

Η Πάφος σε καλεί...

aegeanair.com

Ένας νέος προορισμός σε καλεί.
Πες ναι στην Πάφο και σε άλλους
163 προορισμούς του δικτύου μας.

A STAR ALLIANCE MEMBER 

ΑΕΓΕΑΝ 



> ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Τί σηματοδοτεί το ομόλογο των €200 εκατ. και η ισχυρή ψήφος εμπιστοσύνης των θεσμικών



> ΔΕΘ 2026

Στο +42% οι ελληνικές εξαγωγές στην Ιαπωνία το 2025
- Πώς η Παπαστράτος πέτυχε μερίδιο 82%



> ELOUNDA HOTELS & RESORTS

Πάνω από €23 εκατ. ο τζίρος το 2026
και νέες επενδύσεις



> SELLBUYPLAY

Από το gaming στο e-commerce. Πώς σκοπεύει
να φέρει το gamified marketplace

Editorial

Η ειδοποιός διαφορά

Debrief

Προτεραιότητες

Business Insight

Τα 3+1 μηνύματα του
Λ. Παπακωνσταντίνου και τί
θα πρέπει να συνεκτιμήσει η
επιχειρηματική κοινότητα

BnSecret

- Θα τα... εκατοστήσει;
- Πώς η Seanergy αυξάνει τον στόλο της

Business Maker

- Τί λένε στην Τράπεζα της Ελλάδος για το πακέτο Μητοστάκη
- Η μία προϋπόθεση
- Η παγίδα της Τεχνητής Νοημοσύνης για τους CEOs

> ΕΥΔΑΠ

30 ΧΡΟΝΙΑ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ ΓΙΑ ΤΟ ΝΕΡΟ, ΜΙΑ ΝΕΑ “ΜΕΓΑΛΗ ΜΠΛΕ ΑΠΟΣΤΟΛΗ”

Μπορεί μια σχολική τάξη να συμβάλει στην προστασία του νερού; Μπορούν τα παιδιά να εντοπίσουν πού υπάρχει σπατάλη στο σχολείο τους; Μπορεί μία ομάδα μικρών ερευνητών να αναζητήσει λύσεις και να κινητοποιήσει όχι μόνο τους συμμαθητές τους, αλλά και τις οικογένειες και την τοπική κοινότητα;

Αυτό είναι το στοίχημα της “Μεγάλης Μπλε Αποστολής: Τα παιδιά σώζουν το νερό”, του μεγάλου σχολικού διαγωνισμού για τη βιώσιμη διαχείριση του νερού, που θα πραγματοποιηθεί το σχολικό έτος 2026–2027 και απευθύνεται σε μαθητές Δ΄, Ε΄ και ΣΤ΄ Δημοτικού.

Πρόκειται για κοινή πρωτοβουλία του Υπουργείου Παιδείας, Θρησκευμάτων και Αθλητισμού, του Υπουργείου Περιβάλλοντος και Ενέργειας και της ΕΥΔΑΠ, στο πλαίσιο δράσεων για την περιβαλλοντική εκπαίδευση και την ενίσχυση της περιβαλλοντικής συνείδησης των νέων. Στον διαγωνισμό μπορούν να συμμετέχουν σχολεία από όλη την Ελλάδα, κάνοντας το μήνυμα εξοικονόμησης νερού πιο ηχηρό.

ΑΠΟ ΜΑΘΗΤΕΣ ΣΕ ΕΡΕΥΝΗΤΕΣ

Οι μαθητές καλούνται να γίνουν οι ίδιοι ερευνητές: να χαρτογραφήσουν τη χρήση του νερού στο σχολείο, να καταγράψουν δεδομένα, να πραγματοποιήσουν έναν απλό “υδρο-έλεγχο”, να εντοπίσουν πιθανά σημεία σπατάλης και να σχεδιάσουν ένα πλάνο εξοικονόμησης. Στη συνέχεια, μοιράζονται τα αποτελέσματα με τη σχολική κοινότητα και δημιουργούν ομαδικά έργα με τις δικές τους προτάσεις. Έτσι, η γνώση μετατρέπεται σε δράση και το μήνυμα περνά από το σχολείο στην οικογένεια και την κοινωνία.

ΕΝΑ ΤΑΞΙΔΙ ΤΡΙΩΝ ΚΑΙ ΠΛΕΟΝ ΔΕΚΑΕΤΙΩΝ

Η “Μεγάλη Μπλε Αποστολή” αποτελεί τη νεότερη σελίδα μιας εκπαιδευτικής διαδρομής της ΕΥΔΑΠ που ξεκίνησε πριν από περισσό-



τερες από τρεις δεκαετίες. Η περιβαλλοντική εκπαίδευση αποτελεί διαχρονικά σημαντικό μέρος της κοινωνικής παρουσίας της Εταιρείας, με στόχο τα παιδιά να γνωρίσουν την αξία του νερού και να κατανοήσουν τη σημασία της υπεύθυνης διαχείρισής του.

Σε αυτή τη φιλοσοφία εντάσσεται το εκπαιδευτικό πρόγραμμα το “Ταξίδι του Σταγονούλη”, μέσα από το οποίο τα παιδιά γνωρίζουν τον κύκλο και τη διαχείριση του νερού και εξοικειώνονται με βασικές περιβαλλοντικές αξίες. Αντίστοιχα, το εκπαιδευτικό πρόγραμμα “Σπάμε το Φράγμα της Μηχανικής” συνδέει το νερό με την ιστορία και την τεχνολογία, με επίκεντρο το Φράγμα του Μαραθώνα και υλικό από το Ιστορικό Αρχείο της ΕΥΔΑΠ.

Κοινός στόχος όλων αυτών των δράσεων

είναι το νερό να πάψει να θεωρείται αυτονόητο. Με τη “Μεγάλη Μπλε Αποστολή”, η μακρόχρονη εκπαιδευτική εμπειρία της ΕΥΔΑΠ αποκτά πλέον πανελλαδική διάσταση, καλώντας τα ίδια τα παιδιά να συμμετέχουν ενεργά και να γίνουν μέρος της προσπάθειας για την προστασία του πολυτιμότερου φυσικού μας πόρου.

Η ΔΙΠΛΗ ΕΠΕΝΔΥΣΗ

Από την περιβαλλοντική ενημέρωση και τη γνωριμία με τον κύκλο του νερού και τις υποδομές που τον υποστηρίζουν, έως την αναζήτηση ιδεών και λύσεων από τους ίδιους τους μαθητές, ο άξονας παραμένει σταθερός: **η επένδυση στη γνώση και στη νέα γενιά.**

Γιατί η βιώσιμη διαχείριση του νερού δεν εξαρτάται μόνο από σύγχρονες υποδομές και νέες τεχνολογίες. Προϋποθέτει γνώση, υπεύθυνες καθημερινές επιλογές και μια νέα κουλτούρα απέναντι στη χρήση και την αξία του νερού.

Μέσα από τη “Μεγάλη Μπλε Αποστολή”, το μήνυμα αυτό ξεπερνά τα όρια της σχολικής αίθουσας, περνά στην οικογένεια και μπορεί να φτάσει ακόμη πιο μακριά, στην ίδια την κοινωνία. Γιατί το μέλλον του νερού δεν αφορά μόνο τις επόμενες γενιές. **Χτίζεται μαζί τους, από σήμερα.**

> **SELLBUYPLAY****ΑΠΟ ΤΟ GAMING ΣΤΟ E-COMMERCE:
ΠΩΣ ΣΚΟΠΕΥΕΙ ΝΑ ΦΕΡΕΙ ΤΟ GAMIFIED MARKETPLACE**

Μια διαφορετική προσέγγιση στο ηλεκτρονικό εμπόριο, με το gaming να βρίσκεται στο επίκεντρο, επιχειρεί να αναπτύξει η ελληνική startup SellBuyPlay, συνδυάζοντας marketplace, gaming mechanics και ψηφιακά assets. Η εταιρεία βρίσκεται αυτή την περίοδο σε φάση προετοιμασίας για το λανσάρισμα της πλατφόρμας της, ενώ παράλληλα ολοκληρώνει έναν pre-seed γύρο χρηματοδότησης ύψους €400.000.

Όπως εξηγεί στο BnB Daily ο ιδρυτής και CVO της SellBuyPlay, Γιώργος Αγγελόπουλος, η βασική ιδέα πίσω από το εγχείρημα είναι να δημιουργηθεί ένα περιβάλλον στο οποίο η αγορά προϊόντων συνδέεται άμεσα με το gaming και τη συμμετοχή της κοινότητας.

MARKETPLACE

Η SellBuyPlay τοποθετεί το gaming ως βασικό μηχανισμό αλληλεπίδρασης με το ηλεκτρονικό εμπόριο. Η πλατφόρμα θα λειτουργεί ως marketplace με επίκεντρο την κοινότητα των gamers, ενώ στο μοντέλο της εντάσσεται και το PlayFunding, μέσω του οποίου οι χρήστες θα μπορούν να συμμετέχουν σε microdonations και να συνεισφέρουν στη δημιουργία prize pools.

Σύμφωνα με τον κ. Αγγελόπουλο, στόχος είναι η διαδικασία της αγοράς να αποκτήσει ένα επιπλέον στοιχείο συμμετοχής, αντί να περιορίζεται στην παραδοσιακή σχέση καταναλωτή και ηλεκτρονικού καταστήματος. Η λογική αυτή, όπως εξηγεί, μπορεί να

δημιουργήσει περισσότερα σημεία επαφής μεταξύ χρηστών, brands, streamers και influencers.

Το μοντέλο προβλέπει, μεταξύ άλλων, τη δυνατότητα δημιουργίας διαγωνισμών και rewards, με το prize pool να διαμορφώνεται από τις συμμετοχές της κοινότητας. Ένα ενδεικτικό παράδειγμα που περιγράφει ο CEO της εταιρείας είναι η συγκέντρωση ποσού το οποίο στη συνέχεια διατίθεται ως έπαθλο στους συμμετέχοντες, δημιουργώντας έναν επιπλέον λόγο αλληλεπίδρασης με την πλατφόρμα.

ΤΙ ΕΙΝΑΙ ΤΟ \$SBP TOKEN

Κεντρικό στοιχείο της πλατφόρμας αποτελεί και το \$SBP token, το οποίο έχει σχεδιαστεί στο blockchain του Polygon. Όπως διευκρινίζει ο Γιώργος Αγγελόπουλος, η προσέγγιση της εταιρείας είναι να εντάξει το token σε ένα ευρύτερο οικοσύστημα γύρω από την πλατφόρμα και όχι να το αντιμετωπίσει ως αυτόνομο προϊόν.

Το token έχει εκδοθεί με βάση το ευρωπαϊκό ρυθμιστικό πλαίσιο MiCA, ενώ η εταιρεία, όπως αναφέρει, έχει κινηθεί προς τη συμμόρφωση με το σχετικό πλαίσιο μέσω της Μάλτας και των αρμόδιων ευρωπαϊκών εποπτικών αρχών. Η επιλογή αυτή, σύμφωνα με τον CEO, συνδέεται με την προσπάθεια να δημιουργηθεί από την αρχή ένα μοντέλο που θα μπορεί να λειτουργήσει σε ευρωπαϊκό και στη συνέχεια διεθνές επίπεδο.

Σε επίπεδο εσόδων, η SellBuyPlay προβλέ-

πει μοντέλο που βασίζεται σε προμήθεια επί των συναλλαγών που πραγματοποιούνται μέσω της πλατφόρμας. Η ανάπτυξη της κοινότητας και η αύξηση του όγκου συναλλαγών αποτελούν επομένως βασικές παραμέτρους για την εξέλιξη του επιχειρηματικού μοντέλου.

Η ΑΠΟΤΙΜΗΣΗ

Η startup έχει προχωρήσει σε pre-seed γύρο ύψους €400.000, με post-money αποτίμηση €4 εκατ. Στον γύρο συμμετέχει μεταξύ άλλων ως angel investor ο Λάμπρος Κοντομάτης, ιδιοκτήτης της λογιστικής εταιρείας TaxSmart, ενώ η εταιρεία έχει ενταχθεί και στο Elevate Greece. Όπως αναφέρει ο κ. Αγγελόπουλος, η χρηματοδότηση αυτή προορίζεται κυρίως για την ολοκλήρωση της ανάπτυξης του προϊόντος, την προετοιμασία του λανσαρίσματος και τη δημιουργία της βάσης για την επόμενη φάση ανάπτυξης.

Το χρονοδιάγραμμα προβλέπει το λανσάρισμα της πλατφόρμας έως τον Νοέμβριο, με την εταιρεία να βρίσκεται ήδη σε διαδικασία προετοιμασίας των συνεργασιών και του οικοσυστήματος που θα υποστηρίξει την πρώτη περίοδο λειτουργίας.

ΚΟΙΤΑΖΕΙ ΕΚΤΟΣ ΣΥΝΟΡΩΝ

Η διεθνής ανάπτυξη αποτελεί από την αρχή μέρος του σχεδιασμού της SellBuyPlay. Ο κ. Αγγελόπουλος επισημαίνει ότι η αγορά του gaming είναι από τη φύση της διεθνής, γεγονός που επιτρέπει στην εταιρεία να μην περιορίσει το μοντέλο της στην ελληνική αγορά. Στο πλαίσιο αυτό, η startup έχει ήδη αναπτύξει επαφές και με advisers στις ΗΠΑ, ενώ ο σχεδιασμός προβλέπει σταδιακή παρουσία σε αγορές του εξωτερικού. Η Ελλάδα παραμένει η βάση της εταιρείας, με το Elevate Greece να αποτελεί μέρος του εγχώριου οικοσυστήματος στο οποίο συμμετέχει. Σύμφωνα με τον CVO, επόμενος στόχος είναι η δημιουργία πιο οργανωμένης διεθνούς παρουσίας, με την εταιρεία να εξετάζει τη δημιουργία γραφείων εκτός Ελλάδας κατά την περίοδο 2027-2028.

Μάριος Δελατόλας
marios@notice.gr



Γιώργος Αγγελόπουλος, Ιδρυτής



ΕΔΩ, ΤΟ ΕΠΟΜΕΝΟ ΠΡΟΗΓΕΙΤΑΙ.

Στην Παπαστράτος, εδώ και 95 χρόνια, δίνουμε προτεραιότητα στο μέλλον. Πρωτοπορούμε, επενδύουμε στους ανθρώπους και τον τόπο μας και συμβάλλουμε σταθερά στην πρόοδο της Ελλάδας.

Με οδηγό τις αξίες μας, τη συνέπεια και την εμπειρία, συνεχίζουμε να διαμορφώνουμε το αύριο.



ΠΑΠΑΣΤΡΑΤΟΣ
ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΗΣ PHILIP MORRIS INTERNATIONAL

#prostokalytero

> Π. ΠΕΤΡΟΠΟΥΛΟΣ

ΠΟΝΤΑΡΕΙ ΣΤΙΣ ΑΓΡΟΤΙΚΕΣ ΕΠΙΔΟΤΗΣΕΙΣ ΓΙΑ ΝΑ ΓΥΡΙΣΕΙ ΤΗΝ... ΠΑΡΤΙΔΑ - ΚΛΕΙΔΙ ΤΑ ΑΠΟΘΕΜΑΤΑ

Η ολοκλήρωση των Σχεδίων Βελτίωσης του αγροτικού τομέα, γεγονός που περιόρισε σημαντικά τη διαθέσιμη επενδυτική ζήτηση για νέο εξοπλισμό, είναι ο βασικός λόγος για την υποχώρηση των πωλήσεων και της κερδοφορίας για την Π. Πετρόπουλος στο α' εξάμηνο του 2026.

Ουσιαστικά, η μη ανανέωση των επιδοτήσεων για την αγορά εξοπλισμού επηρέασε αρνητικά έναν τομέα δραστηριότητας που κατά τα προηγούμενα χρόνια είχε αποτελέσει σημαντικό παράγοντα ενίσχυσης των αποτελεσμάτων του Ομίλου.

Η εξέλιξη αυτή αποτυπώθηκε και στην κερδοφορία, καθώς το EBITDA υποχώρησε κατά 24,4% και τα καθαρά κέρδη κατά 43,3%.

DATA Α' εξάμηνο (σε €χιλ.)

Πωλήσεις	Λειτουργικά κέρδη
2026: 94.874	2026: 5.410
2025: 117.788	2025: 7.962
Μικτό αποτέλεσμα	Κέρδη προ φόρων
2026: 21.282	2026: 3.186
2025: 24.729	2025: 5.597
EBITDA	Καθαρά κέρδη
2026: 7.030	2026: 2.202
2025: 9.300	2025: 3.883



Θεόδωρος Αναγνωστάπουλος, Διευθύνων Σύμβουλος, Π. Πετρόπουλος



Αποτελέσματα ανά τομέα Α' εξάμηνο (σε €χιλ.)

Οχήματα

Κύκλος εργασιών

2026: 54.356

2025: 63.827

Κέρδη προ φόρων

2026: 4.403

2025: 5.02

Αυτοκινούμενα μηχανήματα

Κύκλος εργασιών

2026: 21.322

2025: 35.710

Κέρδη προ φόρων

2026: 386

2025: 3.972

Λιπαντικά & φροντίδα αυτοκινήτων

Κύκλος εργασιών

2026: 16.192

2025: 16.139

Κέρδη προ φόρων

2026: 2.168

2025: 1.360

Innovation business unit

Κύκλος εργασιών

2026: 3.006

2025: 2.136

Αποτέλεσμα προ φόρων

2026: (755)

2025: (831)

ΕΞΑΓΩΓΕΣ

Οι εξαγωγές του ομίλου κατά το α' εξάμηνο του 2026 υποχώρησαν σε €3,53 εκατ. έναντι €7,56 εκατ. το αντίστοιχο διάστημα το 2025, λόγω κυρίως της πτώσης που καταγράφηκε στις ευρωπαϊκές αγορές.

Πωλήσεις Α' εξάμηνο (σε €χιλ.)

ΕΕ	Τρίτες χώρες
2026: 1.212	2026: 2.316
2025: 5.326	2025: 2.235

ΔΑΝΕΙΣΜΟΣ & ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ

Ο δανεισμός του ομίλου αυξήθηκε από €51,2 εκατ. την 31/12/2025 σε €55,4 εκατ., ωστόσο ο καθαρός δανεισμός (δάνεια μείον ταμειακά διαθέσιμα) μειώθηκε σε €30,9 εκατ. από €32,7 εκατ. στα τέλη του 2025. Παράλληλα, τα ίδια κεφάλαια αυξήθηκαν στα €65,3 εκατ. από €63,07 εκατ. πέρυσι.

ΑΠΟΘΕΜΑΤΑ

Η αύξηση των αποθεμάτων στα €70,22 εκατ. από €60,34 εκατ. το α' εξάμηνο του 2025 αποτελεί το βασικό μέγεθος προς παρακολούθηση. Η αύξηση αυτή οφείλεται κυρίως στις επιχειρηματικές μονάδες:

- ISUZU, περίπου 3 εκατ., λόγω εισαγωγής νέου μοντέλου
- KUBOTA, περίπου 3 εκατ., λόγω αύξησης του αποθέματος των χωματουργικών και των ελκυστήρων λόγω επικείμενης αύξησης των τιμών τους

Η πρόβλεψη της διοίκησης σχετικά με τα αποθέματα είναι ότι θα διαμορφωθούν σε περίπου €57 εκατ. στο τέλος του έτους. Η μετατροπή των αποθεμάτων σε πωλήσεις, σε συνδυασμό με την αναμενόμενη επανεκκίνηση της αγροτικής αγοράς, θα καθορίσει εν πολλοίς την πορεία του β' εξαμήνου.

ΝΕΕΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΕΣ & ΕΞΑΓΟΡΕΣ

Παράλληλα, όπως αναφέρεται στις χρηματοοικονομικές καταστάσεις, "ο όμιλος θα συνεχίσει να αναζητά συνεργασίες στην Ελλάδα και το εξωτερικό προσβλέποντας παράλληλα σε συμφέρουσες εξαγορές και άλλων επιχειρήσεων με παρεμφερή αντικείμενα".

Σε ό,τι αφορά τις επενδύσεις σε πάγιο εξοπλισμό, αυτές ανήλθαν σε €1,64 εκατ. κατά το πρώτο εξάμηνο, έναντι προϋπολογισμού €2,28 εκατ. περίπου για όλο το έτος.

Μάκης Απόστολου
makis@notice.gr



FOOD FORWARD

From Farm to Future

2 SEASON

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



5-6 Νοεμβρίου 2026

HYATT REGENCY THESSALONIKI

ΜΕ ΤΗΝ ΑΞΙΟΠΙΣΤΙΑ ΤΗΣ



POWERED BY



Για περισσότερες πληροφορίες:



AGAPITOU MARIA
Head of Management Systems & Products Certification Division of TÜV AUSTRIA Hellas



DIMITRIADIS YIORGOS
Chef & Culinary director



DIMORAGKAS VAIOS
Managing Director, NIELSEN, Greece & Bulgaria



KAKKAVAS CHRISTOS
Executive Advisor JLL, Athens Economics



KATRIVANOS PERIKLIS
CEO, Nera Pigon Grammou S.A.



KINTZIOS SPYRIDON
Rector, Agricultural University of Athens



KONTOS DIMITRIS
Chief Operating Officer, METRO



KOUTSOURADI ARGYRO
CEO & Founder, Myrovalos Organics



LALATSI HARIS
Market Analyst



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



MAVROS ATHANASIOS
Partner EY Consumer & Health Leader for Southeastern Europe



OIKONOMIDIS GIORGOS
Founder 4S Fish Butchery/Chef



PAPACHRISTOS CHARALAMBOS
President, SEFYMEN



POTAMITIS ANTONIS
President & CEO, WEST Group & President, Institute of Sales of Greece



SIDERIS NATASHA
CEO & Founder, Tashas Group



SINODINOS DIMITRIS
President, SEET



TAKOULAS VAGGELIS
Purchasing Director, METRO



TOURLIAS APOSTOLOS
Chairman, HAPO



VAPORIDIS STELIOS
Project Development Manager in the Agri Food Sector TÜV AUSTRIA Hellas



ZOUKAS KOSTAS
President, PEMETE

PLATINUM SPONSOR



GOLD SPONSOR



SILVER SPONSORS



Elikonos Capital



BANKING PARTNER



SUPPORTERS



ΜΕ ΤΗΝ ΑΙΓΙΔΑ



> SHEIN

ΠΙΕΣΕΙΣ ΣΤΟ ΜΟΝΤΕΛΟ ΤΗΣ... ΦΤΗΝΙΑΣ – ΑΝΑΖΗΤΑ ΝΕΕΣ ΠΗΓΕΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΠΕΡΑ ΑΠΟ ΗΠΑ ΚΑΙ ΕΥΡΩΠΗ

Το επιχειρηματικό μοντέλο που έκανε την Shein παγκόσμια δύναμη στο fast fashion βρίσκεται αντιμέτωπο με νέες πιέσεις, καθώς οι αλλαγές στους τελωνειακούς κανόνες σε ΗΠΑ και Ευρώπη περιορίζουν το πλεονέκτημα των εξαιρετικά χαμηλών τιμών.

Η μετοχή της εταιρείας, με έδρα την Σιγκαπούρη, κατέγραφε απώλειες για τέταρτη συνεχόμενη ημέρα, έχοντας υποχωρήσει 17,5% από την εισαγωγή της στο Χρηματιστήριο του Χονγκ Κονγκ την περασμένη Τρίτη. Η αντίδραση της αγοράς επαναφέρει στο προσκήνιο το ερώτημα εάν η Shein μπορεί να διατηρήσει την αναπτυξιακή της δυναμική σε ένα περιβάλλον όπου το μοντέλο των ultra-low prices γίνεται ολοένα και δυσκολότερο.

DATA Έσοδα (σε \$δισ.)

2025: 41,8

2024: 38,7

ΤΕΛΟΣ ΕΠΟΧΗΣ

Κεντρική πρόκληση αποτελεί η αυστηροποίηση των κανόνων για τις εισαγωγές χαμηλής αξίας. Οι ΗΠΑ κατέργησαν τον Μάιο του 2025 την εξαίρεση de minimis για αποστολές από

την Κίνα και το Χονγκ Κονγκ, ενώ η Ευρωπαϊκή Ένωση κατέργησε τον Ιούλιο την αντίστοιχη απαλλαγή για εισαγωγές αξίας έως €150.

Η ΕΕ έχει επιβάλει προσωρινό δασμό €3 ανά είδος, σε μια αγορά όπου σχεδόν 5,9 δισ. είδη χαμηλής αξίας εισήλθαν στην Ένωση το 2025.

Οι αλλαγές αυξάνουν το κόστος για τον καταναλωτή και περιορίζουν ένα από τα βασικά ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα της Shein: τη δυνατότητα να αποστέλλει εξαιρετικά φθηνά προϊόντα απευθείας από την Ασία σε πελάτες σε όλο τον κόσμο.

Καθώς οι τιμές αυξάνονται, οι καταναλωτές ενδέχεται να αρχίσουν να συγκρίνουν την Shein όχι μόνο με βάση την τιμή, αλλά και ως προς την ποιότητα, δημιουργώντας μια μάχη που η εταιρεία δεν χρειάστηκε να αντιμετωπίσει στον ίδιο βαθμό στο παρελθόν.

ΣΤΡΟΦΗ ΣΕ ΑΛΛΟ ΜΟΝΤΕΛΟ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ

Παρά τις πιέσεις, η Shein εξακολουθεί να διαθέτει σημαντικό τεχνολογικό πλεονέκτημα, καθώς συνδυάζει ψηφιακή ανάλυση της ζήτησης με ένα ευέλικτο δίκτυο κατασκευαστών που μπορεί να ανταποκρίνεται γρήγορα στις νέες τάσεις.

Ωστόσο, οι αναλυτές εκτιμούν ότι αυτό δεν αρ-



κεί πλέον. Η εταιρεία καλείται να επαναπροσδιορίσει το value proposition της, επενδύοντας περισσότερο στην επιμέλεια του marketplace, σε νέες υπηρεσίες και στην ενίσχυση του brand.

Παράλληλα, απαιτείται μεγαλύτερη τοπικοποίηση της δραστηριότητας, καθώς και διαφοροποίηση της γεωγραφικής βάσης ανάπτυξης. Ασία-Ειρηνικός, Μέση Ανατολή, Αφρική και Λατινική Αμερική προσφέρουν νέες ευκαιρίες, αν και πρόκειται για αγορές με έντονο ανταγωνισμό στο ηλεκτρονικό εμπόριο.

Το ζητούμενο για την Shein είναι πλέον να αποδείξει ότι μπορεί να αναπτυχθεί πέρα από το μοντέλο "όσο πιο φθηνά, τόσο καλύτερα", διατηρώντας παράλληλα το τεχνολογικό και λειτουργικό πλεονέκτημα που την ανέδειξε σε έναν από τους μεγαλύτερους παίκτες του παγκόσμιου fast fashion.

> REVOLUT

ΕΞΑΣΦΑΛΙΣΕ ΥΠΟ ΟΡΟΥΣ ΕΓΚΡΙΣΗ ΓΙΑ ΤΡΑΠΕΖΙΚΗ ΑΔΕΙΑ ΣΤΙΣ ΗΠΑ

Ένα βήμα πιο κοντά στην απόκτηση εθνικής τραπεζικής άδειας στις ΗΠΑ βρίσκεται η Revolut, μετά την υπό όρους έγκριση που έλαβε από το Office of the Comptroller of the Currency (OCC). Η εταιρεία συνεχίζει πλέον τη διαδικασία για την εξασφάλιση των απαιτούμενων εγκρίσεων από την FDIC και την Federal Reserve, καθώς και την τελική έγκριση του OCC.

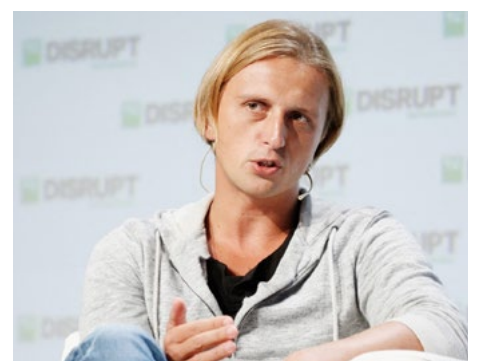
ΠΟΙΟΣ ΕΙΝΑΙ Ο ΣΤΟΧΟΣ

Στόχος της Revolut είναι η προτεινόμενη Revolut Bank US να ξεκινήσει τη λειτουργία της το 2027. Με την ολοκλήρωση της διαδικασίας, η εταιρεία θα μπορεί να προσφέ-

ρει απευθείας στους Αμερικανούς πελάτες της τραπεζικές υπηρεσίες για δάνεια, πιστωτικές κάρτες και καταθέσεις, που καλύπτονται από την ασφάλιση της FDIC, καθώς και υπηρεσίες που συνδέονται με stablecoins και κρυπτονομίσματα.

Η εξέλιξη εντάσσεται στη στρατηγική διεθνούς επέκτασης της Revolut. Στην Λατινική Αμερική, η εταιρεία έχει ήδη ξεκινήσει τη λειτουργία της Revolut Bank Mexico, ενώ βρίσκονται σε εξέλιξη διαδικασίες αδειοδότησης σε Βραζιλία, Κολομβία, Περού και Αργεντινή.

Παράλληλα, το 2026 η Revolut έχει αποκτήσει τραπεζικές άδειες σε Γαλλία, Αυστραλία



Nik Storonsky, CEO, Revolut

και Ηνωμένο Βασίλειο, ενώ έχει λάβει άδεια παροχής υπηρεσιών πληρωμών στα Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα. Η εταιρεία, η οποία διαθέτει περισσότερους από 80 εκατ. πελάτες παγκοσμίως, διατηρεί ως στόχο την επίτευξη των 100 εκατ. πελατών έως τα μέσα του 2027.

> ΗΠΑ

ΑΙ ΚΑΙ ΚΥΒΕΡΝΟΕΠΙΘΕΣΕΙΣ - ΟΙ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ ΠΟΥ ΕΠΕΣΑΝ ΘΥΜΑΤΑ ΤΟ 2026

Επιχειρήσεις σε όλο τον κόσμο βρίσκονται αντιμέτωπες με αυξανόμενο κύμα κυβερνοεπιθέσεων και ransomware που αξιοποιούν AI, με τους χάκερ να στοχεύουν ευαίσθητα δεδομένα και να προκαλούν σοβαρές διαταραχές στη λειτουργία των εταιρειών.

Τον Ιούλιο, ο Λευκός Οίκος ανακοίνωσε τη δημιουργία ομάδας συντονισμού, στην οποία θα συμμετέχουν εταιρείες ανάπτυξης AI και διαχειριστές κρίσιμων υποδομών, με στόχο την ανταλλαγή πληροφοριών για ευπάθειες κυβερνοασφάλειας που εντοπίζονται από συστήματα τεχνητής νοημοσύνης.

ΟΙ ΣΗΜΑΝΤΙΚΟΤΕΡΕΣ ΚΥΒΕΡΝΟΕΠΙΘΕΣΕΙΣ ΤΟΥ 2026

26 Ιανουαρίου – Nike

Η ομάδα ransomware World Leaks υποστήριξε στην ιστοσελίδα της ότι δημοσίευσε 1,4 terabytes δεδομένων από την Nike.

28 Ιανουαρίου – Bumble, Match Group, Crunchbase και Panera Bread

Κυβερνοεπιθέσεις έπληξαν τις Bumble, Match Group και Crunchbase, σύμφωνα με δημοσίευμα του Bloomberg News. Η Panera Bread αποκάλυψε επίσης περιστατικό που αφορούσε στοιχεία επικοινωνίας και ενημέρωσε τις αρμόδιες αρχές.

24 Φεβρουαρίου – Wynn Resorts

Χάκερ απέκτησαν πρόσβαση σε δεδομένα εργαζομένων της Wynn Resorts, όπως ανακοίνωσε η εταιρεία, η οποία ξεκίνησε σχετική έρευνα. Οι επιτιθέμενοι απαίτησαν περίπου \$1,5 εκατ. σε bitcoin.

11 Μαρτίου – Stryker

Ομάδα χάκερ που συνδέεται με το Ιράν ανέλαβε την ευθύνη για κυβερνοεπίθεση στην Stryker, η οποία προκάλεσε προβλήματα στην επεξεργασία παραγγελιών, την παραγωγή και τις αποστολές της εταιρείας σε παγκόσμιο επίπεδο.

12 Μαρτίου – Crunchyroll

Χάκερ υποστήριξαν ότι έκλεψαν προσωπικά δεδομένα και 8 εκατ. αρχεία από τα τμήματα υποστήριξης της Crunchyroll.

28 Μαρτίου – Hasbro

Η Hasbro ανακοίνωσε ότι διερευνούσε περιστατικό κυβερνοασφάλειας που αφορούσε μη εξουσιοδοτημένη πρόσβαση στο δίκτυό της.



10 Απριλίου – OpenAI

Η OpenAI ανακοίνωσε ότι εντόπισε ζήτημα ασφαλείας που συνδεόταν με εργαλείο τρίτου προγραμματιστή, το Axios. Το εργαλείο προκάλεσε τη λήψη και εκτέλεση κακόβουλης έκδοσης του Axios μέσω ενός GitHub workflow.

Η OpenAI ανέφερε ότι δεν εντόπισε στοιχεία που να δείχνουν ότι παραβιάστηκαν δεδομένα χρηστών, συστήματα ή πνευματική ιδιοκτησία.

13 Απριλίου – Rockstar Games / Take-Two Interactive

Η ομάδα χάκερ ShinyHunters υποστήριξε ότι έκλεψε σχεδόν 80 εκατ. εταιρικά αρχεία της Rockstar Games, εκμεταλλευόμενη παραβίαση τρίτου παρόχου, της εταιρείας analytics Anodot.

4 Μαΐου – West Pharmaceutical Services

Η εταιρεία ιατρικού εξοπλισμού ανακοίνωσε ότι κυβερνοεπίθεση, η οποία περιλάμβανε κλοπή δεδομένων και μπλοκάρισμα συστημάτων, προκάλεσε διαταραχές στην παραγωγή και τα logistics παγκοσμίως.

11 Μαΐου – Instructure/Canvas

Η Instructure, δημιουργός του Canvas, ενός ευρέως χρησιμοποιούμενου συστήματος διαχείρισης εκπαιδευτικού περιεχομένου, ανακοίνωσε ότι επίθεση που συνδεόταν με τους ShinyHunters διέκοψε την πρόσβαση στην πλατφόρμα και εξέθεσε δεδομένα μαθητών και σχολείων από σχεδόν 9.000 ιδρύματα.

21 Μαΐου – Blank Rome

Η δικηγορική εταιρεία ανακοίνωσε ότι ομάδα κυβερνοεγκληματιών, η οποία προσποιήθηκε ότι αποτελούσε το τμήμα IT της εταιρείας, εξαπάτησε δικηγόρο ώστε να ανεβάσει αρχεία.

27 Μαΐου – Carnival

Η εταιρεία κρουαζιέρας Carnival ανακοίνωσε ότι επίθεση social engineering οδήγησε στην παραβίαση λογαριασμού εργαζομένου.

11 Ιουνίου – Novo Nordisk

Η Novo Nordisk ανακοίνωσε ότι μη εξουσιοδοτημένοι δράστες ανέγγραφαν πληροφορίες από τα εσωτερικά συστήματα IT της εταιρείας, μεταξύ των οποίων περιορισμένα δεδομένα ασθενών που συμμετείχαν σε κλινικές δοκιμές.

15 Ιουνίου – iRhythm Holdings

Η εταιρεία medtech ανακοίνωσε ότι κυβερνοεγκληματίας απέκτησε δυνητικά ευαίσθητα δεδομένα, μεταξύ των οποίων πληροφορίες και δεδομένα υγείας ασθενών, μέσω επίθεσης κοινωνικής μηχανικής σε επιχειρηματικές εφαρμογές που φιλοξενούνταν από τρίτο πάροχο.

15 Ιουνίου – AdaptHealth

Η AdaptHealth ανακοίνωσε ότι "απειλητικός δράστης" έκλεψε πληροφορίες ασθενών και κωδικούς πρόσβασης που σχετίζονταν με ασφαλιστικές χρεώσεις.

17 Ιουνίου – Fortinet

Ερευνητές αποκάλυψαν μεγάλης κλίμακας εκστρατεία κυβερνοεπιθέσεων με στόχο συσκευές firewall και VPN της Fortinet.

16 Ιουλίου – Coca-Cola / fairlife

Η Coca-Cola ανακοίνωσε ότι η θυγατρική της fairlife ανέστειλε προσωρινά την παραγωγή στις ΗΠΑ μετά από μη εξουσιοδοτημένη πρόσβαση σε τμήματα των συστημάτων της, συμπεριλαμβανομένων συστημάτων που συνδέονταν με την παραγωγή.

Στις 27 Ιουλίου, η Coca-Cola ανακοίνωσε ότι η fairlife είχε επαναφέρει το μεγαλύτερο μέρος της παραγωγής σε τέσσερις εγκαταστάσεις στις ΗΠΑ, ενώ συνεχίζονταν οι προσπάθειες πλήρους αποκατάστασης των επηρεαζόμενων λειτουργιών.

17 Ιουλίου – Clover Health Investments

Η ασφαλιστική εταιρεία υγείας ανακοίνωσε ότι χάκερ χρησιμοποίησε τεχνικές κοινωνικής μηχανικής για να αποκτήσει πρόσβαση σε τρεις λογαριασμούς εργαζομένων.

17 Ιουλίου – Abbott Laboratories

Η Abbott ανακοίνωσε ότι διερευνούσε δύο περιστατικά κυβερνοασφάλειας. Το ένα αφορούσε μη εξουσιοδοτημένη πρόσβαση σε περιορισμένο αριθμό εσωτερικών συστημάτων της δραστηριότητας διαγνωστικής του καρκίνου, ενώ το δεύτερο πιθανή παραβίαση της πλατφόρμας LabCentral.

7 Αυγούστου – Levi Strauss

Η Levi Strauss ανακοίνωσε ότι μη εξουσιοδοτημένος χρήστης απέκτησε πρόσβαση στα συστήματά της και αφαίρεσε ορισμένες εταιρικές πληροφορίες. Το περιστατικό δεν προκάλεσε διακοπή των επιχειρη-

σιακών δραστηριοτήτων και η εταιρεία δεν ανέμενε ουσιαστική επίπτωση.

11 Αυγούστου – Uber

Η Uber ανακοίνωσε ότι η μονάδα Uber Freight διερευνούσε περιστατικό ασφάλειας που αφορούσε μη εξουσιοδοτημένη πρόσβαση σε τμήμα των συστημάτων και των αποθετηρίων της.

13 Αυγούστου – GE και Fiserv

Ομάδα χάκερ με ιστορικό εκμετάλλευσης ευπαθειών λογισμικού υποστήριξε ότι είχε κλέψει μεγάλους όγκους δεδομένων από σχεδόν 50 εταιρείες παγκοσμίως.

21 Αυγούστου – Apollo Global Management

Η Apollo Global Management ανακοί-

νωσε ότι είχε υποστεί παραβίαση δεδομένων τον προηγούμενο μήνα, κατά την οποία χάκερ έκλεψαν ορισμένες προσωπικές πληροφορίες.

26 Αυγούστου – Boston Scientific

Η Boston Scientific ανακοίνωσε ότι περιστατικό κυβερνοασφάλειας, το οποίο εντοπίστηκε στις 25 Αυγούστου, προκάλεσε διαταραχές στην παραγωγή και τις αποστολές παραγγελιών.

1 Σεπτεμβρίου – NovoCure

Η NovoCure, εταιρεία που δραστηριοποιείται στον τομέα της ογκολογίας, ανακοίνωσε περιστατικό κυβερνοασφάλειας που αφορούσε δεδομένα ασθενών στις ΗΠΑ.

> **ARMANI****ΝΕΑ ΕΠΟΧΗ ΜΕΤΑ ΤΟΝ GIORGIO ARMANI – ΕΡΧΕΤΑΙ Η ΠΩΛΗΣΗ ΤΟΥ 15%, ΑΝΟΙΓΕΙ Ο ΔΡΟΜΟΣ ΓΙΑ ΕΠΕΝΔΥΤΗ**

Έναν χρόνο μετά τον θάνατο του ιδρυτή του, Giorgio Armani, ο ιταλικός οίκος εισέρχεται σε κρίσιμη περίοδο, καθώς πλησιάζει η προθεσμία για την πρώτη πώληση μετοχικού ποσοστού, ενώ παράλληλα διαμορφώνεται η στρατηγική της επόμενης ημέρας. Ο Armani πέθανε στις 4 Σεπτεμβρίου 2025, σε ηλικία 91 ετών, έχοντας προβλέψει στη διαθήκη του την πώληση περίπου 15% της εταιρείας μέσα σε 12 έως 18 μήνες από τον θάνατό του. Στη συνέχεια προβλέπεται είτε η πώληση μεγαλύτερου ποσοστού, είτε η εισαγωγή της εταιρείας στο χρηματιστήριο.

ΠΟΙΟ ΕΙΝΑΙ ΤΟ ΝΕΟ BUSINESS PLAN

Το τελευταίο έτος οι πωλήσεις της Armani υποχώρησαν 2,8% σε σταθερές συναλλαγματικές ισοτιμίες, στα €2,2 δισ., ενώ το ευρύτερο περιβάλλον για τα είδη πολυτελείας παραμένει δύσκολο, με την καταναλωτική δαπάνη στην Κίνα να πιέζεται και τις γεωπολιτικές εξελίξεις να αυξάνουν την αβεβαιότητα. Ο CEO, Giuseppe Marsocci, προετοιμάζει νέο business plan, υπογραμμίζοντας ότι ο όμιλος δεν θα αναζητήσει βραχυπρόθεσμες λύσεις, αλλά θα παραμείνει προσηλωμένος στο όραμα του ιδρυτή για διαχρονικό και κομψό στιλ. Παράλληλα, η οικογένεια Armani συνεργάζεται στενά με το νέο διοικητικό συμβούλιο, στο οποίο συμμετέχει και ο πρώην CEO της Gucci, Marco Bizzarri. Η κοινοπραξία για την



Giuseppe Marsocci, CEO, Armani

ανάπτυξη νέων Armani Hotels & Resorts αποτελεί χαρακτηριστικό παράδειγμα της κατεύθυνσης που εξετάζει ο όμιλος.

ΟΙ ΥΠΟΨΗΦΙΟΙ ΕΠΕΝΔΥΤΕΣ

Ο Armani είχε κατονομάσει στη διαθήκη του την LVMH, την L'Oréal και την EssilorLuxottica ως πιθανούς αγοραστές, ενώ η διαδικασία φέρεται να υποστηρίζεται από την Rothschild ως χρηματοοικονομικός σύμβουλος.

Η αξία του ομίλου εκτιμάται από τραπεζίτες

και συμβούλους μεταξύ \$5 και €7 δισ., ενώ στο τέλος του 2025 διέθετε καθαρά ταμειακά διαθέσιμα περίπου €500 εκατ.

Για την L'Oréal και την EssilorLuxottica, μια συμμετοχή θα μπορούσε να ενισχύσει τη θέση τους στις υφιστάμενες συμφωνίες licensing με την Armani, οι οποίες απέφεραν πέρυσι σχεδόν €2 δισ. έσοδα στους δύο ομίλους.

Η EssilorLuxottica φέρεται να ενδιαφέρεται για μικρή συμμετοχή, ενώ η L'Oréal επιδιώκει κυρίως να προστατεύσει την άδεια χρήσης του brand Armani στον τομέα της ομορφιάς, η οποία ισχύει έως το 2050.

Η LVMH, από την πλευρά της, έχει εξετάσει το ενδεχόμενο επένδυσης, όμως η παραδοσιακή της στρατηγική να αποκτά τον έλεγχο των brands που εντάσσει στο χαρτοφυλάκιό της δημιουργεί ερωτήματα για το ενδιαφέρον της σε μια πιθανή IPO.

ΔΙΠΛΟ ΣΤΟΙΧΗΜΑ

Το επόμενο διάστημα αναμένεται να επιταχύνει τις εξελίξεις. Ωστόσο, η πώληση θα μπορούσε να μετατεθεί εάν οι συνθήκες της αγοράς δεν επιτρέψουν την επίτευξη της αποτίμησης που επιδιώκουν οι κληρονόμοι. Το κρίσιμο στοίχημα για την Armani είναι πλέον διπλό: να εξασφαλίσει την κατάλληλη μετοχική δομή και ταυτόχρονα να εξελίξει το brand χωρίς να απομακρυνθεί από την κληρονομιά του ιδρυτή του.

> **DEUTSCHE BANK****ΓΙΑΤΙ ΑΝΕΒΑΖΕΙ ΤΙΣ ΤΙΜΕΣ-ΣΤΟΧΟΥΣ
ΓΙΑ ΤΙΣ ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΤΡΑΠΕΖΕΣ**

Οι ελληνικές τράπεζες συνεχίζουν να καταγράφουν ισχυρές επιδόσεις, με τα καλύτερα του αναμενομένου αποτελέσματα του β' τριμήνου του 2026 να ανοίγουν τον δρόμο για πιο θετικές προοπτικές, υποστηρίζει ανάλυση της Deutsche Bank. Παρότι η αγορά δεν έχει ακόμη αναγνωρίσει πλήρως αυτή την επιτάχυνση σε λειτουργικό επίπεδο, οι τάσεις αυτές, συμπεριλαμβανομένης της ισχυρής αύξησης των εταιρικών χορηγήσεων (+10% σε ετήσια βάση) και της ανθεκτικότητας των καθαρών εσόδων από τόκους (NII), η οποία στήριζεται στην αύξηση των όγκων, αποκτούν σταδιακά μεγαλύτερη δυναμική.

ΑΝΑΒΑΘΜΙΣΕΙΣ ΤΩΝ GUIDANCE

Αυτή η θεμελιώδης δυναμική έχει ήδη οδηγήσει σε αναβαθμίσεις του guidance της διοίκησης για το οικονομικό έτος 2026 σε ολόκληρο τον κλάδο, με περαιτέρω στήριξη από την πειθαρχία στο κόστος, η οποία οδηγεί σε περαιτέρω βελτίωση των δεικτών αποδοτικότητας. "Σε συνδυασμό με την εξαιρετική ποιότητα του ενεργητικού -με τον μέσο δείκτη NPE να υποχωρεί περίπου στο 2,2%- , ο κλάδος προσφέρει σαφή ορατότητα ως προς τα κέρδη, η οποία κατά την άποψή μας παραμένει υποτιμημένη, ιδίως αν ληφθεί υπόψη ότι αναμένεται υψηλότερη ανάπτυξη σε σχέση με πολλές ευρωπαϊκές ομοειδείς τράπεζες. Εν μέσω ισχυρών μακροοικονομικών προβλέψεων, αυτή η ανάκαμψη οδηγεί σε σημαντικές αναβαθμίσεις της χρηματοπιστωτικής ταξινόμησης, συμπεριλαμβανομένων πιθανών μετατάξεων στους δείκτες Stoxx και FTSE Russell τον Σεπτέμβριο, πριν από την αναβάθμιση της Ελλάδας στις Αναπτυγμένες Αγορές του MSCI τον Μάιο του 2027", γράφει ο οίκος.

**ΙΣΧΥΡΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ**

Η ισχυρή ανάπτυξη εξακολουθεί να στήριζεται στην υψηλή κεφαλαιακή επάρκεια -με την εξάρτηση από αναβαλλόμενες φορολογικές πιστώσεις (DTC) να μην αποτελεί πλέον ανησυχία- ενώ παράλληλα ενδέχεται να καταστήσει εφικτές τις επαναγορές μετοχών και μερισματικές αποδόσεις κοντά σε διψήφια επίπεδα έως το 2028, καθιστώντας ιδιαίτερα ελκυστικό το σημερινό σημείο εισόδου.

Παρά τις ισχυρές πρόσφατες επιδόσεις, διατηρεί σύσταση Buy για όλες τις τράπεζες που καλύπτει στην Ελλάδα και την Κύπρο.

ΟΙ ΝΕΕΣ ΤΙΜΕΣ-ΣΤΟΧΟΙ

- "Η προτιμώμενη επιλογή μας, η Eurobank (Buy, τιμή-στόχος €5,45), εμφανίζεται έτοιμη για σημαντική ανοδική πορεία, καθώς αξιοποιεί τη στρατηγική της που βασίζεται σε εξαγορές και συγχωνεύσεις (M&A) και το ανώτερο προφίλ κερδοφορίας της, ώστε να ξεπεράσει τις προσδοκίες" αναφέρουν οι αναλυτές
- Η Εθνική Τράπεζα (Buy, τιμή-στόχος €18,55) παρουσιάζει ισχυρή βασική κερδοφορία και εξαιρετική κεφαλαιακή ισχύ, αν και παραμένει η λιγότερο προτιμώμενη ελληνική τράπεζα για την Deutsche Bank, λόγω της σχετικά υψηλότερης αποτίμησής της
- Η Τράπεζα Πειραιώς (Buy, τιμή-στόχος €11,30) συνεχίζει να επιβεβαιώνει την ισχυρή ιστορία ανάκαμψής της, η οποία ενισχύεται πλέον από την ενσωμάτωση της Εθνικής Ασφαλιστικής

Νίκος Ταμπακόπουλος
nicolas@notice.gr

SME

D A I L Y

**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

> STAR BULK

ΠΑΡΑΛΛΗΛΗ ΕΙΣΑΓΩΓΗ ΣΤΟ EURONEXT ATHENS ΚΑΙ ΔΗΜΟΣΙΑ ΠΡΟΣΦΟΡΑ ΝΕΩΝ ΜΕΤΟΧΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Σε Δημόσια Προσφορά νέων κοινών μετοχών στην Ελλάδα και στην παράλληλη εισαγωγή του συνόλου των κοινών μετοχών της στη Ρυθμιζόμενη Αγορά του Euronext Athens, προχωρά η Star Bulk Carriers Corp.

ΣΤΟΧΟΣ

Η Δημόσια Προσφορά στοχεύει στην άντληση κεφαλαίων ύψους μέχρι €112,2 εκατ., στο πλαίσιο του επενδυτικού σχεδιασμού της Star Bulk για περαιτέρω ενίσχυση και αναβάθμιση του στόλου. Η παράλληλη εισαγωγή στη Ρυθμιζόμενη Αγορά της Euronext Athens αναμένεται να προσφέρει ταυτόχρονη παρουσία σε δύο από τις σημαντικότερες κεφαλαιαγορές διεθνώς, διεύρυνση και διαφοροποίηση της μετοχικής βάσης, ενίσχυση της επενδυτικής εικόνας και της εμπορευσιμότητας της μετοχής και πρόσθετες δυνατότητες για μελλοντικές επενδυτικές κινήσεις. Ο Πρόεδρος του ΔΣ της Star Bulk, Σπύρος Καπράλος, δήλωσε: "Η απόφασή μας να προχωρήσουμε σε παράλληλη εισαγωγή

στη Ρυθμιζόμενη Αγορά της Euronext Athens αποτελεί επιλογή με στρατηγικό χαρακτήρα και ισχυρό συμβολισμό. Δημιουργεί μια γέφυρα ανάμεσα σε έναν κλάδο στον οποίο η Ελλάδα πρωταγωνιστεί διεθνώς και σε μια αγορά που εισέρχεται σε μια νέα εποχή. Είναι μια ουσιαστική επενδυτική κίνηση, η οποία ενισχύει την αναπτυξιακή δυναμική της Star Bulk στην ελληνική και ευρωπαϊκή επενδυτική κοινότητα και αναδεικνύει τη δυναμική της ελληνικής ναυτιλίας".

ΟΡΟΣΗΜΟ

Από την πλευρά του, ο ιδρυτής και Διευθύνων Σύμβουλος της Star Bulk, Πέτρος Παππάς, επεσήμανε: "Η επικείμενη παράλληλη εισαγωγή της Star Bulk στη Ρυθμιζόμενη Αγορά της Euronext Athens και κατ' επέκταση στην ευρωπαϊκή κεφαλαιαγορά αποτελεί ορόσημο στην 20ετή πορεία μας. Πρόκειται για μια στρατηγική κίνηση που θα μας δώσει τη δυνατότητα να διευρύνουμε την επενδυτική μας βάση, να βελτιώσουμε την πρόσβαση



Πέτρος Παππάς,
ιδρυτής και
Διευθύνων
Σύμβουλος,
Star Bulk

μας στις ευρωπαϊκές αγορές και να ενισχύσουμε τη χρηματοοικονομική μας ευελιξία". Πρόσθεσε ότι "δεσμευόμαστε να διατηρήσουμε ισχυρή και μακροχρόνια παρουσία στη Euronext Athens, συμβάλλοντας παράλληλα στην ανάδειξή της σε διεθνές χρηματοοικονομικό ναυτιλιακό κέντρο με την πεποίθηση ότι η ελληνική ναυτιλία, η οποία σήμερα ελέγχει το μεγαλύτερο στόλο στον κόσμο, αξίζει μια κεφαλαιαγορά αντάξια του μεγέθους, της δυναμικής, της εξωστρέφειας και της φιλοδοξίας της".

**ΧΡΟΝΟΔΙΑΓΡΑΜΜΑ**

Σε συνέχεια της έγκρισης του σχετικού Ενημερωτικού Δελτίου από την Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς στις 4 Σεπτεμβρίου 2026, η Δημόσια Προσφορά

των νέων μετοχών της εταιρείας θα πραγματοποιηθεί από την Τετάρτη 9 Σεπτεμβρίου 2026 και ώρα 10:00 π.μ. και θα λήξει την Παρασκευή 11 Σεπτεμβρίου 2026 και ώρα 16:00 μ.μ. Η έναρξη δια-

πραγμάτευσης των νέων μετοχών, καθώς και του συνόλου των κοινών μετοχών της Star Bulk στη Ρυθμιζόμενη Αγορά της Euronext Athens αναμένεται να ξεκινήσει στις 16 Σεπτεμβρίου 2026.

> ΕΝΕΡΓΕΙΑ

ΓΙΑΤΙ ΜΕΓΑΛΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ ΠΡΟΤΙΜΟΥΝ ΤΑ PPAs

Σε δεκαετή διμερή συμφωνία αγοράς ηλεκτρικής ενέργειας (Power Purchase Agreement – PPA) προχώρησαν η Metlen και η Coca-Cola Τρία Έψιλον, επιβεβαιώνοντας τη δέσμευση και των δύο εταιρειών στην επιτάχυνση της ενεργειακής μετάβασης και στη μείωση του περιβαλλοντικού τους αποτυπώματος. Η συμφωνία αφορά στην προμήθεια ηλεκτρικής ενέργειας από φωτοβολταϊκό σταθμό ισχύος περίπου 12 MW, ο οποίος βρίσκεται στην περιοχή Μικρό Περιοβλάκι, στο Βελεστίνο Μαγνησίας. Η Coca-

Cola Τρία Έψιλον θα απορροφά το 100% της παραγόμενης ενέργειας του έργου, η οποία εκτιμάται σε περίπου 16,5 GWh ετησίως. Το μεγαλύτερο όφελος είναι πως σε μια περίοδο ακραίων διακυμάνσεων τιμών κλείνονται πακέτα ενέργειας σε σταθερές τιμές και σταθερές ποσότητες. Κάτι που ευνοεί το κόστος παραγωγής των εταιρειών και τα business plan τους.

PPAs

Το BnB Daily σας παρουσιάζει τα μεγαλύτερα PPAs που έχουν υπογραφεί έως σήμερα:

- Metlen & όμιλος Καράτζη (271 MW): Αφορά την παραγωγή και απορρόφηση πράσινης ενέργειας από μεγάλο χαρτοφυλάκιο φωτοβολταϊκών σταθμών (κοντά στο Κιλελέρ Θεσσαλίας)
- Μυτιληναίος & Εγνατία Group (200 MW): Η συμφωνία αυτή το 2021 άνοιξε τον δρόμο για τα corporate PPAs στην Ελλάδα. Αφορούσε ηλιακό χαρτοφυλάκιο ισχύος 200 MW

- Apple & Helleniq Energy (110 MW): Σημαντική διεθνής συμφωνία, στο πλαίσιο της οποίας η Apple προμηθεύεται ενέργεια από το φωτοβολταϊκό πάρκο της Helleniq Energy στην Κοζάνη
- Cero Generation & Αχρo (100 MW): Συμφωνία (2022) για το φωτοβολταϊκό έργο "Delphini" στην Δράμα. Αποτέλεσε το πρώτο corporate PPA στην Ελλάδα χωρίς κρατική επιδότηση (utility-scale)
- EDP Renováveis & Metlen (78 MW): Συμφωνία για την αγορά ενέργειας από αιολικά πάρκα της EDPR στην Ελλάδα, ενισχύοντας το πράσινο χαρτοφυλάκιο της Metlen
- ΔΕΗ & Βιομηχανίες (Viohalco, Titan): Η ΔΕΗ έχει προχωρήσει σε μεγάλα πακέτα διμερών συμφωνιών (κυρίως 10ετούς διάρκειας) με την εγχώρια βαριά βιομηχανία για τη σταθεροποίηση του ενεργειακού τους κόστους μέσω ΑΠΕ

Νίκος Ταμπακόπουλος
nicolas@notice.gr



> ΑΚΤΟΡ

ΕΠΕΝΔΥΣΗ €1,2 ΔΙΣ. ΣΕ ΕΡΓΑ ΑΝΤΛΗΣΙΟΤΑΜΙΕΥΣΗΣ ΣΤΗΝ ΔΥΤΙΚΗ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ

Στην ενίσχυση της παρουσίας της στον τομέα της ενέργειας και, ειδικότερα, στην αποθήκευση ηλεκτρικής ενέργειας προχωρά η Ακτορ, μέσω της απόκτησης δύο έργων αντλησιοταμίευσης στην Δυτική Μακεδονία, για τα οποία η συνολική επένδυση, σε πλήρη ανάπτυξη, εκτιμάται σε €1,2 δισ. Ειδικότερα, η 100% θυγατρική της, Ακτορ Ανανεώσιμες, υπέγραψε στις 3 Σεπτεμβρίου 2026 σύμβαση για την απόκτηση του συνόλου των εταιρικών μεριδίων των "Αλιάκμονας 1" και "Αλιάκμονας 2". Κάθε μία από τις δύο εταιρείες αποτελεί φορέα ενός έργου αντλησιοταμίευσης στην περιοχή της Δυτικής Μακεδονίας.

ΤΑ ΕΡΓΑ

- Το πρώτο έργο, με την ονομασία "Φλάμπουρο", διαθέτει άδεια αποθήκευσης ηλεκτρικής ενέργειας για μέγιστη ισχύ έγχυσης 450 MW και μέγιστη ισχύ απορρόφησης 450 MW



Αλέξανδρος
Εξάρχου,
Πρόεδρος και
Διευθύνων
Σύμβουλος,
όμιλος Ακτορ

- Το δεύτερο έργο, "Τρανή Ράχη", διαθέτει αντίστοιχη άδεια για μέγιστη ισχύ έγχυσης 594 MW και μέγιστη ισχύ απορρόφησης 600 MW
- Συνολικά, τα δύο έργα διαθέτουν αδειοδοτημένη μέγιστη ισχύ έγχυσης 1.044 MW και μέγιστη ισχύ απορρόφησης 1.050 MW, γεγονός που τα κατατάσσει μεταξύ των σημαντικών υπό ανάπτυξη έργων αποθήκευσης ηλεκτρικής ενέργειας στην περιοχή. Για τα δύο έργα έχει ήδη εκδοθεί απόφα-

ση Έγκρισης Περιβαλλοντικών Όρων, ενώ η περαιτέρω ανάπτυξη τους προϋποθέτει την ολοκλήρωση των προβλεπόμενων αδειοδοτικών διαδικασιών, την εξασφάλιση των απαιτούμενων όρων σύνδεσης και τη διασφάλιση της χρηματοδότησης.

ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ

Με βάση τον σχεδιασμό της εταιρείας, η συνολική επένδυση για την πλήρη ωρίμανση, ανάπτυξη και κατασκευή των δύο έργων εκτιμάται σε περίπου €1,2 δισ. Η χρηματοδότηση προβλέπεται να προέλθει από συνδυασμό ιδίων κεφαλαίων και δανειακής ή άλλης χρηματοδότησης, ενώ ο χρόνος υλοποίησης της επένδυσης εκτιμάται σε περίπου έξι έτη. Η τελική υλοποίηση των έργων συνδέεται με την ολοκλήρωση των αδειοδοτήσεων, την εξασφάλιση των όρων σύνδεσης και της απαιτούμενης χρηματοδότησης, καθώς και με την εκπλήρωση των λοιπών συμβατικών προϋποθέσεων.

> ΟΤΕ

Ο ΓΙΑΝΝΗΣ ΒΙΤΖΗΛΑΙΟΣ ΑΝΑΛΑΜΒΑΝΕΙ CHIEF COMMERCIAL OFFICER BUSINESS SEGMENT

Νέα διοικητική ευθύνη στον όμιλο ΟΤΕ αναλαμβάνει ο Γιάννης Βιτζηλαίος, ο οποίος από την 1η Οκτωβρίου 2026 θα αναλάβει τη θέση του Chief Commercial Officer Business Segment, με άμεση αναφορά στον Πρόεδρο και Διευθύνοντα Σύμβουλο, Κώστα Νεμπί. Ο κ. Βιτζηλαίος ασκεί σήμερα καθήκοντα Chief Information Technology Officer (CITO), θέση την οποία θα συνεχίσει να διατηρεί σε προσωρινή βάση. Στο νέο του ρόλο θα έχει τη συνολική ευθύνη για τις δραστηριότητες B2B.

Ο ΝΕΟΣ ΡΟΛΟΣ

Στο επίκεντρο του νέου ρόλου του κ. Βιτζηλαίου θα βρεθούν η ανάπτυξη των σχέσεων με εταιρικούς πελάτες, η παροχή ολοκληρωμένων τεχνολογικών λύσεων και η αξιοποίηση νέων τεχνολογιών, με ιδιαίτερη έμφαση στην Τεχνητή Νοημοσύνη.

Παράλληλα, ο ΟΤΕ θέτει ως στόχο την περαιτέρω ανάπτυξη της διεθνούς δραστηριότητάς του στον τομέα του ICT, αξιοποιώντας την τεχνογνωσία του σε σύνθετα έργα για ευρωπαϊκούς και διεθνείς οργανισμούς.

Ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος του ομίλου ΟΤΕ, Κώστας Νεμπίς, δήλωσε: "Εκ μέρους όλης της διοικητικής ομάδας του ομίλου ΟΤΕ, συγχαίρω τον Γιάννη Βιτζηλαίο για την ανάληψη των νέων καθηκόντων του. Ο Γιάννης συνδυάζει βαθιά γνώση της επιχειρηματικής αγοράς και των αναγκών των πελατών, με ισχυρή εμπειρία στην τεχνολογία και τον ψηφιακό μετασχηματισμό, στοιχεία που θα συμβάλουν καθοριστικά στην καλύτερη αξιοποίηση των δυνατοτήτων που δημιουργούν οι νέες τεχνολογίες και η Τεχνη-



Γιάννης Βιτζηλαίος, Chief Commercial Officer Business Segment, όμιλος ΟΤΕ

τή Νοημοσύνη και στην περαιτέρω ανάπτυξη των ICT δραστηριοτήτων του ομίλου σε εγχώριο και διεθνές επίπεδο".

Η ΠΟΡΕΙΑ ΤΟΥ

Ο Γιάννης Βιτζηλαίος διαθέτει περισσότερα από 25 χρόνια επαγγελματικής εμπειρίας στους κλάδους της πληροφορικής και των τηλεπικοινωνιών, με σημαντική παρουσία στους τομείς του B2B, του ICT και του ψηφιακού μετασχηματισμού.

Εντάχθηκε στον όμιλο ΟΤΕ το 2016, αρχικά ως Customer Systems Director και στη συνέχεια ως DigiTech Tribe Lead, έχοντας με-

ταξύ άλλων την ευθύνη για την εξέλιξη των συστημάτων CRM και των ψηφιακών καναλιών του Ομίλου. Τον Ιούλιο του 2024 ανέλαβε καθήκοντα Chief Information Technology Officer, με αντικείμενο τη διαμόρφωση και υλοποίηση της στρατηγικής IT και καινοτομίας του ΟΤΕ, καθώς και την επιτάχυνση της αξιοποίησης της Τεχνητής Νοημοσύνης στον οργανισμό.

Πριν από την ένταξή του στον ΟΤΕ, είχε εργαστεί στην Oracle και την Accenture, σε θέσεις ευθύνης που συνδέονταν με το B2B και το ICT στην ελληνική και τη διεθνή αγορά τηλεπικοινωνιών.



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**

> ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

ΤΙ ΣΗΜΑΤΟΔΟΤΕΙ ΤΟ ΟΜΟΛΟΓΟ ΤΩΝ
€200 ΕΚΑΤ. ΚΑΙ Η ΙΣΧΥΡΗ ΨΗΦΟΣ
ΕΜΠΙΣΤΟΣΥΝΗΣ ΤΩΝ ΘΕΣΜΙΚΩΝ

Ως επενδυτικό σήμα για τη νέα δομή και τις προοπτικές της Εθνικής Ασφαλιστικής εκλαμβάνεται η ισχυρή ζήτηση από Έλληνες και διεθνείς θεσμικούς επενδυτές για το ομόλογο €200 εκατ. που εξέδωσε η θυγατρική της Τράπεζας Πειραιώς. Η συναλλαγή αποτελείται από δύο εκδόσεις των €100 εκατ. η καθεμία και σηματοδοτεί την πρώτη πρόσβαση της ασφαλιστικής εταιρείας στις αγορές χρέους. Σύμφωνα με την Πειραιώς, πρόκειται παράλληλα για την πρώτη ελληνική ασφαλιστική εταιρεία που προχωρά σε άντληση κεφαλαίων μέσω των συγκεκριμένων αγορών. Το επενδυτικό ενδιαφέρον ήταν ισχυρό, καθώς στα βιβλία συμμετείχαν περίπου 100 θεσμικοί επενδυτές και για τα δύο σκέλη της συναλλαγής. Οι συνολικές προσφορές ξεπέρασαν τα €600 εκατ., με αποτέλεσμα η έκδοση να υπερκαλυφθεί περισσότερες από τρεις φορές.

ΤΑ ΕΠΙΤΟΚΙΑ

Το πρώτο σκέλος αφορά ομόλογο μειωμένης εξασφάλισης Tier 2, €100 εκατ., με ετήσιο σταθερό κουπόνι 5,25%. Η διάρκειά του είναι 10,25 έτη, ενώ η Εθνική Ασφαλιστική έχει δικαίωμα ανάκλησης στα 5,25 έτη. Το δεύτερο σκέλος αφορά διηνεκές ομόλογο Restricted Tier 1, επίσης €100 εκατ., με ετήσιο σταθερό κουπόνι 6,875% και πρώτη δυνατότητα ανάκλησης στα 5,5 έτη. Η ημερομηνία διακανονι-

σμού και για τους δύο τίτλους έχει οριστεί για τις 9 Σεπτεμβρίου 2026, ενώ τα ομόλογα θα εισαχθούν προς διαπραγμάτευση στην αγορά Euro MTF του Χρηματιστηρίου του Λουξεμβούργου. Η ισχυρή ζήτηση επέτρεψε, σύμφωνα με την εταιρεία, την τιμολόγηση των τίτλων σε αισθητά χαμηλότερα επίπεδα από τους αρχικούς στόχους. Ειδικότερα, η τιμολόγηση διαμορφώθηκε χαμηλότερα κατά 30 μονάδες βάσης για το Tier 2 και κατά 37,5 μονάδες βάσης για το Restricted Tier 1.

ΣΚΟΥΠΙΣΑΝ ΟΙ ΞΕΝΟΙ ΕΠΕΝΔΥΤΕΣ

Ιδιαίτερα υψηλή ήταν η συμμετοχή επενδυτών από το εξωτερικό, καθώς περισσότερο από το 70% των δύο εκδόσεων κατευθύνθηκε σε διεθνείς θεσμικούς επενδυτές, με τη μεγαλύτερη ζήτηση να καταγράφεται από την Γαλλία και το Ηνωμένο Βασίλειο.

Ως προς την κατανομή ανά κατηγορία επενδυτών, το 55% της συνολικής έκδοσης διατέθηκε σε διαχειριστές κεφαλαίων, το 25% σε τράπεζες και περίπου το 20% σε hedge funds και λοιπούς επενδυτές. Η συναλλαγή ενισχύει την εποπτική κεφαλαιακή θέση της Εθνικής Ασφαλιστικής, ενώ ταυτόχρονα διευρύνει και διαφοροποιεί τις πηγές χρηματοδότησής της.

Νίκος Ταμπακόπουλος
nicolas@notice.gr



Δημήτρης Μαζαράκης, CEO, Εθνική Ασφαλιστική



ΤΟ ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΟ
NEWSLETTER
ΓΙΑ ΤΟΝ ΚΛΑΔΟ
ΤΡΟΦΙΜΩΝ & ΠΟΤΩΝ



Γίνε
συνδρομητής
εδώ

και επωφελήσου
από τα πακέτα συνδρομών.

> VOLKSWAGEN

50.000 ΑΠΟΛΥΣΕΙΣ, ΑΛΛΑΓΕΣ ΣΤΑ ΕΡΓΟΣΤΑΣΙΑ ΚΑΙ ΝΕΑ ΜΟΝΤΕΛΑ - ΟΛΟ ΤΟ ΣΧΕΔΙΟ ΓΙΑ ΝΑ ΓΥΡΙΣΕΙ ΤΟ ΠΑΙΧΝΙΔΙ

Το εποπτικό συμβούλιο της Volkswagen AG ενέκρινε ολοκληρωμένο σχέδιο αναδιάρθρωσης με την ονομασία Future Plan 2030, το οποίο, σύμφωνα με τον όμιλο, είναι απαραίτητο για την αποκατάσταση της ανταγωνιστικότητας και τη διασφάλιση της μακροπρόθεσμης πορείας του.

Η Volkswagen βρίσκεται αντιμέτωπη με την υποχώρηση της ζήτησης και τον εντεινόμενο ανταγωνισμό από την Κίνα.

ΠΕΡΙΚΟΠΕΣ ΘΕΣΕΩΝ ΕΡΓΑΣΙΑΣ

Στο πλαίσιο του σχεδίου, ο όμιλος εκτιμά ότι θα χρειαστεί να προχωρήσει σε επιπλέον περικοπές 50.000 θέσεων εργασίας, συμπεριλαμβανομένων θέσεων στη διοίκηση. Ο αριθμός αυτός ουσιαστικά θα διπλασιάσει τις περικοπές προσωπικού που έχουν ήδη πραγματοποιηθεί σε επίπεδο ομίλου.

ΑΝΑΔΙΑΡΘΡΩΣΗ ΕΡΓΟΣΤΑΣΙΩΝ

Η Volkswagen αναφέρει ότι δεν μπορεί να εγγυηθεί την κατανομή μελλοντικής παραγωγής για τα εργοστάσιά της σε Emden, Zwickau, Hanover και Neckarsulm για την περίοδο 2031-2034. Παράλληλα, εξετάζονται εναλλακτικές χρήσεις για τις συγκεκριμένες εγκαταστάσεις. Σύμφωνα με τον όμιλο, τα ευρωπαϊκά εργοστάσιά του διαθέτουν σήμερα πλεονάζουσα παραγωγική δυναμικότητα άνω των 500.000 οχημάτων.

ΑΝΑΜΟΡΦΩΣΗ ΤΗΣ ΓΚΑΜΑΣ

Η Volkswagen σχεδιάζει να μειώσει περίπου κατά 50% τον αριθμό των μοντέλων της και να περιορίσει την πολυπλοκότητα της γκάμας κατά περίπου 75% έως το 2035.

Στόχος είναι να επικεντρωθεί σε μικρότερο αριθμό μοντέλων με υψηλότερους όγκους πωλήσεων, ώστε να επιτύχει μεγαλύτερες οικονομίες κλίμακας.

Παράλληλα, ο όμιλος θα προσαρμόσει τις πλατφόρμες των οχημάτων, τα ηλεκτρονικά συστήματα και τα συστήματα υποβοήθησης οδηγού στις ανάγκες τόσο των δυτικών, όσο και των ανατολικών αγορών.

ΣΤΟΧΟΙ

Η Volkswagen θέτει ως στόχο να πουλά 9 εκατ. οχήματα ετησίως και να επιτύχει λειτουργικό περιθώριο κέρδους 9% έως το 2030, έναντι 3,8% το α' εξάμηνο του 2026.

Παράλληλα, ένα πρόγραμμα βελτίωσης της αποδοτικότητας σε επίπεδο ομίλου θα επικεντρωθεί στη μείωση του κόστους, την απλοποίηση των διαδικασιών και την αύξηση της παραγωγικότητας.

ΕΣΤΙΑΣΗ ΣΕ ΒΟΡΕΙΑ ΑΜΕΡΙΚΗ ΚΑΙ ΚΙΝΑ

Στην Βόρεια Αμερική, ο όμιλος θα επικεντρωθεί στα πιο κερδοφόρα τμήματα της αγοράς.

Στην Κίνα, η Volkswagen προσαρμόζεται στις αναθεωρημένες προσδοκίες για την ανάπτυξη της αγοράς, ενώ παράλληλα σχεδιάζει να ενισχύσει τις εξαγωγές προς τις χώρες του Παγκόσμιου Νότου (Global South).

ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ €135 ΔΙΣ.

Η Volkswagen σχεδιάζει να επενδύσει τα επόμενα χρόνια τριπλάσιο ποσό δισεκατομμυρίων ευρώ, με στόχο την ενίσχυση των brands της, τη βελτίωση της τεχνολογίας και την ενδυνάμωση της ανταγωνιστικότητας. Το σχέδιο προβλέπει €135 δισ. σε κεφαλαιουχικές δαπάνες και επενδύσεις σε έρευνα και ανάπτυξη για την περίοδο 2027-2031.

ΟΡΓΑΝΩΤΙΚΕΣ ΑΛΛΑΓΕΣ

Ο όμιλος σχεδιάζει να υιοθετήσει πιο επίπεδες διοικητικές δομές, να επιταχύνει τη λήψη αποφάσεων και να απλοποιήσει τη συνολική εταιρική του δομή.

Στο πλαίσιο αυτό, ο αριθμός των επιχειρήσεων και συμμετοχών που ελέγχει η Volkswagen αναμένεται να μειωθεί κατά περίπου 1/3.

Παράλληλα, θα εφαρμοστεί ένα ενιαίο σύστημα αξιολόγησης της απόδοσης και επιβράβευσης των στελεχών, με στόχο την ενίσχυση της λογοδοσίας.



Oliver Blume, CEO,
Volkswagen

> ELOUNDA HOTELS & RESORTS

ΠΑΝΩ ΑΠΟ €23 ΕΚΑΤ. Ο ΤΖΙΡΟΣ ΤΟ 2026 ΚΑΙ ΝΕΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ

Σε νέα χρονιά-ρεκόρ κατευθύνεται το 2026 η ξενοδοχειακή δραστηριότητα του ομίλου στην Elounda Hotels and Resorts της οικογένειας Κοκοτού, συνεχίζοντας την ανοδική πορεία των προηγούμενων τριών ετών.

Σύμφωνα με όσα πληροφορείται το BnB Daily, η φετινή επίδοση αναμένεται να αποτελέσει την τέταρτη διαδοχική χρονιά με ιστορικά υψηλά μεγέθη. Ο κύκλος εργασιών, από €21,353 εκατ. το 2025, εκτιμάται ότι θα ξεπεράσει τα €23 εκατ. κατά την τρέχουσα χρήση.

HIGH END ΑΓΟΡΕΣ

Η ζήτηση προέρχεται σχεδόν εξ ολοκλήρου από το εξωτερικό και χαρακτηρίζεται από μεγάλη γεωγραφική διασπορά. Η Ελούντα έχει διαμορφώσει διαχρονικά ισχυρή θέση στον διεθνή τουρισμό πολυτελείας, με την ελληνική αγορά να αντιπροσωπεύει πολύ μικρό ποσοστό της συνολικής πελατείας. Η συγκεκριμένη εικόνα δεν αποτελεί νέα τάση, καθώς ιστορικά η περιοχή έχει αναπτυχθεί ως προορισμός υψηλών προδιαγραφών με κύριο κοινό τους ξένους επισκέπτες.

ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΣΤΟ PORTO ELOUNDA

Παράλληλα με την ενίσχυση των οικονομικών μεγεθών συνεχίζεται το επενδυτικό πρόγραμμα στις μονάδες του ομίλου. Στο Porto Elounda βρίσκεται σε εξέλιξη πολυετής ανακαίνιση, η οποία υλοποιείται σταδιακά ανά πτέρυγα, ώστε να προσαρμόζεται στη μεγάλη διάρκεια της τουριστικής περιόδου. Μετά την ολοκλήρωση των τριών πρώτων φάσεων, το project περνά πλέον στην τέταρτη φάση, η οποία περιλαμβάνει παρεμβάσεις στην πτέρυγα όπου βρίσκεται το spa, καθώς και εργασίες στον περιβάλλοντα χώρο και την κεντρική είσοδο του ξενοδοχείου.

ΠΑΡΕΜΒΑΣΕΙΣ ΣΤΟ ELOUNDA MARE

Επενδύσεις έχουν πραγματοποιηθεί και στο Elounda Mare. Κατά την προηγούμενη περίοδο ολοκληρώθηκαν παρεμβάσεις σε 14 bungalows και 12 suites, ενώ στο επόμενο στάδιο προβλέπεται η ανακαίνιση ενός ακόμη ορόφου της μονάδας.



Ηλίας Κοκοτός, Director of Business Development, Elounda Collection Hotels & Resorts

Η επενδυτική δραστηριότητα εξελίσσεται τμηματικά κάθε χρόνο, καθώς η λειτουργία των ξενοδοχείων εκτείνεται σε περίοδο περίπου επτά μηνών, περιορίζοντας σε περίπου πέντε μήνες το διαθέσιμο χρονικό διάστημα για την εκτέλεση των έργων.

Η στρατηγική των σταδιακών ανακαίνσεων αποτελεί πάγια πρακτική του ομίλου, ο οποίος, σύμφωνα με τη διοίκηση, πραγματοποιεί επενδύσεις στις ξενοδοχειακές του υποδομές σε συνεχή βάση εδώ και περίπου τέσσερις δεκαετίες.

Στέλλα Αυγουστάκη
stella@notice.gr

• Debrief •

ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΕΣ

Οι ριζοσπαστικές πολιτικές αλλαγές, οι περιβόητες “ανατροπές”, δεν συμβαίνουν εν κενώ. Δεν ξυπνάει μια ωραία πρωιά το εκλογικό σώμα και λέει “α, κάτσε να τους τρέξω λίγο, έτσι για πλάκα”. Και δεν το κάνει αυτό, γιατί ακόμα και αν ένα εκλογικό σώμα... πετάει στα σύννεφα, έχει στοιχειώδεις ένστικτο αυτοσυντήρησης. Ξέρει πως αν τους... τρέξει, ούτε το ίδιο θα αποφύγει το τρεχαλητό.

Στις χθεσινές γερμανικές εκλογές στην Σαξονία-Άνχαλτ κέρδισε το AfD (το exit role στις 19.00 έδειχνε σαρωτική νίκη με 44,5%). Διαβάζω στον ελληνικό και διεθνή Τύπο πως πρόκειται για ιστορική καμπή στην Γερμανία, την Ευρώπη δυνητικά και για ολόκληρο τον κόσμο.

Το AfD στην Σαξονία-Άνχαλτ έχει επίσημα χαρακτηριστεί από την εσωτερική υπηρεσία πληροφοριών της Γερμανίας ως

επιβεβαιωμένη εξτρεμιστική οργάνωση. Επίσης, η γερμανική κυβέρνηση έχει προειδοποιήσει ότι η άνοδος του AfD θα μπορούσε να αποτρέψει τους επενδυτές. Αυτά μεταξύ πολλών άλλων που έχουν ειπωθεί για το συγκεκριμένο κόμμα.

Ε, και; Οι Γερμανοί δείχνουν να μην δίνουν δεκάρα για τέτοιες προειδοποιήσεις. Το γεγονός είναι ένα: η εκλογική συμπεριφορά των πολιτών έχει αλλάξει. Και τα συνήθη αναχώματα δεν κρατάνε.

Το ερώτημα είναι γιατί. Ας μας επιτραπεί να το περιγράψουμε ως... κολλητική κώφωση. Για χρόνια οι πολίτες – όχι μόνο στην Γερμανία – φωνάζουν προς το πολιτικό σύστημα και τις ελίτ. Και για χρόνια το πολιτικό σύστημα και οι ελίτ δεν ακούνε. Δεν ακούνε – ή έστω ακούνε αλλά δεν ανταποκρίνονται επαρκώς – τα παράπονα των πολιτών για την οικονομία, την ακρίβεια, το

μεταναστευτικό, την ασφάλεια κ.ά. Τώρα, λοιπόν, και οι πολίτες δεν ακούνε. Μία σου και μία μου, έτσι πάνε αυτά.

Αυτού του είδους οι πολιτικές ανατροπές, δεν αντιμετωπίζονται με το γνωστό manual. Δεν αρκεί να τις ξορκίσεις, να φοβηθείς τους ψηφοφόρους ή να κάνεις ότι θα περάσουν όπως ήρθαν. Δεν είναι μια... φάση που περνάνε οι πολίτες. Κάτι λένε, εδώ και πολύ καιρό.

Η λύση είναι μία και είναι απλή: αποδεικνύεις στους δυσαρεστημένους ότι και οι δικές τους ανησυχίες περιλαμβάνονται στις προτεραιότητές σου. Δεν χρειάζεται να πετάξεις στα σκουπίδια υφιστάμενες. Απλά να εμπλουτίσεις τη λίστα. Αν δεν, τότε δεν...

Γιάννης Παλιούρης
giannis@notice.gr

Business Maker

ΤΙ ΛΕΝΕ ΣΤΗΝ ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ ΓΙΑ ΤΟ ΠΑΚΕΤΟ ΜΗΤΣΟΤΑΚΗ - Η ΜΙΑ ΠΡΟΫΠΟΘΕΣΗ

Τη χρυσή τομή ανάμεσα στη στήριξη των πολιτών και στη δημοσιονομική ασφάλεια φαίνεται πως πέτυχε το πακέτο, που παρουσίασε ο Κυριάκος Μητσοτάκης στη ΔΕΘ. Αυτή είναι η πρώτη αποτίμηση πηγών της Τράπεζας της Ελλάδος, οι οποίες χαρακτηρίζουν τις παρεμβάσεις ισορροπημένες. Όπως εξηγούν, τα μέτρα περιορίζουν το πρωτογενές πλεόνασμα, χωρίς όμως να το οδηγούν κάτω από το απαραίτητο δίκτυο ασφαλείας. Παράλληλα, εκτιμούν ότι θα δώσουν ώθηση στην οικονομία, στήριζοντας όσους πιέζονται από τον

πληθωρισμό, χωρίς να θέτουν σε κίνδυνο τη δημοσιονομική πορεία. Το δυσκολότερο στοίχημα αφορά την επόμενη τετραετία. Η ανάφλεξη στην Μέση Ανατολή, ο πόλεμος στην Ουκρανία, η άνοδος της ενέργειας και η εκτόξευση του πληθωρισμού διαμορφώνουν ένα εύθραυστο διεθνές περιβάλλον. Παρ' όλα αυτά, πηγές της ΤτΕ θεωρούν εφικτή τη διατήρηση ανάπτυξης πάνω από 2% και, σε κάθε περίπτωση, με διπλάσιο ρυθμό από τον ευρωπαϊκό μέσο όρο. Βασική προϋπόθεση, όπως υπογραμμίζουν,

είναι η πολιτική σταθερότητα.

Σε αυτή τη διαδρομή εντάσσονται οι επτά δεσμεύσεις του πρωθυπουργού για το 2030. Η ανεργία πρέπει να υποχωρήσει κάτω από 6%, ενώ ο μέσος μισθός να ξεπεράσει τα €1.800. Ο κατώτατος μισθός θα αυξάνεται σταθερά, ξεκινώντας από τα €1.000 το 2028, με τον Κυριάκο Μητσοτάκη να δηλώνει ότι σε 18 μήνες δεν θα υπάρχει τριψήφιος μισθός πλήρους απασχόλησης.

Η ΠΑΓΙΔΑ ΤΗΣ ΤΕΧΝΗΤΗΣ ΝΟΗΜΟΣΥΝΗΣ ΓΙΑ ΤΟΥΣ CEOs

Η συζήτηση για την Τεχνητή Νοημοσύνη έχει ξεφύγει από τα εργαστήρια και έχει μεταφερθεί στους ισολογισμούς. Τα νούμερα είναι αποκαλυπτικά και δείχνουν πως οι τεχνολογικές επενδύσεις αρχίζουν να φέρνουν χρήμα. Σύμφωνα με έρευνα της Boston Consulting Group, εννέα στους δέκα διευθύνοντες συμβούλους βλέπουν ήδη θετικό πρόσημο στα ταμεία τους, είτε μιλάμε για καθαρή μείωση κόστους, είτε για αύξηση εσόδων.

Το παιχνίδι, όμως, δεν κρίνεται στις πρώτες νίκες. Ο πραγματικός πονοκέφαλος για τους επικεφαλής των ομίλων είναι πώς θα μετατρέψουν τα αρχικά, μικρά κέρδη σε μόνιμη κυριαρχία απέναντι στον ανταγωνισμό. Οι διοικήσεις καταλαβαίνουν απόλυτα τι συμβαίνει. Το μεγάλο αγκάθι κρύβεται καθαρά στην υλοποίηση και στις εσωτερικές αντιστάσεις. Οι αριθμοί, που παραθέτει η BCG στην έρευνά της, είναι αποκαλυπτικοί της διστακτικότητας, η οποία κυριαρχεί. Ενώ άπαντες ομολογούν πως τα ψηφιακά έργα πρέπει να φέρνουν λεφτά, μόλις 14%

συνδέει ξεκάθαρα τις επενδύσεις με τα τελικά κέρδη της χρήσης. Παράλληλα, λιγότεροι από τρεις στους δέκα ρίχνουν φρέσκα κεφάλαια για να ανασχεδιάσουν τον τρόπο εργασίας, την ώρα που μόλις το 30% βάζει τα τμήματα ανθρώπινου δυναμικού στον πυρήνα των αποφάσεων.

Οι τεχνολογικές αλλαγές σκαλώνουν στα παλιά οργανογράμματα. Όσοι ξεχωρίζουν, δεν αντιμετωπίζουν την κατάσταση ως ένα ακόμα πείραμα πληροφορικής, αλλά ως μια βίαιη επιχειρηματική μεταμόρφωση. Το μοτίβο των νικητών στηρίζεται σε πολύ συγκεκριμένες κινήσεις. Ο διευθύνων σύμβουλος λειτουργεί αποκλειστικά ως μάεστρος. Χαράσσει τη στρατηγική, όμως η ευθύνη της εκτέλεσης περνάει σκληρά στους επικεφαλής των επιμέρους τμημάτων, οι οποίοι κρίνονται αυστηρά από το τελικό αποτέλεσμα και όχι από τις προθέσεις. Ταυτόχρονα, τα πετυχημένα διοικητικά συμβούλια κόβουν μαχαίρι τον κατακερματισμό των πόρων. Αντί να σκορπούν λεφτά σε δεκάδες μικρές

δοκιμές, ρίχνουν όλο το βάρος και τα κεφάλαια σε ελάχιστα, μεγάλα έργα, που μπορούν κυριολεκτικά να αλλάξουν τη μοίρα της εταιρείας. Η οικονομική παρακολούθηση αυτών των έργων γίνεται πλέον με στρατιωτική πειθαρχία. Οι εταιρείες, που πρωταγωνιστούν, μετρούν την επιτυχία αποκλειστικά με βάση το παραγόμενο χρήμα. Οικονομικοί διευθυντές εμπλέκονται από την πρώτη κιόλας μέρα, εξασφαλίζοντας πως η τεχνολογία συμβαδίζει απόλυτα με τους στόχους των πωλήσεων. Όμως, το μεγαλύτερο μυστικό κρύβεται στους ανθρώπους. Η έρευνα της BCG ξεκαθαρίζει πως το 70% της συνολικής αξίας δεν προέρχεται από τους αλγόριθμους, αλλά από την αλλαγή νοοτροπίας του προσωπικού. Γι' αυτό τον λόγο, οι πρωταθλητές της αγοράς ρίχνουν τα κορυφαία τους ταλέντα στη διαχείριση αυτών των έργων, αλλάζοντας ριζικά τον τρόπο, που δίνονται τα bonus και λαμβάνονται οι αποφάσεις, όσο η τεχνητή νοημοσύνη διαμορφώνει τους νέους ρόλους.

Business Insight

ΤΑ 3+1 ΜΗΝΥΜΑΤΑ ΤΟΥ Λ. ΠΑΠΑΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥ ΚΑΙ ΤΙ ΘΑ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΣΥΝΕΚΤΙΜΗΣΕΙ Η ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗ ΚΟΙΝΟΤΗΤΑ

Από τις εξελίξεις που συζητήθηκαν στην επιχειρηματική/επενδυτική κοινότητα την προηγούμενη εβδομάδα ήταν η **κίνηση της διοίκησης της Ideal Holdings να επαναγοράσει το 25% της Kymora από την Oak Hill Advisors.** [Εκτενές το σχετικό θέμα του BnB, στο φύλλο της Παρασκευής.](#)

Ούτως ή άλλως οι κινήσεις του επικεφαλής της εισηγμένης αποτελούν αντικείμενο συζήτησης και αξιολόγησης εν γένει της κατάστασης στον χώρο. Ο ίδιος δεν χρειάζεται συστάσεις, έχει καθιερωθεί στο εγχώριο επιχειρηματικό στερέωμα ως ένας από τους πιο αποτελεσματικούς παράγοντες υπεραξίας, ένας value creator, μέσω του μοντέλου των private equity. Η στρατηγική δεν βασίζεται απλώς στην παροχή κεφαλαίων, αλλά στην ενεργή διοικητική αναδιοργάνωση και τον μετασχηματισμό των εταιρειών στις οποίες επενδύει, με στόχο τη θεαματική αύξηση της αξίας τους. Η τακτική ακολουθεί το **τρίπτυχο: ενεργή διαχείριση (Hands-on), εξαγορά και χτίσιμο (Buy and build) και στρατηγική έξοδο (exits με κέρδος/υπεραξίες).** Θα περιοριστώ σε μία περίπτωση, που κατά γενική εκτίμηση είχε καταδείξει την αποτελεσματικότητα που ακολουθεί ο ίδιος και οι στενοί συνεργάτες του. **Ιανουάριο του 2020 το fund Virtus International Partners αποκτά το 51% της Three Cents,** συμμετοχή που το 2021 μεταβιβάζεται στην Ideal Holdings και τον **Αύγουστο του 2022 εξαγοράζεται πλήρως από την Coca Cola HBC έναντι €45,9 εκατ. Χρόνος απόδοσης της επένδυσης ούτε καν τριετία** (όταν ο μέσος χρόνος επένδυσης ενός equity fund είναι πενταετία με το θετικό ενδεχόμενο).

Σήμερα ο επικεφαλής της Ideal Holdings (*) επενδύει €118,8 εκατ. για την επαναγορά του 25% της Kymora Ltd από την Oak που αντιστοιχεί σε

25% του ομίλου BYTE, στο 25% της Μπάρμπα Στάθης και το 17,5% της Αττικά Πολυκαταστήματα. Κρίνοντας από τη μέχρι τώρα επενδυτική πορεία, ο Λάμπρος Παπακωνσταντίνου στέλνει διττό μήνυμα: **αφ' ενός πως κάποια στιγμή θα μπορούσε να εξετάσει το ενδεχόμενο αυτόνομης εισαγωγής είτε του ομίλου πληροφορικής, είτε της μεγαλύτερης και ηγετικής εταιρείας στον κλάδο των κατεψυγμένων τροφίμων (ιδίως λαχανικών) στην Ελλάδα.**

Αφ' ετέρου πως οι συγκεκριμένες συμμετοχές προοπτικά μπορεί να παράξουν μεγαλύτερη υπεραξία, δηλαδή τα €118,8 εκατ. τιμολογούνται ως βάση, ως ελάχιστο value. Κρίνοντας από την ικανότητα παραγωγής υπεραξίας, το πιθανότερο είναι πως σε εύθετο επενδυτικό χρόνο θα κοστολογούνται υψηλότερα. Πόσο; Πότε; Προφανώς και είναι συνάρτηση πολλών παραμέτρων.

Παράλληλα στέλνεται μήνυμα και μέσω της ΟΗΑ, πως ένα fund μεγέθους της (**) επενδύει στην ελληνική αγορά και μέσα σε 15μήνες έχει απόδοση 16%-18%. Συνεκτιμώντας πως το 25% (της Kymora) επαναγοράστηκε με τους ίδιους πολλαπλασιαστές αποτίμησης με εκείνους της πώλησης. Τί σημαίνει αυτό; Πρακτικά στο διάστημα (των 15 μηνών) η απόδοση (κέρδος) προήλθε από την λειτουργική ανάπτυξη των ιδίων των εταιρειών, γεγονός που ενισχύει την υπόθεση της περαιτέρω μεγέθυνσης/ενίσχυσης μεγεθών.

Παράλληλα, από την ενημέρωση των αναλυτών, προέκυψε πως η διοίκηση της Ideal Holdings στο πλαίσιο της πολιτικής της, εξέτασε αρκετές περιπτώσεις **δυντικής επενδυτικής τοποθέτησης.** Για την ακρίβεια, αναφέρθηκαν **10 περιπτώσεις, ειδικότερα 5 στην παραγωγή τροφίμων, 3 στην πληροφορική**

και 2 στην βιομηχανία. Ονόματα δεν ειπώθηκαν (και εύλογα), πλην όμως έκανε αίσθηση τόσο ο αριθμός (δέκα είναι ικανό δείγμα), όσο το εύρος κλαδικής δραστηριότητας. Το αποτέλεσμα ήταν αρνητικό, δηλαδή η διοίκηση της εισηγμένης θεωρεί πως δεν βρήκε λογικές τιμές πώλησης από τους βασικούς μετόχους, επιχειρηματίες.

Τί μπορεί να σημαίνει αυτό; Αφ' ενός πως οι δυνητικοί πωλητές συζητούν σε υψηλές αποτιμήσεις ή που ενδεχομένως να αξίζουν λιγότερο το 2027, αφ' ετέρου το team της Ideal Holdings εκτιμά ότι η κατάσταση μπορεί να επιδεινωθεί στη συνέχεια (ήδη οι προβλέψεις για νέα αύξηση επιτοκίων από την ΕΚΤ στην συνεδρίαση της Τετάρτης-Πέμπτης φτάνουν το 90%). Αμφότερα τα ενδεχόμενα την οδηγούν σε αμυντικότερη τακτική, διασφάλιση κεφαλαίου (επενδύοντας το σε εταιρείες που είναι ήδη μέτοχος) και ευχέρεια καλύτερων επιλογών σε δεύτερο χρόνο.

Επί της ουσίας ο επενδυτικός προσανατολισμός δεν αλλάζει, αλλά επαναστοχοθετείται στέλνοντας μηνύματα προς κάθε κατεύθυνση. Τόσο εντός, όσο εκτός.

Έχει ενδιαφέρον το κατά πόσον αυτά (τα μηνύματα) ακούστηκαν, συνεκτιμήθηκαν. Ενδεχομένως να οδηγήσουν και σε εξορθολογισμό απαιτήσεων, που εάν συμβεί θα είναι επ' ωφελεία της κοινότητας.

(*) Δεν θα βαρεθώ να θυμίζω πως αναφερόμαστε σε όμιλο Συμμετοχών, που σύμφωνα με στοιχειώδη τιμολόγηση στα €332,1 εκατ. είναι εύλογα υποτιμημένος.

(**) Συνοπτικά ποια είναι η ΟΗΑ: περί τα \$112 δισ. assets under management, \$59 δισ. private credit, \$31,8 δισ. leveraged loans, multi strategy credit \$25,1 δισ. και \$9,1 δισ. high yield bonds.

BnSECRET

1/ ΘΑ ΤΑ... ΕΚΑΤΟΣΤΗΣΕΙ;

- Σε σημαντική ενίσχυση του ναυπηγικού της προγράμματος στα δεξαμενόπλοια προχωρά η Venergy Maritime του Βύρωνα Βασιλειάδη, γαμπρού της Μαρίας Λάτση. Στην αγορά ήδη συζητείται ευρέως πως, λόγω του πολύ υψηλού επιπέδου στο οποίο βρίσκονται αυτή τη στιγμή οι τιμές των ναυπηγείων για τα νεότευκτα, είναι πιθανόν το χαρτοφυλάκιο των παραγγελιών του Βύρωνα Βασιλειάδη να αποκομίσει εξαιρετικές υπεραξίες, εάν πουληθεί σε ορίζοντα 6-12 μηνών, υπό την προϋπόθεση ότι οι τιμές δεν θα έχουν υποχωρήσει. Η ναυτιλιακή επιχείρηση επικύρωσε την άσκηση δικαιωμάτων προαίρεσης (options) για δύο επιπλέον suezmaxes στο κινεζικό ναυπηγείο, Hengli Heavy Industry, διαμορφώνοντας τον σχετικό αριθμό των υπό κατασκευή μονάδων στις τέσσερις, με παραδόσεις το 2028 και το 2029. Η συγκεκριμένη κίνηση εδραιώνει μια επιθετική πολιτική τοποθέτησης στην αγορά, καθώς το συνολικό βιβλίο παραγγελιών της εταιρείας διαμορφώνεται πλέον στα 30 πλοία μέσα σε μόλις ένα έτος δραστηριοποίησης. Το χαρτοφυλάκιο νεότευκτων επικεντρώνεται στρατηγικά στη μεταφορά υγρών φορτίων με 22 δεξαμενόπλοια (suezmax αργού πετρελαίου, καθώς και product tankers κατηγορίας LR2 και MR2), ενώ συμπληρώνεται από οκτώ feeder containerships, μέσω της συνδεδεμένης OceanV Maritime.

2/ ΠΩΣ Η SEANERGY ΑΥΞΑΝΕΙ ΤΟΝ ΣΤΟΛΟ ΤΗΣ

- Με στόχο την ανανέωση του στόλου της με νέα βαπόρια κινείται η Seenergy. Η ναυτιλιακή του Σταμάτη Τσαντάνη προχώρησε σε deal για την απόκτηση 2 νέων Capesize αντί συνολικού τιμήματος €130 εκατ. Έτσι δημιουργεί στόλο με νεότερο τονάζ και αυξάνει την έκθεσή της στην αγορά των Capesize.

SÖ POSH!
— the trendletter —

Κάθε Σάββατο στις 9.30

ΓΙΝΕ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ ΕΔΩ

Editorial

Η ΕΙΔΟΠΟΙΟΣ ΔΙΑΦΟΡΑ

Η ομιλία του Πρωθυπουργού, το βράδυ του Σαββάτου, στην Θεσσαλονίκη, είχε πολύ συγκεκριμένα και στοχευμένα χαρακτηριστικά:

Πρώτον, επαναβεβαίωσε, για ακόμα μια φορά, το ισχυρό statesmanship του Κυριάκου Μητσοτάκη. Ισχυρό σε ό,τι αφορά, τόσο το ίδιο το χαρακτηριστικό για τον Έλληνα Πρωθυπουργό, όσο - και ακόμα περισσότερο - σε σύγκριση με τους πολιτικούς του αντιπάλους.

Δεύτερον, μπορεί η ομιλία του να διήρκεσε πολύ - σχεδόν μία ώρα και πενήντα λεπτά, αν μέτρησα καλά -, η χρονική διάρκεια αυτή, όμως, επιλέχθηκε, ώστε ο κ. Μητσοτάκης να αναπτύξει πλήρως και αναλυτικά, τόσο τα μέτρα, όσο και το χρονοδιάγραμμα εφαρμογής τους. Έτσι, άφησε τις λιγότερες δυνατές εκκρεμότητες και απορίες, που θα απαντηθούν και θα κλείσουν με τη γνωστή νομοθετική και κανονιστική διαδικασία εξειδίκευσης. Και, επιπλέον, η αναλυτική τους κοστολόγηση δεν αφήνει περιθώρια παρερμηνειών. Τόσο αυτό, όσο και Τρίτον, το γεγονός ότι τα μέτρα καλύπτουν το σύνολο των κατηγοριών των πολιτών - ελεύθεροι επαγγελματίες, ιδιωτικοί υπάλληλοι, επιχειρήσεις, συνταξιούχοι, δημόσιοι υπάλληλοι - περιορίζουν σημαντικά τον αντιπολιτευτικό αντίλογο και τα λαϊκίστικα αντεπιχειρήματα. Σίγουρα, θα υπάρξουν τέτοια, αλλά - κατά τη γνώμη μου - δεν θα είναι τόσο πειστικά.

Τέταρτον, με όλη αυτή την προσέγγιση, όπως την περιγράψω παραπάνω, και με την αναφορά του στην επόμενη τετραετία, ο Κυριάκος Μητσοτάκης απευθύνεται - και ορθώς - κυρίως στο 41%, που τον εξέλεξε το 2023, δείχνοντας τη διαφορά του με Τσίπρα και Ανδρουλάκη:

Έδειξε αυτοπεποίθηση και σχέδιο για το πώς η Ελλάδα θα πορευτεί στην Ευρώπη - και όχι μόνο, την ώρα, που οι αντίπαλοί του μιλούν με όρους δεκαετίας '80, είτε με το πρόγραμμά τους, είτε με τους εκτός Αθήνας εορτασμούς για την 3η Σεπτέμβρη... μοιάζουν, δηλαδή, να επιδιώκουν την επιστροφή σε μια Ελλάδα, η οποία έχει πλέον δεν μπορεί να υπάρξει, παρά μόνο στα ιστορικά κείμενα (δυστυχώς, όμως, και στα μυαλά μεγάλου μέρους του 59% των ψηφοφόρων του 2023).

Αυτή είναι η ειδοποιός διαφορά.

Και είμαι σημαντική.

Απλά πράγματα.

Νεκτάριος Β. Νώτης

nectarios@notice.gr

παρούσα στην 90ή ΔΕΘ

#02 ΔΕΥΤΕΡΑ
07 ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΥ
2026

ΙΑΠΩΝΙΑ

**Τί παρουσιάζει στη φετινή ΔΕΘ
- Κάλεσμα Μητσοτάκη για επενδύσεις**

ΔΕΘ 2026

**Τα μεγάλα projects
που αλλάζουν την Θεσσαλονίκη
και το πλάνο του Εθνικού
Αναπτυξιακού Ταμείου**

Με την υπογραφή
του δημοσιογραφικού επιτελείου της



ΜΕΤΑΔΙΔΕΙ



Μάκης
Αποστόλου

POWERED BY



ΠΑΠΑΣΤΡΑΤΟΣ
ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΗΣ PHILIP MORRIS INTERNATIONAL

#prostokalytero



ΔΕΘ 2026

Στο +42% οι ελληνικές εξαγωγές στην Ιαπωνία το 2025 - Πώς η Παπαστράτος πέτυχε μερίδιο 82%

Στρατηγικής σημασίας, όπως εκτιμά ο Υφυπουργός Εξωτερικών, Χάρης Θεοχάρης, είναι η ιαπωνική αγορά για τις ελληνικές εταιρείες, καθώς αποτελεί σημείο αναφοράς για την τεχνολογία, τη βιομηχανική αριστεία και την καινοτομία. Πρόσθεσε ότι "μπορούμε να μάθουμε πολλά, αλλά και να δώσουμε σε αυτούς", τονίζοντας μεταξύ άλλων ότι υπάρχουν μεγάλες ευκαιρίες σε τομείς όπως η αμυντική βιομηχανία, η ναυτιλία, η τεχνολογία, ο βιομηχανικός εξοπλισμός κ.ά. Χαρακτήρισε μάλιστα την Ιαπωνία για τις ελληνικές εξαγωγές ως "διαβατήριο για όλες τις αγορές του κόσμου".

Σε σχετικό πάνελ που πραγματοποιήθηκε στην ΔΕΘ, ο κ. Θεοχάρης έκανε αναφορά στη σημαντική αύξηση της τάξης του 42% που εμφάνισαν πέρυσι οι ελληνικές εξαγωγές στη χώρα του Ανατέλλοντος Ηλίου. Από την πλευρά του ο Πρόεδρος της Enterprise Greece, Δημήτρης Σκάλκος, σημείωσε ότι ευκαιρίες για τους Έλληνες εξαγωγείς εμφανίζουν οι κλάδοι των θαλάσσιων μεταφορών, της ενέργειας (των ΑΠΕ) και της τεχνολογίας.

ΣΤΗΝ ΚΟΡΥΦΗ Η ΠΑΠΑΣΤΡΑΤΟΣ

Από τα €318,2 εκατ. των περυσινών ελληνικών εξαγωγών στην Ιαπωνία, τα €260 εκατ., δηλαδή το 82% του συνόλου, αφορούν τις εξαγωγές θερμαινόμενων ράβδων καπνού από την Παπαστράτος. Ο Αντιπρόεδρος της ελληνικής εταιρείας, Αλέξανδρος Χατζόπουλος, σημείωσε ότι το 60% των εν Ελλάδι θερμαινόμενων ράβδων κατευθύνεται στην Ιαπωνία. Ο κ. Χατζόπουλος έκανε λόγο για μία ιδιαίτερα απαιτητική αγορά, καθώς οι Ιάπωνες αγοράζουν κάποιο προϊόν που είναι ποιοτικό και το οποίο παραδίδεται με συνέπεια. Πρόσθεσε βέβαια ότι βοήθησε ότι η εταιρεία αποτελεί θυγατρική του παγκόσμιου κολοσσού της PMI.

ΟΙ ΤΡΕΙΣ ΑΞΟΝΕΣ ΤΗΣ ΕΠΙΤΥΧΙΑΣ

Για το success story της Παπαστράτος στην Ιαπωνία, ο κ. Χατζόπουλος στάθηκε σε τρεις βασικούς παράγοντες:

- **Το μεγάλο επενδυτικό πρόγραμμα που προηγήθηκε.** Όπως είπε, "αν



δεν κάνεις κάποια μεγάλη επένδυση, δεν μπορείς να επεκταθείς σε μεγάλες αγορές όπως η Ιαπωνία. Εμείς το 2017 αποφασίσαμε να προχωρήσουμε σε έναν μεγάλο παραγωγικό ανασχηματισμό, με μεγάλες επενδύσεις και παραγωγή προϊόντων που δεν υπήρχαν"

- **Τους ανθρώπους και την τεχνολογία.** Ο κ. Χατζόπουλος υπογράμμισε ότι "τα πάγια τα αγοράζεις. Όμως η τεχνολογία χτίζεται και παίρνει χρόνο. Μεγάλο μέρος της επιτυχίας μας οφείλεται στην έμφαση που δίνουμε στο ανθρώπινο δυναμικό, με προσέλκυση ατόμων που διαθέτουν υψηλές δεξιότητες και τα οποία τα εκπαιδεύουμε συνεχώς"
- **Τη συνέπεια.** Σύμφωνα με τον Αντιπρόεδρο της Παπαστράτος, "για να μπορέσουμε να εξυπηρετήσουμε απαιτητικές αγορές, έπρεπε από την αρχή να εξασφαλίζουμε την παράδοση των προϊόντων μας με συνέπεια, κάτι το οποίο το καταφέραμε"

ΤΟ ΔΙΜΕΡΕΣ ΕΜΠΟΡΙΟ

Αναφορικά με τον όγκο διμερούς εμπορίου Ελλάδας-Ιαπωνίας, σημειώνεται ότι το σύνολο των εμπορικών συναλλαγών βρίσκεται σε σχετικά χαμηλό επίπεδο, λαμβανομένων υπόψη των δυνατοτήτων των

δυσ χωρών.

Βάσει στοιχείων της ΕΛΣΤΑΤ, το διάστημα 2021-2022 το εμπορικό ισοζύγιο ήταν πλεονασματικό για τη χώρα μας (+€79,7 εκατ. και +€42,8 εκατ. αντίστοιχα), ενώ το διάστημα 2023-2024 ελλειμματικό (-€66 εκατ. το 2023 και -€81,8 εκατ. για το 2024), αλλά εκ νέου πλεονασματικό κατά το 2025 (€38,8 εκατ.).

DATA 2025

Ελληνικές Εξαγωγές
€318,2 εκατ. (+41,82%)
Ελληνικές εισαγωγές
€280 εκατ. (-8,76%)

ΣΤΗΝ ΚΟΡΥΦΗ ΤΑ ΚΑΠΝΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ

Σχετικά με τη σύνθεση των ελληνικών εξαγωγών στην Ιαπωνία, τα καπνικά προϊόντα και βιομηχανοποιημένα υποκατάστατα καπνού (δηλαδή θερμαινόμενα προϊόντα HTPs / Heated Tobacco Products) εξακολουθούν να κατέχουν την πρώτη θέση (όπως και την προηγούμενη τετραετία 2021-2024), με ποσοστό 81,7% επί του συνόλου των ελληνικών εξαγωγών (από μερίδια 80% το 2024, και 90% το 2023), σε ποσό € 83 εκατ., και εμφανίζοντας ετήσια αύξηση 46,97% ως προς το 2024.

Η ΠΟΡΕΙΑ ΤΩΝ ΑΓΡΟΔΙΑΤΡΟΦΙΚΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ

Στη σχετική κατάταξη των σημαντικότερων εξαγόμενων στην Ιαπωνία ελληνικών προϊόντων, ακολουθούν τα παρασκευάσματα φρούτων και λαχανικών, με ποσοστό 3,3% (εμφανίζοντας ελαφρά ετήσια μείωση 5,57% ως προς το προηγούμενο έτος).

Γενικότερα, όσον αφορά στην ευρύτερη κατηγορία αγροδιατροφικών προϊόντων, παρατηρήθηκε το 2025 μείωση των εξαγωγών κατά:

- 55,8% στην κατηγορία των ξηρών καρπών και των φρούτων
- 16,1% στα γαλακτοκομικά προϊόντα
- 23,11% στο ελαιόλαδο

Αντίθετα, αύξηση 6,45% κατέγραψαν τα προϊόντα αρτοποιίας/ζαχαροπλαστικής. Στην τρίτη θέση της γενικής κατάταξης, όπως και κατά το 2024, βρίσκεται η κατηγορία "αργίλιο και τεχνουργήματα από αργίλιο", εμφανίζοντας ετήσια αύξηση 32,3%. Ακολουθώντας, στην τέταρτη θέση των κατατάσσονται οι "μηχανές και συσκευές εγγραφής ή αναπαραγωγής ήχου" εμφανίζοντας -με αξία €5,3 εκατ.- αύξηση 106%, ενώ άνοδο κατά 408% εμφανίζουν τα φαρμακευτικά προϊόντα, στην 5η θέση, με αξία €4,5 εκατ.

ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΑ ΟΙ ΚΥΡΙΕΣ ΕΙΣΑΓΩΓΕΣ

Το 2025 (όπως και κατά την προηγούμενη διετία 2023-2024), το μεγαλύτερο μέρος των ελληνικών εισαγωγών από την Ιαπωνία αφορά αυτοκίνητα/οχήματα, σε ποσο-

στό 57,24% (εμφανίζοντας ετήσια μείωση τάξης 12,7% ως προς το 2024, έχοντας καταγραφεί αύξηση 42% από το 2023). Ακολουθούν οι εισαγωγές μηχανημάτων/συσκευών για τεχνολογική/βιομηχανική χρήση, με μερίδιο 15,14 % επί του συνόλου (από 19% κατά το 2024).

Ιδιαίτερα μεγάλη αύξηση (+288%) της κατηγορίας που αφορά σε ποτάμια/θαλάσσια ναυσιπλοΐα (πλοία, σκάφη και πλωτές κατασκευές), καθώς και αύξηση 183,3% στη κατηγορία των ανόργανων χημικών προϊόντων. Στον αντίποδα, κατεγράφη σημαντική μείωση της τάξης του 39,6% στην κατηγορία των φαρμακευτικών προϊόντων και 46,9% στις εισαγωγές σιδήρου και χάλυβα.

Η ΕΙΚΟΝΑ ΣΤΟ ΤΕΤΡΑΜΗΝΟ

Σύμφωνα με στοιχεία της ιαπωνικής Υπηρεσίας Τελωνείων (JC), το τετράμηνο του 2026 οι ιαπωνικές εισαγωγές από την Ελλάδα ανήλθαν σε €305,4 εκατ. και οι εξαγωγές προς την Ελλάδα σε €115,2 εκατ. με αποτέλεσμα τη διαμόρφωση πλεονασματικού, μέχρι στιγμής, εμπορικού ισοζυγίου της χώρας μας. Κατά τους πρώτους μήνες του 2026, όπως και τα προηγούμενα έτη, το μεγαλύτερο μέρος των ελληνικών εξαγωγών στην Ιαπωνία αφορά στην κατηγορία καπνικών προϊόντων (ιδίως θερμαινόμενα προϊόντα καπνού), με μερίδιο της εν λόγω κατηγορίας, επί του συνόλου των ελληνικών εξαγωγών, της τάξης του 91,5%. Ομοίως, το μεγαλύτερο μέρος των ιαπωνικών εξαγωγών στην Ελλάδα αφορά σε προϊόντα κλάδου μεταφορών (αυτοκίνητα/οχήματα), με το μερίδιο της εν λόγω

κατηγορίας, επί του συνόλου των ιαπωνικών εξαγωγών, να φθάνει το 83,4%.

Σύμφωνα με το γραφείο ΟΕΥ της πρεσβείας μας, οι επιδόσεις των ελληνικών εξαγωγών θα μπορούσαν να είναι ακόμα καλύτερες αν αίρονταν τα εμπόδια εισόδου στην ιαπωνική αγορά για σειρά αγροδιατροφικών προϊόντων, καθώς παραμένουν σε ισχύ σχετικά μη δασμολογικά εμπόδια (απαραίτητη έγκριση πρωτοκόλλων εισαγωγής από ιαπωνικής πλευράς για κρέας/χοιρινό και προϊόντα κρέατος, και, ορισμένα ιδιαίτερου ελληνικού ενδιαφέροντος, φρέσκα φρούτα/ακτινίδια) – ζήτημα για το οποίο συνεχίζονται οι πολυετείς διαπραγματεύσεις μεταξύ του υπουργείου Αγροτικής Ανάπτυξης και Τροφίμων και των ιαπωνικών Υπουργείων MAFF και MHWL.

ΟΙ ΙΑΠΩΝΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Σύμφωνα με τα στοιχεία της πρεσβείας μας στο Τόκυο, στην Ελλάδα έχουν εγκατασταθεί 40 ιαπωνικές εταιρείες (μεταξύ άλλων, Japan Tobacco International, Mitsubishi, Tosoh, Takeda, Canon, Marubeni, Itochu, Sojitz, Nippon Kaiji Kyokai, NTT), οποίες δραστηριοποιούνται σε διάφορους κλάδους (αυτοκινητοβιομηχανία, ναυτιλία, καπνοβιομηχανία, πληροφορική, χημικά μπαταριών, ηλεκτρικές/ηλεκτρονικές συσκευές, αγροχημικά, φαρμακευτικά, αξεσουάρ ένδυσης, ταξιδιωτικές υπηρεσίες, εργαλεία/εξοπλισμός). Η πλειοψηφία ασκεί εμπορικές κυρίως δραστηριότητες, προώθησης/υποστήριξης εισαγόμενων στη χώρα μας ιαπωνικών προϊόντων (ιδίως για αυτοκινητοβιομηχανία, ναυτιλία, ηλεκτρικές συσκευές οικιακής χρήσης, ηλεκτρονικές συσκευές κλάδου πληροφορικής κλπ.).

IT & ΥΠΟΔΟΜΕΣ

Ως προς τον κλάδο πληροφορικής (IT), στη χώρα μας έχουν εγκατασταθεί με θυγατρικές τους οι μεγάλοι ιαπωνικοί όμιλοι NTT Data και Dentsu.

Στις υποδομές, σημειώνεται η συμμετοχή της Hitachi (υπό το σχήμα Άκτωρ-Webuild- Hitachi) στην κατασκευή του μετρό της Θεσσαλονίκης. Στο πλαίσιο του έργου η Hitachi Rail παρέδωσε στο Μετρό Θεσσαλονίκης σύστημα σηματοδότησης CBTC και 18 αυτόματους συρμούς νέας γενιάς. Επιπλέον, εντός του 2026 θα ολοκληρωθεί η προμήθεια επιπλέον 15 συρμών (επέκταση γραμμής Καλαμαριάς), ανεβάζοντας τον συνολικό στόλο σε 33 συρμούς.



ΙΑΠΩΝΙΑ

Τί παρουσιάζει στη φετινή ΔΕΘ – Κάλεσμα Μητσοτάκη για επενδύσεις

Σημαντική αρχή ενός νέου κεφαλαίου στις σχέσεις Ελλάδας-Ιαπωνίας χαρακτήρισε την ιαπωνική συμμετοχή στην 90ή ΔΕΘ ο Ιάπωνας πρέσβης, Koichi ITO, ενώ τόνισε πως αποτελεί ιδιαίτερη τιμή η πρόσκληση της χώρας του να συμμετάσχει ως Τιμώμενη στην ΔΕΘ.

Ο Πρωθυπουργός, Κυριάκος Μητσοτάκης, σημείωσε από την πλευρά του πως η Ελλάδα είναι έτοιμη να υποδεχθεί περισσότερες επενδύσεις από την Ιαπωνία και κάλεσε τους Ιάπωνες να δουν τη χώρα ως επενδυτικό προορισμό, καθώς αποτελεί φυσική πύλη στη Νοτιοανατολική Ευρώπη.

Η Ιαπωνία, τιμώμενη χώρα της φετινής ΔΕΘ, έχει ξεχωριστή παρουσία στο Περίπτερο 13 του Διεθνούς Εκθεσιακού Κέντρου Θεσσαλονίκης. Μέσα από ένα σύγχρονο και πολυεπίπεδο εκθεσιακό περιβάλλον, παρουσιάζει στους επισκέπτες τα επιτεύγματα, τις αξίες και τη μοναδική της ταυτότητα, αναδεικνύοντας τη σύνδεση της παράδοσης με την καινοτομία.

Η ΦΙΛΟΣΟΦΙΑ TAKUMI

Το ελληνικό και διεθνές κοινό της φετινής ΔΕΘ, έχει την ευκαιρία να εξερευνήσει το ιδιαίτερο ιαπωνικό "σύμπαν" μέσα από τη φιλοσοφία του Takumi (στα ιαπωνικά σημαίνει μάστορας ή τεχνίτης) που εμπεριέχει τις έννοιες της σοφίας, της ενσυναίσθησης και της κινητήριας δύναμης, οι οποίες μεταδίδονται από γενιά σε γενιά. Το Takumi δεν αναφέρεται απλώς στην άσκηση ενός επαγγέλματος, αλλά στη διαχρονική αφοσίωση για την τελειοποίηση μιας τέχνης. Βασίζεται στη δεξιότητα, την ακρίβεια, τη λεπτομέρεια και τον ανθρωποκεντρικό σχεδιασμό - αξίες που αποτελούν θεμέλιο της ιαπωνικής κουλτούρας και έχουν αναγνωριστεί διεθνώς ως πρότυπο ποιότητας και αρτιότητας.

ΤΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

Τον συντονισμό της συμμετοχής έχει αναλάβει η Πρεσβεία της Ιαπωνίας στην Ελλάδα, η οποία θα παρουσιάσει ένα ευρύ φάσμα ιαπωνικών εταιρειών και φορέων. Οι συμμετοχές θα καλύπτουν δυναμικούς τομείς όπως, ο τουρισμός, η τεχνολογία, η καινοτομία, οι υποδομές, η αυτοκίνηση, η



ενέργεια και η υγεία.

Στο πλαίσιο αυτό, περιλαμβάνεται και ένα πλούσιο πρόγραμμα παράλληλων εκδηλώσεων με εκπαιδευτικές δράσεις, networking events, εταιρικές παρουσιά-

σεις, καθώς και μια σειρά από πολιτιστικά δρώμενα που στόχο έχουν να παρουσιάσουν στο ελληνικό κοινό την ιαπωνική τέχνη και παράδοση, αλλά και τη σύγχρονη δημιουργία της.

ΟΙ ΙΑΠΩΝΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

Η ιαπωνική συμμετοχή απαρτίζεται από τις:

- Astellas Pharmaceuticals
- Daiichi Sankyo
- Daikin
- Fujifilm Hellas
- HIS Dream Travel Business Group
- JT International
- K&N Efthimiadis
- Konica Minolta Business Solutions
- Mitsubishi Electric Europe
- Moro Technology Corporation
- Nic. J. Theocarakis (Nissan, Suzuki Marine)
- Petros Petropoulos (Kubota, Daihatsu, Isuzu)
- Saracakis Group of Companies (Honda)
- Syngelidis Group-Autoone (Mazda)
- Sysmex
- Takeda
- Toyota Hellas
- Weathernews

Από τον κυβερνητικό τομέα συμμετέχουν ο Japan National Tourism Organisation (Εθνικός Οργανισμός Τουρισμού Ιαπωνίας), το Greece-Japan Society στο Τόκιο, με χορηγία της Mitsui Marine Insurance Company και η Πρεσβεία της Ιαπωνίας στην Ελλάδα, με χορηγία του αποκλειστικού πλατινένιου χορηγού, M/Maritime.

ΓΑΣΤΡΟΝΟΜΙΚΕΣ ΕΜΠΕΙΡΙΕΣ

Το Athens Asian Food Festival αποτελεί μια σύγχρονη πολιτιστική και γαστρονομική πλατφόρμα αφιερωμένη στην ανάδειξη της ποικιλομορφίας της ασιατικής γαστρονομίας και κουλτούρας στο ελληνικό κοινό.



νικό κοινό. Στην 90ή Διεθνή Έκθεση Θεσσαλονίκης, το Athens Asian Food Festival αναλαμβάνει την επιμέλεια της γαστρονομικής εμπειρίας στο Περίπτερο της Ιαπωνίας, παρουσιάζοντας τέσσερα επιλεγμένα concepts που εκπροσωπούν διαφορετικές εκφράσεις της σύγχρονης, ιαπωνικής έμπνευσης γαστρονομικής κουλτούρας στην Ελλάδα.

Το KOOBA Project είναι ένα σύγχρονο γαστρονομικό concept που εξερευνά γεύσεις εμπνευσμένες από την Ιαπωνία μέσα από μια μοντέρνα και δημιουργική προσέγγιση. Στο Ιαπωνικό Περίπτερο της ΔΕΘ, το KOOBA θα παρουσιάσει τη δική του εκδοχή του ιαπωνικού sando

Το Uncle Lee's Sushi προσεγγίζει τη σύγχρονη ιαπωνική κουλτούρα του sushi, με

έμφαση στο φρέσκο, παρασκευασμένο επί τόπου sushi και τις γεύσεις ιαπωνικής έμπνευσης. Η συμμετοχή του θα προσφέρει στους επισκέπτες την ευκαιρία να γνωρίσουν ένα από τα πλέον αναγνωρίσιμα διεθνώς στοιχεία της ιαπωνικής γαστρονομίας Το Eat One Piece είναι ένα concept street food ιαπωνικής έμπνευσης, που επηρεάζεται από τη σύγχρονη ιαπωνική γαστρονομία και την pop culture. Στην ΔΕΘ, το concept θα συμβάλει στη street-food εμπειρία του Περιπτέρου, παρουσιάζοντας πιάτα ιαπωνικής έμπνευσης Το Wowchi Mochi είναι ένα εξειδικευμένο concept αφιερωμένο στο mochi, το εμβληματικό ιαπωνικό γλυκό. Το brand συστήνει στους επισκέπτες το mochi μέσα από μια επιλογή γεύσεων και προϊόντων



ΔΕΘ 2026

Τα μεγάλα projects που αλλάζουν την Θεσσαλονίκη και το πλάνο του Εθνικού Αναπτυξιακού Ταμείου

Στα μεγάλα έργα που αλλάζουν την Θεσσαλονίκη, καθώς και στην αξία που δημιουργεί για τους πολίτες το Εθνικό Αναπτυξιακό Ταμείο, αναφέρθηκε ο Υπουργός Εθνικής Οικονομίας και Οικονομικών και Πρόεδρος του Eurogroup, Κυριάκος Πιερρακάκης, μιλώντας στο Hellenic Growth Agora, στο πλαίσιο της 90ής ΔΕΘ.

ΑΝΑΠΛΑΣΗ ΔΕΘ

Ο κ. Πιερρακάκης στάθηκε ιδιαίτερα στην ανάπλαση της ΔΕΘ, τη μεγαλύτερη αστική παρέμβαση στην Βόρεια Ελλάδα, η οποία προβλέπει Μητροπολιτικό Πάρκο 120 στρεμμάτων.

ΣΤΡΑΤΟΠΕΔΟ ΓΚΟΝΟΥ

Παράλληλα, αναφέρθηκε στην επένδυση €258 εκατ. στο πρώην στρατόπεδο Γκόνου, η οποία αναμένεται να ενισχύσει τη θέση της Θεσσαλονίκης ως κόμβου logistics, καθώς και στον σχεδιασμό για την αναβάθμιση του Επιβατικού Σιδηροδρομικού Σταθμού και την επαναξιοποίηση του Κυβερνείου.

THESS INTEC

Συνολικά, μέσω της Μονάδας Στρατηγικών Συμβάσεων προωθούνται στην Βόρεια Ελλάδα έργα €273 εκατ., από το Thess INTEC έως την αναβάθμιση νοσοκομείων και δημόσιων υποδομών, με στόχο την αξιοποίηση της δημόσιας περιουσίας προς όφελος της οικονομίας και της κοινωνίας.



Κυριάκος Πιερρακάκης,
Υπουργός
Εθνικής
Οικονομίας και
Οικονομικών
και Πρόεδρος
του Eurogroup

ΜΕΤΕΞΕΛΙΞΗ ΤΟΥ ΤΑΜΕΙΟΥ

Από την πλευρά του, ο Διευθύνων Σύμβουλος του Εθνικού Αναπτυξιακού Ταμείου, Γιάννης Παπαχρήστου, παρουσίασε τη στρατηγική μετεξέλιξης του Εθνικού Αναπτυξιακού Ταμείου σε έναν σύγχρονο επενδυτικό και αναπτυξιακό φορέα. Η στρατηγική αυτή στηρίζεται σε τρεις βασικούς πυλώνες:

- τις επενδύσεις στη Νέα Οικονομία μέσω των θεματικών funds
- την ανάπτυξη κρίσιμων εθνικών υποδομών σε αεροδρόμια, λιμάνια, logistics και ενέργεια
- τον μετασχηματισμό των εταιρειών του Ομίλου

ΚΙΝΗΤΟΠΟΙΗΣΗ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ €1 ΔΙΣ.

Αναφερόμενος στις επενδύσεις σε τομείς της Νέας Οικονομίας, ο κ. Παπαχρήστου μίλησε για τον ενισχυμένο ρόλο του Εθνικού Αναπτυξιακού Ταμείου μέσω της πλήρους λειτουργίας του Ελληνικού Ταμείου Καινοτομίας και Υποδομών (HIIF), το οποίο αναμένεται να ανακοινώσει την πρώτη του επένδυση, με ευρύτερο στόχο την κινητοποίηση κεφαλαίων ύψους €1 δισ. την επόμενη τριετία.

PHAROS

Παράλληλα, έκανε αναφορά στο Pharos AI Factory, τη νέα θυγατρική του Εθνικού Αναπτυξιακού Ταμείου, το Ελληνικό Κέντρο Αμυντικής Καινοτομίας (ΕΛΚΑΚ) καθώς και το Phaistos, το οποίο έχει ήδη χρηματοδοτήσει 11 startups και συνεχίζει την επενδυτική του δραστηριότητα.

ΜΕΤΑΣΧΗΜΑΤΙΣΜΟΣ ΘΥΓΑΤΡΙΚΩΝ

Όσον αφορά τον μετασχηματισμό των θυγατρικών του ομίλου, ο κ. Παπαχρήστου αναφέρθηκε:

- στην ανανέωση και αναβάθμιση των αστικών συγκοινωνιών
- στο σχέδιο της ΕΤΑΔ για την αξιοποίηση 1.500 ακινήτων του Δημοσίου μέσα στην επόμενη τριετία, μεταξύ των οποίων το Αχίλλειο στην Κέρκυρα, το Χιονοδρομικό Κέντρο Παρνασσού και το Κυβερνείο στην Θεσσαλονίκη
- στο σχέδιο αναδιάρθρωσης των ΕΛΤΑ

REAL ESTATE

Στον τομέα του Real Estate, εστίασε στη ριζική ανάπλαση τεσσάρων εμβληματικών σιδηροδρομικών σταθμών - Αθηνών, Πελοποννήσου, Πειραιά και Θεσσαλονίκης - καθώς και στο σχέδιο μετασχηματισμού της Διώρυγας της Κορίνθου.

ΑΛΛΑ ΕΡΓΑ

Παράλληλα, αναφέρθηκε σε σειρά έργων που έχουν δρομολογηθεί, όπως είναι:

- η αξιοποίηση των 22 περιφερειακών αεροδρομίων
- το επενδυτικό πρόγραμμα επέκτασης του Διεθνούς Αερολιμένα Αθηνών
- ο νέος εμπορικός λιμένας στην Ελευσίνα
- η ολοκλήρωση του διαγωνισμού για το λιμάνι του Λαυρίου

PPF

Τέλος, ιδιαίτερη έμφαση έδωσε και στη Μονάδα Στρατηγικών Συμβάσεων (PPF), ως βασικό επιταχυντή έργων στρατηγικής σημασίας συνολικού προϋπολογισμού €10 δισ.



Γιάννης Παπαχρήστου,
Διευθύνων
Σύμβουλος
του Εθνικού
Αναπτυξιακού
Ταμείου