξαγωγές και άλλων ουσιαστικού χαρακτήρα καθώς το κέρδος/κεφάλαιο επενδύεται παραγωγικά. **Τη διετία 2025-2026 ο δείκτης κερδών του ιδιωτικού τομέα** (το net return on net capital stock) όχι μόνο ξεπέρασε τα προ κρίσης επίπεδα, αλλά **ειδικά για το 2026 ανέβηκε στην πρώτη θέση της Ευρωπαϊκής Ένωσης.**

Διόλου αμελητέο επίτευγμα θα έλεγα, και μάλιστα εν μέσω επάλληλων κρίσεων, δασμών, ανάφλεξης και άλλου πολεμικού μετώπου στην Μέση Ανατολή (σ.σ. να μην ξεχνάμε πως το ουκρανικό παραμένει ανοιχτό, επηρεάζοντας ανάλογα ενέργεια, κόστος παραγωγής, κ.λ.π)

BnSECRET

1/ Υ/ΚΝΟΤ: ΣΕ ΣΥΖΗΤΗΣΕΙΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΓΟΡΑ ΔΕΥΤΕΡΟΥ TANKER

Προχωρημένες οι συζητήσεις της Υ/ΚΝΟΤ με στόχο την απόκτηση δεύτερου τάνκερ τύπου Aframax. Έως τέλος του έτους αναμένονται εξελίξεις, ενώ ενδιαφέρον για να συμμετάσχουν στην αγορά έχουν εκφράσει και άλλοι επιχειρηματίες. Δηλαδή δεν αποκλείεται να υπάρξει ένα συνεργατικό σχήμα προκειμένου να προχωρήσει η απόκτηση του δεύτερου τάνκερ...

2/ Ο ΣΚΙΩΔΗΣ ΥΠΟΥΡΓΟΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΒΑΣΙΛΗΣ ΜΑΓΚΛΑΡΑΣ

Η ανάθεση του τομέα της Βιομηχανικής Πολιτικής της ΕΛ.Α.Σ. από τον Αλέξη Τσίπρα στον Βασίλη Μαγκλάρα, ο οποίος διατηρεί ταυτόχρονα τη θέση του Διευθύνοντος Συμβούλου στο Θριάσιο Εμπορευματικό Κέντρο και αποτελεί ταυτόχρονα υψηλόβαθμο στέλεχος του ομίλου Goldair, είναι μία άριστη επιλογή. Πρόκειται για διακεκριμένο στέλεχος με ευρύτατη εμπειρία και σοβαρότατες ικανότητες. Παράλληλα, όμως έρχεται να ανακινήσει και ζήτημα ασυμβίβαστου σε τέτοιες θέσεις. Η ταύτιση, στο πρόσωπο του ίδιου στελέχους, του θεσμικού ελεγκτή της βιομηχανικής πολιτικής - μιας και δημοσκοπικά τουλάχιστον το κόμμα Τσίπρα τοποθετείται στο επίπεδο της αξιωματικής αντιπολίτευσης - και του επικεφαλής ενός έργου, που αποτελεί άμεσο αντικείμενο αυτής της πολιτικής και εξαρτάται από κυβερνητικές υπογραφές, εγείρει, όπως και να το κάνουμε, ερωτήματα. Η θεσμική αυτή σύμπτωση ρόλων, παρά το αναγνωρισμένο βιογραφικό του κ. Μαγκλάρα, δημιουργεί έτσι μια γκρίζα ζώνη. Ασφαλώς και δεν είναι ούτε το πρώτο, ούτε το τελευταίο στέλεχος του ιδιωτικού τομέα, που έχει βρεθεί σε τέτοια θέση. Όπως, όμως, και στις άλλες περιπτώσεις, έτσι και σε αυτή, καλό είναι να επισημαίνεται...

3/ ΑΛΗΘΕΙΕΣ ΚΑΙ ΨΕΜΑΤΑ ΓΙΑ ΤΟ ΛΙΜΑΝΙ ΤΟΥ ΛΑΥΡΙΟΥ

Όποιος επιθυμεί να μάθει σύντομα νέα για το μέλλον του μετοχικού κεφαλαίου του Οργανισμού Λιμένος Λαυρίου, θα πρέπει να περιμένει τουλάχιστον μέχρι το Πάσχα του επόμενου έτους. Όσοι διακινούν πληροφορίες περί επικείμενης ακύρωσης του διαγωνισμού από το Υπερταμείο, είναι, επιεικώς, παραπληροφορημένοι. Προκειμένου να λάβει οποιαδήποτε απόφαση το Υπερταμείο, θα πρέπει πρώτα να δημοσιευθεί επίσημα η απόφαση του Συμβουλίου της Επικρατείας (ΣτΕ). Πράγματι, ένα απόσπασμά της έχει κοινοποιηθεί στους αρμόδιους φορείς της Πολιτείας, ωστόσο δεν αναφέρει ποιοι αποκλείονται από τον διαγωνισμό. Βέβαια, αυτό δεν είναι το πρόβλημα. Το πρόβλημα έγκειται στο ότι η ελληνική έννομη τάξη επιβάλλει συγκεκριμένες διαδικασίες. Οι διαδικασίες αυτές ορίζουν ότι η δημοσίευση της πλήρους απόφασης απαιτεί ένα διάστημα τουλάχιστον έξι έως εννέα μηνών. Κατόπιν, θα χρειαστεί περίπου ένας μήνας προκειμένου το Υπερταμείο να λάβει τις τελικές του αποφάσεις. Υπενθυμίζεται πως το ζήτημα ανέκυψε επειδή, από τους πέντε αρχικούς υποψηφίους, θα παραμείνουν δύο, γεγονός που εγείρει ερωτήματα περί επαρκούς ανταγωνισμού. Να διευκρινίσουμε, όμως, ότι στη φάση, που βρίσκεται ο διαγωνισμός, οι δεσμευτικές οικονομικές προσφορές έχουν ήδη κατατεθεί, ενώ όλοι οι υποψήφιοι ήταν ακόμη εντός παιχνιδιού. Επιπλέον, το Υπερταμείο έχει τη δυνατότητα να ζητήσει βελτιωμένες προσφορές. Υπό αυτό το πρίσμα, δεν θα ήταν παράλογο να προεξοφλήσει κανείς ότι το Υπερταμείο θα συνεχίσει κανονικά τον διαγωνισμό. Η μόνη περίπτωση να μην ανακηρυχθεί προτιμητέος επενδυτής για το 51% του μετοχικού κεφαλαίου είναι η υψηλότερη προσφορά να μην καλύπτει την αποτίμηση, που έχει διενεργηθεί από ανεξάρτητο αποτιμητή για λογαριασμό του Υπερταμείου.

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

Editorial

ΖΗΤΕΙΤΑΙ ΣΥΝΕΧΕΙΑ...

Ένα από τα πράγματα, για τα οποία φημιζόμαστε ως χώρα, είναι ότι το Κράτος δεν έχει συνέχεια.

Δεν έχει συνέχεια, όταν αλλάζει το κόμμα, το οποίο κυβερνά.

Και δεν αναφέρομαι στην αλλαγή κάποιων αποφάσεων εφαρμογής πολιτικών, που είναι λογικό να συμβαίνει λόγω ιδεολογικών και προγραμματικών αναφορών. Αλλά στο πώς (δεν) λειτουργούν βασικές υπηρεσίες του Κράτους, την πρώτη περίοδο. Και μην μπερδεύετε με την περίπτωση του Βελγίου, που ήταν χωρίς κυβέρνηση για πολλούς πολλούς μήνες, αλλά το Κράτος λειτουργούσε κανονικά. Δεν ξέρουν αυτοί. Άλλωστε, όταν εμείς είχαμε χοληστερίνη, αυτοί έτρωγαν βελανίδια. Τί να λέμε τώρα...

Δεν έχει συνέχεια, συχνά ακόμα και όταν αλλάζει ο υπουργός, που αναλαμβάνει το ίδιο χαρτοφυλάκιο.

Ένα δεύτερο, για τα οποία επίσης φημιζόμαστε ως χώρα, είναι ότι το Κράτος παραλύει δύο μήνες πριν τις εκλογές. Τουλάχιστον. Για ποιο λόγο;

Διότι κάποιιοι υπουργοί και υφυπουργοί - που είναι εκλεγμένοι βουλευτές - δεν λαμβάνουν τις αποφάσεις, που πρέπει, φοβούμενοι το κομματικό κόστος. Αυτό οδηγεί όλο το σύστημα από κάτω - σε πολιτικό και υπηρεσιακό επίπεδο - να κατεβάζει τα μολύβια

και να μην προχωρούν πράγματα, τα οποία είτε έχουν ήδη ψηφιστεί, είτε πρέπει να αποφασιστούν και να εφαρμοστούν. Και, επιπλέον, αφιερώνουν όλο και περισσότερο χρόνο στην προεκλογική τους εκστρατεία, στην περιφέρειά τους, παρά στο χαρτοφυλάκιο τους. Το ίδιο κινδυνεύει να συμβεί και αυτή την περίοδο.

Παρά το γεγονός ότι ο Κυριάκος Μητσοτάκης δεν έχει πει κάτι διαφορετικό από το ότι οι εκλογές θα γίνουν το 2027, η φημολογία για κάλπες στις 27 Σεπτεμβρίου φέτος, και για σχετικές οδηγίες σε κομματικά και υπηρεσιακά όργανα, έχουν οδηγήσει, εδώ και αρκετό καιρό ήδη, στην άτυπη έναρξη της προεκλογικής περιόδου.

Με τις συνέπειες, που ανέφερα παραπάνω, να έχουν αρχίσει να γίνονται αισθητές. Επιπλέον, όλη αυτή η φημολογία και συζήτηση κάνει κακό και στην αγορά και στο σύνολο της οικονομίας. Ειδικά, όταν έχουν επανεμφανιστεί οι γνωστοί μεσίτες, που υποσχονται τα πάντα, με λογικές Ανδρέα Παπανδρέου και δεκαετίας '80 (Άλλωστε, δεν στοιχίζουν κάτι οι υποσχέσεις. Ανέξοδες είναι. Μέχρι, που ο υπεύθυνος φέρνει τον λογαριασμό). Αυτό αυξάνει σημαντικά την αβεβαιότητα στην επιχειρηματική κοινότητα, με ό,τι μπορεί να σημαίνει στη (μη) λήψη αποφάσεων και στη (μη) υλοποίηση ή καθυστέρηση εφαρμογής των business plan τους.

Συνεπώς, τί χρειάζεται;

Πρώτον, ξεκαθάρισμα για ακόμα μια φορά για το πότε θα γίνουν εκλογές - ασφαλώς και οι πρόωρες κάλπες δεν προαναγγέλλονται, αλλά εγώ πιστεύω ότι δεν θα συμβεί αυτό. Δεύτερον, διατήρηση και ενίσχυση του προσανατολισμού του κυβερνώντος κόμματος στην κατεύθυνση της επιδίωξης της αυτοδυναμίας, όπως οφείλει να κάνει κάθε κόμμα εξουσίας.

Τρίτον, πίεση στους αιρετούς - και σε όσους επιδιώκουν να εκλεγούν -, οι οποίοι κατέχουν κρατικές ή κυβερνητικές θέσεις, να συνεχίσουν να κάνουν τη δουλειά τους μέχρι την ημέρα, που θα χρειαστεί είτε να αναλάβουν καθήκοντα, είτε να παραδώσουν σε άλλους.

Ο ανταγωνισμός είναι διαρκής, έντονος και παγκόσμιος.

Και οι διαταραχές, επίσης πολλές και ξαφνικές.

Συνεπώς, η χώρα δεν έχει καμία πολυτέλεια για χάσιμο πολύτιμου χρόνου.

Και, όσο και αν αυτό ακούγεται κλισέ, είναι η πραγματικότητα.

Απλά πράγματα.

Νεκτάριος Β. Νώτης
nectarios@notice.gr

SÒ POSH!
the trendletter

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

Κάθε Σάββατο στις 9.30
ΤΟ ΕΒΔΟΜΑΔΙΑΙΟ NEWSLETTER

ΓΙΝΕ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ ΕΔΩ



ΤΟ ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΟ ΨΗΦΙΑΚΟ NEWSLETTER
ΓΙΑ ΤΟΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΚΛΑΔΟ
Τιμή συνδρομής: 300€ + Φ.Π.Α./έτος

TÜV
AUSTRIA
ISO 27001:2013
No: 20201210005985

TÜV
AUSTRIA
ISO 22301:2019
No: 20000210005984



Βαλαωρίτου 9, 106 71 Κολωνάκι, Τ. 210 3634061