



> ΟΜΙΛΟΣ ΚΑΡΑΤΖΗ

Γιατί μπαίνει στην αγορά των data centers
- Τα επόμενα βήματα



> ΦΥΛΑΚΕΣ ΑΣΠΡΟΠΥΡΓΟΥ

Το έργο των €700 εκατ. και η πορεία
του διαγωνισμού



> BUSINESS CLOUD

Τριψήφια ανάπτυξη με όχημα το Cloud ERP
και τις ψηφιακές ταμειακές μηχανές



> NEW BALANCE

Κερδίζει μερίδια από την Nike χάρη
στην premium προσέγγιση

Editorial

Ας πρόσεχαν...

Debrief

Άλλοι να τα βλέπουν αυτά

Business Insight

Το σημαντικό deal που κλείνει στην Θεσσαλονίκη και πως η Σάνη ίσως φέρει κοντά 2 ή και 3 εισηγμένους

BnSecret

Τεχνική Ολυμπιακή: Νέο πλοίο με δανεισμό και αύξηση συμμετοχής σε ναυτιλιακή

Business Maker

- Ανάπτυξη άνω του 10% για την Μουστάκας – Το στοίχημα του Πάσχα
- Σε ποιες περιοχές τρέχει το Εξοικονομώ

> NEW BALANCE

ΚΕΡΔΙΖΕΙ ΜΕΡΙΔΙΑ ΑΠΟ ΤΗΝ ΝΙΚΕ ΧΑΡΗ ΣΤΗΝ PREMIUM ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ

Η New Balance αύξησε τις πωλήσεις της κατά 19% το 2025, στα \$9,2 δισ., συνεχίζοντας να υπεραποδίδει έναντι της παγκόσμιας αγοράς υποδημάτων και να κερδίζει μερίδια από τον leader του κλάδου, την Nike.

Η εταιρεία με έδρα την Βοστώνη εκτιμά ότι μπορεί να επιτύχει τον στόχο των \$10 δισ. σε ετήσια έσοδα έως το τέλος του έτους. Ο CEO, Joe Preston, δήλωσε ότι η ανάπτυξη δεν πρέπει να επιτευχθεί εις βάρος της ποιότητας του brand, τονίζοντας τη στρατηγική τοποθέτηση της εταιρείας ως premium μάρκας.

ΑΝΑΠΤΥΞΗ 180%

Από το 2020, οι πωλήσεις της New Balance έχουν αυξηθεί κατά 180%, σε μια περίοδο που η Nike άλλαξε επιχειρηματικό μοντέλο, δίνοντας έμφαση στις απευθείας πωλήσεις (direct-to-consumer – DTC) μέσω e-shop και ιδιόκτητων καταστημάτων. Η στρατηγική αυτή περιόρισε τη χονδρική διανομή, αφήνοντας κενό σε βασικούς λιανεμπόρους, το οποίο εκμεταλλεύτηκαν εταιρείες όπως η New Balance, η Brooks Running, η On και η Deckers Brands.

Παράλληλα, η έντονη εστίαση της Nike στο DTC φέρεται να επιβράδυνε την καινοτομία της, ιδίως στον τομέα των performance υποδημάτων, δημιουργώντας περαιτέρω ευκαιρίες για ανταγωνιστές.

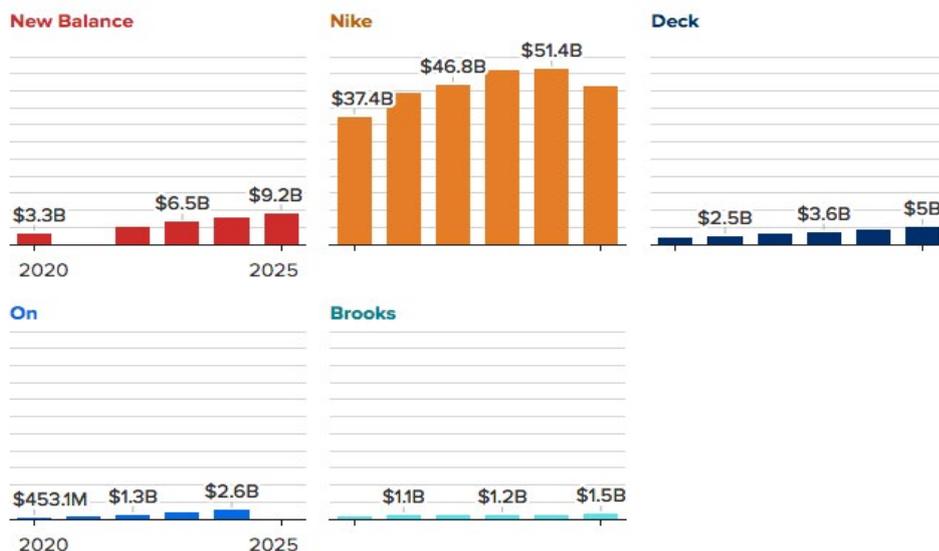
ΝΕΑ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ

Η New Balance ενίσχυσε την παγκόσμια παρουσία της με επιθετικό άνοιγμα 80 νέων καταστημάτων μέσα στο 2025. Αν και η επέκταση των φυσικών σημείων πώλησης αποτελεί σημαντικό μοχλό εσόδων, συνεπάγεται υψηλό κόστος και χρονική υστέρηση απόδοσης. Κεντρικό στοιχείο της στρατηγικής της υπήρξε η επιλεκτική διανομή και ο περιορισμός των εκπώσεων, επιτρέποντας αύξηση της μέσης τιμής πώλησης κατά περίπου 30% την τελευταία πενταετία - σε αντίθεση με ανταγωνιστές που βασίστηκαν σε προσφορές για τόνωση των πωλήσεων.

ΕΠΙΣΤΡΟΦΗ ΣΤΑ... '90s

Η εταιρεία αξιοποίησε επίσης την αναβίωση της αισθητικής των 90s, επαναφέροντας το "dad shoe" ύφος που κέρδισε νεανικό κοι-

Major footwear brands' annual revenue



Retail footwear market

Annual size, USD | 2020–2025



Source: Euromonitor



Joe Preston, CEO, New Balance

νό, μετατρέποντας το sneaker σε fashion statement πέρα από την αθλητική χρήση. Σημαντικό ρόλο διαδραμάτισαν και στρατηγι-

κές συνεργασίες με αθλητές όπως ο Shohei Ohtani (Los Angeles Dodgers), η Coco Gauff και ο Josh Allen (Buffalo Bills), ενισχύοντας τις πωλήσεις performance προϊόντων.

Για το 2026, η New Balance σχεδιάζει διεύρυνση υφιστάμενων σειρών, ανάπτυξη νέων προϊόντων και περαιτέρω ενίσχυση των απευθείας πωλήσεων, χωρίς όμως να θέτει αυστηρούς εσωτερικούς στόχους DTC, δίνοντας προτεραιότητα στην εμπειρία καταναλωτή και όχι στο μερίδιο καναλιού.

14-16
ΜΑΡΤΙΟΥ
METROPOLITAN
EXPO

20
26



foodexpo Greece



> CUSHMAN & WAKEFIELD PROPRIUS ΕΝΤΟΝΟ ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΝ ΔΙΕΘΝΩΝ BRANDS ΤΟΥ RETAIL ΓΙΑ ΑΚΙΝΗΤΑ-ΦΙΛΕΤΑ

Με αμείωτη ένταση συνεχίζεται η αναζήτηση καλών ακινήτων σε σημεία-κλειδιά από μεγάλες και μικρές επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στο retail.

Αυτό προκύπτει και πρόσφατα στοιχεία της Cushman & Wakefield Proprius που αφορούν τη δραστηριότητα του τελευταίου τριμήνου του 2025. Την περίοδο αυτή καταγράφηκε ισχυρή δραστηριότητα από διεθνή brands σε όλη την Ελλάδα.

Οι σημαντικές εξελίξεις της περιόδου περιλάμβαναν:

- τα εγκαίνια του νέου καταστήματος της Massimo Dutti, εμβαδού 1.100 τ.μ., στον Πειραιά
- τα εγκαίνια του δεύτερου εστιατορίου της Taco Bell στο The Mall Athens
- το ντεμπούτο του νέου καταστήματος της Tesla στην Λεωφόρο Κηφισίας

Επίσης, προχώρησαν οι προετοιμασίες για το πρώτο ελληνικό κατάστημα της ARKET στην Αθήνα, στην Πλατεία Καπνικαρέας, με τα εγκαίνια του να πραγματοποιούνται την προηγούμενη εβδομάδα.

ΤΟ ΝΕΟ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΠΛΑΙΣΙΟ

Επιπλέον, το Πλαίσιο ολοκλήρωσε τις προπαρασκευαστικές εργασίες για το νέο κατάστημα 3.784 τ.μ. στον Κηφισό (το οποίο ήδη λειτουργεί), ενώ η COS επέκτεινε την παρουσία της στο κέντρο της Αθήνας στο City Link. Το luxury retail διεύρυνε επίσης την παρουσία του με τη νέα μπουτίκ Chloé στο CityLink, το ντεμπούτο του πρώτου ελληνικού καταστήματος της Jimmy Choo, και την αυξημένη δραστηριότητα από άλλα premium brands.



Η ΤΑΧΕΙΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΤΗΣ SINSAY ΚΑΙ ΤΟ ΠΡΩΤΟ MOHITO

Ακόμη καταγράφηκαν τα νέα καταστήματα KFC στην Λάρισα και τον Γέρακα, το άνοιγμα του Kiabi στο Smart Park, η συνεχιζόμενη επέκταση από την Sinsay, το πρώτο Mohito

HIGH STREET STATISTICS

MARKET	REGION	SUBMARKET	CONSUMER PROFILE	PRIME YIELD(%)	PRIME RENT(€/SQM/MONTH)
Ermou pedestrian street	Athens	CBD	Mass market and tourists	5.15	€ 310
Voukourestiou pedestrian	Athens	CBD	Up market and tourists	5.15	€ 300
Kolonaki area	Athens	CBD	Up market and tourists	6.20	€ 115
Glyfada area	Athens	Athens South	Mass market & tourists	6.00	€ 160
Kifissia area	Athens	Athens North	Mid to up market	6.40	€ 120
Piraeus area	Athens	Piraeus	Mass market and tourists	6.40	€ 100
Thessaloniki - Tsimiski	Thessaloniki	Thessaloniki CBD	Mass market and tourists	5.90	€ 160
Patras - Agiou Nikolaou	Patras	Patras CBD	Mass Market	6.50	€ 90

KEY LEASE TRANSACTIONS Q4 2025

PROPERTY	SUBMARKET	TENANT	SQM	TYPE
Ermou str., Athens	Ermou	Parfois	480	new lease
Stadiou str., Athens	Omonia	New Yorker	3,273	new lease
Voukourestiou str., Athens	Voukourestiou	LVMH	2,161	new lease
Kassaveti str., Kifissia	Kifissia	Elpedison	445	new lease
Ermou str., Athens	Ermou	Grand Optical	310	new lease
Metaxa str., Glyfada	Glyfada	Elpedison	250	new lease
Ermou str., Athens	Ermou	Pharmacie	122	new lease
The Mall Athens	Marousi	Pandora	98	new lease
Riga Ferraïou str., Patra	Patras	Kamaïion	148	new lease

KEY SALES TRANSACTIONS Q4 2025

PROPERTY	SUBMARKET	SELLER / BUYER	SQM	PRICE (€)
Milora Portfolio (mixed use)	Nationwide	Prodea Reic/Yoda Group	NA	676,000,000
Minion (mixed use)	Athens CBD	Dimand/Alpha Bank	13,878	36,700,000

KEY CONSTRUCTION COMPLETIONS YTD 2025

PROPERTY	SUBMARKET	MAJOR TENANT	SQM	OWNER / DEVELOPER
IKEA Heraklion, Crete	Heraklion	Ikea, Sinsay, Intersport	14,600	Trade Estates- Fourlis Group

στην Θεσσαλονίκη και η περαιτέρω δυναμική των αθλητικών ειδών μέσω του νέου καταστήματος της JD Sports στην Ερμού. Άξια μνείας ήταν ακόμη το άνοιγμα του IKEA Rhodes και του νέου καταστήματος Monreal στη Μύκονο.

ΞΕΧΩΡΙΣΕ ΤΟ DEAL PRODEA-YODA

Οι επενδύσεις στο retail στην Ελλάδα αυτό το τρίμηνο έφτασαν τα €294 εκατ., σημειώνοντας σημαντική αύξηση σε σύγκριση με τα προηγούμενα χρόνια. Η συναλλαγή που ξεχώρισε ήταν η πώληση του χαρτοφυλακίου γραφείων και λιανικής Milora από την

Prodea στον όμιλο Yoda και η πώληση του ιστορικού κτιρίου Minion (μικτής χρήσης) στην Alpha Bank.

ΝΕΑ ΑΦΙΞΗ ΣΤΟ ΚΟΛΩΝΑΚΙ

Η φετινή χρονιά ξεκίνησε με ένα ακόμη νέο κατάστημα, καθώς η Mark Aalen, ένα premium κατάστημα οπτικών, εξασφάλισε έναν χώρο λιανικής πώλησης 120 τ.μ. σε κεντρική οδό του Κολωνακίου, στην Κανάρη.

Μάκης Αποστόλου
makis@notice.gr



> ADECCO

ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΔΙΑ ΒΙΟΥ ΜΑΘΗΣΗ, ΚΛΕΙΔΙ ΓΙΑ ΑΝΘΕΚΤΙΚΟΤΗΤΑ ΣΤΗΝ ΑΓΟΡΑ ΕΡΓΑΣΙΑΣ

Σε ένα περιβάλλον αυξημένης γεωπολιτικής, οικονομικής και τεχνολογικής αβεβαιότητας η αγορά εργασίας αλλάζει ραγδαία, και μαζί της αλλάζει και η έννοια της καριέρας, σύμφωνα με τα ευρήματα της διεθνούς έρευνας Global Workforce of the Future του ομίλου Adecco.

ΠΡΟΣΑΡΜΟΣΤΙΚΟΤΗΤΑ

Οι παραδοσιακές γραμμικές επαγγελματικές διαδρομές υποχωρούν, καθώς εργαζόμενοι και οργανισμοί καλούνται να ανταποκριθούν σε νέες συνθήκες, ρόλους και απαιτήσεις. Η προσαρμοστικότητα και η συνεχής ανάπτυξη δεξιοτήτων αναδεικνύονται σε βασικούς παράγοντες επαγγελματικής ανθεκτικότητας, ενώ η έννοια της επαγγελματικής ασφάλειας μετατοπίζεται από τη σταθερότητα της θέσης στη διαρκή ενίσχυση της απασχολησιμότητας (employability). "Σήμερα, η επαγγελματική ασφάλεια δεν προκύπτει από έναν σταθερό τίτλο ή μια γραμμική πορεία καριέρας, αλλά από την ικανότητα του ανθρώπου να προσαρμόζεται, να μαθαίνει και να εξελίσσεται διαρκώς. Η επένδυση στις δεξιότητες αποτελεί το πιο ουσιαστικό επαγγελματικό πλεονέκτημα σε μια αγορά εργασίας που αλλάζει ραγδαία",



Κωνσταντίνος Μουλωνάς,
VP, Adecco
και Head του Ομίλου,
Ελλάδα,
Βουλγαρία

αναφέρει ο Κωνσταντίνος Μουλωνάς, VP της Adecco και Head του Ομίλου στην Ελλάδα και τη Βουλγαρία.

ΑΠΟ ΤΙΣ ΓΡΑΜΜΙΚΕΣ ΣΤΙΣ ΕΥΕΛΙΚΤΕΣ ΔΙΑΔΡΟΜΕΣ

Η επαγγελματική εξέλιξη σήμερα δεν ακολουθεί προκαθορισμένη πορεία. Οι σύγχρονες καριέρες χαρακτηρίζονται από μεταβάσεις, επαναπροσδιορισμό ρόλων και ανάγκη συνεχούς αναβάθμισης γνώσεων. Οι εργαζόμενοι καλούνται να αναπτύξουν ένα ευρύ και ευέλικτο σύνολο δεξιοτήτων, ώστε να προσαρμόζονται σε διαφορετικά εργασιακά περιβάλλοντα και να ανταποκρίνονται στις απαιτήσεις μιας συνεχώς μεταβαλλόμενης αγοράς. Η δια βίου μάθηση αποτελεί πλέον κρίσιμο στοιχείο για την επαγγελματική εξέλιξη.

ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΔΕΞΙΟΤΗΤΩΝ

Η επένδυση σε δεξιότητες δημιουργεί νέες ευκαιρίες απασχόλησης, ενισχύοντας την κινητικότητα στην αγορά εργασίας. Η ανάπτυξη τόσο τεχνικών, όσο και οριζόντιων δεξιοτήτων (soft skills), επιτρέπει στους εργαζόμενους να αξιοποιούν νέους ρόλους, να προσαρμόζονται στις τεχνολογικές εξελίξεις και να παραμένουν ανταγωνιστικοί.

ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ ΚΑΙ SKILL-BASED ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΕΙΣ

Οι οργανισμοί προχωρούν σε επανασχεδιασμό ρόλων, ομάδων και μοντέλων εργασίας, μετατοπίζοντας την έμφαση από τους παραδοσιακούς τίτλους στις δεξιότητες, τη συνεργασία και την ευελιξία. Η υιοθέτηση skill-based προσεγγίσεων επιτρέπει ταχύτερη ανταπόκριση στις απαιτήσεις της αγοράς και βέλτιστη αξιοποίηση του ανθρώπινου δυναμικού.

Σύμφωνα με την Adecco, η Ελλάδα συμμετέχει ενεργά σε αυτόν τον παγκόσμιο μετασχηματισμό. Εργαζόμενοι και επιχειρήσεις που επενδύουν στρατηγικά στην ανάπτυξη δεξιοτήτων και στον επαναπροσδιορισμό ρόλων, διαμορφώνουν ένα πιο βιώσιμο και ανθεκτικό μέλλον για την αγορά εργασίας.

> REAL ESTATE

ΓΙΑΤΙ ΟΙ ΤΡΑΠΕΖΕΣ ΚΛΕΙΝΟΥΝ ΤΙΣ ΚΑΝΟΥΛΕΣ ΣΤΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΟΙΚΙΣΤΙΚΩΝ ΚΑΙ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΩΝ PROJECT

Δυσκολίες πρόσβασης σε τραπεζική χρηματοδότηση νέων οικιστικών, αλλά και ξενοδοχειακών αναπτύξεων σε παραθεριστικούς και νησιωτικούς προορισμούς, αναφέρουν κύκλοι της αγοράς το τελευταίο διάστημα, όπως αποκάλυψε χθες το [Real Estate Daily Secret](#).

ΑΒΕΒΑΙΟΤΗΤΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΠΟΛΕΟΔΟΜΙΚΗ ΝΟΜΙΜΟΤΗΤΑ

Αιτία, η επιφυλακτικότητα των τραπεζών να προβούν σε χορηγήσεις εξαιτίας της αβεβαιότητας, που επικρατεί σχετικά με την πολεοδομική νομιμότητα. Με απλά λόγια, μετά τις δύο υποθέσεις ανάκλησης αδειών σε ξενοδοχεία στην Μήλο, η δέουσα νομική επιμέλεια, που ασκούν οι τράπεζες σε αιτήσεις για

νέα δάνεια, έχει γίνει λίαν αυστηρή. Μόνο για ένα από τα δύο ξενοδοχεία, των οποίων η άδεια ανακλήθηκε από το Υπουργείο Περιβάλλοντος και Ενέργειας στο νησί της Μήλου, τράπεζα αναγκάζεται τώρα να πάρει προβλέψεις, επειδή η εξασφάλιση, που έχει λάβει για το δάνειο, δεν θα χτιστεί...

ΔΙΕΥΡΥΜΕΝΗ ΤΑΣΗ

Και καθώς τα Ειδικά Χωροταξικά Σχέδια, τουλάχιστον για μεγάλα νησιά, όπως η Μύκονος, η Σαντορίνη και η Μήλος, βρίσκονται ακόμα στο στάδιο της έγκρισης και κανείς δεν μπορεί να αποκλείσει πιθανά μελλοντικά προβλήματα στις υφιστάμενες αδειοδοτήσεις, οι τράπεζες δείχνουν να περιορίζουν τις ροές.



Πρόκειται για διευρυμένη τάση, όπως αναφέρουν κύκλοι της αγοράς, καθώς το πρόβλημα είναι πασιφανές, τουλάχιστον στις επιτροπές αξιολόγησης δανείων των τραπεζών. Εφόσον οι συνθήκες αυτές συνεχίσουν να επικρατούν, αναμένεται σημαντική επιβράδυνση των οικιστικών και ξενοδοχειακών αναπτύξεων σε ολόκληρη την Ελλάδα.



> ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΕΙΡΑΙΩΣ

ΒΛΕΠΕΙ ΑΝΘΕΚΤΙΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΠΑΡΑ ΤΗΝ ΑΒΕΒΑΙΟΤΗΤΑ ΣΤΙΣ ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΑΓΟΡΕΣ

Η επαναφορά της διπλωματίας ως κινητήριου μοχλού στις γεωπολιτικές εξελίξεις και τις εμπορικές αντιπαραθέσεις έχει οδηγήσει σε μερική αποκλιμάκωση της διεθνούς αβεβαιότητας, εξέλιξη που αντανακλάται στην ανάρτηση της ανόδου του χρυσού και της διολίσθησης του δολαρίου, σύμφωνα με το Δελτίο για τις Διεθνείς Μακροοικονομικές Τάσεις Global Macro Trends του Φεβρουαρίου της Τράπεζας Πειραιώς.

Οι ανησυχίες, ωστόσο, παραμένουν, καθώς καμία πρόβλεψη δεν μπορεί πλέον να στηρίζεται σε στέρεες βάσεις. Επιπλέον, η μακροχρόνια σχέση εμπιστοσύνης και συνεργασίας μεταξύ των ΗΠΑ και των βασικών συμμάχων τους, η οποία οικοδομήθηκε από την εποχή του Β' Παγκοσμίου Πολέμου και μετά, έχει κλονιστεί σημαντικά, με τους τελευταίους να αναζητούν νέες στρατηγικές συνεργασίες που θα τους παρέχουν περισσότερους βαθμούς ελευθερίας και αυτοδυναμίας.

ΤΕΧΝΗΤΗ ΝΟΗΜΟΣΥΝΗ

Παράλληλα, οι εξελίξεις στον τομέα της Τεχνητής Νοημοσύνης και οι πολύ μεγάλες επενδύσεις που κατευθύνονται σε αυτήν προβληματίζουν την επενδυτική κοινότητα, τόσο ως προς την αποδοτικότητα τους, όσο και ως προς την ενδεχόμενη αρνητική επίδραση στην κερδοφορία άλλων επιχειρήσεων – όπως παρόχων υπηρεσιών συλλογής και επεξεργασίας δεδομένων –, καθώς εντείνεται η ανησυχία ότι η ενσωμάτωση της

ΑΙ στην καθημερινή λειτουργία των επιχειρήσεων θα πραγματοποιηθεί ταχύτερα από ό,τι αρχικά αναμενόταν. Ως αποτέλεσμα, η αβεβαιότητα και η μεταβλητότητα στις διεθνείς αγορές έχουν αυξηθεί το τελευταίο διάστημα. Παρόλα αυτά, η οικονομική δραστηριότητα στις μεγάλες οικονομίες εξακολουθεί να αναπτύσσεται με αρκετά ικανοποιητικό ρυθμό.

ΑΜΕΡΙΚΗ

Στις ΗΠΑ, ο ρυθμός ανάπτυξης για το 2025 αναμένεται να διαμορφωθεί γύρω στο 2,2% (2024, 2,8%), ενώ ο πληθωρισμός παραμένει συγκρατημένος, κοντά στον στόχο του 2% της Fed. Στην αγορά εργασίας, οι συνθήκες παραμένουν σχετικά καλές, με κύριο χαρακτηριστικό τον περιορισμένο αριθμό τόσο των νέων θέσεων εργασίας όσο και των απολύσεων.

Παράλληλα, ο Πρόεδρος των ΗΠΑ ανακοίνωσε την επιλογή του Kevin Warsh για την προεδρία της Fed, ενώ υπήρξε και διακομματική συμφωνία για τον κρατικό προϋπολογισμό, η οποία αποτρέπει έως τα τέλη Σεπτεμβρίου νέα αναστολή της λειτουργίας των μη κρίσιμων ομοσπονδιακών υπηρεσιών. Τέλος, με ενδιαφέρον αναμένεται η απόφαση του Ανώτατου Δικαστηρίου σχετικά με τη συνταγματικότητα των ανταποδοτικών δασμών.

Νίκος Ταμπακόπουλος
nicolas@notice.gr

 **FNB SERVED DAILY.**

Food for thought... every day!

ΤΟ ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΟ
NEWSLETTER
ΓΙΑ ΤΟΝ ΚΛΑΔΟ
ΤΡΟΦΙΜΩΝ & ΠΟΤΩΝ



και επωφεληθού
από τα πακέτα συνδρομών.

> **PUIG****ΑΛΜΑ 12% ΣΤΑ ΚΑΘΑΡΑ ΚΕΡΔΗ ΜΕ ΩΘΗΣΗ ΑΠΟ ΤΟ ΜΑΚΙΓΙΑΖ ΚΑΙ ΤΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΠΕΡΙΠΟΙΗΣΗΣ ΔΕΡΜΑΤΟΣ**

Η ισπανική εταιρεία καλλυντικών Puig ανακοίνωσε αύξηση στα καθαρά κέρδη του 2025, χάρη στη δυναμική ζήτηση σε μακιγιάζ και προϊόντα περιποίησης δέρματος, που αντιστάθμισε τις αρνητικές επιπτώσεις από τις συναλλαγματικές διακυμάνσεις και την επιβράδυνση στον κλάδο των αρωμάτων.

DATA 2025

Πωλήσεις σε σταθερές ισοτιμίες:
€5,04 δισ. (+7,8%)
Καθαρά Κέρδη: €594 εκατ. (+12%)
Προτεινόμενο μέρισμα:
€0,42/μετοχή



Marc Puig, CEO, Puig

Η Puig, γνωστή για τα αρώματα Rabanne, Carolina Herrera και Jean Paul Gaultier, απέδωσε την άνοδο των καθαρών κερδών εν μέρει στην απουσία έκτακτων δαπανών που σχετιζόνταν με την εισαγωγή της στο χρηματιστήριο (IPO) το 2024, όταν τα καθαρά κέρδη είχαν διαμορφωθεί σε €531 εκατ. Ωστόσο, οι συναλλαγματικές ισοτιμίες είχαν αρνητικό αντίκτυπο 2,6% στα αποτελέσματα του περασμένου έτους.

ΕΚΤΙΜΗΣΕΙΣ 2026

Η εταιρεία εκτιμά ότι τα περιθώρια κέρδους το 2026 θα παραμείνουν σταθερά και η οργανική αύξηση εσόδων (σε σταθερές συναλλαγματικές ισοτιμίες) θα κινηθεί υψηλότερα από τον ρυθμό ανάπτυξης της αγοράς premium καλλυντικών. Ο CEO, Marc Puig, δήλωσε ότι η εταιρεία αναμένει να αντισταθμίσει τις επιπτώσεις από δασμούς και συνάλ-

λαγμα "μέσω λειτουργικών αποδοτικότητας και ευνοϊκού μείγματος προϊόντων".

ΤΙ ΒΛΕΠΕΙ Η JPMORGAN

Σε ανάλυσή της, η JPMorgan Chase εκτιμά ότι το 2026 θα αποτελέσει μεταβατική χρονιά για την Puig και αναμένει περισσότερες λεπτομέρειες από τη διοίκηση σχετικά με τις προβλέψεις (guidance). Ο Marc Puig σημείωσε ότι είναι δύσκολο να προβλεφθεί η πορεία από τον "υπερκύκλο" ανάπτυξης προς την κανονικοποίηση της αγοράς, γεγονός που καθιστά τη διοίκηση επιφυλακτική ως προς την παροχή συγκεκριμένων εκτιμήσεων.

Η ΕΙΚΟΝΑ ΑΝΑ ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ

Οι πωλήσεις σε σταθερές ισοτιμίες αυξήθηκαν. Παρότι η ζήτηση για αρώματα επιβραδύνθηκε, τα αποτελέσματα κινήθηκαν εντός των ετήσιων προβλέψεων, με τη στήριξη των κατηγοριών μακιγιάζ και skincare. Ο τομέας αρωμάτων και μόδας που αντιπροσωπεύει περίπου το 73% των πωλήσεων, κατέγραψε άνοδο 3,8%, ενώ το μακιγιάζ και η περιποίηση δέρματος αυξήθηκαν κατά 10,7% και 7,3% αντίστοιχα.

> **ΦΥΛΑΚΕΣ ΑΣΠΡΟΠΥΡΓΟΥ****ΤΟ ΕΡΓΟ ΤΩΝ €700 ΕΚΑΤ. ΚΑΙ Η ΠΟΡΕΙΑ ΤΟΥ ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟΥ**

Η μετεγκατάσταση του καταστήματος κράτησης Φυλακών Κορυδαλλού στον Ασπρόπυργο είναι ένα έργο που θα ξεπεράσει τα €700 εκατ., εκτιμάται πως θα οδηγήσει στην αναμόρφωση της Σωφρονιστικής Πολιτικής και θα έχει αξιοσημείωτα οφέλη για την κοινωνία και την οικονομία.

Η διαγωνιστική διαδικασία βρίσκεται στη Β' Φάση, που αποτελείται από τη διαδικασία του Ανταγωνιστικού Διαλόγου και εν συνεχεία την υποβολή Δεσμευτικών Προσφορών.

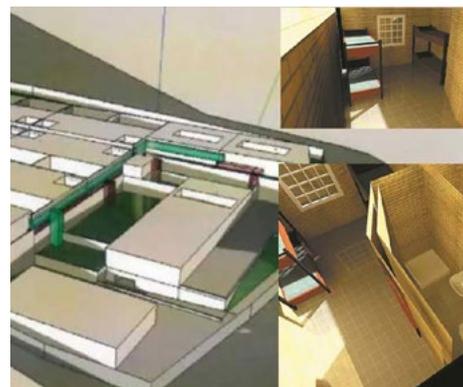
Επίσης, η μελέτη Περιβαλλοντικών Επιπτώσεων (ΜΠΕ) έχει τεθεί σε δημόσια διαβούλευση. Πρόκειται για κρίσιμο προαπαιτούμενο, που σηματοδοτεί σημαντική πρόοδο προς την υλοποίηση του έργου.

Επίσης, σε εξέλιξη είναι και η μελέτη σκοπιμότητας για την αξιοποίηση της έκτασης που θα απελευθερωθεί στην περιοχή του Κορυδαλλού και θα αξιοποιηθεί με γνώμονα τις ανάγκες της τοπικής κοινωνίας.

ΤΟ ΕΡΓΟ

Το νέο σωφρονιστικό ίδρυμα περιλαμβάνει:

- Πολλαπλές μονάδες κράτησης, μεταξύ των οποίων εγκαταστάσεις για άνδρες και γυναίκες, γενική και ψυχιατρική κλινική
- Χώρους εκπαίδευσης
- Εργαστήρια επαγγελματικής κατάρτισης
- Βιβλιοθήκες και αθλητικές εγκαταστάσεις
- Αστικές αναπλάσεις

**ΟΙ ΜΕΓΑΛΟΙ ΠΑΙΚΤΕΣ**

Το ενδιαφέρον για το project είναι ισχυρό με τους Ακτορ, ΓΕΚ Τέρνα, ΑΒαξ και Μέτκα να βρίσκονται σε θέσεις μάχης. Στόχος είναι φέτος να υπάρξει ανάδοχος και το 2030 να πραγματοποιηθεί η μετεγκατάσταση.

Νίκος Ταμπακόπουλος
nicolas@notice.gr

> NBG PAY – EDPS

ΜΕ ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΟ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΨΗΦΙΑΚΩΝ ΠΛΗΡΩΜΩΝ ΣΤΗ ΦΕΤΙΝΗ ΗΟRECA

Με στόχο την ενίσχυση της ψηφιακής ωριμότητας στον τομέα της φιλοξενίας και της εστίασης, η NBG Pay σε συνεργασία με την EDPS παρουσίασαν στην έκθεση HORECA ένα ολοκληρωμένο οικοσύστημα προηγμένων λύσεων πληρωμών. Μέσω της τεχνολογίας

της Global Payments, οι δύο εταιρείες ανέδειξαν πώς οι ψηφιακές συναλλαγές μπορούν να αποτελέσουν μοχλό ανάπτυξης, βελτίωσης της αποδοτικότητας και ενίσχυσης του ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος για τις επιχειρήσεις.



ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΕΙΣ ΚΑΙ ΑΤΟΜΙΚΕΣ ΣΥΝΑΝΤΗΣΕΙΣ

Κατά τη διάρκεια της έκθεσης, πραγματοποιήθηκαν παρουσιάσεις και ατομικές συναντήσεις με επιχειρηματίες που αναζητούν αξιόπιστα συστήματα πληρωμών, εύκολη διασύνδεση με εμπορικά και λογιστικά συστήματα, καθώς και εργαλεία που απλοποιούν τις καθημερινές λειτουργίες, ενισχύοντας παράλληλα την εμπειρία του πελάτη.

Ο Χριστόφορος Χατζόπουλος, Managing Director της NBG Pay και Country Head της Global Payments για την Ελλάδα, δήλωσε ότι η έκθεση ανέδειξε τον μετασχηματισμό του κλάδου, με τις επιχειρήσεις να αναζητούν έναν συνεργάτη που υποστηρίζει ολιστικά τις ανάγκες τους, από το φυσικό ταμείο έως το ηλεκτρονικό κατάστημα και τα εναλλακτικά κανάλια πωλήσεων.

Από την πλευρά του, ο Αντίγονος Παπαδόπουλος, Deputy Country Head της Global Payments Greece & Managing Director της EDPS, τόνισε ότι η συμμετοχή αναδεικνύει τον ρόλο των εταιρειών ως στρατηγικών συνεργατών του κλάδου, προσφέροντας καινοτόμες λύσεις και ολοκληρωμένα ψηφιακά εργαλεία που ενισχύουν την ανάπτυξη και την αποδοτικότητα των επιχειρήσεων.

ΛΥΣΕΙΣ ΓΙΑ ΦΥΣΙΚΟ ΚΑΙ ΨΗΦΙΑΚΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ

Στο επίκεντρο της παρουσίας βρέθηκε ένα ευρύ χαρτοφυλάκιο προϊόντων και υπηρεσιών, σχεδιασμένο να καλύπτει τις ανάγκες τόσο στο φυσικό σημείο πώλησης, όσο και στο online περιβάλλον. Μεταξύ αυτών:

- NBG Pay tom – λύση SoftPOS για Android και iOS που μετατρέπει το κινητό τηλέφωνο σε τερματικό αποδοχής πληρωμών
- Σύγχρονα τερματικά POS
- Αναβαθμισμένες λύσεις eCommerce, όπως eShop και Pay by Link
- Εξειδικευμένες υπηρεσίες για επιχειρήσεις delivery, take-away και online παραγγελιών

Μέσα από ζωντανές επιδείξεις και πραγματικά σενάρια χρήσης, οι επισκέπτες είχαν τη δυνατότητα να διαπιστώσουν την ευκολία, τη λειτουργικότητα και την αξιοπιστία των λύσεων.

> REMAX

ΣΧΕΔΟΝ ΕΝΑΣ ΣΤΟΥΣ ΤΡΕΙΣ ΕΛΛΗΝΕΣ ΠΙΕΖΕΤΑΙ ΝΑ ΚΑΛΥΨΕΙ ΤΟ ΚΟΣΤΟΣ ΚΑΤΟΙΚΙΑΣ

Περίπου επτά στους δέκα Έλληνες ιδιοκτήτες ακινήτων δηλώνουν ικανοποιημένοι από την κατοικία τους, σύμφωνα με την πανευρωπαϊκή έρευνα European Housing Trend Report, που πραγματοποίησε το δίκτυο RE/MAX Europe για το 2025.

Το ποσοστό ικανοποίησης στην Ελλάδα διαμορφώνεται στο 66%, ελαφρώς χαμηλότερα από το 68% του 2024 και αισθητά κάτω από τον ευρωπαϊκό μέσο όρο (77%).

ΙΔΙΟΚΑΤΟΙΚΗΣΗ ΚΑΙ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ

Η ιδιοκατοίκηση παραμένει υψηλή, στο 63%, έναντι 69% στην ΕΕ. Αξιοσημείωτο είναι ότι το 53% των Ελλήνων ιδιοκτητών έχουν αποπληρώσει πλήρως το ακίνητό τους (έναντι 47% στην Ευρώπη), ενώ μόλις το 10% διαθέτει στεγαστικό δάνειο, έναντι 15% στην ΕΕ. Το στοιχείο αυτό επιβεβαιώνει ότι στην Ελλάδα η αγορά κατοικίας βασίζεται κυρίως σε ίδια κεφάλαια.



Ωστόσο, η οικονομική πίεση παραμένει έντονη. Το 27% των Ελλήνων δυσκολεύεται να καλύψει το κόστος της κατοικίας του, ποσοστό σημαντικά υψηλότερο από το 17% του ευρωπαϊκού μέσου όρου. Ακόμη μεγαλύτερη είναι η επιβάρυνση από τους λογαριασμούς ενέργειας, με το 34% να δηλώνει δυσκολία πληρωμής, έναντι 16% στην Ευρώπη.

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΠΙΕΣΗ

Παράλληλα, το 11% των Ελλήνων αφιερώνει πάνω από το 50% του εισοδήματός του σε στέγαση και λογαριασμούς, γεγονός που επηρεάζει αρνητικά τη συνολική στεγαστι-

κή ικανοποίηση. Οι πιέσεις αυτές αντανakλώνται και στις κοινωνικές τάξεις. Το 15% των ενηλίκων στην Ελλάδα ζει με τους γονείς του (Ευρώπη 12%), ενώ το 59% εξ αυτών δηλώνει ότι δεν μπορεί να αντέξει οικονομικά ενοίκιο ή αγορά κατοικίας. Επιπλέον, οι Έλληνες αποκτούν πρώτη κατοικία κατά μέσο όρο στα 35 έτη, σε σύγκριση με τα 31 έτη στην υπόλοιπη Ευρώπη.

Η οικογενειακή στήριξη διαδραματίζει καθοριστικό ρόλο. Το 31% των Ελλήνων ιδιοκτητών απέκτησε ακίνητο μέσω κληρονομιάς (Ευρώπη 22%) και το 38% μέσω χρηματικής δωρεάς (Ευρώπη 26%). Αντίθετα, μόλις το 25% δηλώνει ότι δεν υπήρξε καμία οικογενειακή συμβολή, έναντι 41% στην Ευρώπη.

Τέλος, οι προθέσεις μετακίνησης παραμένουν ισχυρές: το 20% των Ελλήνων αναμένει να μετακομίσει εντός του 2026, ενώ το 36% θα εξέταζε το ενδεχόμενο μετεγκατάστασης σε άλλο χώρα για καλύτερη ποιότητα ζωής.

> CVC CAPITAL

ΕΞΕΤΑΖΕΙ ΤΗΝ ΠΩΛΗΣΗ ΤΗΣ D-MARIN, ΣΤΟΧΕΥΕΙ ΣΕ ΑΠΟΤΙΜΗΣΗ €1 ΔΙΣ.

Το ενδεχόμενο πώλησης της εταιρείας διαχείρισης μαρινών D-Marin εξετάζει η CVC Capital Partners σε συνεργασία με την Goldman Sachs, σύμφωνα με πηγές που επικαλείται το Bloomberg.

Το επενδυτικό σχήμα φέρεται να στοχεύει σε αποτίμηση κοντά στο €1 δισ., με τις σχετικές διεργασίες να βρίσκονται σε αρχικό και ιδιωτικό στάδιο. Πηγές αναφέρουν ότι η D-Marin εμφανίζει ετήσια κέρδη προ τόκων, φόρων και αποσβέσεων (EBITDA) περίπου €70 εκατ., γεγονός που συνεπάγεται αποτίμηση περί τις 15 φορές το EBITDA με βάση την επιδιωκόμενη τιμή. Ωστόσο, οι συζητήσεις παραμένουν σε πρώιμη φάση και δεν είναι βέβαιο ότι θα καταλήξουν σε συμφωνία.

D-MARIN

Η D-Marin συγκαταλέγεται στους μεγαλύτερους διαχειριστές μαρινών για σκάφη αναψυχής στην Μεσόγειο και τον Κόλπο, με δί-

κτυο περίπου 26 τοποθεσιών σε Ευρώπη και Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα. Το χαρτοφυλάκιό της εκτείνεται από την Ισπανία, την Γαλλία, την Μάλτα και την Ιταλία, έως την Ελλάδα, την Κροατία, την Αλβανία και την Τουρκία, καθώς και σε μαρίνες στα ΗΑΕ, εξυπηρετώντας χιλιάδες σκάφη και superyachts.

Η CVC απέκτησε την D-Marin το 2020 από τον τουρκικό όμιλο Doğuş Group μέσω του Fund VII, χωρίς να έχουν δημοσιοποιηθεί οι οικονομικοί όροι της συναλλαγής. Τα δικαιώματα εκμετάλλευσης των μαρινών στην Τουρκία, αν και τελούν υπό τη διαχείριση της D-Marin, παρέμειναν στην ιδιοκτησία της Doğuş.

Η ΠΡΟΣΦΑΤΗ ΣΥΜΦΩΝΙΑ ΜΕ ΕΤΑΔ

Η CVC διατηρεί σημαντική παρουσία στην ελληνική αγορά, μεταξύ άλλων μέσω της δραστηριοποίησης της D-Marin σε βασικές μαρίνες όπως Ζέας, Γουβιάς (Κέρκυρα) και



Rob Lucas, CEO, CVC Capital

Λευκάδας.

Πρόσφατα, η D-Marin αύξησε το ποσοστό συμμετοχής της στη μαρίνα Ζέας, εξαγοράζοντας από την ΕΤΑΔ το 25%, με τη συμφωνία να προβλέπει και αύξηση περίπου 40% στο ετήσιο μίσθωμα που καταβάλλεται στο Δημόσιο.

> ΟΜΙΛΟΣ ΚΑΡΑΤΖΗ

ΓΙΑΤΙ ΜΠΑΙΝΕΙ ΣΤΗΝ ΑΓΟΡΑ ΤΩΝ DATA CENTERS - ΤΑ ΕΠΟΜΕΝΑ ΒΗΜΑΤΑ

Να λανσαριστεί ως νέος παίκτης στα data centers φιλοδοξεί ο όμιλος Καράτζη, καθώς σχεδιάζει την κατασκευή data center στη θέση Αμπέλια στην Βοιωτία. Πρόκειται για την κατασκευή και λειτουργία data center αποτελούμενο από επτά κτίρια σε οικόπεδο 342.466 τ.μ.

Σύμφωνα με πληροφορίες, η ισχύς ανά κτίριο θα είναι 33,29 MW και η ονομαστική ισχύς για τον IT εξοπλισμό (data halls) 28,2 MWIT. Με το συνολικό φορτίο του κάθε κτιρίου να είναι 61,49 MW και τη συνολική ισχύ για τα επτά κτίρια να φτάνει τα 430,43 MW.

ΑΘΟΥΡΥΒΑ ΑΠΟ ΤΟ... 2025

Οι ίδιες πληροφορίες αναφέρουν πως από το 2024 υπήρξε η ιδέα, με την υλοποίηση να ξεκινά από το 2025. Αφού εντοπίστηκε το κατάλληλο σημείο έγινε ο σχεδιασμός του έργου και έτρεξαν οι αδειοδοτικές διαδικασίες, ενώ δρομολογείται η μελέτη περιβαλλοντικών επιπτώσεων. Πρόκειται για επένδυση ύψους €240 εκατ. και αναμένεται να χρηματοδοτηθεί από τράπεζες, χρηματοδοτικά εργαλεία και ίδια κεφάλαια. Στο στόχα-

στρο της εταιρείας βρίσκονται και ευρωπαϊκά προγράμματα.

ΤΟ PROJECT

Η υλοποίηση του έργου προβλέπεται να πραγματοποιηθεί τμηματικά, σε τρία στάδια, με την ολοκλήρωση των παρεμβάσεων για κάθε επιμέρους κτίριο να εκτιμάται σε χρονικό ορίζοντα 18 μηνών:

- Κατά το πρώτο στάδιο, διάρκειας οκτώ μηνών, θα εκτελεστούν οι απαιτούμενες εκσκαφές και εργασίες θεμελίωσης των κτιρίων, καθώς και η διαμόρφωση του περιβάλλοντος χώρου.
- Το δεύτερο στάδιο, επίσης διάρκειας οκτώ μηνών, αφορά στην ανέγερση των κτιριακών εγκαταστάσεων και την κατασκευή των συνοδών υποδομών που απαιτούνται για τη λειτουργία του Κέντρου Διαχείρισης Δεδομένων.
- Το τρίτο στάδιο, διάρκειας δύο μηνών, περιλαμβάνει την εγκατάσταση του ηλεκτρομηχανολογικού εξοπλισμού, την ενσωμάτωση των πληροφοριακών συστημάτων και τη διενέργεια δοκιμαστικής λειτουργίας, προκειμένου να διασφαλιστεί η πλήρης και ασφαλής επιχειρησιακή ετοιμότητα της κάθε μονάδας.

Εφόσον υπάρξει θετική αποτίμηση του project στόχος είναι να υπάρξει και δεύτερο data center. Περιοχές σκανάζονται, ωστόσο σε αυτήν τη φάση είναι πρώιμο να γίνει λόγος για σχεδιασμό ή/και για υλοποίηση συγκεκριμένου project.

ΕΛΚΥΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ

Όπως αναφέρουν πηγές με γνώση των κινήσεων του ομίλου, η αγορά των data centers είναι ελκυστική ιδιαίτερα. Και αυτό γιατί η Ελλάδα αναδεικνύεται σε κόμβο μεταφοράς, αποθήκευσης και διαχείρισης δεδομένων. Οι επενδύσεις Microsoft, Google και DigitalRealty φέρνουν τη χώρα μας στο προσκήνιο και το γεγονός πως βρίσκεται στην κατάλληλη γεωγραφική θέση αποτελεί πύλη εισόδου δεδομένων στην Ευρώπη.

Νίκος Ταμπακόπουλος
nicolas@Notice.gr



Αντώνης Καράτζης, CEO, Ομίλου Καράτζη



> BAT HELLAS ΕΞΙ ΒΡΑΒΕΙΑ ΣΤΑ EVENT AWARDS 2026 ΓΙΑ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ ΚΑΙ ΒΙΩΣΙΜΕΣ ΠΡΩΤΟΒΟΥΛΙΕΣ

Έξι βραβεία στα Event Awards 2026 απέσπασε η BAT Hellas.

Ειδικότερα απέσπασε τέσσερα χρυσά βραβεία στις κατηγορίες

- FMCG – Consumer Goods
- Best Use of Media & PR
- Best Use of Event Tools, Livestreaming & VR Technology
- Best Use of Mobile & Gamification

ένα ασημένιο στην κατηγορία Best Use of Sustainable/Green Initiatives και ένα χάλκινο στην κατηγορία Best Use of Sponsorships.

Οι διακρίσεις αφορούν δύο πρωτοβουλίες που υλοποιήθηκαν σε συνεργασία με κορυφαίους πολιτιστικούς φορείς και δημιουργούς της πόλης: το "Athens glo up like a Pro", στο πλαίσιο του Φεστιβάλ του Δήμου Αθηναίων, και το "glo up the city", σε συνεργασία με τον Athens Digital Arts Festival και τον καλλιτέχνη Νικόλαος ΑΩ.

"ΟΥΣΙΑΣΤΙΚΕΣ ΕΜΠΕΙΡΙΕΣ ΜΕ ΘΕΤΙΚΟ ΑΝΤΙΚΤΥΠΟ"

Η Νατάσα Γκογκορώση, Διευθύντρια Μάρκετινγκ της BAT για Ελλάδα, Μάλτα, Κύπρο και Ισραήλ, υπογράμμισε ότι οι διακρίσεις αντικατοπτρίζουν τη δέσμευση της εταιρείας να δημιουργεί ουσιαστικές εμπειρίες με θετικό αντίκτυπο. "Συνδυάζουμε τεχνολογία, δημιουργικότητα και περιβαλλοντική ευαισθησία για να δημιουργούμε εμπειρίες που εμπνέουν και διατηρούν τη δυναμική τους στον χρόνο", σημείωσε.

> **ΗΠΑ**

ΜΠΟΡΕΙ ΤΟ ΜΟΥΝΤΙΑΛ ΝΑ ΣΩΣΕΙ ΤΟΝ ΤΟΥΡΙΣΜΟ ΑΠΟ ΤΟ TRUMP SLUMP;

Το γεγονός πως το Μουντιάλ του 2026 φιλοξενείται κυρίως σε αμερικανικό έδαφος είχε παρουσιαστεί ως μια μεγάλη ευκαιρία για τον τουρισμό των ΗΠΑ, με τις εκτιμήσεις να μιλούν για κύμα εκατομμυρίων επισκεπτών. Ξενοδοχεία, αεροπορικές εταιρείες, λιανικό εμπόριο και βιομηχανία ψυχαγωγίας ανέμεναν ιστορικές επιδόσεις. Ωστόσο, αντί για



Donald Trump, Πρόεδρος, ΗΠΑ

εκρηκτική ανάπτυξη, ο κλάδος βιώνει επιβράδυνση που αποδίδεται από αναλυτές στο λεγόμενο "Trump slump".

Το 2025 οι διεθνείς αφίξεις μειώθηκαν κατά 5,4%, τη στιγμή που ο παγκόσμιος τουρισμός αυξήθηκε. Η απόκλιση μεταφράζεται σε εκατομμύρια χαμένους επισκέπτες και σημαντικές απώλειες εσόδων. Πρόκειται για τη μεγαλύτερη κάμψη εκτός περιόδου πανδημίας από την πρώτη θητεία του Trump, ενισχύοντας την άποψη ότι η πολιτική ατζέντα επηρεάζει την εικόνα της χώρας ως προορισμού.

ΟΙ ΚΑΝΑΔΟΙ... ΚΟΥΝΑΝΕ ΜΑΝΤΗΛΙ

Έντονη είναι η πτώση από τον Καναδά, τη σημαντικότερη αγορά εισερχόμενου τουρισμού. Οι καναδικές αφίξεις υποχώρησαν έως και 30%, πλήττοντας πολίτες που βασίζονται στις διασυνοριακές μετακινήσεις για αγορές και σύντομες αποδράσεις. Παράλληλα, αυστηρότεροι έλεγχοι, αυξημένα τέλη θεωρήσεων και

εμπορικές εντάσεις ενισχύουν το αίσθημα ότι οι ΗΠΑ γίνονται λιγότερο "φιλόξενες".

Η υποχώρηση δεν περιορίζεται στην Βόρεια Αμερική. Αγορές από την Ευρώπη και την Ασία εμφανίζουν κόπωση, ενώ το μερίδιο των ΗΠΑ στις παγκόσμιες αφίξεις έχει συρρικνωθεί τις τελευταίες δεκαετίες. Την ίδια ώρα, ευρωπαϊκοί και μεσογειακοί προορισμοί κερδίζουν έδαφος.

ΔΥΣΟΙΩΝΗ ΠΡΟΒΛΕΨΗ

Το Μουντιάλ του 2026 αναμένεται να τονώσει βραχυπρόθεσμα τη ζήτηση, ιδίως στις πόλεις που θα φιλοξενήσουν αγώνες. Όμως, όσο παραμένουν οι ανησυχίες για περιορισμούς στις θεωρήσεις και για το γενικότερο κλίμα, δύσκολα θα ανατρέψει μόνο του τη βαθύτερη τάση. Αν δεν αποκατασταθεί η διεθνής εμπιστοσύνη, οι απώλειες ενδέχεται να αποκτήσουν μόνιμα χαρακτηριστικά για έναν από τους βασικούς πυλώνες της αμερικανικής οικονομίας.

> **BUSINESS CLOUD**

ΤΡΙΨΗΦΙΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΜΕ ΟΧΗΜΑ ΤΟ CLOUD ERP ΚΑΙ ΤΙΣ ΨΗΦΙΑΚΕΣ ΤΑΜΕΙΑΚΕΣ ΜΗΧΑΝΕΣ

Ετήσια ανάπτυξη 120% έχει εμφανίσει την τελευταία τριετία η Business Cloud, μία από τις πρώτες εταιρείες στην Ελλάδα που πρόσφερε cloud εφαρμογές για επιχειρήσεις. Ο Διευθύνων Σύμβουλος της εταιρείας, Στράτος Ζέρβας, μιλώντας στο BnB Daily, ανέφερε ότι για φέτος έχει θέσει ως στόχο των υπερδιπλασιασμό των πωλήσεων της, εστιάζοντας σε λύσεις για την εστίαση, τα ξενοδοχεία και τις επιχειρήσεις μέσω cloud ERP.

ΕΞΩΣΤΡΕΦΕΙΑ

Ιδιαίτερα δραστήρια είναι η εταιρεία και εκτός Ελλάδας καθώς έχει παρουσία σε 9 χώρες, κυρίως εκεί όπου υπάρχουν ελληνικές κοινότητες, με έμφαση στην Κύπρο. Στοχεύει επίσης στην είσοδο στην ιταλική αγορά μετά το τέλος της τρέχουσας σεζόν. Η στρατηγική περιλαμβάνει την ανάπτυξη δικτύου μεταπωλητών, με στόχο την επέκτα-



Στράτος Ζέρβας, CEO, Business Cloud

ση του τζίρου και την αξιοποίηση νέων καναλιών πωλήσεων.

ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΗ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ

Η εταιρεία διαθέτει άδεια από την Ανεξάρτητη Αρχή Δημοσίων Εσόδων (ΑΑΔΕ) για ηλεκτρονική τιμολόγηση, η οποία πλέον εφαρμόζεται καθολικά. Όπως σημειώνει ο κ. Ζέρβας, η τάση είναι η αντικατάσταση των ταμειακών συστημάτων από cloud λύσεις, οι οποίες επιτρέπουν την καταγραφή δεδομένων σε πραγματικό χρόνο.

ΨΗΦΙΑΚΕΣ ΛΥΣΕΙΣ

Στον τομέα της εστίασης, η Business Cloud διαθέτει την εφαρμογή "ΣερβιΤώρα", η οποία χρησιμοποιείται ευρέως σε καταστήματα και εστιατόρια. Οι λύσεις της εταιρείας περιλαμβάνουν λειτουργίες όπως tap to order, QR και self-service ordering, ενώ οι πλατφόρμες της είναι συνδεδεμένες με e-shop και άλλες επιχειρησιακές εφαρμογές, επιτρέποντας τον αυτόματο συγχρονισμό δεδομένων. Η εταιρεία συνεργάζεται κυρίως με μικρομεσαίες επιχειρήσεις, παρέχοντας εμπορικές επιδοτήσεις και διασυνδέσεις με άλλα συστήματα. Η Business Cloud λειτουργεί χωρίς φυσικά καταστήματα πωλήσεων, ενώ διαθέτει μόνο κεντρικά γραφεία. Συνεργάζεται με εμπορικές αλυσίδες και αλυσίδες εστίασης, αλλά όχι με super market.

Μάριος Δελατόλας
marios@notice.gr

> AIRBUS

ΧΡΟΝΙΑ-ΡΕΚΟΡ ΤΟ 2025 ΜΕ ΙΣΧΥΡΗ ΚΕΡΔΟΦΟΡΙΑ ΚΑΙ ΑΥΞΗΜΕΝΟ ΜΕΡΙΣΜΑ - ΤΟ ΦΕΤΙΝΟ GUIDANCE

Ισχυρή οικονομική επίδοση για το 2025 ανακοίνωσε η Airbus, επιτυγχάνοντας τους στόχους που είχε θέσει.

DATA 2025

Παραδόσεις εμπορικών αεροσκαφών: 793
Έσοδα: €73,4 δισ.
Προσαρμοσμένο EBIT: €7,1 δισ.
Αναφερόμενο EBIT: €6,1 δισ.
Κέρδη ανά μετοχή: €6,61
Ελεύθερες ταμειακές ροές (πριν από χρηματοδότηση πελατών): €4,6 δισ.
Πρόταση μερίσματος: €3,20 ανά μετοχή

ΑΥΞΗΜΕΝΗ ΖΗΤΗΣΗ

Η ευρωπαϊκή αεροναυπηγική βιομηχανία κατέγραψε αυξημένη ζήτηση σε όλους τους τομείς δραστηριότητάς της, από τα εμπορικά αεροσκάφη έως την Άμυνα, το Διάστημα και τα Ελικόπτερα, σε μια χρονιά που, σύμφωνα με τη διοίκηση, αποτέλεσε ορόσημο τόσο σε επιχειρησιακό, όσο και σε στρατηγικό επίπεδο.

Ο Διευθύνων Σύμβουλος της εταιρείας, Guillaume Faury, χαρακτήρισε το 2025 "χρονιά-ρεκόρ" για την οικονομική επίδοση του ομίλου, σημειώνοντας ότι η Airbus λειτούργησε αποτελεσματικά σε ένα σύνθετο

και μεταβαλλόμενο περιβάλλον, επιτυγχάνοντας την καθοδήγηση (guidance) που είχε ανακοινώσει.

ΠΡΟΚΛΗΣΕΙΣ

Ιδιαίτερη έμφαση δόθηκε στην ισχυρή παγκόσμια ζήτηση για εμπορικά αεροσκάφη, η οποία στηρίζει την αύξηση της παραγωγής. Ωστόσο, η εταιρεία εξακολουθεί να αντιμετωπίζει προκλήσεις στην εφοδιαστική αλυσίδα, κυρίως λόγω ελλείψεων κινητήρων από την Pratt & Whitney. Παρά τις δυσκολίες, η διοίκηση εκτιμά ότι το ευρύ χαρτοφυλάκιο προϊόντων στους τομείς Άμυνας και Διαστήματος ενισχύει τη συνολική δυναμική του ομίλου.

Η θετική πορεία των αποτελεσμάτων και η εμπιστοσύνη στις μελλοντικές επιδόσεις στηρίζουν και την πρόταση για αυξημένο μέρισμα προς τους μετόχους, ενώ η εταιρεία θέτει νέους στόχους για το 2026, με περαιτέρω αύξηση παραδόσεων και λειτουργικής κερδοφορίας.

ΣΤΟΧΟΙ 2026

- Περίπου 870 παραδόσεις εμπορικών αεροσκαφών
- Προσαρμοσμένο EBIT περίπου €7,5 δισ.
- Ελεύθερες ταμειακές ροές πριν από χρηματοδότηση πελατών περίπου €4,5 δισ.



Guillaume Faury, CEO, Airbus

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

> ΔΝΤ

ΜΗΝΥΜΑ ΠΡΟΣ ΤΟ ΠΕΚΙΝΟ ΓΙΑ ΠΕΡΙΟΡΙΣΜΟ ΤΩΝ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΩΝ ΕΠΙΔΟΤΗΣΕΩΝ

Σαφές μήνυμα προς το Πεκίνο απευθύνει το Διεθνές Νομισματικό Ταμείο, καλώντας τις κινεζικές αρχές να περιορίσουν την εκτεταμένη κρατική στήριξη προς τη βιομηχανία, σε μια περίοδο όπου οι διεθνείς ανησυχίες για υπερπαραγωγή εντείνονται.

Σύμφωνα με δημοσίευμα των Financial Times, το Ταμείο εκτιμά ότι η Κίνα διοχετεύει περίπου το 4% του ΑΕΠ της σε επιδοτήσεις επιχειρήσε-



ων που δραστηριοποιούνται σε στρατηγικούς και κρίσιμους τομείς. Στο πλαίσιο των συστάσεών του, προτείνει τη μείωση της σχετικής δαπάνης κατά δύο ποσοστιαίες μονάδες σε μεσοπρόθεσμο ορίζοντα, επιδιώκοντας μια πιο ισορροπημένη κατανομή πόρων.

ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΕΠΙΔΡΑΣΕΙΣ

Κατά την ανάλυση του ΔΝΤ, η υφιστάμενη βιομηχανική πολιτική της χώρας, παρότι έχει συμβάλει στην ενίσχυση της τεχνολογικής καινοτομίας σε επιλεγμένους κλάδους, δημιουργεί παράλληλα σημαντικές διεθνείς επιδράσεις και πιέσεις. Σε συνδυασμό με την ασθενή εγχώρια κατανάλωση, το υφιστάμενο μοντέλο ενισχύει την εξάρτηση της κινεζικής οικονομίας από τις εξαγωγές μεταποιημένων προϊόντων

ως βασικό μοχλό ανάπτυξης. Η επικεφαλής της αποστολής του Ταμείου για την Κίνα και την περιοχή Ασίας-Ειρηνικού, Sonali Jain-Chandra, υπογράμμισε ότι ο συνολικός αντίκτυπος της πολιτικής αυτής στην οικονομία κρίνεται αρνητικός. Όπως ανέφερε, παρατηρείται κακή κατανομή πόρων και υπερβολική δαπάνη, στοιχεία που ενδέχεται να υπονομεύουν τη μακροπρόθεσμη βιωσιμότητα της ανάπτυξης.

Η παρέμβαση του ΔΝΤ έρχεται σε μια συγκυρία αυξημένων εμπορικών εντάσεων και ευρύτερου προβληματισμού για την ισορροπία της παγκόσμιας παραγωγής. Η συζήτηση γύρω από την κινεζική υπερπαραγωγή έχει επανέλθει δυναμικά στο προσκήνιο, με τις μεγάλες οικονομίες να εξετάζουν τις επιπτώσεις της στις διεθνείς αγορές και στο εμπόριο.

• Debrief •

ΑΛΛΟΙ ΝΑ ΤΑ ΒΛΕΠΟΥΝ ΑΥΤΑ

Γράφαμε προχθές για [τα άλματα της Κίνας στο πεδίο της ρομποτικής](#). Θα ήταν παράλειψη, σήμερα, να μην αναφερθούμε στο πώς η Κίνα έχει κατορθώσει κάποια από τα τεχνολογικά άλματα, που εντυπωσιάζουν – και γιατί όχι – προκαλούν ζήλια και φόβο στην Δύση. Πώς; Με τη βοήθεια και ζεστού, κρατικού χρήματος.

Δεν το λέμε εμείς. Το αναφέρει το Διεθνές Νομισματικό Ταμείο. [Σύμφωνα, λοιπόν, με δημοσίευμα των Financial Times](#), το ΔΝΤ

- πρώτον, κάλεσε την Κίνα να μειώσει στο μισό την κρατική στήριξη προς τη βιομηχανία, καθώς αυξάνονται οι διεθνείς ανησυχίες για την πλεονάζουσα παραγωγική ικανότητα στη δεύτερη μεγαλύτερη οικονομία στον κόσμο
- δεύτερον, εκτίμησε ότι η Κίνα δαπανά περίπου το 4% του ΑΕΠ της για την επιδότηση εταιρειών σε κρίσιμους τομείς και δήλωσε ότι θα πρέπει να μειώσει αυτό το ποσοστό κατά 2 ποσοστιαίες μονάδες μεσοπρόθεσμα
- τρίτον, ανέφερε ότι η βιομηχανική πολιτική που ακολουθεί η Κίνα έχει επι-

τρέψει την τεχνολογική καινοτομία σε ορισμένους τομείς, αν και συνολικά ο αντίκτυπος στην οικονομία ήταν αρνητικός

Ουσιαστικά, το ΔΝΤ υποστηρίζει ότι το κινεζικό κράτος δίνει επιδοτήσεις \$750 δισ. σε εταιρείες που δραστηριοποιούνται σε κρίσιμους τομείς. Δηλαδή όσο το συνολικό ΑΕΠ του Βελγίου, συν \$80 δισ. επιπλέον. Τα παραπάνω ποσά προκύπτουν με βάση [στοιχεία της Παγκόσμιας Τράπεζας](#) για το ΑΕΠ της Κίνας και του Βελγίου το 2024 και με δεδομένο ότι το ΔΝΤ κάνει λόγο για επιδοτήσεις 4% επί του κινεζικού ΑΕΠ.

Το 1990 το ΑΕΠ της Κίνας ήταν \$361 δισ. Από τότε, υποδέχθηκε επενδύσεις από όλο τον κόσμο, έγινε παγκόσμιο εργοστάσιο, εκπαιδευσε τις νέες γενιές, αφομοίωσε και εξέλιξε εισαγόμενη τεχνολογία, χρησιμοποίησε και χρησιμοποιεί φθηνή ενέργεια, επιδοτεί σύμφωνα με το ΔΝΤ κρίσιμους τομείς.

Τί πέτυχε με όλα αυτά;

- Το 2024 το ΑΕΠ ανήλθε στα \$18,74 τρισ.
- Το κατά κεφαλήν ΑΕΠ το 1990 ήταν \$318, το 2024 \$13.303

- Το 1991 η απασχόληση στη βιομηχανία ως ποσοστό του συνόλου ανερχόταν περίπου στο 20%. Το 2023 στο 31,8%
- Το 2025, 130 κινεζικές εταιρείες ήταν στη λίστα Fortune Global 500 για το 2025

Ορθά κοφτά και με πάση ειλικρίνεια. Καλά κάνουν οι Κινέζοι. Άριστα.

Δηλαδή πώς αλλιώς θα εκτοξευόταν το ΑΕΠ από τα \$361 δισ. το 1990 στα \$18,74 τρισ. το 2024; Δηλαδή, κατ' επέκταση, πώς αλλιώς θα έβγαιναν από τη φτώχεια εκατοντάδες εκατομμύρια πολίτες; Με τον... Σταυρό στο χέρι; Στον πραγματικό κόσμο δεν γίνονται αυτά. Οι Κινέζοι είχαν σαφή, ξεκάθαρη πολιτική και πέτυχαν ό,τι πέτυχαν.

Τώρα αν στην Δύση αυτό δεν αρέσει, άλλο θέμα συζήτησης. Ας δουν οι δυτικές ελίτ τα δικά τους λάθη και προβλήματα και μετά ας γκρινιάζουν για τα πεπραγμένα της Κίνας. Άλλωστε μέχρι πριν από λίγα χρόνια, δεν φαινόταν να τους ενοχλούν και πολύ.

Γιάννης Παλιούρης
giannis@notice.gr

> ΙΚΤΙΝΟΣ

ΟΛΟΚΛΗΡΩΘΗΚΕ Η ΠΩΛΗΣΗ ΤΗΣ ΙΔΕΗ ΕΝΑΝΤΙ €8,3 ΕΚΑΤ.



Ευάγγελος
Ν. Χαϊδάς,
Πρόεδρος και
Διευθύνων
Σύμβουλος,
Ικτίνος Ελλάς

Την ολοκλήρωση μεταβίβασης του 100% των μετοχών της θυγατρικής, ΙΔΕΗ, στην εταιρεία NANKO Ενέργεια Α.Β.Ε.Τ.Ε., η οποία δραστηριοποιείται στον κλάδο των Ανανεώσιμων Πηγών Ενέργειας, ανακοίνωσε η Ικτίνος Ελλάς

Το συνολικό τίμημα της συναλλαγής διαμορ-

φώθηκε σε €8,3 εκατ.

Σύμφωνα με την ανακοίνωση, η ολοκλήρωση της συναλλαγής συμβάλλει στη βελτίωση της χρηματοοικονομικής θέσης της εταιρείας και εντάσσεται στη στρατηγική εστίασής της στις βασικές επιχειρηματικές της δραστηριότητες.

Business Maker

ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΑΝΩ ΤΟΥ 10% ΓΙΑ ΤΗΝ ΜΟΥΣΤΑΚΑΣ – ΤΟ ΣΤΟΙΧΗΜΑ ΤΟΥ ΠΑΣΧΑ

Θετική πορεία κατέγραψε το 2025 η αλυσίδα παιχνιδιών Μουστάκας, με την ανάπτυξη πωλήσεων να ξεπερνά το 10%. Καλά πληροφορημένες πηγές αναφέρουν ότι η περυσινή χρονιά ήταν ικανοποιητική, με την ανάπτυξη να προέρχεται τόσο από οργανική επέκταση, όσο και από τη διεύρυνση υπηρεσιών και προϊόντων.

Η περίοδος των Αποκριών κινείται μέχρι στιγμής σε συγκρατημένους ρυθμούς, χωρίς να παρουσιάζει ιδιαίτερη δυναμι-

κή. Η χρονική απόσταση των Αποκριών από τα Χριστούγεννα επηρεάζει σημαντικά την εμπορική κίνηση, με τις πιο όψιμες Αποκριές να ευνοούν συνήθως την κατανάλωση.

Ωστόσο, το μεγάλο στοίχημα για τον κλάδο παραμένει το Πάσχα, μια περίοδος που παραδοσιακά ενισχύει τις πωλήσεις, καθώς συνδέεται με δώρα από νομούς και αυξημένες αγορές για παιδιά. Το παιχνίδι παραμένει προτεραιότητα για την ελληνι-

κή οικογένεια, ακόμη και σε περιόδους οικονομικής πίεσης, καθώς είναι από τις τελευταίες κατηγορίες που κόβονται.

Η εταιρεία συνεχίζει να επενδύει και να αναζητά ευκαιρίες για τη λειτουργία νέων καταστημάτων. Ήδη, προχώρησε σε νέα ανοίγματα στο Smart Park, ενισχύοντας τη συνεργασία της με την LEGO, ενώ εξετάζει περαιτέρω ευκαιρίες σε μεγάλα αστικά κέντρα, όπου υπάρχει επαρκής καταλωτική βάση.

ΣΕ ΠΟΙΕΣ ΠΕΡΙΟΧΕΣ ΤΡΕΧΕΙ ΤΟ ΕΞΟΙΚΟΝΟΜΩ

Η ενεργειακή αναβάθμιση των ελληνικών κατοικιών επιταχύνεται, αλλά όχι με τον ίδιο ρυθμό παντού. Τα τελευταία στοιχεία μεταξύ 2024 και 2025 δείχνουν ότι η δυναμική του Εξοικονομώ δεν κατανέμεται ομοιόμορφα, αποκαλύπτοντας διαφορετικές ταχύτητες και συμπεριφορές σε όλη τη χώρα. Η εικόνα αυτή προκύπτει από ανάλυση της Redataset, της πλατφόρμας AI και Data Analytics της Resolute Cepal Greece, η οποία χαρτογραφεί τη διείσδυση του προγράμματος. Σε απόλυτους αριθμούς, η Πάτρα εμφανίζει τον μεγαλύτερο αριθμό εγκεκριμένων κατοικιών, επιβεβαιώνοντας τον ρόλο των μεγάλων αστικών κέντρων στην απορρόφηση των σχετικών πόρων.

Αντίστοιχα, η Αττική και ειδικά το κέντρο της Αθήνας κυριαρχούν σε συνολικό όγκο, λόγω της μεγάλης συγκέντρωσης κατοικιών και πληθυσμού.

Ωστόσο, όταν τα δεδομένα προσαρμόζονται σε σχέση με το επιλέξιμο κτιριακό απόθεμα, η εικόνα αλλάζει. Η Πέλλα αναδεικνύεται στην κορυφή με ποσοστό συμμετοχής 1,68%, καταγράφοντας τη μεγαλύτερη σχετική διείσδυση του προγράμματος. Το εύρημα αυτό δείχνει ότι η ενεργειακή αναβάθμιση δεν αποτελεί απλώς συνάρτηση μεγέθους, αλλά αντανακλά την πραγματική κινητοποίηση των ιδιοκτητών.

Αντίστοιχη διαφοροποίηση καταγράφεται και εντός της πρωτεύουσας. Ενώ το

κέντρο της Αθήνας προηγείται σε αριθμό αιτήσεων, περιοχές όπως η Δάφνη-Υμητός εμφανίζουν υψηλότερη αναλογία συμμετοχής, υποδηλώνοντας βαθύτερη διείσδυση του προγράμματος στον υφιστάμενο οικιστικό ιστό.

Η ανάλυση της Redataset βασίστηκε σε συνδυασμό στοιχείων του Τεχνικού Επιμελητηρίου Ελλάδας και της ΕΛΣΤΑΤ, εστιάζοντας αποκλειστικά στην περίοδο 2024–2025. Το βασικό συμπέρασμα είναι σαφές: Η ενεργειακή μετάβαση προχωρά, αλλά με διαφορετική ένταση ανά περιοχή. Και αυτό έχει ιδιαίτερη σημασία. Διότι δείχνει πού το πρόγραμμα απλώς υπάρχει - και πού πραγματικά αλλάζει το αποτύπωμα της ελληνικής κατοικίας.

Business Insight

ΤΟ ΣΗΜΑΝΤΙΚΟ DEAL ΠΟΥ ΚΛΕΙΝΕΙ ΣΤΗΝ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ ΚΑΙ ΠΩΣ Η ΣΑΝΗ ΙΣΩΣ ΦΕΡΕΙ ΚΟΝΤΑ 2 Ή ΚΑΙ 3 ΕΙΣΗΓΜΕΝΟΥΣ

Το πόσο ενδιαφέροντα επιχειρηματικά stories μπορεί να ακούσει κάποιος σε μία - κατ' εξοχήν - κοσμική/κοινωνική εκδήλωση ούτε που το φανταζόμουν (*).

Και όμως, εάν και εφ' όσον αυτά που ειπώθηκαν ευσταθούν, τότε **ένα σημαντικό deal για την ευρύτερη Θεσσαλονίκη, είναι στα σκαριά.**

Σύμφωνα με τον ωτακουστή της στήλης, ο **Λεωνίδας Ζησιάδης**, με οικογενειακή ιστορία (και) στον τουριστικό-ξενοδοχειακό κλάδο στο πλαίσιο υλοποίησης του φιλόδοξου project στην Σάνη/Χαλκιδική, **φέρεται να εξετάζει το ενδεχόμενο να ανοίξει την εταιρεία του σε στρατηγικό εταίρο.**

Από τους εξέχοντες παράγοντες της Θεσσαλονίκης, **εντάχθηκε στην MED του Ευθύμη Χατζηβασιλείου** - αποκτώντας στη συνέχεια το πλειοψηφικό πακέτο της γνωστής εταιρείας εσωρούχων, την οποία και εισήγαγε στην Εναλλακτική Αγορά του Χρηματιστηρίου με αρχική αποτίμηση περίπου **€13 εκατ.**, μέγεθος που μέσω μετάταξης στην Κύρια Αγορά έφθασε μέχρι τα **170 εκατ.** πλέον ως **ONYX**. Αλλαγή δραστηριότητας και στροφή προς τον οικογενειακό οικείο τουριστικό κλάδο. Ο **Λεωνίδας Ζησιάδης** - ο πρεσβύτερος - και ο **Αναστάσιος Ανδρεάδης**, συνέταιροι και εξ αγχιστείας συγγενείς, έβαλαν το θεμέλιο λίθο του **Sani Resort**. Οι δυο τους δραστηριοποιούνταν από κοινού στον τομέα των κατασκευών στην Θεσσαλονίκη. Ο Ζησιάδης ήταν βασικός μέτοχος στην Sani έως το 2015. Και όπως είναι γνωστό στην Χαλκιδική επιστρέφει, μετά την απορρόφηση τριών διαφορε-

τικών θυγατρικών από τον τομέα του τουρισμού - των **ONYΞ**, **Green Hope** και **Αγάνωρ** - συγκροτήθηκε η **ONYΞ**, η οποία αντικατέστησε την **MED** στο χρηματιστηριακό ταμπλό. **Το κύριο project - αρκούντως φιλόδοξο - αφορά την επένδυση ύψους €388 εκατ. σε έκταση 600 στρεμμάτων**, στα 400 από τα οποία σχεδιάζεται η δημιουργία ενός ολοκληρωμένου τουριστικού (και αγροτο-τουριστικού θέρετρο διεθνών προδιαγραφών).

Λίγο ως πολύ γνωστά αυτά, στην επιχειρηματική/επενδυτική κοινότητα (ο **Λεωνίδας Ζησιάδης** είχε δραστηριοποιηθεί και σε αυτόν τον κλάδο, μέσω της **APEX**), **με το καινούργιο να προκύπτει από την ενδεχόμενη συνεργασία του με επιχειρηματία βασικό μέτοχο ομίλου (κατασκευών/υποδομών- ενέργειας).**

Ο τρόπος στρατηγικής συμφωνίας θα αφορά στην **απόκτηση σημαντικού μειοψηφικού ποσοστού της εισηγμένης - πρακτικά μέσω AMK** - με τον νέο εταίρο να είναι αυτός που θα αναλαμβάνει το κατασκευαστικό έργο. **Με αποτίμηση €107,5 εκατ.**, πλέον η **ONYX** φέρεται πως σε ενδεχόμενη αύξηση €30 εκατ. θα μπορούσε να καλυφθεί η συμμετοχή του επιχειρηματία-βασικού μετόχου του ομίλου. Το ακόμη πιο ενδιαφέρον; **Οι κρούσεις έχουν γίνει προς δύο πλευρές - αμφότερες έχουν ομίλους μεγάλης κεφαλαιοποίησης/με σημαντική παρουσία στον FTSE25 Large Cap - και οι δύο φέρεται πως είναι κατ' αρχήν θετικές στην προοπτική συνεργασίας** (και σύμφωνα με τους όρους που κυκλοφορούν στην κοινότητα).

Το δέλεαρ αρκούντως ελκυστικό, **με τον έναν**

(εκ των δύο) να έχει περιορισμένη παρουσία στο ξενοδοχειακό (με 5άστερο boutique hotel, στο κέντρο της Αθήνας) και να ενδιαφέρεται να διευρύνει τις πολυσχιδείς δραστηριότητές του.

Το project στην Σάνη αναπτύσσεται σε δύο κύριες ζώνες: τουριστικό χωριό 53,6 στρεμμάτων (όπου θα ανεγερθούν 108 τουριστικές κατοικίες επιφανείας 80-120 τ.μ. συνολικής δόμησης 9.350 τ.μ.). Το "χωριό" θα πλαισιώνεται από δίκτυο κοινοτικών και εμπορικών υποδομών — mini-market, φούρνο-café, φαρμακείο, καταστήματα τοπικών προϊόντων, αγροτουριστικά εργαστήρια, υπαίθριο σινεμά και πλατεία εκδηλώσεων — συνολικής επιφάνειας 1.150 τ.μ.. Το ήμισυ της έκτασης προορίζεται να αποδοθεί στον δήμο ως κοινόχρηστος χώρος.

Ο βασικός πυρήνας του έργου είναι στο σύνθετο τουριστικό σύμπλεγμα, όπου αναπτύσσονται 71 blocks δορυφορικών bungalows, 120 αυτόνομες βίλλες (προς πώληση 120-180 τ.μ.) και 3 συγκροτήματα δωματίων με σουίτες. Παράλληλα θα αναπτυχθούν αθλητικές, πολιτιστικές και αγροτουριστικές εγκαταστάσεις: γήπεδα tennis, padel και mini-soccer, βοτανικός κήπος, εκθεσιακό μουσείο, θέατρο, οινοποιείο-αποστακτήριο και εργαστήριο μελισσοκομίας.

Ομολογουμένως φιλόδοξο επενδυτικό πρόγραμμα, για το οποίο συζητούσαν με θερμή Θεσσαλονικείς που παρευρέθηκαν στην εκδήλωση της Τετάρτης.

(* για τα 20 χρόνια Glow, Βράδυ Τετάρτης στο Amalias 36.



REAL ESTATE DAILY SECRET

THE KEY TO PROPRIETARY INFORMATION

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



NOTICE

CONTENT & SERVICES

**ΚΑΝΤΕ
ΕΓΓΡΑΦΗ
ΕΔΩ**

BnSECRET

- **ΤΕΧΝΙΚΗ ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ: ΝΕΟ ΠΛΟΙΟ ΜΕ ΔΑΝΕΙΣΜΟ ΚΑΙ ΑΥΞΗΣΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ ΣΕ ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΗ**
- Συνεχίζεται η στροφή της Τεχνική Ολυμπιακή στη ναυτιλία. Η εταιρεία αύξησε το ποσοστό της στην κυπριακή T.O. Shipping Ltd από 15% σε 30,30%.
- Στα χρηματιστηριακά γραφεία εκτιμούν πως η κίνηση έγινε μετά από παραίτηση άλλου μετόχου, ενώ η απόκτηση νέου πλοίου από την εταιρεία έγινε 100% μέσω τραπεζικού δανεισμού...

SÖ POSH!

the trendletter

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

Κάθε Σάββατο στις 9.30
ΤΟ ΕΒΔΟΜΑΔΙΑΙΟ NEWSLETTER

ΓΙΝΕ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ ΕΔΩ

Editorial

ΑΣ ΠΡΟΣΕΧΑΝ...

Τί αποφάσισαν οι φίλοι μας οι Βρετανοί πριν από χρόνια; Να αποσυρθούν από την Ευρωπαϊκή Ένωση. Έκαναν το σχετικό δημοψήφισμα και, εδώ και μια εξετία, είναι επισήμως εκτός της Ένωσης. Το ήθελαν. Πολύ. Χωρίς να υπολογίσουν και να σκεφτούν τις συνέπειες. Και τώρα; Τώρα, τί; Τώρα, έρχεται η Ευρωπαϊκή Επιτροπή και ετοιμάζεται να νομοθετήσει πρόβλεψη, ότι, ένα ποσοστό προϊόντων από στρατηγικούς κλάδους, η παραγωγή των οποίων στηρίζεται και σε δημόσια χρηματοδότηση, πρέπει να παράγεται εντός Ευρωπαϊκής Ένωσης. Και, ξαφνικά, ο Nick Thomas-Symonds, Υπουργός της Βρετανίας για τις σχέσεις με την ΕΕ, βγήκε να προειδοποιήσει. Τί ακριβώς; Ότι το σχέδιο, Made in Europe, όπως ονομάζεται, "θα μπορούσε να επηρεάσει τις αλυσίδες εφοδιασμού και να δημιουργήσει περιττά εμπόδια στο εμπόριο μεταξύ Λονδίνου και ορισμένων κρατών μελών της ΕΕ". Και συνέχισε: "Η ανησυχία μου είναι ότι, αν υπήρχαν πολύ αυστηρές απαιτήσεις προτίμησης, θα υπήρχε κίνδυνος να επηρεαστούν οι βαθιά ενσωματωμένες αλυσίδες εφοδιασμού μας, δημιουργώντας περιττά εμπόδια στο εμπόριο σε βασικές βιομηχανίες Ηνωμένου Βασιλείου-ΕΕ και αυξάνοντας το κόστος. Αυτό θα επηρέαζε σαφώς τις αλυσίδες εφοδιασμού ΗΒ-Ισπανίας". Και ανέφερε την Ισπανία, διότι το Ηνωμένο Βασίλειο είναι ο τέταρτος μεγαλύτερος επενδυτής στην ιβηρική χώρα. Όλα αυτά, την ώρα που ο Πρωθυπουργός Starmer, έχει μιλήσει για την ανάγκη η Βρετανία να ευθυγραμμιστεί περισσότερο με την ΕΕ, η οποία επιτρέπει την ελεύθερη κυκλοφορία αγαθών, υπηρεσιών, κεφαλαίων και ανθρώπων μεταξύ των κρατών μελών. Το έχουν μετανιώσει; Big time. Θέλουν να επιστρέψουν; 100%. Και ο Starmer το παλεύει όσο μπορεί. Στην παρούσα φάση, οι πιθανότητες δεν είναι με το μέρος του. Δεν το παίζουν καν οι στοιχηματικές! Ας πρόσεχαν... Απλά πράγματα.

Νεκτάριος Β. Νώτης
nectarios@notice.gr