

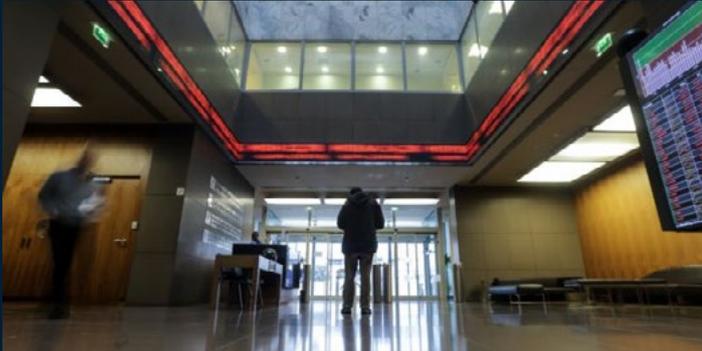
14-16
ΜΑΡΤΙΟΥ
METROPOLITAN
EXPO

20
26



foodexpo Greece





> ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΟ ΑΘΗΝΩΝ

Οι απώλειες στην κεφαλαιοποίηση
ανά εισηγμένη από τον πόλεμο



> AVAX

Αναζητά ευκαιρίες στο real estate
- Τα έργα που έχει στο pipeline



> PROFILE

Η νέα εξαγορά, η επέκταση στο εξωτερικό
και οι προοπτικές



> MIG

Το φετινό πλάνο της RKB και το...ποντάρισμα
στις προοπτικές του ΧΑ

Editorial

Το PEST analysis και οι γεωπολιτικοί μύες

Debrief

Μεγαλώστε

Business Maker

- Whistleblowing: Όταν οι Έλληνες δεν φοράνε... κουκούλα
- Η συνέντευξη των 100 ερωτήσεων που εξέπληξε τον Δρανδάκη

Business Insight

Τα 3+1 κλειδιά θωράκισης της Aegean απέναντι στα γεωπολιτικά

BnSecret

- Olympic Marine: Η στρατηγική του ομίλου Προκοπίου
- Μαρίνα Ρόδου: Το Σχέδιο του Emanuel Shalam
- Τα ραντεβού των τραπεζιτών στο Λονδίνο

> MIG

ΤΟ ΦΕΤΙΝΟ ΠΛΑΝΟ ΤΗΣ RKB ΚΑΙ ΤΟ...ΠΟΝΤΑΡΙΣΜΑ ΣΤΙΣ ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ ΤΟΥ ΧΑ

Αύξηση 30% εμφάνισαν πέρυσι τα συνολικά έσοδα του ομίλου MIG τα οποία διαμορφώθηκαν σε €14,76 εκατ.

Ειδικότερα, τα έσοδα από επενδυτικά ακίνητα ανήλθαν σε €11,11 εκατ. με αύξηση 11,9% η οποία προέρχεται από τη βελτίωση των εσόδων της θυγατρικής RKB.

Ακόμη, τα κέρδη από την αναπροσαρμογή της εύλογης αξίας των επενδυτικών ακινήτων ανήλθαν σε €1,016 εκατ. Τα κέρδη από την πώληση των επενδυτικών ακινήτων ανήλθαν σε €2,633 εκατ. έναντι € 273 χιλ. το 2024 και αφορούν τα επενδυτικά ακίνητα της RKB.

Παράλληλα, σημαντική άνοδο της τάξης του 82,4% κατέγραψε το προσαρμοσμένο EBITDA ενώ τα ενοποιημένα κέρδη μετά από φόρους διαμορφώθηκαν σε €4,26 εκατ.

DATA (σε €χιλ.)

Συνολικά έσοδα

2025: 14.764

2024: 11.359

Μεταβολή: 30%

Προσαρμοσμένο EBITDA

2025: 2.371

2024: 1.300

Μεταβολή: 82,4%

Καθαρά κέρδη

2025: 4.262

2024: 6.418

Μεταβολή: (33,6%)

ΤΑΜΕΙΑΚΑ ΔΙΑΘΕΣΙΜΑ & ΔΑΝΕΙΣΜΟΣ

Τα ταμειακά διαθέσιμα και ισοδύναμα του ομίλου κατά την 31/12/2025 άγγιζαν τα €3,9 εκατ., εκ των οποίων €1,962 εκατ. από χρηματοοικονομικές υπηρεσίες και €1,936 εκατ. από εκμετάλλευση ακινήτων.

Οι δανειακές υποχρεώσεις του ομίλου κατά την 31/12/2025 ανήλθαν σε περίπου €72,5 εκατ. - εκ των οποίων τα €70 εκατ. αφορούν την RKB - ενώ το 2024 ανερχόταν σε €84,44 εκατ., εξέλιξη η οποία οφείλεται κυρίως στην πληρωμή δανειακών υποχρεώσεων ποσού €15,3 εκατ. εντός του 2025.



Πέτρος
Κασούλας,
Πρόεδρος
ΔΣ, MIG

ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ

Αναφορικά με τις φετινές προοπτικές, η διοίκηση του ομίλου MIG εκτιμά ότι η θυγατρική στην Σερβία, RKB, θα συνεχίσει να βελτιώνει τα οικονομικά της μεγέθη, τόσο σε επίπεδο εσόδων από ακίνητα, όσο και σε επίπεδο προσαρμοσμένου EBITDA, λαμβάνοντας υπόψη την επίδραση από την πώληση του χώρου γραφείων POSLOVNI CENTER που πουλήθηκε εντός του 2025 έναντι τιμήματος € 21 εκατ. (κέρδος €2,6 εκατ.)

Παράλληλα η μείωση του βραχυπρόθεσμου δανεισμού αναμένεται να έχει θετική επίδραση στα χρηματοοικονομικά έξοδα.

ΑΞΟΝΕΣ ΔΡΑΣΗΣ

Η πολιτική της RKB θα συνεχίσει να επικεντρώνεται στους εξής άξονες δράσης:

- Αύξηση των εκμισθωμένων χώρων
- Συνέχιση της εφαρμογής της αναθεωρημένης εμπορικής πολιτικής που προβλέπει κλιμακωτή αύξηση των μισθωμάτων σε όλες τις νέες μισθώσεις, καθώς και σε όλες τις ανανεώσεις υφισταμένων
- Συνέχιση της αποτελεσματικής διαχείρισης του λειτουργικού κόστους
- Βελτίωση του yield των ακινήτων
- Διατήρηση ικανοποιητικής ρευστότητας για τη χρηματοδότηση νέων επενδυτικών σχεδίων
- Συνέχιση της επιλεκτικής ρευστοποίησης ακινήτων και την ανακατεύθυνση των σχετικών πόρων στην αποπληρωμή

των δανείων και την χρηματοδότηση του επενδυτικού πλάνου

- Βελτιστοποίηση και αυτοματοποίηση λειτουργικών διαδικασιών

MIG

Σε ό,τι αφορά την MIG, η εταιρεία θα συνεχίσει να δίνει έμφαση στην αποτελεσματική διαχείριση των κεφαλαίων της μέσω στοχευμένων επενδύσεων σε ελληνικές και διεθνείς μετοχές και τίτλους σταθερού εισοδήματος. Οι εκτιμήσεις που διαμορφώνονται για το ελληνικό χρηματιστήριο παραμένουν θετικές και φέτος, αφενός λόγω της βελτίωσης των μακροοικονομικών μεγεθών της χώρας και της σύγκρισής τους με τα αντίστοιχα μεγέθη χωρών της Ευρωζώνης, αφετέρου λόγω των αναμενόμενων θετικών αποτελεσμάτων των εισηγμένων εταιρειών. Παράλληλα οι αναλύσεις ξένων οίκων σχετικά με την ελκυστικότητα του ΧΑ και για το 2026 σε συνδυασμό με επιχειρηματικές συμφωνίες κυρίως στους κλάδους ενέργειας, υποδομών, χρηματοοικονομικό και ασφαλιστικό αναμένονται να ενισχύσουν την ροή διεθνών κεφαλαίων προς την Ελληνική Κεφαλαιαγορά. Επίσης, η εξαγορά της EXAE προς την Euronext σε συνδυασμό με την πιθανή αναβάθμιση της ελληνικής αγοράς στις ανεπτυγμένες, αναμένεται να αυξήσει περαιτέρω τις ροές διεθνών κεφαλαίων.

Μάκης Απόστολου
makis@notice.gr

> AVAX

ΑΝΑΖΗΤΑ ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ ΣΤΟ REAL ESTATE - ΤΑ ΕΡΓΑ ΠΟΥ ΕΧΕΙ ΣΤΟ PIPELINE

Να εκμεταλλευτεί τις ευκαιρίες που ανοίγονται στον κλάδο των ακινήτων θέλει Avax η οποία αναπτύσσεται σταδιακά στο real estate.

Ο όμιλος έχει projects 10 οικιστικών έργων, με 175 διαμερίσματα μικτής επιφάνειας (GSA) 15.000 τ.μ. και μικτής αξίας (GAV) €72 εκατ. Ανάμεσα σε αυτά είναι τα projects H2 Residences (Ellnikon), Olealand (Χανιά), Petra Salis (Χανιά), Panorama Village (Χανιά), Blue Echoes (Αστυπάλαια), Arlotis (Κουφονήσι). Επίσης η εταιρεία έχει σε εξέλιξη τον σχεδιασμό των παρακάτω έργων:

- Ανάπτυξη έργου μεικτών χρήσεων στο Νέο Φάληρο του Δήμου Πειραιά (συμμετοχή Avax Development 16%). Προβλέπεται η ανέγερση γραφείων επιφάνειας 57.450 τ.μ.
- Οικιστική ανάπτυξη στο άνω Κουφονήσι (ιδιοκτήτης Avax Development). Ανάπτυξη παραθεριστικών κατοικιών σε οικόπεδο 7.350 τ.μ.
- Οικιστική ανάπτυξη στις Καλύβες του Νομού Χανίων (ιδιοκτήτης Avax

Development). Ανάπτυξη παραθεριστικών κατοικιών σε οικόπεδο 5.559 τ.μ.

- Οικιστική ανάπτυξη στην Αστυπάλαια (ιδιοκτήτης Avax Development): Ανάπτυξη παραθεριστικών κατοικιών σε οικόπεδο 1.316 τ.μ.
- Οικιστική ανάπτυξη στην Αστυπάλαια (ιδιοκτήτης Avax Development): Ανάπτυξη παραθεριστικών κατοικιών σε οικόπεδο 1.000 τ.μ.

ΤΙ ΕΡΧΕΤΑΙ

Παράλληλα, σε μακροπρόθεσμο ορίζοντα η εταιρεία σχεδιάζει τα εξής έργα:

- Οικιστική ανάπτυξη στον Κίσαμο του Νομού Χανίων (ιδιοκτήτης Avax Development). Σχεδιασμός ανάπτυξης συγκροτήματος παραθεριστικών κατοικιών σε οικόπεδο 3.585 τ.μ.
- Ανάπτυξη έργου μεικτών χρήσεων στο κέντρο του Βουκουρεστίου στην Ρουμανία σε οικόπεδο 778 τ.μ..
- Αξιοποίηση έκτασης 101 στρεμμάτων επί



Κωνσταντίνος Μιτζάλης, Διευθύνων Σύμβουλος, Avax

της εθνικής οδού Βουκουρεστίου – Πιτέστι, με δυνατότητα δόμησης έως 150.000 τ.μ. χώρων εμπορικής χρήσεως και αποθήκευσης.

- Εκμετάλλευση έκτασης γης 50 στρεμμάτων περίπου σε οικιστική περιοχή σε προάστιο του Βουκουρεστίου στην Ρουμανία.
- Εκμετάλλευση ακινήτου 1.300 στρεμμάτων στην Βαρσοβία της Πολωνίας με ποσοστό συμμετοχής για την εταιρεία 25%. Η έκταση γης βρίσκεται στα περίχωρα της Βαρσοβίας με πολλαπλές δυνατότητες ανάπτυξης.

Νίκος Ταμπακόπουλος
nicolas@notice.gr

> ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ ΑΡΑΝΙΤΗΣ

ΒΟΑΚ, ΦΟΙΤΗΤΙΚΕΣ ΕΣΤΙΕΣ ΚΑΙ ΥΔΡΑΥΛΙΚΑ ΕΡΓΑ: ΤΟ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟ ΑΠΟΤΥΠΩΜΑ ΤΗΣ ΑΚΤΟΡ ΣΤΗ ΚΡΗΤΗ

Στον πρωταγωνιστικό ρόλο που έχει ο όμιλος Aktor, στον εκσυγχρονισμό των υποδομών της Κρήτης, στάθηκε ο Διευθύνων Σύμβουλος των Aktor Κατασκευές και Aktor Συμμετοχές, Αναστάσιος Αρανίτης, όπως δήλωσε στο συνέδριο Greece Talks του travel.gr στο Ηράκλειο.



Αναστάσιος Αρανίτης, Διευθύνων Σύμβουλος, Aktor Κατασκευές και Aktor Συμμετοχές

ΒΟΑΚ

Ο όμιλος συμμετέχει και στα τρία μεγάλα έργα του ΒΟΑΚ:

- Νεάπολη – Άγιος Νικόλαος (Δημόσιο έργο): Τμήμα υψηλής δυσκολίας, με 10 από τα 14 χλμ. να παραδίδονται μέσα στο καλοκαίρι
- ΣΔΙΤ Χερσόνησος – Νεάπολη: Παρά τις γεωτεχνικές προκλήσεις, εξελίσσεται σύμφωνα με το χρονοδιάγραμμα, με σημαντικό τμήμα σύντομα διαθέσιμο για κυκλοφορία

- Παραχώρηση Χανιά – Ηράκλειο: Η Aktor έχει εισέλθει πρόσφατα στην κατασκευή και λειτουργία, με τις μελέτες εφαρμογής να ωριμάζουν και εργασίες να έχουν ξεκινήσει στις παρακάμψεις.

Ο κ. Αρανίτης τόνισε τη σημασία στενής συνεργασίας όλων των εμπλεκομένων, ιδίως σε θέματα απαλλοτριώσεων και αρχαιολογίας, ενώ προγραμματίζονται βελτιώσεις στη χάραξη που ενδέχεται να επιταχύνουν τις εργασίες.

ΦΟΙΤΗΤΙΚΕΣ ΕΣΤΙΕΣ

Ο όμιλος υλοποιεί και το ΣΔΙΤ για φοιτητικές εστίες, με ολοκληρωμένες μελέτες και διαδικασία αδειοδότησης για την έναρξη εργασιών. Το έργο θα περιλαμβάνει 3.000 κλίβες, καλύπτοντας τη ζήτηση στέγασης και ενισχύοντας την ερευνητική δραστηριότητα του Πανεπιστημίου.

ΥΔΡΑΥΛΙΚΑ ΚΑΙ ΑΝΤΙΠΛΗΜΜΥΡΙΚΑ ΕΡΓΑ ΣΤΟ ΛΑΣΙΘΙ

Ξεκίνησαν μελέτες για τρία σημαντικά έργα: τον Ταμιευτήρα Μπραμιανών, τα Αντιπλημμυρικά Έργα Γρα Λυγιάς και το Φράγμα Μύρτου.

Τα έργα στοχεύουν στη βελτίωση του υδραυλικού συστήματος και την αντιμετώπιση της λειψυδρίας, με έμφαση στη βέλτιστη διαχείριση των υδάτινων πόρων.

Η



NOTICE

CONTENT & SERVICES

παρουσιάζει το
1ο Συνέδριο

Αγροδιατροφικού τομέα στην Αθήνα



**AGRI FOOD
FORWARD**

Cultivating Innovation, Harvesting Growth.

Με τη συμμετοχή εκπροσώπων του κλάδου
Παρουσίαση ερευνών και τάσεων για το μέλλον
Προτάσεις καινοτομίας και ψηφιοποίησης
Πιστοποίηση και εξωστρέφεια
Networking με στελέχη της αγοράς



2 Απριλίου 2026

Αμφιθέατρο Οργανισμού Κεντρικών
Αγορών & Αλιείας (ΟΚΑΑ)

Κλείστε
τώρα
τη θέση
σας ΕΔΩ

ΜΕ ΤΗΝ ΑΞΙΟΠΙΣΤΙΑ ΤΗΣ



NOTICE

CONTENT & SERVICES

POWERED BY

TÜV
AUSTRIA

> **ΧΡΗΣΤΟΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΟΠΟΥΛΟΣ**

ΟΙ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΤΗΣ ΤΕΡΝΑ ΑΛΛΑΖΟΥΝ ΤΗΝ ΚΡΗΤΗ

Για τις μεγάλες επενδύσεις στις αεροδρομιακές υποδομές, τις μεταφορές και τη διαχείριση υδάτων που υλοποιεί στην Κρήτη ο όμιλος ΓΕΚ Τέρνα, μίλησε στο συνέδριο Greece Talks ο Διευθύνων Σύμβουλος της Τέρνα, Χρήστος Παναγιωτόπουλος.

ΒΟΑΚ

Σημείωσε πως ο ΒΟΑΚ αποτελεί ένα από τα πιο σύνθετα οδικά έργα στην Ευρώπη. Η Τέρνα, όπως είπε, δραστηριοποιείται στο έργο για πάνω από έναν χρόνο, υλοποιώντας παρεμβάσεις που έχουν βελτιώσει σημαντικά την οδική ασφάλεια. Το έργο, όμως, δεν θα μπορούσε να μην είναι αντιμέτωπο με προκλήσεις, όπως η υλοποίηση κατασκευαστικών εργασιών κατά τη θερινή περίοδο, ταυτόχρονα με τη λειτουργία ξενοδοχείων, η δύσκολη γεωμορφολογία και η διέλευση από κατοικημένες περιοχές.



Χρήστος Παναγιωτόπουλος, Διευθύνων Σύμβουλος, ΤΕΡΝΑ

ΚΑΣΤΕΛΛΙ

Στο αεροδρόμιο στο Καστέλλι η πρόοδος κατασκευής αγγίζει το 70%, ενώ ο διαγωνισμός για την προμήθεια του αεροναυτιλιακού εξοπλισμού βρίσκεται σε πλήρη εξέλιξη. Με γοργούς ρυθμούς προχωρά και η διάνοι-

ξη της δίδυμης σήραγγας μήκους 3 χιλιομέτρων, όπου επιχειρούν πέντε συνεργεία.

"Γίνεται αγώνας δρόμου από την Τέρνα για την κατασκευή της δίδυμης σήραγγας, η οποία θα συνδέει το Ηράκλειο και τον ΒΟΑΚ με το αεροδρόμιο" σημείωσε. "Ως επενδυτές, μαζί με την GMR, θα δημιουργήσουμε το πιο σύγχρονο και το δεύτερο μεγαλύτερο αεροδρόμιο στην Ελλάδα, το οποίο θα υποδέχεται περίπου 15 εκατομμύρια τουρίστες", πρόσθεσε.

ΑΡΔΕΥΤΙΚΟ ΕΡΓΟ

Η δραστηριότητα της Τέρνα στην Κρήτη αφορά και τη διαχείριση υδάτινων πόρων, καθώς όπως σημείωσε ο κ. Παναγιωτόπουλος σημείωσε κατά το προσεχές διάστημα η εταιρεία θα υπογράψει τη σύμβαση για το αρδευτικό έργο ΣΔΙΤ στη Λιμνοδεξαμενή Χοχλακίων Σπείας.

> **ΜΑΝΟΣ ΜΑΝΟΥΣΑΚΗΣ (ΑΔΜΗΕ)**

Η ΔΙΑΣΥΝΔΕΣΗ ΚΡΗΤΗΣ – ΑΤΤΙΚΗΣ ΒΑΖΕΙ ΤΟ ΝΗΣΙ ΣΤΗ ΣΥΓΧΡΟΝΗ ΕΠΟΧΗ

Σημαντικά οικονομικά, περιβαλλοντικά και ενεργειακά οφέλη για την Κρήτη και την Ελλάδα συνολικά αναμένεται να προσφέρει η ηλεκτρική διασύνδεση Κρήτης-Αττικής, σύμφωνα με όσα ανέφερε ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος του ΑΔΜΗΕ, Μάνος Μανουσάκης, κατά την ομιλία του στο συνέδριο Greece Talks, Crete Forward: Experience, Culture & Connection.

ΕΡΓΑ ΥΠΟΔΟΜΗΣ

Όπως σημείωσε, το έργο εντάσσεται στα μεγάλα έργα υποδομής που μετασχηματίζουν το ενεργειακό σύστημα του νησιού και ενισχύουν τη σύνδεσή του με το ηπειρωτικό δίκτυο. Η διασύνδεση αναμένεται να έχει σημαντικό οικονομικό αποτίπωμα, καθώς εκτιμάται ότι θα οδηγήσει σε εξοικονόμηση περίπου 5 δισ. ευρώ στους λογαριασμούς ηλεκτρικής ενέργειας την επόμενη δεκαετία.

ΜΕΙΩΣΗ ΕΚΠΟΜΠΩΝ

Παράλληλα, η λειτουργία της διασύνδεσης εκτιμάται ότι θα συμβάλει στη σημαντική μείωση των εκπομπών διοξειδίου του άνθρα-

κα. Σύμφωνα με τα στοιχεία που παρουσίασε ο επικεφαλής του ΑΔΜΗΕ, οι εκπομπές CO₂ αναμένεται να μειωθούν κατά περίπου 1,5 εκατομμύριο τόνους ετησίως, γεγονός που αναμένεται να βελτιώσει την ποιότητα του αέρα στην Κρήτη.

ΕΝΕΡΓΕΙΑΚΗ ΑΣΦΑΛΕΙΑ

Η διασύνδεση ενισχύει επίσης την ενεργειακή ασφάλεια του νησιού, καθώς περιορίζει την ανάγκη χρήσης εισαγόμενων ορυκτών καυσίμων για την παραγωγή ηλεκτρικής ενέργειας. Η σύνδεση του μεγαλύτερου νησιού της χώρας με το ηπειρωτικό σύστημα ηλεκτρισμού θεωρείται κρίσιμο βήμα για τη σταθερότητα του ενεργειακού εφοδιασμού και τη στήριξη της τοπικής οικονομίας.

ΠΡΑΣΙΝΟ ΦΩΣ ΓΙΑ ΑΜΚ

Ο κ. Μανουσάκης αναφέρθηκε επίσης στα επόμενα βήματα ανάπτυξης του δικτύου διασυνδέσεων, επισημαίνοντας ότι ο Διαχειριστής έλαβε το πράσινο φως από την κυβέρνηση για αύξηση μετοχικού κεφαλαίου ύψους €1 δισ. Τα κεφάλαια αυτά προγραμ-



Μάνος Μανουσάκης, επικεφαλής, ΑΔΜΗΕ

ματίζεται να κατευθυνθούν σε νέα έργα διασύνδεσης, μεταξύ των οποίων τα νησιά των Δωδεκανήσων και του Βορείου Αιγαίου, καθώς και η δεύτερη ηλεκτρική διασύνδεση της Ελλάδας με την Ιταλία.

> OPENCLAW

ΤΟ ΝΕΟ BOOM ΣΤΟΥΣ AI AGENT, Η ΕΠΙΛΟΓΗ ΤΗΣ ALIBABA ΚΑΙ ΟΙ ΚΙΝΕΖΙΚΕΣ ΑΝΗΣΥΧΙΕΣ

Το λανσάρισμα μιας αποκλειστικής εφαρμογής για κινητά τηλέφωνα από την Alibaba Group έγινε talk of the town στον χώρο της τεχνολογίας παγκοσμίως, αφού η εταιρεία ισχυρίζεται πως βοηθά τους χρήστες να εγκαταστήσουν το OpenClaw μέσα σε λίγα λεπτά, ώστε να είναι έτοιμο προς χρήση.

Η εφαρμογή που λάνσαρε η Alibaba είναι η JVS Claw και επιτρέπει σε χρήστες iOS και Android, χωρίς γνώσεις προγραμματισμού, να δίνουν εντολές σε AI agents για να εκτελούν απλές πραγματικές εργασίες, σύμφωνα με ανακοίνωση της εταιρείας.

ΤΙ ΕΙΝΑΙ ΤΟ OPENCLAW

Στην πραγματικότητα αποτελεί το πρώτο κύμα πραγματικά αυτόνομων AI agents. Σε αντίθεση με το ChatGPT που απαντά ερωτήσεις μέσα σε ένα browser tab, το OpenClaw έχει διευρυμένες αρμοδιότητες, σύμφωνα με τους αναλυτές, καθώς:

- Συνδέεται με WhatsApp, Slack, email
- Περιηγείται στο διαδίκτυο
- Διαχειρίζεται αρχεία
- Κλείνει ραντεβού

Ο δημιουργός του, Peter Steinberger, το περιγράφει απλά ως "μια AI που πράγματι κάνει πράγματα".

ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΜΕ OPEN AI ΚΑΙ Ο ΡΟΛΟΣ ΤΗΣ ANTHROPIC

Στις 15 Φεβρουαρίου, ο Sam Altman της OpenAI, ανακοίνωσε πως στο δυναμικό της εταιρείας εντάχθηκε ο Peter Steinberger, ο δημιουργός του OpenClaw με στόχο να οδηγήσει τη νέα γενιά των personal agents, όπως ανέφερε στο X.

Αυτό που είναι ακόμα πιο σημαντικό είναι η σχέση με την Anthropic. Το OpenClaw αρχικά χτίστηκε για να λειτουργεί πάνω στο Claude και έφερε όνομα, ClawdBot.

Η Anthropic φέρεται να έστειλε στον Steinberger ένα cease-and-desist γράμμα, δίνοντάς του μερικές μέρες να μετονομάσει το project και να αποσυνδεθεί από οποιαδήποτε αναφορά στο Claude, ή να αντιμετωπίσει νομική δράση. Αφού εν τέλει το έκανε, και έχοντας χρησιμοποιήσει κι άλλα μεταβατικά ονόματα, κατέληξε στο OpenClaw και έπειτα στη συνεργασία με τον Altman.



ΠΟΥ ΥΠΑΡΧΕΙ ΚΙΝΔΥΝΟΣ

Σε μια τέτοια καινοτομία λύση δεν εκλείπουν οι κίνδυνοι. Η Palo Alto Networks περιγράφει το OpenClaw ως θανατηφόρο τρίπτυχο: πρόσβαση σε ιδιωτικά δεδομένα, έκθεση σε μη αξιόπιστο περιεχόμενο και δυνατότητα εκτέλεσης ενεργειών με διατήρηση μνήμης. Η Cisco χαρακτηρίζει το concept καινοτόμο αλλά εφιάλητη για την ασφάλεια.

ΚΥΒΕΡΝΗΤΙΚΟΣ ΕΛΕΓΧΟΣ

Τις τελευταίες μέρες, κινεζικές κυβερνητικές υπηρεσίες και κρατικές επιχειρήσεις έχουν προειδοποιήσει το προσωπικό τους να μην εγκαθιστά το OpenClaw σε συσκευές γραφείου για λόγους ασφάλειας, σύμφωνα με δύο πηγές που αναφέρει το Reuters.

Ο περιορισμός αντανάκλα την επιφυλακτικότητα του Πεκίνου: ενώ επιδιώκει να προωθήσει το εθνικό σχέδιο "AI plus" για ενσωμάτωση της τεχνολογίας σε όλη την οικονομία, παραμένει προσεκτικό απέναντι στους κινδύνους ασφάλειας και προστασίας δεδομένων, ειδικά σε μια περίοδο αυξημένων γεωπολιτικών εντάσεων.

Μάριος Δελατόλας
marios@notice.gr

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

> ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΟ ΑΘΗΝΩΝ
ΟΙ ΑΠΩΛΕΙΕΣ ΣΤΗΝ ΚΕΦΑΛΑΙΟΠΟΙΗΣΗ ΑΝΑ ΕΙΣΗΓΜΕΝΗ ΑΠΟ ΤΟΝ ΠΟΛΕΜΟ

Συνεχίζεται η υψηλή μεταβλητότητα στο Χρηματιστήριο Αθηνών, με την τάση πλέον να είναι αρνητική. Και αυτό γιατί έχουν σημειωθεί μεγάλες απώλειες, οι οποίες έδωσαν τη θέση τους σε μίνι ράλι, ωστόσο η γενικότερα

εικόνα της αγοράς είναι πτωτική, χάνοντας τα υψηλά που είχαν επιτευχθεί πριν τον πόλεμο. Αιτία; Ο πόλεμος στην Μέση Ανατολή που οδηγεί σε αναδιάρθρωση των χαρτοφυλακίων όπως εξηγεί αναλυτής στη στήλη.

ΜΕΓΑΛΗ ΚΕΦΑΛΑΙΟΠΟΙΗΣΗ

Οι μετοχές της μεγάλης κεφαλαιοποίησης έχουν αντιδράσει με διαφορετικό τρόπο στο ταμπλό.

Μετοχή	Μάρτιος 2026	Δεκέμβριος 2025	Μάιος 2025
ALPHA BANK	1,646	1,626	1,611
ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΕΙΡΑΙΩΣ	1,568	1,597	1,611
EUROBANK	1,493	1,470	1,433
ΕΘΝΙΚΗ	1,367	1,312	1,263
ΕΛΒΑΛΧΑΛΚΟΡ	1,297	1,157	1,265
ΟΡΤΙΜΑ BANK	1,236	1,071	1,045
ΝΙΟΧΑΛΣΟ	1,118	1,141	1,259
ΔΕΗ	1,021	1,019	1,141
ΤΡΑΠΕΖΑ ΚΥΠΡΟΥ	1,020	0,977	0,837
SENERGY	1,019	0,947	0,935
METLEN	0,930	1,185	1,159
ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ	0,900	0,827	0,813
ΑΕΡΟΠΟΡΙΑ ΑΙΓΑΙΟΥ	0,879	0,889	0,981
TITAN CEMENT	0,839	0,875	0,917
LAMDA DEVELOPMENT	0,779	0,792	0,885
ΑΚΤΟΡ	0,715	0,833	0,746
ΟΠΑΠ	0,713	0,758	0,748
MOTOR OIL	0,681	0,844	1,046
ΕΥΔΑΠ	0,617	0,522	0,592
ΔΙΕΘΝΗΣ ΑΕΡ/ΝΑΣ ΑΘΗΝΩΝ	0,581	0,384	0,517
HELLENIC ENERGY	0,571	0,692	0,810
ΟΤΕ	0,567	0,638	0,771
SARANTIS	0,562	0,627	0,654
JUMBO	0,552	0,611	0,716
COCA COLA HBC	0,481	0,567	0,676

Πηγή: Beta Χρηματιστηριακή

ΜΕΣΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΟΠΟΙΗΣΗ

Αντίστοιχη είναι η εικόνα και στις μετοχές της μεσαίας κεφαλαιοποίησης:

ΕΤΑΙΡΕΙΑ	ΚΕΦΑΛΑΙΟΠΟΙΗΣΗ 10 ΜΑΡΤΙΟΥ	ΚΕΦΑΛΑΙΟΠΟΙΗΣΗ 27 ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΥ	ΤΙΜΗ 10/3/2026	ΤΙΜΗ 27/2/2026	ΑΠΩΛΕΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΟΠΟΙΗΣΗΣ	ΜΕΤΑΒΟΛΗ (%)
DIMAND	237,2	244,7	13,000	12,000	-7,5	8,33
QUALCO	404,4	433,1	5,950	5,845	-28,7	1,80
ΕΧΑΕ	424,2	356,1	6,920	6,850	68,2	1,02
ΕΜΑΚΤΩΡ	422,7	499,3	1,280	1,288	-76,6	-0,62
ΟΛΠ	907,5	986,3	36,600	37,700	-78,8	-2,92
Profile	160,1	196,1	6,940	7,170	-36,0	-3,21
ΟΛΘ	351,8	381,0	36,100	37,700	-29,2	-4,24
Ideal Holdings	305,8	368,5	5,630	5,880	-62,7	-4,25
Ballys Intralot	1.681,0	1.916,4	0,900	0,941	-235,3	-4,36
Fourlis	220,8	218,3	4,340	4,565	2,4	-4,93
Avax	438,3	520,6	3,080	3,250	-82,3	-5,23
Trade Estates	224,1	239,8	1,875	1,980	-15,7	-5,30
Alter Ego Media	318,2	355,0	5,450	5,800	-36,9	-6,03
Quest Holdings	663,8	753,8	6,350	6,800	-90,0	-6,62
ΑΔΜΗΕ	653,1	705,3	2,840	3,055	-52,2	-7,04
Kri-Kri	720,8	682,8	21,850	24,000	38,0	-8,96
Autohellas	556,3	619,5	11,540	12,720	-63,2	-9,28
Intracom Holdings	231,6	299,3	2,890	3,265	-67,7	-11,49
ΑΘΡΟΙΣΜΑ	8.921,7	9.776,0				

ΟΙ ΕΚΤΙΜΗΣΕΙΣ ΤΩΝ ΑΝΑΛΥΤΩΝ

Σε ό,τι αφορά στην πορεία της εγχώριας αγοράς, αναλυτές εκτιμούν:

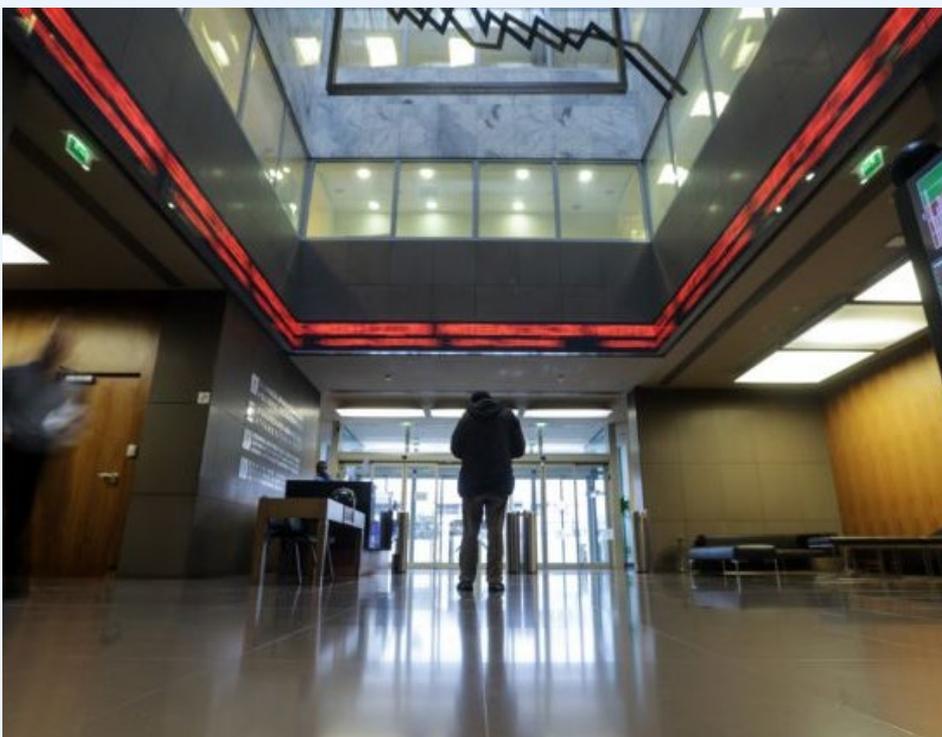
- **Optima Bank:** Η εγχώρια αγορά αναμέ-

νεται να κινηθεί ανάλογα με τις διεθνείς

- **Piraeus Securities:** Περιμένει από τους επενδυτές να παραμείνουν επιφυλακτικοί, καθώς δεν υπάρχει ορατότητα αναφορικά

με το τέλος της κρίσης στον Κόλπο

- **Beta:** Η μεταβλητότητα αναμένεται να κυριαρχήσει στην αγορά, καθώς οι πληθωριστικές επιπτώσεις του πολέμου αποτελούν βασικό σημείο ανησυχίας. Ταυτόχρονα, οι συμμετέχοντες στην αγορά ενδέχεται να υιοθετήσουν μια στάση αποφυγής κινδύνου
- **Δεπόλας:** Η επίμονη μεταβλητότητα στις αγορές έφερε υποχώρηση στον Γενικό Δείκτη, η οποία, ωστόσο, είναι εντός των αποδεικτών διακυμάνσεων για την περίοδο, δεδομένου της γεωπολιτικής κατάστασης στη Μέση Ανατολή
- **Κύκλος:** Η υπομονή των επενδυτών να περιμένουν τη νίκη και τον τερματισμό του πολέμου ΗΠΑ-Ισραήλ- Ιράν, εξαντλήθηκε καθώς οι δηλώσεις του Τριμνηφάντζου μάλλον σαν ευσεβείς πόθοι. Με τις ρευστοποιήσεις ο ΓΔ πήρε απότομη κλίση και έθεσε σε δοκιμασία την πρώτη (εκ των τριών) κρίσιμη στήριξη των 2123 μονάδων. Οι άλλες δύο είναι στις 2090 και στις 2066-2054 μονάδες (ΜΚΟ 200 ημερών)


 Νίκος Ταμπακόπουλος
nicolas@notice.gr

> ΕΥΡΩΠΗ

ΣΤΟ ΕΠΙΚΕΝΤΡΟ ΤΟΥ ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΝΤΟΣ ΟΙ ΑΜΥΝΤΙΚΕΣ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΕΣ ΛΟΓΩ ΤΩΝ ΠΟΛΕΜΙΚΩΝ ΣΥΓΚΡΟΥΣΕΩΝ

Οι ευρωπαϊκές εταιρείες του αμυντικού κλάδου αναμένεται να επωφεληθούν επιχειρηματικά από τον πόλεμο με το Ιράν, όπως είχε συμβεί και μετά τον πόλεμο στην Ουκρανία. Η ιταλική αμυντική εταιρεία Leonardo S.p.A. παρουσίασε σχέδια για διπλασιασμό των κερδών της έως το 2030, μία ημέρα αφότου η γερμανική Rheinmetall προέβλεψε ότι οι πωλήσεις της θα μπορούσαν να αυξηθούν έως και 45% φέτος. Και οι δύο εταιρείες διαθέτουν ιστορικά υψηλό ανεκτέλεστο υπόλοιπο παραγγελιών. Ο Διευθύνων Σύμβουλος της Rheinmetall, Armin Papperger, ανέφερε ότι η εταιρεία



βρίσκεται σε προνομιακή θέση για να εξοπλίσει τις ΗΠΑ, εν μέσω της σύγκρουσης με το Ιράν, εκτιμώντας ότι τα επόμενα δέκα χρόνια θα υπάρξει τεράστια ζήτηση για τα προ-

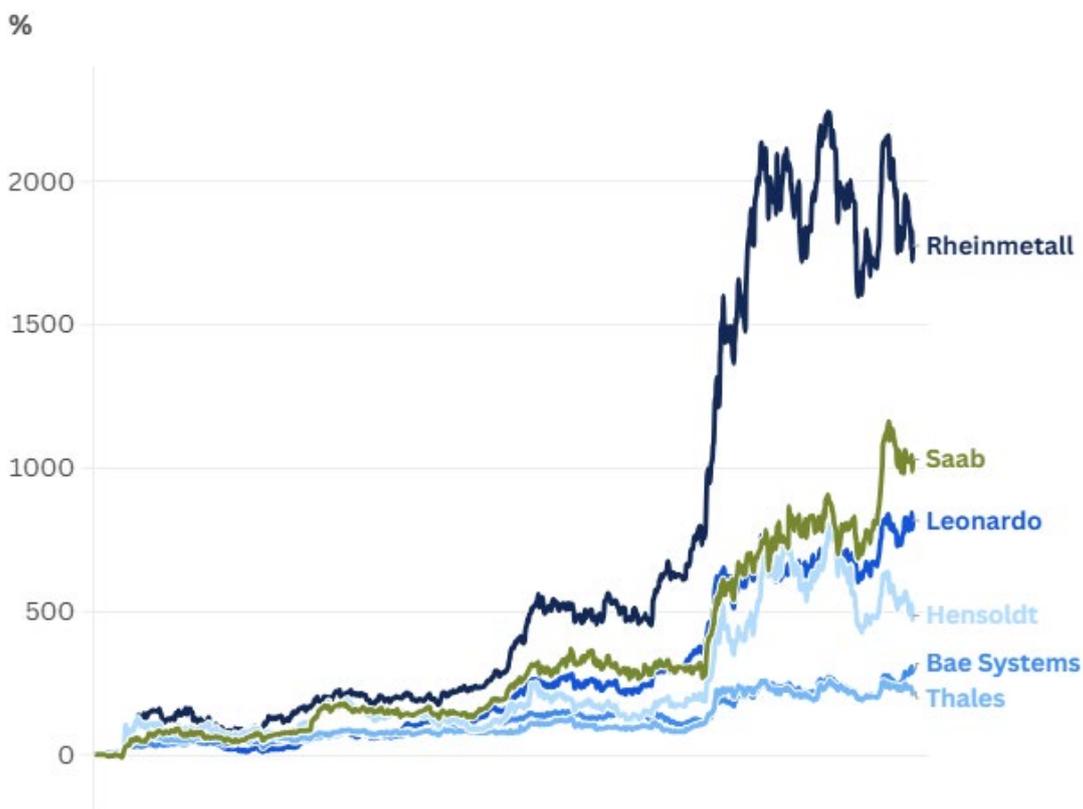
ϊόντα της.

Παρά τις ισχυρές προοπτικές, η μετοχή της Rheinmetall υποχώρησε καθώς οι προβλέψεις της θεωρήθηκαν από ορισμένους αναλυτές πιο συγκρατημένες από τις προσδοκίες της αγοράς. Σύμφωνα με αναλυτή της Jefferies, οι επενδυτές είχαν ήδη ενσωματώσει ιδιαίτερα υψηλές προσδοκίες, δεδομένου ότι η μετοχή της εταιρείας έχει αυξηθεί κατά περίπου 1.700% από τις αρχές του 2022.

Ο πόλεμος με το Ιράν, που έχει εισέλθει στη 13η ημέρα του, έχει ανανεώσει το ενδιαφέρον για τον αμυντικό κλάδο.

Defense stocks have rallied

Shares of Rheinmetall have outpaced those of peers since the beginning of 2022



Source: FactSet

ΟΙ ΠΑΙΚΤΕΣ ΤΟΥ ΚΛΑΔΟΥ

Η Leonardo επιχειρεί να ενισχύσει τη θέση της ως εταιρεία ψηφιακής άμυνας, επενδύοντας σε αμυντικά ηλεκτρονικά συστήματα και διασυνδεδεμένες πλατφόρμες, όπως το σύστημα Michelangelo Dome, το οποίο μπορεί να εντοπίζει και να εξουδετερώνει εναντίον απειλών. Η Rheinmetall, αντίθετα, επικεντρώνεται σε χειρσαία οπτικά συστήματα, όπως άρματα μάχης και πυρομαχικά. Στον ευρωπαϊκό αμυντικό κλάδο δραστηριοποιούνται επίσης η Saab AB, γνωστή

για τα μαχητικά αεροσκάφη της, και η BAE Systems, η μεγαλύτερη ευρωπαϊκή εταιρεία άμυνας, με χαρτοφυλάκιο που εκτείνεται από πυρηνικά υποβρύχια έως το μαχητικό αεροσκάφος Eurofighter Typhoon. Μεταξύ των βασικών παικτών περιλαμβάνονται επίσης οι Thales Group και Hensoldt.

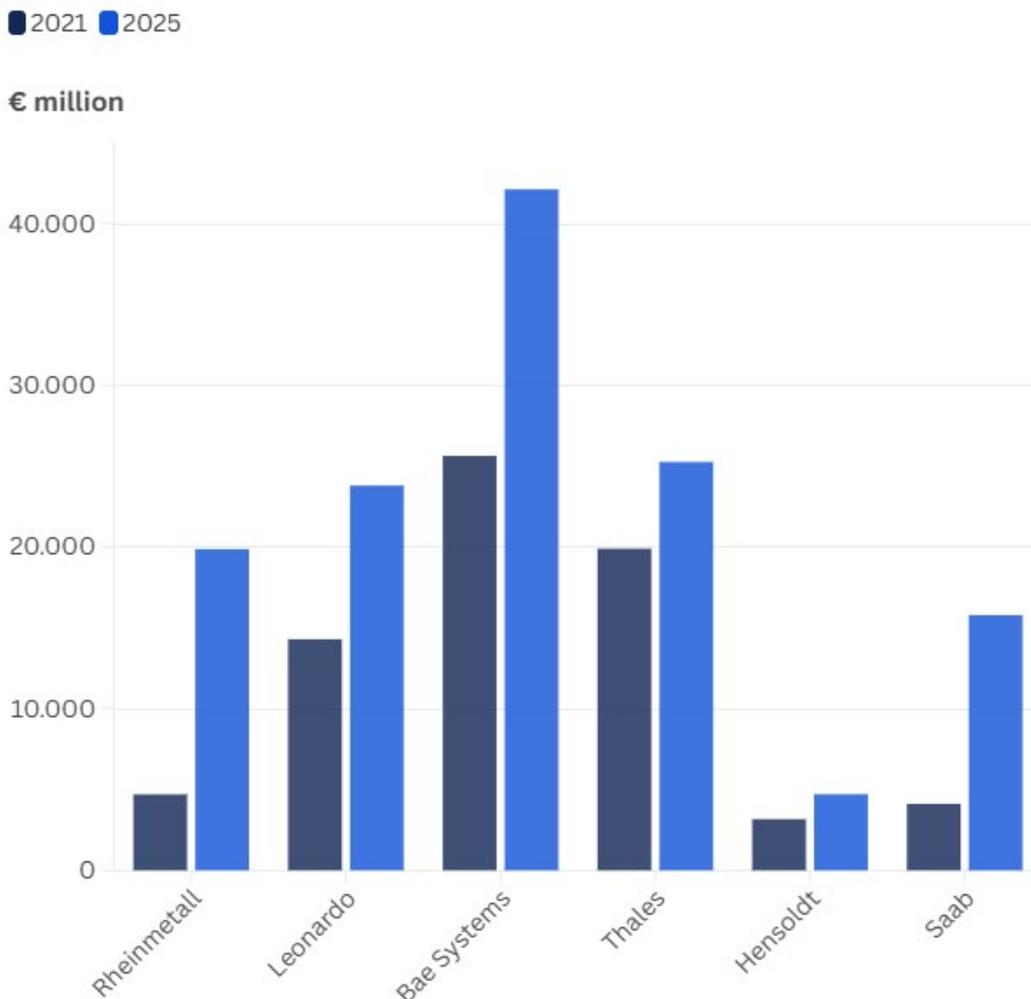
ΑΥΞΗΜΕΝΑ ΕΣΟΔΑ

Συνολικά, τα έσοδα των μεγάλων ευρωπαϊκών αμυντικών εταιρειών αυξήθηκαν κατά μέσο όρο 57% την περίοδο 2021–2025, ενώ

οι νέες παραγγελίες, βασικός δείκτης μελλοντικών πωλήσεων, αυξήθηκαν κατά περίπου 135%. Οι μεγαλύτερες αυξήσεις καταγράφηκαν από τη Rheinmetall και την Saab, με άνοδο 323% και 284% αντίστοιχα. Αναλυτές της Barclays εκτιμούν ότι η σύγκρουση μεταξύ ΗΠΑ και Ιράν ενισχύει το θετικό αφήγημα για τον αμυντικό κλάδο βραχυπρόθεσμα, ενώ το διαφοροποιημένο χαρτοφυλάκιο της Leonardo προσφέρει επιπλέον ανθεκτικότητα σε ενδεχόμενες γεωπολιτικές εξελίξεις.

Rheinmetall and Saab have seen the most explosive growth in order intake

Annual order intake/bookings in 2021 and 2025



Source: Company filings • Bae Systems and Saab values converted to euros at the exchange rate at the time of reporting results. Rheinmetall values excludes frame and utilization nomination.

> ΧΡΥΣΟΣ

ΓΙΑΤΙ Η ΤΙΜΗ ΔΕΝ... ΑΚΟΥΣΕ ΤΗΝ ΚΛΙΜΑΚΩΣΗ ΣΤΟ ΙΡΑΝ

Μπορεί ο χρυσός να σημείωσε άνοδο κατά τη διάρκεια του 12ήμερου πολέμου με το Ιράν πέρυσι, αλλά στη συνέχεια απώλεσε τα κέρδη του όταν ανακοινώθηκε εκκευρία. Ωστόσο, δύο εβδομάδες μετά την έναρξη της νέας σύγκρουσης, η τιμή του παραμένει σε μεγάλο βαθμό αμετάβλητη.

Η τιμή του χρυσού αυξήθηκε από \$5.296 σε \$5.423 ανά ουγγιά όταν οι ΗΠΑ και το Ισραήλ εξαπέλυσαν πλήγματα κατά του Ιράν στις 28 Φεβρουαρίου, επιβεβαιώνοντας τον κανόνα ότι η γεωπολιτική αναταραχή ωθεί τους επενδυτές προς τα παραδοσιακά ασφαλή καταφύγια.

ΚΥΜΑ ΡΕΥΣΤΟΠΟΙΗΣΕΩΝ

Ωστόσο, ένα κύμα ρευστοποιήσεων οδήγησε την τιμή σε πτώση άνω του 6%, στα \$5.085 δολάρια στις 3 Μαρτίου. Την περασμένη εβδομάδα, καθώς η σύγκρουση κλιμακώθηκε, η τιμή του κινήθηκε μεταξύ \$5.050 και \$5.200. Σύμφωνα με τον Ross Norman, Διευθύνοντα Σύμβουλο του ιστότοπου πολύτιμων μετάλλ-



λων Metals Daily, αρκετοί παράγοντες μπορούν να εξηγήσουν την έλλειψη ανοδικής δυναμικής, μεταξύ των οποίων ένα ισχυρότερο δολάριο και οι υψηλότερες αποδόσεις των αμερικανικών κρατικών ομολόγων. Τα υψηλότερα επιτόκια τείνουν να αυξάνουν τη σχετική ελκυστικότητα των περιουσια-

κών στοιχείων που αποδίδουν τόκο, όπως τα κρατικά ομόλογα, σε σύγκριση με τα πολύτιμα μέταλλα όπως ο χρυσός, τα οποία δεν αποφέρουν απόδοση.

Μια άλλη εξήγηση είναι ότι οι συγκρούσεις συχνά προκαλούν κύμα πανικού στις αγορές, οδηγώντας σε μαζικές ρευστοποιήσεις. Σε αυτές τις περιπτώσεις, οι επενδυτές αναγκάζονται να πουλήσουν τις θέσεις τους καθώς οι τιμές υποχωρούν, σύμφωνα με τον Amer Halawi, επικεφαλής έρευνας στην Al Ramz.

ΑΙΣΙΟΔΟΞΕΣ ΟΙ ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΤΩΝ ΟΙΚΩΝ

Παρά τη βραχυπρόθεσμη μεταβλητότητα, οι προβλέψεις παραμένουν αισιόδοξες. Η JPMorgan Chase εκτιμά ότι η τιμή του χρυσού θα φτάσει τα \$6.300 ανά ουγγιά έως τα τέλη του 2026, ενώ η Deutsche Bank διατηρεί τον στόχο των \$6.000 έως το τέλος του έτους, σύμφωνα με πρόσφατες αναλύσεις τους.

> GOLDMAN SACHS

ΚΙΝΔΥΝΟΣ ΝΕΑΣ ΑΝΟΔΟΥ ΣΤΟ ΠΕΤΡΕΛΑΙΟ ΑΝ ΠΑΡΑΜΕΙΝΟΥΝ ΚΛΕΙΣΤΑ ΤΑ ΣΤΕΝΑ ΤΟΥ ΟΡΜΟΥΖ

Η Goldman Sachs εκτιμά ότι η τιμή του πετρελαίου Brent crude θα διαμορφωθεί κατά μέσο όρο πάνω από τα \$100 το βαρέλι τον Μάρτιο και στα \$85 δολάρια τον Απρίλιο, όπως ανέφερε την Παρασκευή, καθώς οι τιμές της ενέργειας παραμένουν ιδιαίτερα ευμετάβλητες λόγω συγκεκριμένων παραγόντων όπως:

- του πολέμου με το Ιράν
- των ζημιών στις ενεργειακές υποδομές της Μέσης Ανατολής
- των διαταραχών στα Στενά του Ορμούζ

ΒΛΕΠΕΙ ΥΠΟΧΩΡΗΣΗ ΑΛΛΑ ΜΕ... ΕΠΙΦΥΛΑΞΗ

Εκτιμά πάντως ότι οι τιμές του Brent crude θα υποχωρήσουν σταδιακά προς τα χαμηλά επίπεδα των \$70 αργότερα μέσα στο έτος. Ωστόσο, εάν οι διαταραχές στη ροή πετρελαίου διαρκέσουν περισσότερο, οι τιμές θα μπορούσαν να φτάσουν σε ακόμη υψηλότε-



ρα επίπεδα και να κλείσουν τη χρονιά σε αυξημένα επίπεδα.

Η τράπεζα σημείωσε ότι μια διακοπή δύο μηνών στη διέλευση από τα Στενά του Ορ-

μούζ θα αύξανε την πρόβλεψή της για τη μέση τιμή του Brent στο δ' τρίμηνο από \$71 το βαρέλι σε \$93. Για το West Texas βλέπει \$67 το βαρέλι στο δ' τρίμηνο.

> PROFILE

Η ΝΕΑ ΕΞΑΓΟΡΑ, Η ΕΠΕΚΤΑΣΗ ΣΤΟ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ ΚΑΙ ΟΙ ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ

Με στόχο εξαγορές στο εξωτερικό για την επέκταση των δραστηριοτήτων της σε αγορές που δεν έχει σημαντική παρουσία κινείται η Profile.

Σύμφωνα με πληροφορίες του BnB Daily, το επόμενο διάστημα αναμένεται να ολοκληρωθεί εξαγορά, με τις διαπραγματεύσεις να βγαίνουν στο τέλος τους. [Στη συγκεκριμένη εξέλιξη είχε αναφερθεί και το Business Insight της περασμένης Παρασκευής](#). Πρόκειται για εξαγορά στο εξωτερικό με τίμημα μεγαλύτερο των €4 εκατ. Σύμφωνα με πηγές μας, η Profile στοχεύει και σε νέες εξαγορές, με στόχο να εισέλθει σε νέες αγορές και να αποκτήσει χαρτοφυλάκιο συμπληρωματικό με το δικό της. Στο επίκεντρο βρίσκονται οι εξής αγορές:

- Βρετανίας
- Ισπανίας
- Αυστρίας
- Γερμανίας
- χωρών της Κεντρικής Αμερικής

Σύμφωνα με τις ίδιες πηγές, η διοίκηση στοχεύει να προχωρήσει σε έως 3 εξαγορές με ορίζοντα το 2028.



Ευάγγελος
Αγγελίδης,
CEO, Profile
Software

ΙΣΧΥΡΟ ΑΝΕΚΤΕΛΕΣΤΟ

Το ανεκτέλεστο της εταιρείας ξεπερνάει τα €130 εκατ. διασφαλίζοντας τις θετικές προοπτικές. Για το 2026 αναμένεται διψήφιος ρυθμός ανάπτυξης και αύξηση της λειτουργικής κερδοφορίας. Ενισχύει συστηματικά την παρουσία της και τις δραστηριότητες στις αγορές του εξωτερικού, με σκοπό την πλέον ολοκληρωμένη κάλυψη και εξυπηρέτηση των αναγκών του τραπεζικού και επενδυτι-

κού τομέα - στον οποίο και διαθέτει σημαντική εξειδίκευση -, είτε μέσω των υφιστάμενων προϊόντων-λύσεων, είτε οντοτήτων που προσφέρουν προϊοντικές λύσεις οι οποίες μπορούν να συνδυαστούν συμπληρωματικά με τις υφιστάμενες λύσεις της.

ΤΟ BUSINESS PLAN

Τα μεγέθη έως τώρα κινούνται ανοδικά και η εταιρεία στοχεύει σε υπερδιπλασιασμό εσόδων την επόμενη τριετία. Η στρατηγική για την επίτευξη αυτού του στόχου βασίζεται σε τέσσερις βασικούς άξονες:

- ανάπτυξη στις υφιστάμενες και νέες αγορές
 - επενδύσεις στην καινοτομία
 - επέκταση μέσω εξαγορών και συνεργασιών
 - περαιτέρω βελτίωση της αποδοτικότητας
- Οι επενδύσεις που θα πραγματοποιηθούν προς αυτήν την κατεύθυνση θα είναι της τάξης των €100 εκατ.

Νίκος Ταμπακόπουλος
nicolas@notice.gr

• Debrief •

ΜΕΓΑΛΩΣΤΕ

Ολοκλήρωση κεφαλαιαγορών, διεύρυνση των ευκαιριών για τους εργαζόμενους και μεγαλύτερες καταναλωτικές αγορές. Κάπως έτσι η ευρωπαϊκή παραγωγικότητα θα ενισχυθεί. Δηλαδή μεγέθυνση, αυτό είναι το μήνυμα.

[Τουλάχιστον αυτό υποστηρίζει μελέτη του ΔΝΤ](#), σύμφωνα με την οποία η Ευρώπη κάποτε ηγούνταν παγκοσμίως στην αύξηση της παραγωγικότητας, αλλά τώρα υστερεί σε σχέση με τις Ηνωμένες Πολιτείες. Και το χάσμα έχει διευρυνθεί σημαντικά τα τελευταία χρόνια.

Πίσω από αυτό το έλλειμμα βρίσκεται η σημαντική δυσκολία που αντιμετωπίζουν οι ευρωπαϊκές εταιρείες στην προσπάθεια να μεγαλώσουν. Στις Ηνωμένες Πολιτείες, η αποτίμηση των νέων επιχειρήσεων

(κάτω των 50 ετών) είναι \$42,9 τρισ., σε σύγκριση με τα μόλις \$5 τρισ. στην Ευρωπαϊκή Ένωση.

Σύμφωνα με το ΔΝΤ τα παραπάνω στοιχεία δείχνουν τις ατέλειες στην ευρωπαϊκή ολοκλήρωση. Παρά τα επιτεύγματα της ενιαίας ευρωπαϊκής αγοράς, οι ροές κεφαλαίων παραμένουν κατακερματισμένες σε εθνικό επίπεδο, οι ευκαιρίες για τους εργαζόμενους παρεμποδίζονται από τους κανονισμούς και συχνά είναι δύσκολο να διατεθούν προϊόντα στην αγορά πέρα από τα σύνορα.

Το αποτέλεσμα είναι ότι η ΕΕ έχει πάρα πολλές μικρές, παλιές και χαμηλής ανάπτυξης εταιρείες.

Η μέση ευρωπαϊκή εταιρεία που δραστηριοποιείται για 25 χρόνια ή περισσότερο

απασχολεί περίπου 10 εργαζόμενους. Μια συγκρίσιμη αμερικανική εταιρεία απασχολεί 70 άτομα. Σαν αποτέλεσμα τα επίπεδα παραγωγικότητας της εργασίας στην Ευρώπη είναι περίπου 20% χαμηλότερα από αυτά των Ηνωμένων Πολιτειών.

Τί πρέπει να γίνει; Ενοποίηση κεφαλαιαγορών, ώστε να καταστεί δυνατή η διοχέτευση περισσότερης χρηματοδότησης σε νέες επιχειρήσεις-ενοποίηση των αγορών εργασίας, ώστε να επιτραπεί στους ανθρώπους να αξιοποιήσουν τις ευκαιρίες-ενοποίηση των καταναλωτικών αγορών, ώστε οι εταιρείες να μπορούν να πωλούν σε μεγαλύτερες αγορές.

Γιάννης Παλιούρης
giannis@paliouris.gr

Business Maker

WHISTLEBLOWING: ΟΤΑΝ ΟΙ ΕΛΛΗΝΕΣ ΔΕΝ ΦΟΡΑΝΕ... ΚΟΥΚΟΥΛΑ

Ο θεσμός του whistleblowing, δηλαδή της ανώνυμης παροχής πληροφοριών για πρακτικές που πλήττουν τον ανταγωνισμό, έχει αποδειχθεί ιδιαίτερα αποτελεσματικός σε πολλές χώρες. Στις ΗΠΑ και στην Ευρώπη θεωρείται βασικό εργαλείο για την αποκάλυψη καρτέλ και χειραγώγησης διαγωνισμών. Στην Ελλάδα, όμως, δεν φαίνεται να έχει την ίδια απήχηση. Καλά πληροφορημένες πηγές της αγοράς σημειώνουν ότι ο θεσμός δεν τράβηξε όσο αναμενόταν. Και αυτό, όχι τόσο για θεσμικούς λόγους, όσο για βαθύτερα ζητήματα νοοτροπίας. Με απλά λόγια, η κουκούλα δεν ταιριάζει εύκολα στην ελληνική επιχειρηματική κουλτούρα. Σε αντίθεση με άλλες αγορές, όπου η ανώνυμη πληροφόρηση αντιμετωπίζεται ως εργαλείο προστασίας του δημόσιου συμφέροντος,

στην Ελλάδα συχνά συνδέεται με καχυποψία. Το αποτέλεσμα είναι πολλοί να γνωρίζουν – αλλά ελάχιστοι να μιλούν. Το πρόβλημα δεν είναι μόνο πολιτισμικό. Νομικοί κύκλοι επισημαίνουν ότι οι πληροφορίες, που φτάνουν ανώνυμα στις αρχές, δύσκολα μετατρέπονται σε αποδείξεις με το βάρος, που απαιτείται για να στηριχθούν αποφάσεις της Επιτροπής Ανταγωνισμού. Με άλλα λόγια, η πληροφορία υπάρχει, αλλά η απόδειξη παραμένει δύσκολη. Η Επιτροπή Ανταγωνισμού είχε ξεκινήσει επικοινωνιακή εκστρατεία για την προώθηση του θεσμού, με νέο ενημερωτικό βίντεο που απευθύνεται κυρίως στις Αναθέτουσες Αρχές. Ο στόχος ήταν σαφής: Να ενισχυθεί η ευαισθητοποίηση για πρακτικές νόθευσης διαγωνισμών.

Μέσω του ειδικού συστήματος ανώνυμης πληροφόρησης, δημόσιοι φορείς και οργανισμοί μπορούν να μεταφέρουν πληροφορίες για πρακτικές όπως προσφορές-κάλυψη, καταστολή προσφοράς, εκ περιτροπής συμμετοχή σε διαγωνισμούς ή κατανομή αγορών – τις κλασικές δηλαδή μορφές συμπεριφοράς καρτέλ. Η λογική είναι απλή: Αν οι αναθέτουσες αρχές εντοπίζουν ύποπτες συμπεριφορές σε δημόσιους διαγωνισμούς, μπορούν να ενημερώνουν την Επιτροπή Ανταγωνισμού με πλήρη ανωνυμία. Το ερώτημα, όμως, παραμένει αν η αγορά θα ανταποκριθεί. Γιατί ο θεσμός μπορεί να λειτουργεί εξαιρετικά στα χαρτιά – αλλά για να αποδώσει χρειάζεται και κάτι ακόμη: Να αποφασίσουν κάποιοι να μιλήσουν.

Η ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΤΩΝ 100 ΕΡΩΤΗΣΕΩΝ ΠΟΥ ΕΞΕΠΛΗΞΕ ΤΟΝ ΔΡΑΝΔΑΚΗ

Μια πολύ ενδιαφέρουσα ανάρτηση έκανε στο LinkedIn ο Νίκος Δρανδάκης. Ο επιχειρηματίας, που έγινε ευρύτερα γνωστός ως ο δημιουργός του Taxibeat, περιγράφει μια μάλλον ανέλπιστα εμπειρία από την χρήση της Τεχνητής Νοημοσύνης, η οποία όπως φαίνεται τον εξέπληξε ευχάριστα. Ο λόγος για το Cowork του Claude, ένα εργαλείο AI που, όπως γράφει ο ίδιος, τον έκανε να αλλάξει πλήρως τον τρόπο με τον οποίο δουλεύει με την Τεχνητή Νοημοσύνη. Όχι επειδή κάνει κάτι... μαγικό, αλλά επειδή ξεκινά από κάτι πολύ πιο απλό: Να σε γνωρίσει. Ο Δρανδάκης περιγράφει ότι ανακάλυψε έναν οδηγό στο Substack, που περιλαμβάνει ένα μεγάλο prompt, το οποίο ενεργοποιεί μια διαδικασία αυτογνωσίας. Με βάση αυτό, το

AI ξεκινά μια συνέντευξη περίπου 100 ερωτήσεων για τον χρήστη: Τη δουλειά του, τον τρόπο σκέψης του, τους στόχους του. Και εκεί αρχίζει το ενδιαφέρον. Όπως σημειώνει ο ίδιος, μέχρι να φτάσει στα μισά των ερωτήσεων είχε ήδη αφιερώσει πάνω από δυόμισι ώρες. Αλλά, όπως παραδέχεται, άξιζε. "Είναι ίσως η καλύτερη συζήτηση, που έχω κάνει ποτέ με οποιονδήποτε", γράφει χαρακτηριστικά. Το πιο εντυπωσιακό – τουλάχιστον όπως το περιγράφει – είναι το λεγόμενο discovery process. Το σύστημα δεν περιορίζεται να καταγράφει απαντήσεις. Τις μεταφράζει σε διαστάσεις χαρακτήρα, δημιουργώντας μια ολοκληρωμένη εικόνα του χρήστη. Με απλά λόγια, το AI χτίζει το δικό του... ψυχογραφικό

προφίλ. Το αποτέλεσμα της διαδικασίας είναι ένα αρχείο .md, το οποίο μπορεί στη συνέχεια να χρησιμοποιηθεί σε οποιοδήποτε εργαλείο Τεχνητής Νοημοσύνης. Με αυτό το αρχείο ως context, κάθε νέα συζήτηση με το AI γίνεται – όπως λέει – "τάξεις μεγέθους καλύτερη". Η ουσία της ανάρτησης Δρανδάκη είναι μάλλον απλή αλλά ουσιαστική: Το AI δεν γίνεται πιο έξυπνο μόνο με καλύτερα μοντέλα, αλλά και με καλύτερη κατανόηση του ανθρώπου, που το χρησιμοποιεί. Και ίσως εκεί βρίσκεται το επόμενο μεγάλο βήμα στην καθημερινή χρήση της Τεχνητής Νοημοσύνης: Όχι απλώς να τη ρωτάμε περισσότερα πράγματα, αλλά να την αφήνουμε πρώτα να μας γνωρίσει.

Business Insight

ΤΑ 3+1 ΚΛΕΙΔΙΑ ΘΩΡΑΚΙΣΗΣ ΤΗΣ ΑΕΓΕΑΝ ΑΠΕΝΑΝΤΙ ΣΤΑ ΓΕΩΠΟΛΙΤΙΚΑ

Από τις πιο πολυαναμενόμενες ενημερώσεις αναλυτών/επενδυτών αυτή της Aegean. Εύλογα, καθώς **ο κλάδος των αερομεταφορών-τουρισμού είναι από τους σοβαρότερα πληττόμενους**, συνέπεια όσων διαδραματίζονται στην ευρύτερη περιοχή Μέσης Ανατολής-Περσικού. Και μόνο που **ο δεύτερος μεγαλύτερος κόμβος του πλανήτη, το Garhoud/Dubai των 95.200.000 εκατ. επιβατών το 2024** (μόλις έντεκα εκατομμύρια λιγότερους από της Atlanta/Georgia-US) είναι ουσιαστικά εκτός παιδιάς, αναδεικνύει την τάξη μεγέθους/σοβαρότητα της κατάστασης.

Σε αυτή την κρίσιμη περίοδο η διοίκηση της Aegean ανακοίνωσε τα οικονομικά αποτελέσματα 2025, κυρίως όμως έδωσε την προοπτική για το 2026.

Όσον αφορά τα μεγέθη, και τη διαχείριση του προβλήματος, **αρχικά ο Δημήτρης Γερογιάννης, στη συνέχεια ο Ευτύχιος Βασιλάκης, στην ενημέρωση των αναλυτών ήταν σαφείς. Αναλυτικά τα διαβάσαμε στο BnB πρωί Παρασκευής** (σε θέμα των Μάκη Αποστόλου-Νίκου Ταμπακόπουλου), **στο σημερινό insight θα επιχειρήσουμε να καταδείξουμε γιατί η περίπτωση της εισηγμένης είναι case study σε θέματα διαχείρισης κρίσεων και ποια είναι τα 3+1 κλειδιά που ενισχύουν την θωράκιση της εταιρείας. Συνακόλουθα θεωρώ πως είναι ένα πολύ χρήσιμο manual για γενικότερα προβλήματα crisis management, που όπως αναδείχθηκε από τον Covid-19- και του...melt down που ακολούθησε σε τουρισμό-αερο μεταφορές- αποκτούν ανησυχητική συχνότητα.**

Θα ξεκινήσω με τον **Διευθύνοντα Σύμβουλο** (από τους πολυπειρότερους του κλάδου) καθώς ήταν ο πρώτος (πρωί Πέμπτης/πριν την συνεδρίαση) **ο οποίος έθεσε το περίγραμμα:** "Για το 2026, παρά τη θετική δυναμική κατά τους πρώ-

τους δύο μήνες του έτους το διεθνές περιβάλλον παρουσιάζει υψηλή μεταβλητότητα μετά τις πρόσφατες εξελίξεις στην Μέση Ανατολή. Ο περιορισμός της πτητικής δραστηριότητας μας στην περιοχή (που αποτελεί περίπου 4-5% της συνολικής δραστηριότητας), αλλά και η άμεση έντονη επίδραση στην αύξηση του κόστους αεροπορικών καυσίμων θα έχουν σημαντικό αποτύπωμα τουλάχιστον στο πρώτο τρίμηνο του έτους....". **Κράτηση το "τουλάχιστον στο πρώτο τρίμηνο του 2026", θεωρώντας πιθανό οι συνέπειες της κρίσης να αγγίξουν και το δεύτερο, πόσο; Θα φανεί.**

Όμως, τι έχει προνοήσει η διοίκηση; **Υψηλά ταμειακά διαθέσιμα (συνολικά 955,1 εκατ. σε ταμειακά διαθέσιμα, ισοδύναμα και λοιπές χρηματοοικονομικές επενδύσεις/η επί μέρους ανάλυσή τους, πιστέψτε με έχει εξαιρετικό ενδιαφέρον ως προς την διασπορά κινδύνου. Υποθέτω πως μαθήματα για τον κλάδο διεθνώς βγήκαν από το πάθημα του Covid-19 (*). Υψηλά επίπεδα συμβολαίων αντιστάθμισης κινδύνου (ευρύτερο hedging σε σχέση με το 2019-2020), προσαρμοστικότητα-ευελιξία στην επαναδρομολόγηση συν χρηματοοικονομική διαχείριση.** Ενδεικτικό το γεγονός πως την Πέμπτη, μόλις αποπληρωνόταν πλήρως το από 12/03/2019 Κοινό Ομολογιακό Δάνειο εκδόσεως της εταιρείας, καταβάλλοντας στους ομολογιούχους το σύνολο της ονομαστικής αξίας των ομολογιών πλέον των οφειλόμενων τόκων συνολικού ποσού €200,3 εκατ. Προφανές το όφελος στο απευκταίο ενδεχόμενο που η σύρραξη (και οι συνέπειες της) καλύψουν μικρότερο-μεγαλύτερο μέρος του δεύτερου τριμήνου.

Θα συνεχίσω με την ενημέρωση των αναλυτών από τον Πρόεδρο- ο οποίος με αφορμή την κρίση του Covid-19 αφ' ενός προχώρησε σε ειλικρινή αυτοκρι-

τική, αφ' ετέρου μεθοδικά ξεκίνησε να σχεδιάζει την-καλύτερη δυνατή- θωράκιση της εταιρείας εν όψει επόμενων πιθανών αναταράξεων, όπερ και... [Προφάνας, όπως εξηγεί ο Koen Karsbergen \(**\)](#) ...η πρόληψη είναι η καλύτερη θεραπεία, και **στην περίπτωση μας το manual περιλαμβάνει από συμβόλαια αντιστάθμισης κινδύνου (hedging) σε προϊόντα πετρελαίου που καλύπτουν το 60%**, ενώ, εάν ληφθούν υπόψη τα δρομολόγια που δεν εκτελούνται στους προορισμούς της Μέσης Ανατολής, το ποσοστό ανεβαίνει περαιτέρω στο 65%-66%. Ποσοστό μεγαλύτερο του μέσου όρου των εταιρειών του δείκτη Stoxx Europe Total Market Airlines και της χρήσης μοτίβου κρατήσεων εκείνο όταν πριν από τέσσερα χρόνια είχε ξεκινήσει ο πόλεμος στην Ουκρανία μέχρι την αλλαγή στρατηγικού σχεδιασμού και τα οφέλη της καθήλωσης αεροσκαφών (λόγω της γνωστής υπόθεσης συντήρησης, κ.λ.π)

Αφ' ενός η μετάθεση της δρομολόγησης προς Ινδία ήταν λίγο ως πολύ γνωστή αρκετά πριν την επίθεση ΗΠΑ-Ισραήλ στο Ιράν (το πρόβλημα όπως έγινε στη συνέχεια γνωστό αφορούσε τον χρόνο παράδοσης από την πλευρά της Airbus). **Αφ' ετέρου το grounded 8-10 αεροσκαφών διευκολύνει την διοίκηση**, τόσο ως προς την βέλτιστη αξιοποίηση των ενεργών μονάδων (συνακόλουθα καλύπτοντας μέρος της πληρότητας)-όσο ως προς την εξοικονόμηση καυσίμων (μικρότερο λειτουργικό κόστος, στην θεωρούμενη περίοδο αιχμής).

Συνοψίζοντας, για ευρύτερη εταιρική/επιχειρηματική διαχείριση: **Υψηλά Ταμειακά Διαθέσιμα** (συντηρητικός λόγος δανείων/υποχρεώσεων προς ίδια) **Αντιστάθμιση κινδύνου** (για οτιδήποτε μπορεί να αντισταθμιστεί), **ευελιξία/προσαρμοστικότητα** και **προπάντων μαθαίνουμε/διδασκόμεθα από παθήματα/λάθη.**

> INTERTRADE HELLAS ΣΕ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ Η ΔΕΥΤΕΡΗ ΓΡΑΜΜΗ TISSUE ΣΤΑ ΟΙΝΟΦΥΤΑ

Στην έναρξη λειτουργίας δεύτερης χαρτοποιητικής μηχανής παραγωγής χαρτιού τύπου tissue στις εγκαταστάσεις της στα Οινόφυτα Βοιωτίας, προχώρησε η Intertrade Hellas ABEE – Softex. Η νέα γραμμή παραγωγής τέθηκε σε λειτουργία στις 24 Φεβρουαρίου 2026 και υλοποιήθηκε σε συνεργασία με την ιταλική εταιρεία Toscotec, η οποία εξειδικεύεται στον σχεδιασμό και την κατασκευή εξοπλισμού για τη βιομηχανία χαρτιού.

ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΗ ΙΚΑΝΟΤΗΤΑ 140.000 ΤΟΝΩΝ

Η χαρτοποιητική μηχανή διαθέτει ετήσια παραγωγική ικανότητα περίπου 80.000 τόνων χαρτιού. Σε συνδυασμό με την πρώτη μηχανή που λειτουργεί από το 2022 στο ίδιο εργοστάσιο, η συνολική παραγωγική δυναμικότητα της μονάδας πλέον υπερβαίνει τους 140.000 τόνους ετησίως.

Η επένδυση εντάσσεται στη στρατηγική ενίσχυσης της εγχώριας παραγωγής προϊόντων tissue, έναν κλάδο στον οποίο η ελληνική αγορά παρουσίαζε για δεκαετίες σημαντικό εμπορικό έλλειμμα και υψηλή εξάρτηση από εισαγωγές.

ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ ΝΤΕΛΗΔΗΜΟΥ

Στην εκδήλωση για την έναρξη λειτουργίας της νέας μονάδας παρευρέθησαν στελέχη της διοίκησης της εταιρείας, μεταξύ των οποίων ο Πρόεδρος, Δημήτριος Ντεληδήμος, η Αντιπρόεδρος, Κατερίνα Ντεληδήμου, και ο Διευθύνων Σύμβουλος, Ιωάννης Ντεληδήμος.



Ιωάννης
Ντεληδή-
μος, CEO,
Intertrade
Hellas

BnSECRET

1/ ΤΑ ΡΑΝΤΕΒΟΥ ΤΩΝ ΤΡΑΠΕΖΙΤΩΝ ΣΤΟ ΛΟΝΔΙΝΟ

Βαλίτσες ετοιμάζουν οι τραπεζίτες για το συνέδριο της Morgan Stanley στο Λονδίνο που θα πραγματοποιηθεί στις 17 με 19 Μαρτίου. Τραπεζικές πηγές εκτιμούν πως οι συναντήσεις είναι κρίσιμες γιατί διεξάγονται στην σκιά του πολέμου στην Μέση Ανατολή. Επομένως οι τράπεζες προετοιμάζονται για ερωτήσεις γύρω από τις επιπτώσεις του πολέμου στο εγχώριο τραπεζικό σύστημα και στην ελληνική οικονομία. Οι τραπεζίτες προσέρχονται με δύο σενάρια. Το πρώτο πως ο πόλεμος θα διαρκέσει έναν μήνα ακόμα, επομένως οι επιπτώσεις θα είναι διαχειρίσιμες. Το δεύτερο αφορά πόλεμο διαρκείας ο οποίος θα έχει σημαντικό αντίκτυπο στην αγορά και την οικονομία.

2/ OLYMPIC MARINE: Η ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΠΡΟΚΟΠΙΟΥ

Σε τροχιά υλοποίησης, αλλά με διαφοροποιημένη στόχευση, εισέρχεται η αναβάθμιση της Olympic Marine στο Σούνιο. Ο όμιλος Προκοπίου προχώρησε σε μια τέταρτη, εγκεκριμένη πλέον, τροποποίηση του επενδυτικού του σχεδίου, το οποίο ενισχύεται από το Ταμείο Ανάκαμψης. Παρά τις εσωτερικές ανακατανομές των κονδυλίων, το συνολικό ύψος της επένδυσης παραμένει σταθερό στα €8,06 εκατ. Η νέα αρχιτεκτονική του έργου δίνει προτεραιότητα στον τεχνικό εκσυγχρονισμό, με τη δημόσια δαπάνη να ανέρχεται σε €6,38 εκατ. και την ιδιωτική συμμετοχή να διαμορφώνεται στα €1,68 εκατ. Οι αλλαγές αφορούν κυρίως την επικαιροποίηση των δικτύων παροχής προς τα σκάφη (ρεύμα, νερό), τη βελτίωση των συστημάτων απορροής υδάτων και την ενσωμάτωση προηγμένων ψηφιακών εργαλείων διαχείρισης. Αν και το φυσικό αντικείμενο αναδιαρθρώθηκε για να ανταποκριθεί στις τρέχουσες ανάγκες, ο κεντρικός στόχος για μια υπεσύγχρονη μαρίνα με αναβαθμισμένες κτηριακές και λειτουργικές υποδομές παραμένει αμετάβλητος.

3/ MARINA ΡΟΔΟΥ: ΤΟ ΣΧΕΔΙΟ ΤΟΥ EMANUEL SHALAM

Η τουριστική σκακιέρα της Δωδεκανήσου αποκτά νέο ενδιαφέρον με την υπογραφή του Ισραηλινού επενδυτή Emanuel (Mani) Shalam, ο οποίος εδραϊώνει την παρουσία του στην ελληνική κτηματαγορά και τις υποδομές φιλοξενίας. Μέσω της εταιρείας "Μαρίνες Ρόδου Α.Ε.", ο Shalam δρομολογεί μια ριζική αναμόρφωση της μαρίνας του νησιού, αξιοποιώντας τα κονδύλια του Ταμείου Ανάκαμψης. Το επενδυτικό πλάνο, το οποίο αγγίζει τα €9,96 εκατ., εστιάζει κατά κύριο λόγο στη θωράκιση και τον εκσυγχρονισμό των λιμενικών εγκαταστάσεων. Συγκεκριμένα, το ποσό των €6,7 εκατ. προορίζεται για κρίσιμες παρεμβάσεις στο παραλιακό κρηπίδωμα, την αναβάθμιση του υπήνεμου μόλου και τη δημιουργία ενός νέου εγκάρσιου προβλήτα. Επιπλέον, €2,3 εκατ. θα διατεθούν για τον εκσυγχρονισμό των δικτύων κοινής ωφέλειας (ηλεκτροδότηση, ύδρευση, αποχέτευση, πυροπροστασία) και την αισθητική αναβάθμιση του περιβάλλοντος χώρου. Η επένδυση ολοκληρώνεται με την εισαγωγή ψηφιακών λύσεων και ενεργειακά αποδοτικών συστημάτων, μετατρέποντας τη μαρίνα σε έναν πρότυπο κόμβο αναψυχής. Εντυπωσιακό είναι το γεγονός πως η δημόσια χρηματοδότηση καλύπτει το 94% του κόστους, υπογραμμίζοντας τη σημασία του έργου για την ανάδειξη της Ρόδου ως κορυφαίου προορισμού yachting στην Μεσόγειο.

> PWC

ΥΨΗΛΟ ΤΟ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟ ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΝ ΓΙΑ DATA CENTERS ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ - ΤΑ... ΑΝΟΙΧΤΑ ΖΗΤΗΜΑΤΑ

Οι παγκόσμιες τάσεις οδηγούν σε εκθετική αύξηση της ζητούμενης ισχύος και διαρθρωτικές αλλαγές στην αγορά των data centers.

Ειδικότερα, όπως αναφέρεται σε report της PwC, παρατηρείται αύξηση 3 έως 5 φορές στην απαιτούμενη υπολογιστική ισχύ παγκοσμίως, οδηγούμενη κυρίως από την ευρεία χρήση του AI (>60% των συνολικών φορτίων data center έως το 2034), καθώς και 10 φορές αύξηση στο μέγεθος εγκατάστασης data center, κυρίως για την εξυπηρέτηση αναγκών hyperscaler.

ΕΥΡΩΠΗ

Σε ό,τι αφορά την Ευρώπη, οι επενδύσεις στην ψηφιακή κυριαρχία για τον επαναπατρισμό ευρωπαϊκών και εθνικών δεδομένων και την ανάπτυξη έως 5 AI gigafactories και 13 AI factories στην ΕΕ ξεπερνούν τα €20 δισ. Η ζήτηση ηλεκτρικού χώρου για data centers εκτιμάται ότι θα ανέλθει σε 58GW το 2034 από 18GW που ήταν πέρυσι, ως αποτέλεσμα της εκθετικής ανάπτυξης εφαρμογών Τε-



χνικής Νοημοσύνης και υπηρεσιών cloud, της επέκτασης των δικτύων 5G και της αυξημένης χρήσης υπηρεσιών streaming υψηλής ανάλυσης.

ΠΑΝΩ ΑΠΟ 90% Η ΠΛΗΡΟΤΗΤΑ ΣΤΟΥΣ ΒΑΣΙΚΟΥΣ ΚΟΜΒΟΥΣ

Την ίδια στιγμή όμως, οι βασικοί ευρωπαϊκοί κόμβοι Data Centers παρουσιάζουν πληρότητα που ξεπερνά το 90% και αντιμετωπίζουν περιορισμούς στα ενεργειακά δίκτυα και καθυστερήσεις στις αδειοδοτήσεις. Ειδικότερα, υπάρχει πάνω από 90% πληρότητα στις υφιστάμενες εγκαταστάσεις της περιοχής FLAP-D, η οποία περιλαμβάνει το Δουβλίνο, το Λονδίνο, το Άμστερνταμ, τη Φρανκφούρτη και το Παρίσι.

Το γεγονός αυτό, σε συνδυασμό με τον κορεσμό του ηλεκτρικού δικτύου, με καθυστερήσεις και περιορισμούς στην ανάπτυξη νέων εγκαταστάσεων, έχει ως αποτέλεσμα πάνω από το 80% των νέων επενδύσεων να κατευθύνεται σε άλλες χώρες εκτός της περιοχής FLAP-D.

Το 77% της μελλοντικής ζήτησης (GW) αναμένεται να καλύφθει από τη Δυτική Ευρώπη, το 12% από τη Κεντρική και Ανατολική Ευρώπη και το 12% από τη Μ.Ανατολή/Β.Αφρική. Η περιφερειακή ανάπτυξη δημιουργεί μια διεκδικησιμη αγορά έως και 5 GW από την ευρύτερη περιοχή της ΝΑ Ευρώπης και Μέσης Ανατολής.

ΔΙΑΒΑΣΤΕ ΕΔΩ ΟΛΟΚΛΗΡΗ ΤΗΝ ΕΡΕΥΝΑ

Editorial

ΤΟ PEST ANALYSIS ΚΑΙ ΟΙ ΓΕΩΠΟΛΙΤΙΚΟΙ ΜΥΕΣ

Τί συζητάμε όλοι αυτοί την περίοδο;

Το τί συμβαίνει στην Μέση Ανατολή.

Και, κυρίως, το πόση ένταση θα έχει αυτό και πότε θα τελειώσει.

Διότι όλο αυτό επηρεάζει σημαντικά, σημαντικότερα, το business plan όλων των επιχειρήσεων: Στα κόστη, στην καθημερινή λειτουργία τους, στις εξαγωγές τους.

Τί πρέπει να κάνει, λοιπόν, κάθε επιχείρηση αυτή την περίοδο;

Την απάντηση έδωσε πολύ εύστοχα ο επικεφαλής του Global Transaction Banking της Eurobank, Λευτέρης Βλαχογιάννης, μιλώντας χθες σε συζήτηση του Πανελληνίου Συνδέσμου Εξαγωγέων, στο περιθώριο της Food Expo:

“Πρέπει όλοι μας να γυμνάσουμε τους γεωπολιτικούς μας μύες”.

Τί σημαίνει αυτό πρακτικά;

Ότι όλες οι επιχειρήσεις οφείλουν να παρακολουθούν το τί γίνεται όχι μόνο στην Ελλάδα, αλλά και σε διεθνές επίπεδο, και να λαμβάνουν όλες τις εξελίξεις υπόψη τους, στο business plan τους. Μιλάμε, δηλαδή, για το λεγόμενο PEST analysis.

Πρόκειται για ένα σημαντικό εργαλείο στρατηγικής, που χρησιμοποιείται για να αξιολογεί τους εξωτερικούς μακρο-οικονομικούς παράγοντες - Πολιτικούς, Οικονομικούς, Κοινωνικούς και Τεχνολογικούς -, που επηρεάζουν έναν οργανισμό, έναν κλάδο, μια αγορά.

Το PEST βοηθά στην ουσία τους υπεύθυνους για τη λήψη αποφάσεων μιας επιχείρησης να εντοπίζουν και να αναγνωρίζουν πιθανές απειλές και ευκαιρίες, καθιστώντας πληροφορημένο τον στρατηγικό σχεδιασμό και τη διαχείριση κινδύνου. Έτσι, συχνά λειτουργεί ως πρόδρομος του SWOT analysis.

Είναι εύκολο για κάθε μεγέθους επιχείρηση; Όχι.

Είναι, όμως, απολύτως απαραίτητο.

Απλά πράγματα.

Νεκτάριος Β. Νώτης

nectarios@notice.gr



PROMO SOLUTION

EXHIBIT.CREATE.

Οργανώνουμε τη συμμετοχή σας
στις κορυφαίες διεθνείς εκθέσεις



Βρείτε μας
στο Hall 3 D22



210 9630630
info@promosolution.net
www.promosolution.net

παρούσα στο μεγαλύτερο εκθεσιακό event των εξαγωγών στην Ελλάδα

foodexpo Greece
THE LEADING F&B TRADE SHOW IN SOUTHEAST EUROPE

#03 ΔΕΥΤΕΡΑ
16 ΜΑΡΤΙΟΥ
2026

Η καθημερινή έκδοση με όλες τις ειδήσεις, τάσεις, αναλύσεις και συνεντεύξεις με τους πρωταγωνιστές από το μεγαλύτερο εκθεσιακό event των εξαγωγών στην Ελλάδα

FOODEXPLO 2026: Εντυπωσιακή η προσέλευση επαγγελματιών του κλάδου F&B το σαββατοκύριακο

THE OLIVE LEGEND GROUP: Εντείνει την παρουσία της σε Αμερική & Ευρώπη

ΕΛΟΠΥ: Μελλοντικές αγορές με προοπτικές η Αμερική και η Ασία

ELEESIAN CHOCOLATES: Φέρνει ελληνικές γεύσεις και νέες δημιουργίες



Με την υπογραφή του δημοσιογραφικού επιτελείου της Notice Content & Services

Μεταδίδουν οι



Μάκης Αποστόλου



Στέλλα Αυγουστάκη



Γιάννης Τσατσάκης



Μάριος Δελατόλας

ΕΛΟΠΥ

Μελλοντικές αγορές με προοπτικές η Αμερική και η Ασία

Σε ουσιαστικές και εποικοδομητικές συζητήσεις σχετικά με την πορεία του κλάδου, με την παρουσία της ΕΛΟΠΥ στην FOOD EXPO, προσβλέπουν ο Πρόεδρος της Ελληνικής Οργάνωσης Παραγωγών Υδατοκαλλιέργειας (ΕΛΟΠΥ) Απόστολος Τουραλιάς, το Διοικητικό Συμβούλιο και τα Μέλη της Οργάνωσης. Η φετινή παρουσία ενισχύει τις δυνατότητες περαιτέρω ανάπτυξης μέσω νέων συνεργασιών.

ΓΑΣΤΡΟΝΟΜΙΚΑ COOCKING EVENTS

Ιδιαίτερο ενδιαφέρον παρουσίασαν τα γαστρονομικά live cooking events που πραγματοποιήθηκαν το Σάββατο και την Κυριακή στο περίπτερο της ΕΛΟΠΥ, με κεντρικό θέμα το street food. Με την επιμέλεια του chef κ. Κωνσταντίνου Βασάλου και με τη συνοδεία δροσερών κρασιών από την Οινοποιητική Νεμέας, τα φρέσκα ψάρια εκτροφής Fish from Greece μετατρέπθηκαν σε δημιουργικούς και γευστικούς μεζέδες, αναδεικνύοντας τη γαστρονομική τους ευελιξία.

Παράλληλα, το Σάββατο, από τις 13:15 έως τις 14:00, η ΕΛΟΠΥ συμμετείχε στο Mediterranean Food Stage της έκθεσης, προσφέροντας μια ξεχωριστή γαστρο-

μική εμπειρία στους επισκέπτες της Food Expo Athens 2026. Ο chef Αλέξανδρος Τσιοτίνης δημιούργησε πρωτότυπες συνταγές με τσιπούρα και λαβράκι Fish from Greece, εμπνευσμένες από τη μεσογειακή κουζίνα και εμπλουτισμένες με αυθεντικά ελληνικά αρώματα, αναδεικνύοντας τον ιδιαίτερο χαρακτήρα των ελληνικών ψαριών εκτροφής.

ΕΙΚΟΝΙΚΗ ΕΜΠΕΙΡΙΑ ΚΑΤΑΔΥΣΗΣ

Επιπλέον, με τη χρήση σύγχρονης high-tech τεχνολογίας, η ΕΛΟΠΥ προσφέρει στους επισκέπτες του περιπέτρου μια εικονική εμπειρία κατάδυσης στον βυθό, φέρνοντάς τους σε άμεση επαφή με τον κόσμο της ιχθυοκαλλιέργειας και τις σύγχρονες πρακτικές παραγωγής.

ΕΝΤΟΝΗ ΕΞΑΓΩΓΙΚΗ ΔΥΝΑΜΙΚΗ

Τα ψάρια ελληνικής ιχθυοκαλλιέργειας διατηρούν έντονη εξαγωγική δυναμική, συμβάλλοντας θετικά στο εμπορικό ισοζύγιο τροφίμων της χώρας. Το 82% της παραγωγής διατίθεται σε 38 αγορές εκτός Ελλάδας, ενώ το 18% κατευθύνεται στην εξώρια αγορά.

Ειδικότερα:

- Το 72% των εξαγωγών πραγματοποιείται προς 22 χώρες της ΕΕ-27
- Το 10% κατευθύνεται σε 16 τρίτες χώρες
- Σχεδόν το σύνολο των εξαγωγών αφορά νωπά ψάρια, ενώ μόλις 0,08% αφορά κατεψυγμένα προϊόντα (82 τόνοι, κυρίως προς τρίτες χώρες)

ΒΑΣΙΚΕΣ ΑΓΟΡΕΣ

Οι βασικές αγορές των ελληνικών ψαριών ιχθυοκαλλιέργειας βρίσκονται στην Ευρωπαϊκή Ένωση, με την Ιταλία, την Ισπανία και την Γαλλία να απορροφούν διαχρονικά πάνω από το μισό της ελληνικής παραγωγής. Στις τρεις αυτές χώρες πραγματοποιείται περίπου το 73% των εξαγωγών τσιπούρας και λαβρακιού από την Ελλάδα. Σε επίπεδο προϊόντων, το εξαγωγικό χαρτοφυλάκιο παρουσιάζει σχεδόν ισομερή κατανομή, καθώς το 51% των εξαγωγών αφορά τσιπούρα και το 49% λαβράκι. Παράλληλα, η Αμερική και η Ασία αναδεικνύονται ως σημαντικές μελλοντικές αγορές, στις οποίες ο κλάδος της ελληνικής ιχθυοκαλλιέργειας στοχεύει να ενισχύσει περαιτέρω την παρουσία του τα επόμενα χρόνια.



ΧΑΛΒΑΣ ΚΥΡΙΩΝ

Σειρά παραδοσιακών αυθεντικών προϊόντων, νέες σειρές ταχινιού και υποβρύχιο βανίλια

Η εταιρεία Χαλβάς Κυριών συμμετέχει στην έκθεση παρουσιάζοντας μια σειρά αυθεντικών, παραδοσιακών προϊόντων που παρασκευάζονται με αγνά υλικά και με σεβασμό στις συνταγές και την τεχνογνωσία πολλών ετών. Οι επισκέπτες έχουν την ευκαιρία να γνωρίσουν από κοντά τον χειροποίητο χαλβά της εταιρείας, το παραδοσιακό ταχίνι, τα λουκούμια, τα τραγανά λεπτά φύλλα παστελιού, καθώς και το υποβρύχιο γλυκό σε γεύσεις βανίλια και μαστίχα.

ΝΕΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΚΑΙ ΓΕΥΣΕΙΣ

Παράλληλα, στην έκθεση παρουσιάζονται και ορισμένα νέα προϊόντα που λανσάρεται η εταιρεία στην αγορά. Στο πλαίσιο της συνεχούς εξέλιξης και της προσαρμογής στις σύγχρονες γευστικές προτιμήσεις των καταναλωτών, η εταιρεία αναπτύσσει νέες γεύσεις ταχινιού, όπως ταχίνι με κακάο, ταχίνι με χαρούφι και ταχίνι με μέλι.



Επιπλέον, παρουσιάζεται μια νέα πρόταση στο υποβρύχιο βανίλια, το οποίο συνδυάζεται με διάφορα γλυκά του κουταλιού, προσφέροντας μια ιδιαίτερη και πρωτότυπη γευστική εμπειρία που συνδυάζει την παράδοση με τη δημιουργικότητα.

ΕΞΑΓΩΓΙΚΗ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ ΚΑΙ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ

ΕΞΑΓΩΓΙΚΗ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ ΚΑΙ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ

Σε ό,τι αφορά τη διεθνή παρουσία της εταιρείας, τα προϊόντα της εξάγονται σήμερα σε πέντε χώρες, ενώ η στρατηγική ανάπτυξης περιλαμβάνει τη σταδιακή διεύρυνση του δικτύου εξαγωγών σε νέες αγορές.

Στόχος της εταιρείας είναι η ενίσχυση της παρουσίας της σε αγορές όπου καταγράφεται αυξανόμενο ενδιαφέρον για ποιοτικά μεσογειακά και παραδοσιακά προϊόντα, καθώς και για τρόφιμα που συνδυάζουν αυθεντική γεύση με υψηλή διατροφική αξία. Ιδιαίτερη σημασία δίνεται σε αγορές όπου η ελληνική γαστρονομία διαθέτει ήδη ισχυρή παρουσία και αναγνωρισιμότητα, δημιουργώντας ευνοϊκές προοπτικές περαιτέρω ανάπτυξης.

THE OLIVE LEGEND GROUP

Εντείνει την παρουσία της σε Αμερική & Ευρώπη

Το ολοκληρωμένο χαρτοφυλάκιο εξαιρετικού παρθένου ελαιολάδου που συνδυάζει την ελληνική παράδοση με τις σύγχρονες απαιτήσεις της διεθνούς αγοράς παρουσιάζει η The Olive Legend Group. Η φετινή παρουσία σηματοδοτεί μια νέα φάση ανάπτυξης για τον όμιλο, επισφραγίζοντας ένα επιτυχημένο turnaround που τον τοποθετεί πλέον ανάμεσα στους ισχυρούς παίκτες του κλάδου.

Με στρατηγικές επενδύσεις και ετήσια παραγωγική δυναμική που υπερβαίνει τους 20.000 τόνους, η εταιρεία δίνει έμφαση στην ποιότητα και την εξωστρέφεια, αναδεικνύοντας τρεις βασικές μάρκες του χαρτοφυλακίου της:

- **Λατζιμάς:** Η ναυαρχίδα και best seller μάρκα του ομίλου στην ελληνική αγορά. Καταλαμβάνει τη θέση #2 στις επώνυμες μάρκες ελαιολάδου, με μερίδιο αγοράς σε όγκο που διαμορφώθηκε στο 18,4% το 2025
- **Lasitia:** Premium και πολυβραβευμένη μάρκα ΠΟΠ Σητείας, η οποία απευθύνεται σε εξειδικευμένα κανάλια πώλησης και σε απαιτητικούς καταναλωτές διεθνώς



- **Olympian Green:** Το ταχύτερα αναπτυσσόμενο brand του ομίλου στις διεθνείς αγορές και best seller στις εξαγωγές, σχεδιασμένο με σύγχρονη ταυτότητα για τον παγκόσμιο καταναλωτή

ΠΑΡΟΥΣΙΑ ΣΕ 27 ΧΩΡΕΣ

Η The Olive Legend Group αποτελεί σήμερα ισχυρό εκπρόσωπο της μεσογειακής διατροφής διεθνώς, με παρουσία σε 27 χώρες και 5 ηπείρους. Στο πλαίσιο της στρατηγικής εξωστρέφειας, ο όμιλος

έχει δημιουργήσει ιδιόκτητες θυγατρικές εταιρείες στις Ηνωμένες Πολιτείες και στη Βραζιλία, ενισχύοντας την άμεση πρόσβαση στα μεγάλα διεθνή δίκτυα λιανικής. Για την περίοδο 2025-2026, η εταιρεία εντείνει την εμπορική της δραστηριότητα στις αγορές της Αμερικής, της Ευρώπης και της Αυστραλίας. Η επέκταση αυτή βασίζεται στην ικανότητα να προσφέρει ολοκληρωμένες λύσεις που καλύπτουν τόσο τη ζήτηση επώνυμων προϊόντων όσο και τις ανάγκες για private label προϊόντα υψηλών προδιαγραφών, προσαρμοσμένα στα χαρακτηριστικά κάθε αγοράς.

ΝΕΕΣ ΠΡΟΪΟΝΤΙΚΕΣ ΣΕΙΡΕΣ

Στο πλαίσιο της παρουσίας της στην έκθεση η εταιρεία παρουσιάζει νέες προϊόντικές προτάσεις που ενισχύουν τη θέση της στο ράφι. Μεταξύ αυτών ξεχωρίζουν:

- το νέο Λατζιμάς Αγουρέλαιο (Πρώιμης Συγκομιδής), ένα προϊόν υψηλής διατροφικής αξίας με έντονο γευστικό χαρακτήρα
- νέες σειρές ΠΟΠ Κρήτης, με έμφαση σε τοπωνύμια που αναδεικνύουν την κρητική παραγωγή

ERGON

Με... επιμελημένο portfolio προϊόντων - Στρατηγικές αγορές η Μέση Ανατολή και το Λονδίνο

Ένα επιμελημένο portfolio προϊόντων που δίνει έμφαση στην ποιότητα, την εντοπιότητα, τις καθαρές ετικέτες και τις εκλεκτές πρώτες ύλες, παρουσιάζει στη φετινή έκθεση η Ergon.

ERGON ORIGINALS

Το χαρτοφυλάκιο της εταιρείας περιλαμβάνει μια σειρά από επιλεγμένες προϊοντικές κατηγορίες. Η σειρά Ergon Originals συγκεντρώνει αυθεντικά γαστρονομικά προϊόντα από όλη την Ελλάδα, καθώς και προϊόντα lifestyle, όπως εξαιρετικό παρθένο ελαιόλαδο, ελιές, αρτύματα, αλείμματα, παξιμάδια και γλυκά snack. Τα The Serras Snacks περιλαμβάνουν χειροποίητα chips πατάτας και artisanal raw bars με μεσογειακές γεύσεις και ποιτικές πρώτες ύλες. Η σειρά Balboa προσφέρει τραγανά cheese & chili nachos, καθώς και μοναδικά μείγματα μπαχαρικών Balboa Dope Rubs.

NAKED SWIM SPARKLING HERBAL TEAS

Στο portfolio εντάσσονται επίσης τα Naked Swim Sparkling Herbal Teas, ανθρακούχα βοτανικά ροφήματα που συνδυάζουν αρώματα ελληνικών βοτάνων και αποτελούν μια alcohol-free επιλογή, καθώς και τα Eddy Smoothies, smoothies ψυχρής έκθλιψης από 100% φρούτα χωρίς προσθήκη ζάχαρης και τεχνητών προσθέτων. Η σειρά 72H Baking & Cooking Products περιλαμβάνει premium προϊό-

ντα μαγειρικής, όπως άλευρα για διαφορετικές χρήσεις, ζυμαρικά από εκλεκτά σιτηρά και σάλτσες ντομάτας. Το χαρτοφυλάκιο συμπληρώνει το HERO, επιτραπέζιο νερό από το Βέρμιο, το οποίο διατίθεται σε 100% ανακυκλώσιμη συσκευασία.

Η ΠΑΡΟΥΣΙΑ ΣΤΟ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ

Παράλληλα, η Ergon συνεχίζει τη διεθνή αναπτυξιακή της πορεία, θέτοντας ως στρατηγικές αγορές για το 2026 την Μέση Ανατολή και το Λονδίνο. Η επιλογή αυτών των προορισμών συνδέεται με τη δυναμική του Λονδίνου ως παγκόσμιου κόμβου γαστρονομίας και φιλοξενίας, που προσφέρει σημαντική προβολή σε ελληνικά brands, καθώς και με την αυξανόμενη ζήτηση στην Μέση Ανατολή για premium προϊόντα και εμπειρίες που συνδυάζουν την ελληνική παράδοση με υψηλά ποιοτικά πρότυπα.

THE SERRAS CHIPS TO BEST SELLING

Σε επίπεδο καταναλωτικών προτιμήσεων, τα The Serras Chips αποτελούν το best-selling προϊόν της εταιρείας, καταλαμβάνοντας σταθερά την πρώτη θέση τόσο στην ελληνική όσο και στη διεθνή αγορά, χάρη στην ποιότητα των πρώτων υλών και τον χειροποίητο χαρακτήρα τους. Ιδιαίτερα υψηλή παραμένει επίσης η ζήτηση για τα εξαιρετικά παρθένα ελαιόλαδα και τα προϊόντα ελιάς της σειράς Ergon Originals, τα οποία συγκαταλέγονται συστηματικά στις κορυφαίες επιλογές των καταναλωτών.



BNB
DAILY

BUSINESS IN BRIEF

ΚΑΘΕ ΠΡΩΙ
ΣΤΟ EMAIL ΣΑΣ!

- Business Opinions
- Business Secrets
- Τράπεζες
- Ναυτιλία
- Real Estate
- Μετακινήσεις Στελεχών



ΡΕΝΙΕΡΗΣ

Έμφαση στο εξαιρετικό παρθένο ελαιόλαδο & στις σειρές Minos και Renieris Estate

Η Ρενιέρης παρουσιάζει στην έκθεση τη βασική γκάμα των προϊόντων της, δίνοντας ιδιαίτερη έμφαση στο εξαιρετικό παρθένο ελαιόλαδο και στα επώνυμα προϊόντα των σειρών Minos και Renieris Estate.

ΕΝΙΣΧΥΣΗ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΩΝ

Βασικός στόχος της συμμετοχής είναι η περαιτέρω ενίσχυση των συνεργασιών με υφιστάμενους πελάτες, καθώς και η ανάπτυξη νέων εμπορικών συνεργασιών. Προς το παρόν δεν προγραμματίζεται άμεσο λανσάρισμα νέου προϊόντος, ωστόσο η εταιρεία συνεχίζει να επενδύει συστηματικά στην ενδυνάμωση της παρουσίας των προϊόντων της στις αγορές.

ΕΞΑΓΩΓΕΣ ΣΕ 48 ΧΩΡΕΣ

Η εταιρεία εξάγει σήμερα σε 48 χώρες παγκοσμίως, με βασικές αγορές την Γερμανία, τις Ηνωμένες Πολιτείες, την Πολωνία, το Ηνωμένο Βασίλειο, την Αυστραλία και



την Βραζιλία, όπου διατηρεί ισχυρές και μακροχρόνιες συνεργασίες. Για το 2025, η στρατηγική της επικεντρώνεται τόσο στην περαιτέρω ενίσχυση της παρουσίας στις

υφιστάμενες αγορές όσο και στη στοχευμένη επέκταση σε νέες αγορές με αυξανόμενη ζήτηση για ποιοτικά προϊόντα και ελαιόλαδο.

Η επιλογή αυτών των αγορών βασίζεται κυρίως στη δυναμική ανάπτυξη της κατηγορίας, στο αυξανόμενο ενδιαφέρον των καταναλωτών για υγιεινή διατροφή και στις προοπτικές ανάπτυξης αξιόπιστων εμπορικών συνεργασιών.

BEST SELLING TO MINOS

Μεταξύ των προϊόντων της εταιρείας που σημειώνουν τη μεγαλύτερη εμπορική επιτυχία στις διεθνείς αγορές ξεχωρίζει το εξαιρετικό παρθένο ελαιόλαδο Minos σε φιάλη 500 ml.

Το συγκεκριμένο προϊόν διακρίνεται για τη σταθερή του ποιότητα, την ισορροπημένη γεύση και την υψηλή αποδοχή που απολαμβάνει από διεθνείς συνεργάτες και καταναλωτές.

ELEESIAN CHOCOLATES

Φέρνει ελληνικές γεύσεις και νέες δημιουργίες

Η Eleesian Chocolates συμμετέχει και φέτος στην FOOD EXPO, παρουσιάζοντας τη συλλογή των χειροποίητων σοκολάτων της, εμπνευσμένων από ελληνικές γεύσεις και αρώματα. Στο περίπτερο της εταιρείας παρουσιάζονται προϊόντα από τις σειρές Basic Line, Classic Line και από την premium συλλογή Origin, οι οποίες συνδυάζουν ποιοτική σοκολάτα με σύγχρονους γευστικούς συνδυασμούς και προσεγμένο σχεδιασμό.

PATE DE FRUITS

Παράλληλα, η εταιρεία παρουσιάζει νέες προϊόντικές ιδέες που βρίσκονται σε φάση ανάπτυξης, όπως pâte de fruits με φρούτα και αρώματα εμπνευσμένα από τη μεσογειακή γαστρονομία, σε γεύσεις όπως τριαντάφυλλο, φράουλα, βερίκοκο και λεμόνι.

ΕΝ ΙΣΧΥΣΗ ΕΞΑΓΩΓΩΝ ΕΥΡΩΠΗΣ

Η Eleesian Chocolates αναπτύσσει σταδιακά τη διεθνή της παρουσία και βρίσκεται σε διαδικασία διεύρυνσης συνεργασιών σε επιλεγμένες αγορές του εξωτερικού.



Για το 2026, στόχος της εταιρείας είναι η ενίσχυση των εξαγωγών σε αγορές της Ευρώπης, της Ασίας και της Μέσης Ανατολής, όπου καταγράφεται αυξανόμενο ενδιαφέρον για premium artisan προϊόντα και γαστρονομικές προτάσεις με έντονη ταυτότητα προέλευσης.

ΕΛΛΑΔΑ

Στην ελληνική αγορά, τα προϊόντα της Eleesian Chocolates διατίθενται σε επιλεγμένα σημεία λιανικής, boutique καταστήματα και συνεργάτες στον χώρο της φιλοξενίας, όπως ξενοδοχεία και premium

καταλύματα.

Μεταξύ των προϊόντων της εταιρείας, ιδιαίτερα δημοφιλείς είναι οι σοκολάτες της σειράς Basic Line, ενώ σημαντική απήχηση παρουσιάζουν και οι δημιουργίες της σειράς Origin, οι οποίες απευθύνονται κυρίως στην αγορά δώρων και σε premium καταστήματα.

Η φιλοσοφία της Eleesian Chocolates συνοψίζεται στην ιδέα "Feel Greece – Taste Eleesian", με στόχο τη δημιουργία προϊόντων που συνδυάζουν ελληνική εμπνευση, υψηλής ποιότητας πρώτες ύλες και σύγχρονο σχεδιασμό.

FOODEXPO 2026

Εντυπωσιακή η προσέλευση επαγγελματιών του κλάδου F&B το σαββατοκύριακο

Εντυπωσιακή προσέλευση επαγγελματιών του κλάδου των τροφίμων και ποτών, από την Ελλάδα και το εξωτερικό, σημειώθηκε στις πρώτες δύο ημέρες της FOOD EXPO 2026.

Οι επισκέπτες είχαν την ευκαιρία να γνωρίσουν από κοντά τα νέα προϊόντα των 1.300 εκθετών, να ανακαλύψουν τις κορυφαίες τάσεις του F&B κλάδου και να πραγματοποιήσουν τις πρώτες στοχευμένες B2B συναντήσεις.

ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΕΣ

Η κινητικότητα στους εκθεσιακούς διαδρόμους ήταν συνεχής, με τους επισκέπτες να εξερευνούν με μεγάλο ενδιαφέρον τις νέες προϊοντικές προτάσεις και τις καινοτομίες που παρουσίασαν οι εκθέτες από την Ελλάδα και το εξωτερικό.

Χιλιάδες στελέχη της Λιανικής, της Εστίασης και του Τουρισμού, καθώς και για 1.000 διεθνείς Hosted Buyers από 80+ χώρες, γνώρισαν στα περίπτερα των εκθετών περισσότερους από 50.000 κωδικούς τροφίμων και ποτών υψηλής διατροφικής αξίας. Η γκάμα των προϊόντων κάλυψε κάθε σύγχρονη ανάγκη: από διαχρονικά brands και καινοτόμες προτάσεις υγιεινής διατροφής, μέχρι "no-and-low" αλκοολούχα ποτά, έθνικ γεύσεις και προϊόντα βασισμένα στις αρχές της αειφορίας.

ΠΑΡΑΔΟΣΙΑΚΑ ΚΑΙ ΠΟΠ ΠΡΟΪΟΝΤΑ

Παράλληλα, παραδοσιακά και ΠΟΠ προϊόντα παραγωγών από κάθε γωνιά της Ελλάδος, που παρουσιάστηκαν στα περίπτερα των Περιφερειών -Δήμων -Επιμελητηρίων έκλεψαν τις εντυπώσεις ενώ οι επισκέπτες της έκθεσης ανακάλυψαν πρωτότυπα εθνικά προϊόντα και μοναδικές γαστρονομικές προτάσεις από 200+ ξένους εκθέτες.



MEDITERRANEAN FOOD STAGE

Στο Mediterranean Food Stage, τα πρώτα live cooking shows της σειράς "GReek



Origins" προσέλκυσαν πλήθος επισκεπτών, αναδεικνύοντας την ελληνική γαστρονομική παράδοση μέσα από σύγχρονες δημιουργίες.

OENOTEΛΙΑ

Παράλληλα, η OENOTEΛΙΑ κέρδισε τις εντυπώσεις με premium ετικέτες του ελληνικού αμπελώνα, εγχώρια και διεθνή κρασιά, ιδιαίτερες και σπάνιες ποικιλίες, παραδοσιακά αποστάγματα και οι σύγχρονες εκδοχές και γευσιγνωσίες που έθεσαν υψηλά τον πήχη για τις επόμενες ημέρες.



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



Βαλαωρίτου 9, 106 71 Κολωνάκι, Τ. 210 3634061

Εκδότης - Διευθυντής: Νεκτάριος Β. Νώτης | Διευθυντής Σύνταξης: Μάρκος Αποστόλου | Αρχισυντάκτης: Γιάννης Παλιούρης | Sales Manager: Βίλλυ Τριπολίτου
Senior Business Development: Μύριαμ Πρίφτη | Sales Executive: Ιφιγένεια Καραντώνη | Συνδρομές - Διεύθυνση Λειτουργίας: Σύλια Τσιριτσίκου | Digital Art Director: ArDiDesign
Τεχνική Υποστήριξη: Θανάσης Βιρβίλης

Πληροφορίες - Συνδρομές: sylia@notice.gr, Δελτία τύπου: media@notice.gr