BNB DAILY

BUSINESS IN BRIEF

ΤΟ ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΟ
ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ
NEWSLETTER

ΤΡΙΤΗ 03 ΝΟΕΜΒΡΙΟΥ 2026 **Τεύχος 1932**



> ENDLESS EC

Η χρηματοδότηση και τα οφέλη από το deal των €20 εκατ. για την εξαγορά της Finezza



> ΤΕΡΝΑ

Έως +50% το κατασκευαστικό κόστος φέτος - Πού αποδίδεται η αύξηση



> ATTICA TDS

Συνεργασία με Goldair Cargo μετά το +23% στις πωλήσεις του e-shop



> ΔΕΗ

Οι τρεις κινήσεις Στάσση στην Δυτική Μακεδονία

Editorial

Όταν ο καταψύκτης έγινε φούρνος

Debrief

Το μεγαλύτερο οικονομικό στοίχημα όλων των εποχών;

Business Insight

Η προειδοποίηση Moody's για νέα NPLs, τα €407,6 δισ. ιδιωτικού χρέους και η έκθεση σε ομολογιακά AI της Wall Street

Business Maker

- Quiz: Ποιος έκανε τζίρο ενός καταστήματος μέσω Skroutz;
- Ακίνητα: Οι αποδόσεις στενεύουν, η αγορά γίνεται πιο επιλεκτική

BnSecret

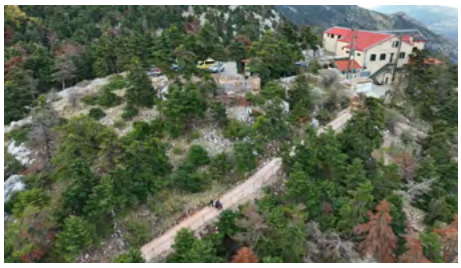
- Πώς ο Dino Alexakis και η Alexia Sheinman βρέθηκαν στο στόχαστρο του δημάρχου Σερίφου
- Το μεγάλο μπάσιμο της Αγγελικούση στα LNG

> KAIZEN FOUNDATION

ΜΕ “ΤΟ ΜΟΝΟΠΑΤΙ ΤΗΣ ΠΡΟΣΒΑΣΙΜΟΤΗΤΑΣ” ΦΕΡΝΕΙ ΤΗ ΦΥΣΗ ΠΙΟ ΚΟΝΤΑ ΣΕ ΟΛΟΥΣ

Η πρόσβαση στη φύση μοιάζει αυτονόητη, δεν είναι όμως δεδομένη για όλους. Για ανθρώπους με αναπηρία ή περιορισμένη κινητικότητα, ακόμη και μια σύντομη διαδρομή στο δάσος μπορεί να συνοδεύεται από εμπόδια που περιορίζουν την αυτονομία και τη δυνατότητα συμμετοχής. Στην Πάρνηθα, ένα νέο μονοπάτι έρχεται να αλλάξει αυτή την εμπειρία, ανοίγοντας περισσότερο χώρο για επαφή με το φυσικό περιβάλλον.

Το “Μονοπάτι Προσβασιμότητας Πάρνηθας” βρίσκεται στη δασική περιοχή του Εθνικού Δρυμού, κοντά στο Ορειβατικό Καταφύγιο Μπάφι. Σχεδιάστηκε ειδικά για ανθρώπους που αντιμετωπίζουν κινητικές δυσκολίες, ώστε να μπορούν να απολαμβάνουν τη φύση με μεγαλύτερη άνεση και αυτονομία. Η δημιουργία του υποστηρίχθηκε από το Kaizen Foundation, το οποίο ανέλαβε το κύριο μέρος της χρηματοδότησης της κατασκευής και δεσμεύτηκε να στηρίξει τη συντήρησή του για τα επόμενα τρία χρόνια.











ΠΟΛΥΕΤΗΣ ΠΡΟΣΠΑΘΕΙΑ

Η διαδρομή αποτελείται από δύο αυτόνομα τμήματα που συνδέονται μεταξύ τους: μια κυκλική διαδρομή 396 μέτρων και μία γραμμική διαδρομή 107 μέτρων, από το δάσος έως το καταφύγιο. Η κατασκευή ακολούθησε τις αυστηρές ευρωπαϊκές προδιαγραφές προσβασιμότητας, με κατάλληλες κλίσεις, γέφυρες, κουπαστές και επιφάνειες που διευκολύνουν την κίνηση, χωρίς να αλλοιώνουν το φυσικό περιβάλλον. Τα χαρακτηριστικά αυτά δεν είναι απλώς τεχνικές λεπτομέρειες, αλλά οι προϋποθέσεις που κάνουν μια διαδρομή πιο προσιτή σε περισσότερους ανθρώπους.

Πίσω από το έργο βρίσκεται μια πολυετής προσπάθεια. Η ιδέα ξεκίνησε το 2019 από την Access to Nature, η οποία συνεργάστηκε με τον Ελληνικό Ορειβατικό Σύνδεσμο Αθηνών για τον σχεδιασμό, την εξεύρεση πόρων και την υλοποίηση του μονοπατιού. Το 2025 το Kaizen Foundation ανέλαβε τη χρηματοδότηση του έργου, που εγκαινιάστηκε τον Οκτώβριο του 2026.

ΤΡΕΙΣ ΠΥΛΩΝΕΣ ΠΡΟΣΦΟΡΑΣ

Η συμβολή του Kaizen Foundation εντάσσεται σε μια ευρύτερη προσέγγιση κοινωνικής προσφοράς, με επίκεντρο τρεις πυλώνες: την ενδυνάμωση της κοινωνίας, την προαγωγή της εκπαίδευσης και την προστασία του περιβάλλοντος. Μέσα από τη στήριξη πρωτοβουλιών που ανταποκρίνονται σε συγκεκριμένες ανάγκες, το Kaizen Foundation επιδιώκει να συμβάλλει σε αλλαγές με πρακτική αξία για τις κοινότητες, στις οποίες δραστηριοποιείται. Το μονοπάτι στην Πάρνηθα δίνει συγκεκριμένο περιεχόμενο σε αυτή την προσέγγιση: μια υποδομή που διευρύνει την πρόσβαση σε έναν φυσικό χώρο και δημιουργεί περισσότερες δυνατότητες για αναψυχή και συμμετοχή. Η προσβασιμότητα δεν αφορά μόνο στη δυνατότητα να φτάσει κανείς σε έναν προορισμό. Αφορά και στην ελευθερία να επιλέγει πού θα πάει, να μοιράζεται μια εμπειρία με άλλους και να απολαμβάνει χώρους που συχνά θεωρούνται αυτονόητα διαθέσιμοι. Όταν οι υποδομές λαμβάνουν υπόψη διαφορετικές ανάγκες, οι επιλογές διευρύνονται και οι αποκλεισμοί περιορίζονται. Η φύση γίνεται πιο ανοιχτή σε ανθρώπους που διαφορετικά μπορεί να μην είχαν την ευκαιρία να τη γνωρίσουν με αυτόν τον τρόπο. Εξίσου σημαντική με την κατασκευή είναι η φροντίδα που ακολουθεί. Η δέσμευση του Kaizen Foundation να στηρίξει τη συντήρηση του μονοπατιού για τρία χρόνια συμβάλλει στη διατήρηση της λειτουργικότητάς του, ώστε να συνεχίσει να εξυπηρετεί τους επισκέπτες για τους οποίους σχεδιάστηκε.

ΚΑΤΙ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΟ ΑΠΟ ΜΙΑ ΔΙΑΔΡΟΜΗ

Για το Kaizen Foundation, η κοινωνική συνεισφορά αποκτά ουσία όταν μετατρέπεται σε ευκαιρίες που μπορούν να αξιοποιήσουν οι άνθρωποι στην καθημερινότητά τους. Το “Μονοπάτι Προσβασιμότητας Πάρνηθας” είναι ένα παράδειγμα αυτής της φιλοσοφίας: μια συλλογική προσπάθεια που αντιμετωπίζει ένα συγκεκριμένο εμπόδιο και αφήνει πίσω της μια δυνατότητα με διάρκεια. Η πρωτοβουλία αναδεικνύει τι μπορεί επιτευχθεί όταν συνδυάζονται η γνώση των φορέων που βρίσκονται κοντά στο πεδίο, ο σωστός σχεδιασμός και η χρηματοδότηση. Το αποτέλεσμα δεν είναι μόνο μια διαδρομή, αλλά μια πρόσκληση να βιώσουμε τη φύση με λιγότερους περιορισμούς.

> MORGAN STANLEY

ΞΕΠΕΡΑΣΑΝ ΤΙΣ ΠΡΟΣΔΟΚΙΕΣ ΤΑ ΜΕΓΕΘΗ ΤΩΝ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΤΡΑΠΕΖΩΝ - ΟΙ ΝΕΕΣ ΤΙΜΕΣ-ΣΤΟΧΟΙ ΓΙΑ ΤΙΣ ΜΕΤΟΧΕΣ

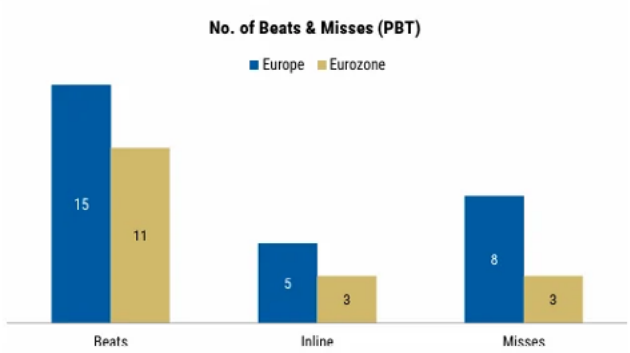


Από αριστερά: Φωκίων Καραβίας, Eurobank - Παύλος Μυλωνάς, Εθνική - Χρήστος Μεγάλου, Πειραιώς - Ελένη Βρεττού, CrediaBank

Νέο report της Morgan Stanley επισημαίνει ότι οι ελληνικές τράπεζες ανακοίνωσαν μεγέθη καλύτερα του αναμενομένου, αναφέροντας ότι διατηρεί θετική στάση απέναντι στον κλάδο.

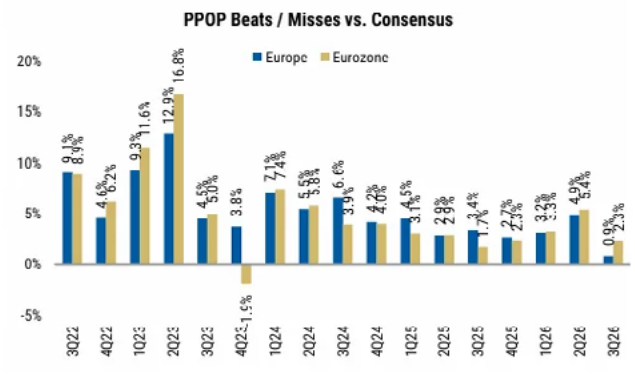
Οι αναλυτές του οίκου εκτιμούν πως τα έσοδα από τόκους έδωσαν... φτερά στα μεγέθη των τραπεζών. Σε ό,τι αφορά το guidance για το σύνολο της χρήσης του 2026, αυξάνουν τους στόχους για τα έσοδα από τα επιτόκια, ενώ διαπιστώνουν αύξηση των καταθέσεων, κάτι που οφείλεται στην ανάπτυξη των ελληνικών επιχειρήσεων και στην συσσώρευση κεφαλαίου που θα πέσει στις επενδύσεις.

Exhibit 4: 54% of European banks beat on PBT and 65% in the eurozone



Source: Visible Alpha Consensus, Company data, Morgan Stanley Research

Exhibit 5: PPOP beats remain have been relatively subdued

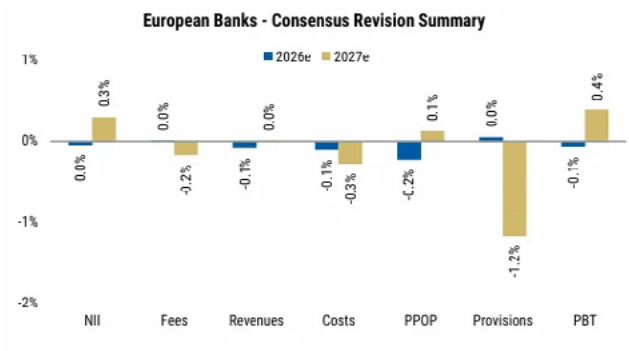


Source: Visible Alpha Consensus, Company data, Morgan Stanley Research.

ΤΟ ΜΟΜΕΝΤΟΜ ΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΗ

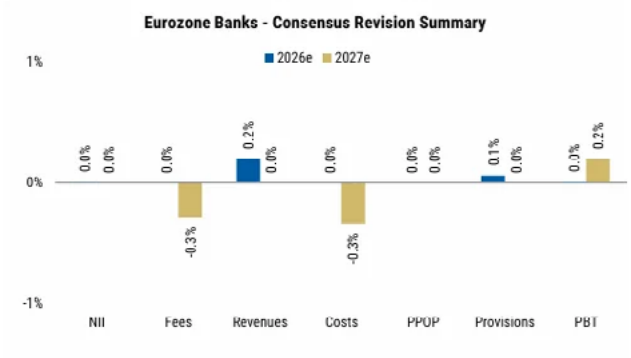
Την ίδια στιγμή συγκρατημένη στάση κρατάει ο οίκος για τις ευρωπαϊκές τράπεζες, ξεχωρίζοντας τις ελληνικές και τις ιρλανδικές σε επίπεδο ποιότητας κεφαλαίου και ρευστότητας. Τα έσοδα από τόκους στην Ευρωζώνη αυξήθηκαν κατά 2% σε τριμηνιαία βάση, οι προμήθειες ήταν 1% χαμηλότερες και τα έσοδα από trading εμφάνισαν μεικτή εικόνα. Τα κόστη βελτιώθηκαν κατά 1% κατά μέσο όρο, ενώ δεν υπήρξαν εκτεταμένες ενδείξεις επιδείνωσης της ποιότητας ενεργητικού, με εξαίρεση την Γαλλία.

Exhibit 8: We continue to see resilient consensus earnings for European banks in 2027...



Source: Visible Alpha Consensus, Morgan Stanley Research.

Exhibit 9: ... with better visibility in the euro-zone than in the UK



Source: Visible Alpha Consensus, Morgan Stanley Research.

ΠΟΥ ΜΠΑΙΝΕΙ Ο ΠΗΧΗΣ ΓΙΑ ΤΙΣ ΜΕΤΟΧΕΣ

Η σύσταση για το ελληνικό τραπεζικό σύστημα είναι θετική και ειδιότερα για τις Eurobank, Πειραιώς είναι overweight και equalweight για ΕΤΕ και Credia Bank. Πιο συγκεκριμένα:

- στα €5,40 για την Eurobank (+20%)
- στα €19,30 για την Εθνική (+23%)
- στα €12,30 για την Πειραιώς (+26%)
- στα €1,09 για την CrediaBank (+16%)

Νίκος Ταμπακόπουλος
nicolas@notice.gr

> ΔΕΗ

ΟΙ ΤΡΕΙΣ ΚΙΝΗΣΕΙΣ ΣΤΑΣΣΗ ΣΤΗΝ ΔΥΤΙΚΗ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ

Τρία βήματα με στόχο την περαιτέρω ανάπτυξη της εταιρείας στην Δυτική Μακεδονία πραγματοποιεί η ΔΕΗ.



Γιώργος Στάσσης, CEO, ΔΕΗ

DATA CENTER

Στην πρώτη γραμμή του σχεδιασμού βρίσκεται η ανάπτυξη του κέντρου δεδομένων στον Άγιο Δημήτριο, συνολικής ισχύος 300 MW, το οποίο αποτελεί μία από τις σημαντικότερες επενδύσεις της ΔΕΗ στον τομέα των ψηφιακών υποδομών. Η επιχείρηση υποβάλει την ερχόμενη εβδομάδα τη Μελέτη Περιβαλλοντικών Επιπτώσεων, ανοίγοντας έτσι ένα νέο κεφάλαιο στην αδειοδοτική διαδικασία του έργου.

Με βάση τον προγραμματισμό οι πρώτες προπαρασκευαστικές εργασίες αναμένεται να ξεκινήσουν στα τέλη Φεβρουαρίου του 2027, ενώ η κύρια κατασκευή τοποθετείται χρονικά τον Ιούνιο του ίδιου έτους. Η αρχική ανάπτυξη προβλέπει τέσσερα κτίρια, με στόχο να έχει ολοκληρωθεί μέχρι τα τέλη του 2028. Καθοριστικό στοιχείο για τις προοπτικές του έργου αποτελεί η συνεργασία με την Amazon. Οι δύο πλευρές έχουν υπογράψει δεσμευτικό μνημόνιο κατανόησης, το οποίο προβλέπει περαιτέρω διαπραγματεύσεις για την πιθανότητα επέκτασης του data center έως το 1 GW.

ΑΠΟΘΗΚΕΥΣΗ ΕΝΕΡΓΕΙΑΣ

Σημαντικό μέρος του επενδυτικού σχεδιασμού αφορά την ενίσχυση της ευελιξίας του ηλεκτρικού συστήματος, μέσα από την ανάπτυξη νέων υποδομών αποθήκευσης ενέργειας. Στο πλαίσιο αυτό, η ΔΕΗ προωθεί δύο έργα αντλησιοταμίευσης, αξιοποιώντας εκτάσεις που συνδέονται με την προηγούμενη λιγνιτική δραστηριότητα. Για το έργο στον ΑΗΣ Καρδιάς έχει ήδη ανατεθεί η προμήθεια βασικού εξοπλισμού, ενώ η έναρξη της κατασκευαστικής φάσης τοποθετείται το φθινόπωρο του 2027. Αντίστοιχα, στο πρώην ορυχείο του Νοτίου Πεδίου, οι εργασίες αναμένεται να αρχίσουν το φθινόπωρο του 2028. Σύμφωνα με τις εκτιμήσεις της επιχείρησης, όταν οι κατασκευαστικές δραστηριότητες των δύο έργων θα εξελίσσονται παράλληλα, ο συνολικός αριθμός εργαζομένων μπορεί να φτάσει τους 1.700.

ΠΤΟΛΕΜΑΪΔΑ 5

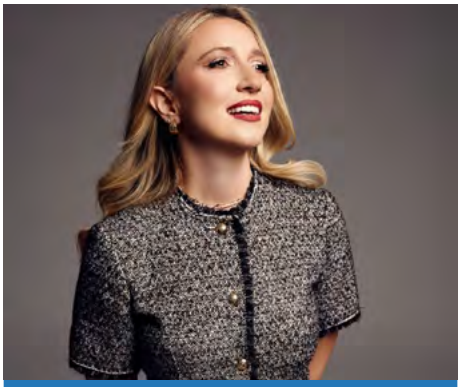
Το τρίτο και τελευταίο βήμα είναι η Πτολεμαΐδα 5. Η μετατροπή της από λιγνιτική μονάδα σε σταθμό ηλεκτροπαραγωγής με φυσικό αέριο. Το επικαιροποιημένο χρονοδιάγραμμα προβλέπει την ολοκλήρωση της πρώτης φάσης, με λειτουργία ανοικτού κύκλου ισχύος 295 MW, έως το τέλος του 2027. Η πλήρης μετατροπή σε μονάδα συνδυασμένου κύκλου ισχύος 440 MW αναμένεται να ολοκληρωθεί στα τέλη του 2029 ή στις αρχές του 2030.

Νίκος Ταμπακόπουλος
nicolas@notice.gr

> GOLDAIR HANDLING

Η ΕΙΡΗΝΗ ΓΕΩΡΓΑΝΤΟΠΟΥΛΟΥ HEAD OF LOUNGES & PREMIUM SERVICES

Τη θέση Head of Lounges & Premium Services της Goldair Handling ανέλαβε από την 1η Νοεμβρίου η Ειρήνη Γεωργαντοπούλου, μέχρι πρότινος Marketing & Communications/Lounge Operations Manager. Η εταιρεία αποδίδει την αλλαγή στη σημαντική ανάπτυξη της δραστηριότητας τα τελευταία χρόνια, σε Ελλάδα και εξωτερικό, και στις προοπτικές περαιτέρω διεύρυνσής της. Στον νέο της ρόλο θα έχει τη συνολική ευθύνη για τη στρατηγική ανάπτυξη και την επιχειρησιακή λειτουργία των lounges και των premium υπηρεσιών της εταιρείας, με έμφαση στην εμπειρία των επιβατών, σε νέες υπηρεσίες και συνέργειες. Αφήνει το marketing και την επικοινωνία, που είχε αναλάβει από το 2014, για να επικεντρωθεί αποκλειστικά στη νέα δραστηριότητα. Η Ελισάβετ Κάπρου συνεχίζει ως Marketing Executive.



Ειρήνη Γεωργαντοπούλου, Head of Lounges & Premium Services, Goldair Handling

FOOD FORWARD

From Farm to Future

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

2 SEASON



5-6 Νοεμβρίου 2026

HYATT REGENCY THESSALONIKI

Για περισσότερες πληροφορίες:

ΜΕ ΤΗΝ ΑΞΙΟΠΙΣΤΙΑ ΤΗΣ NOTICE CONTENT & SERVICES

POWERED BY FORUM S.A. TRADE SHOWS • PUBLICATIONS



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



BOSNIDIS DIMITRIOS
Supply Chain Director for Greece & Cyprus, Coca-Cola HBC



BOURIKOS DIMITRIOS
General Director of customs & Excise, Independent Authority for Public Revenue



CHARALAMPAKIS GEORGIOS
Business Development Consultant, NOISIS



DIMITRIADIS YIORGOS
Chef & Culinary director



DIMORAGKAS YAIOS
Managing Director, NIELSENIQ Greece & Bulgaria



FOSKOLOS VAGGELIS
Head of Retail Sales & Insights, Circana



GEORGATOS VLASSIS
Vice President, EPOES - CEO, Gregory's



GEROSTERGIOUDIS THEODOROS
CEO, Masoutis



GIANNITSIS CHRISTOS
CEO, Omiros Dairies



JANEVSKI VLADIMIR
Managing Director, Premier Capital Hellas



KAKKAVAS CHRISTOS
Executive Advisor JLL, Athens Economics



KAPLANIDIS VASSILIS
Export Manager, DESSERTA



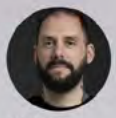
KATRIVANOS PERIKLIS
CEO, Nera Pigon Grammou



KONTOS DIMITRIS
Chief Operating Officer, METRO



KOUTSOURADI ARGYRO
CEO & Founder, Myrovolos Organics



LALATSIS HARIS
Market Analyst



LOULOUMARIS SYMEON
Country Manager Danone Specialized Nutrition, Plant Based,Dairy Numil Hellas



LYMPEROPOULOU ANTIGONI
CEO Hellenic Development Bank of Investments (HDBI ex TANEO)



MANOLAS IOANNIS
Managing Director, IBLS



MICHALOPOULOU MARIA
Marketing & Exports Manager, Select Fish



MAVROS ATHANASIOS
Partner EY Consumer & Health Leader for Southeastern Europe



OIKONOMIDIS GIORGOS
Founder 45 Fish Butchery/Chef



PANAGIOTAKIS MICHALIS
Member of the Board, DORIKI



PAPACHRISTOS CHARALAMBOS
President, SEFYMEN



PAPADIMITRAKOPOULOS CHRISTOS
Founder & Owner Orange Be Global



PAPADOPOULOS GIANNIS
Senior Partner, EOS Capital



PAPAEFTHYMIOU THANOS
CEO, VALMA



PAPANIKOLAOU ATHANASIOS
President, EPOES - CEO, Vivartia Group



PARASKEVAIDOU CHRISTINA
Director of Operational Planning & Development, NOISIS



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



SARANTIS MICHALIS
CEO, Hellenic Dairies



SIDERIS NATASHA
CEO & Founder, Tsoha Group



SINODINOS DIMITRIS
Chairman of the Board SEET & Commercial Director KONYA



SOLOMOS TAKIS
Co-Founder & Partner Elikonos Capital AIFM



TAKAS NIKOLAOS
Managing Partner THERMI VC



TAKOULAS VAGGELIS
Purchasing Director, METRO



TOURALIAS APOSTOLOS
Chairman, HAPO



TRIANTAFYLLOS ANASTASIOS
Managing Partner, Andersen Legal in Greece

TSACHOURIDIS PANTELIS
Purchasing Director, Diamantis Masoutis

TSIAOUSIDIS SAVVAS
Corporate & Investment Banking Northern Greece, EUROBANK

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

VARDAKA KONSTANTINA
Talent Development Director & Head of LHH Greece, The Adecco Group

VASSILIADIS ALKIS
Strategic Growth & Executive Business Advisor

VEROPOULOS NIKOS
President, Vero

VEZYROGLOU ANTONIS
CEO, A. Vezyroglou

ZEMPILOGLOU NASOS
CEO, Mytilos

ZOUKAS KOSTAS
President, PEMETE

ΔΕΙΤΕ ΕΔΩ ΤΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΤΟΥ ΣΥΝΕΔΡΙΟΥ

PLATINUM SPONSORS

Coca-Cola Τρία Έψιλον ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ COCA-COLA HBC

50 ΧΡΟΝΙΑ μασούτης

GOLD SPONSORS

Desserta HELLAS S.A. exclusive partner of Bergländmilch

LIDL Γιατί αξίζει.

SILVER SPONSORS

Cellier

Elikonos Capital

ΕΠΟ.ΕΣ

TÜV AUSTRIA

BANKING PARTNER

ExportGate

EUROBANK

ΜΕ ΤΗΝ ΑΙΓΙΔΑ

SUPPORTERS

Adecco, ΒΑΛΜΑ, DANONE ONE PLANET. ONE HEALTH, elvida FOODS, eos, ibls, noisis, OMIROS, PREMIUM, THERMI VC

PARTNER

ATHENIAN BREWERY, FANTASCRIPT, ΚΟΥΤΣΟΓΙΑΝΝΑΚΗΣ, MEDIA HOLOGRAM, Mindy, mytilos THE FOOD SOLUTIONS, STARGIFTS, VERO

MEDIA SPONSOR

VORIA.GR

ΓΕΩΠΟΝΙΚΟ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΑΘΗΝΩΝ AGRICULTURAL UNIVERSITY OF ATHENS

ΕΜΠΟΡΙΚΟ & ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΟ ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΟ ΑΘΗΝΩΝ

ΕΔΟΑΘ

ΕΛΟΠΥ

ESE

ΙΝΕ

ΕΣΕΕΤ 1932

SEVE

ΣΕΒΤ

ΣΕΟΥΜΕΝ

> ΦΩΚΙΩΝ ΚΑΡΑΒΙΑΣ (EUROBANK)

Η ΓΗΡΑΝΣΗ ΤΟΥ ΠΛΗΘΥΣΜΟΥ ΔΟΚΙΜΑΖΕΙ ΤΟ ΕΥΡΩΠΑΪΚΟ ΚΟΙΝΩΝΙΚΟ ΣΥΜΒΟΛΑΙΟ

Το κοινωνικό συμβόλαιο που στήριξε την πορεία της Ευρώπης μετά τον Β΄ Παγκόσμιο Πόλεμο "έχει πλέον διαρραγεί", υποστήριξε ο CEO της Eurobank, Φωκίων Καραβίας, στο 9ο Athens Investment Forum.

Με φόντο τις κοινωνικές αναταραχές στην Γαλλία και σε άλλες ευρωπαϊκές χώρες, τις ενεργειακές και πληθωριστικές πιέσεις και τους πολέμους σε Ουκρανία και Κόλπο, έθεσε το ερώτημα αν οι κρίσεις λειτουργούν ως καταλύτες μιας ρωγμής που διευρύνεται εδώ και χρόνια στη σχέση των πολιτών με τους θεσμούς. Η απάντηση, κατά τον ίδιο, στηρίζεται σε δύο πυλώνες: τη δημοσιονομική σύνεση και την παραγωγικότητα.

DATA

- Πολίτες 65 ετών και άνω στην ΕΕ: 22% του πληθυσμού (από 16% στην αρχή του αιώνα)
- Επενδύσεις στην Ελλάδα: ~18,7% του ΑΕΠ (από 11% το 2019)
- Άμεσες ξένες επενδύσεις στην Ελλάδα (2025): >€12,5 δισ. (5% του ΑΕΠ)



Φωκίων Καραβίας, CEO, Eurobank

ΤΟ ΔΗΜΟΓΡΑΦΙΚΟ ΚΛΟΝΙΖΕΙ ΤΗΝ ΙΣΟΡΡΟΠΙΑ

Η υπογεννητικότητα περιορίζει όσους μπαίνουν στην αγορά εργασίας και η μακροζωία αυξάνει τις ανάγκες για συντάξεις, υγεία και μακροχρόνια φροντίδα. "Ο μεγαλύτερος κίνδυνος είναι η διάβρωση της εμπιστοσύνης στην αμοιβαιότητα του συστήματος", τόνισε, σημειώνοντας ότι ένας νέος που δυσκολεύεται να βρει προσιτή κατοικία και πληρώνει υψηλές εισφορές μπορεί εύλογα να αναρωτηθεί αν το συμβόλαιο εξακολουθεί να τον περιλαμβάνει.

Οι πολιτικές για την οικογένεια, στις οποίες η Eurobank έχει πρωτοβουλίες από το 2021 για τους εργαζόμενούς της και για τους κατοίκους των ανατολικών συνόρων, από τον Έβρο ως το Καστελόριζο, δεν αλλάζουν γρήγορα τη δημογραφική αριθμητική. "Η μετανάστευση", πρόσθεσε, "δεν αποτελεί ανεξάντλητη ή αυτόματη ή κατ' ανάγκη επιτυχημένη λύση".

"ΠΩΣ ΘΑ ΑΥΞΗΘΕΙ Η ΠΙΤΑ"

Το πρόβλημα δεν πρέπει να εντείνεται μεταφέροντας χρέος στις επόμενες γενιές, ανέφερε, χαρακτηρίζοντας μη παραγωγική τη δημόσια συζήτηση "που εξαντλείται στο πώς θα μοιράσουμε την πίτα", ενώ απουσιάζουν οι προτάσεις για το πώς θα αυξηθεί. Ο δεύτερος πυλώνας είναι λιγότεροι εργαζόμενοι να παράγουν περισσότερο πλούτο, με επενδύσεις σε τεχνολογία, υποδομές, ενέργεια, εκπαίδευση και δεξιότητες, χρηματοδότηση που κατευθύνεται σε παραγωγικές δραστηριότητες και ένα κράτος με ταχύτερες διαδικασίες, σταθερούς κανόνες και αποτελεσματική δικαιοσύνη. Στην Ελλάδα η πρόοδος είναι σημαντική αλλά όχι αρκετή, επισήμανε, και θα ήταν ιδανικό σημαντικό μέρος των ξένων επενδύσεων να πηγαίνει σε νέες δραστηριότητες υψηλής παραγωγικότητας και προστιθέμενης αξίας.

ΔΥΣΚΟΛΕΣ ΑΠΟΦΑΣΕΙΣ ΓΙΑ ΤΙΣ ΣΥΝΤΑΞΕΙΣ

Ακόμη και με υψηλότερη παραγωγικότητα, η Ευρώπη θα χρειαστεί να αναθεωρήσει τον χρόνο συνταξιοδότησης, την εξέλιξη των παροχών και τη σχέση δημόσιας και ιδιωτικής χρηματοδότησης.

Ως σωστό μέτρο χαρακτήρισε την εξέλιξη των Ταμείων Επαγγελματικής Ασφάλισης (ΤΕΑ) και των ΟΑΠΕΣ με ισχυρά φορολογικά κίνητρα, με κρίσιμο τον ρόλο των τραπεζών στη διάδοσή τους, όπως και τον "Κουμπαρά Νέας Γενιάς", τον κρατικό ατομικό επενδυτικό λογαριασμό για όλα τα παιδιά.

"Η ΕΛΛΑΔΑ ΞΕΧΩΡΙΖΕΙ ΘΕΤΙΚΑ"

"Η Ευρώπη αντιμετωπίζει μια δύσκολη επιλογή: να ανανεώσει έγκαιρα και συντεταγμένα το κοινωνικό της συμβόλαιο ή να αφήσει τις ανισορροπίες να επιβάλουν αργότερα απότομες αλλαγές.

Η Ελλάδα ξεχωρίζει θετικά στην παρούσα κρίση που αντιμετωπίζει η Ευρώπη", κατέληξε, καλώντας να αξιοποιηθεί η θετική διαφορά για να έρθουν ακόμη περισσότερες επενδύσεις στη χώρα.

> ΤΕΡΝΑ

ΕΩΣ +50% ΤΟ ΚΑΤΑΣΚΕΥΑΣΤΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ ΦΕΤΟΣ - ΠΟΥ ΑΠΟΔΙΔΕΤΑΙ Η ΑΥΞΗΣΗ

Στην αξιοποίηση των διαθέσιμων χρηματοδοτικών πόρων και στην ανάγκη περιορισμού των καθυστερήσεων στην υλοποίηση των επενδύσεων εστίασε ο Αλέξανδρος Μιχαηλίδης, Αναπληρωτής Διευθύνων Σύμβουλος και Γενικός Τεχνικός Διευθυντής της Τέρνα, μιλώντας στο 9ο Athens Investment Forum.

Όπως ανέφερε, η ανάπτυξη νέων χρηματοδοτικών εργαλείων, σε συνδυασμό με την παρουσία ιδιωτικών κεφαλαίων στην αγορά, δημιουργεί τις προϋποθέσεις για την υποστήριξη ενός ευρέος επενδυτικού προγράμματος. Σύμφωνα με τον ίδιο, οι διαθέσιμοι πόροι υπάρχουν, ωστόσο το κρίσιμο ζήτημα είναι η αποτελεσματική απορρόφηση των κονδυλίων και η αξιοποίηση του συνόλου των επενδυτικών δυνατοτήτων.

Υπό αυτές τις συνθήκες, ο κ. Μιχαηλίδης εκτίμησε ότι δεν αναμένεται να προκύψει επενδυτικό κενό, υπό την προϋπόθεση ότι θα αποφευχθούν καθυστερήσεις και προβλήματα στον σχεδιασμό και την υλοποίηση των έργων.

ΕΝΕΡΓΕΙΑ ΚΑΙ ΝΕΡΟ ΣΤΟ ΕΠΙΚΕΝΤΡΟ ΤΩΝ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ

Ιδιαίτερη έμφαση έδωσε στις επενδύσεις στον τομέα της ενέργειας, επισημαίνοντας παράλληλα ότι το νερό θα αποτελέσει ένα από τα σημαντικότερα στοιχήματα της επόμενης περιόδου.

Όπως σημείωσε, η ανάπτυξη των υποδομών δεν μπορεί να βασίζεται σε μεμονωμένες και αποσπασματικές παρεμβάσεις, αλλά απαιτεί έναν συνεκτικό σχεδιασμό, ο οποίος θα διασφαλίζει τη λειτουργική σύνδεση των έργων και τη συνολική αποτελεσματικότητά τους.

Η προσέγγιση αυτή αποκτά ιδιαίτερη σημασία σε μια περίοδο κατά την οποία οι ανάγκες σε ενεργειακές και υδάτινες υποδομές ενισχύονται, καθιστώντας αναγκαία την ιεράρχηση των επενδυτικών προτεραιοτήτων και τον καλύτερο συντονισμό των διαθέσιμων πόρων.

ΤΙ ΓΙΝΕΤΑΙ ΜΕ ΤΟ ΚΟΣΤΟΣ ΚΑΤΑΣΚΕΥΗΣ

Την ίδια στιγμή, σημαντική πρόκληση για την υλοποίηση των έργων αποτελεί η αύξηση του κατασκευαστικού κόστους. Σύμφωνα με τον κ. Μιχαηλίδη, μόνο κατά το τελευταίο έτος οι αυξήσεις στο κόστος των έργων κυμάνθηκαν από 20% έως 50%.

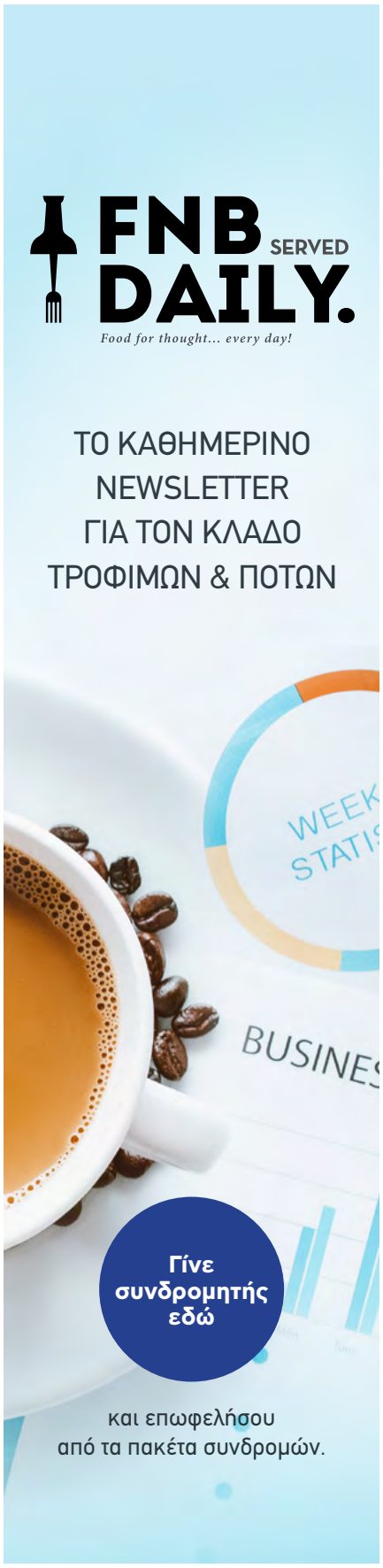
Οι ανατιμήσεις αποδίδονται τόσο στο εργατικό κόστος, όσο και στην αύξηση των τιμών των υλικών, με την ενεργειακή κρίση να επηρεάζει σημαντικά τη διαμόρφωση των συνολικών δαπανών.

Παρά την επιβάρυνση αυτή, ο επικεφαλής της Τέρνα υπογράμμισε ότι το κόστος των έργων πρέπει να αξιολογείται σε συνάρτηση με το όφελος που προκύπτει για τον τελικό χρήστη. Όπως ανέφερε, ακόμη και όταν πρόκειται για έργα υψηλού κόστους, η σχετική δαπάνη μπορεί να αποτελεί μόνο ένα κλάσμα της συνολικής ωφέλειας που προσφέρουν.

Μάριος Δελατόλας
marios@notice.gr



Αλέξανδρος Μιχαηλίδης, Αναπληρωτής Διευθύνων Σύμβουλος & Γενικός Τεχνικός Διευθυντής, Τέρνα



> SANI/IKOS

DEAL €125 ΕΚΑΤ. ΓΙΑ ΔΕΥΤΕΡΟ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΟ ΣΤΗΝ ΚΡΗΤΗ

Έπεσαν οι τελικές υπογραφές και ολοκληρώθηκε και τυπικά η εξαγορά του ξενοδοχειακού συγκροτήματος, Out of the Blue Resort, στην Αγία Πελαγία της Κρήτης, με το ακίνητο να περνά πλέον επισήμως στην κυριότητα του ομίλου Sani/Ikos.

ΠΟΛΥΜΗΝΕΣ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΕΙΣ

Η πολύμηνη διαδικασία διαπραγματεύσεων με την πωλήτρια πλευρά, συμφερόντων των διεθνών επενδυτικών κεφαλαίων, Henderson Park και Hines, σφραγίστηκε οριστικά μετά την επιτυχή ολοκλήρωση του due diligence.

ΓΙΑΤΙ ΤΟ ΤΙΜΗΜΑ ΕΙΝΑΙ ΤΟΣΟ ΥΨΗΛΟ

Σύμφωνα με καλά πληροφορημένες πηγές του Real Estate Daily Secret, η συνολική αξία της συναλλαγής τοποθετείται στην περιοχή των €125 εκατ. Όπως σχολιάζουν οι ίδιες πηγές, το τίμημα αντανακλά τη σπανιότητα του παραθαλάσσιου ακινήτου και παράλληλα περιλαμβάνει τη διευθέτηση των δανειακών υποχρεώσεων της HPH Πελαγία Μονοπρόσωπη ΑΕ, του επενδυτικού οχήματος, δηλαδή, μέσω του οποίου κατείχαν το θέρετρο τα δύο αμερικανικά funds.



INFO - OUT OF THE BLUE RESORT

Ιδιωτική χερσονήσους: 167 στρέμματα
Δωμάτια
Bungalows
Σουίτες
Μεζονέτες
Πολυτελείς βίλες

ΚΛΕΙΔΙ Η ΠΡΟΣΘΕΤΗ ΔΟΜΗΣΗ

Καταλυτικός παράγοντας για την ολοκλήρωση του deal υπήρξε το σημαντικό περιθώριο περαιτέρω αξιοποίησης και πρόσθετης δόμησης εντός της έκτασης. Πληροφορίες αναφέρουν ότι ο νέος ιδιοκτήτης προετοιμάζει ήδη ένα ευρύ επενδυτικό πλάνο ανακατασκευής και αναβάθμισης των υφιστάμενων υποδομών, στοχεύοντας στην πλήρη ένταξη του ακινήτου στις προδιαγραφές του διεθνώς βραβευμένου, ultra-luxury μοντέλου του ομίλου Sani/Ikos.

ΕΝΙΣΧΥΣΗ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣ ΣΤΗΝ ΚΡΗΤΗ

Η συγκεκριμένη επένδυση σηματοδοτεί τη δημιουργία του δεύτερου ξενοδοχειακού πυλώνα του ομίλου στην Κρήτη, ερχόμενη σε άμεση συνέχεια των πρόσφατων εγκαινίων του Ikos Kissamos, στα Χανιά. Η εξέλιξη επιβεβαιώνει στην πράξη τη στρατηγική ενίσχυσης της παρουσίας στο νησί, την οποία είχαν προαναγγείλει κορυφαία διοικητικά στελέχη.

Η εξαγορά στην Αγία Πελαγία επιβεβαιώνει τη διαρκή ελκυστικότητα των premium ελληνικών τουριστικών ακινήτων, επισφραγίζοντας μία από τις πιο πολυσυζητημένες συμφωνίες της αγοράς.

> WYNDHAM HOTELS & RESORTS

ΠΑΝΩ ΑΠΟ 40 ΠΟΛΥΤΕΛΗ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑ ΤΗΣ ELEGANT ΣΤΗΝ REGISTRY COLLECTION

Περισσότερα από 40 πολυτελή ξενοδοχεία της Elegant Hotels of the World εντάσσονται στην Registry Collection Hotels της Wyndham Hotels & Resorts έως τις αρχές του επόμενου έτους, μέσα από νέα στρατηγική συνεργασία με τη HotelREZ Hotels & Resorts, που διαχειρίζεται την Elegant. Ανάμεσα στα πρώτα που εντάσσονται άμεσα είναι το The TownHouse Mykonos, ενώ θα ακολουθήσουν και άλλα.



DATA

Ξενοδοχεία της Elegant που εντάσσονται: >40
Μέσο μέγεθος: 20 έως 50 δωμάτια
Registry Collection σήμερα: >30 ξενοδοχεία σε 9 χώρες
Μέλη Wyndham Rewards: περίπου 129 εκατ.

ΠΡΟΣΒΑΣΗ ΣΤΑ ΚΑΝΑΛΙΑ ΤΗΣ WYNDHAM

Τα ξενοδοχεία, πολλά από τα οποία είναι μικρά boutique, θα μπουν στα κανάλια πωλήσεων, marketing και διανομής της Registry Collection και στο Wyndham Rewards, παραμένοντας μέλη της Elegant.

Η ένταξη και άλλων θα εξαρτηθεί από την ταυτότητα της μάρκας, τη συμμετοχή των ιδιοκτητών και τις προϋποθέσεις ένταξης. Το The TownHouse Mykonos είναι boutique ξενοδοχείο μόνο για ενήλικες σε αναστηλωμένο αρχοντικό του 18ου αιώνα στη Χώρα, με διάκριση Michelin Key στην επιλογή του 2026.

> ΕΥ ΕΛΛΑΔΟΣ (ΕΡΕΥΝΑ)

ΔΥΟ ΣΤΟΥΣ ΤΡΕΙΣ ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΕΣ ΘΑ ΨΩΝΙΣΟΥΝ ΣΕ BLACK FRIDAY ΚΑΙ CYBER MONDAY

Στο 67% ανεβαίνει φέτος το ποσοστό των Ελλήνων καταναλωτών που σκοπεύουν να κάνουν αγορές στην Black Friday και την Cyber Monday, στις 27 και 30 Νοεμβρίου, από 63% πέρυσι και 50% το 2024, σύμφωνα με στοιχεία που προέρχονται από το πρώτο κύμα της έρευνας EY Future Consumer Index Ελλάδα 2026 της ΕΥ Ελλάδος με την MRB.
Οι μισοί όμως θα κάνουν αγορές που είχαν ήδη στο πρόγραμμά τους, και μόνο ένας στους πέντε θα αγοράσει κάτι που δεν είχε σχεδιάσει.

DATA
Πρόθεση για αγορές: 67%
(από 63% πέρυσι και 50% το 2024)
Ηλικίες 18-29: 72%
Ηλικίες 30-39: 76%
Αγορές που ήταν ήδη προγραμματισμένες: 26% θα τις έκαναν αργότερα, 25% τις ανέβαλαν για τις προσφορές
Πρόσθετες, μη προγραμματισμένες αγορές: 19% (25% στις νεότερες ηλικίες)



ΠΟΣΑ ΘΑ ΞΟΔΕΨΟΥΝ ΚΑΙ ΣΕ ΤΙ

- €100 με €250: 39%
- €250 με €500: 31%
- >€1.000: 2%
- Ρούχα και αξεσουάρ: 61% (74% στους 18-29)
- Τεχνολογία και ηλεκτρονικά: 59%
- Ηλεκτρικές συσκευές: 42%
- Προσωπική φροντίδα και ομορφιά: 31% (45% στις γυναίκες)
- Είδη σπιτιού και κουζίνας: 27%

ΔΥΣΠΙΣΤΙΑ ΑΠΕΝΑΝΤΙ ΣΤΙΣ ΠΡΟΣΦΟΡΕΣ

Το 25% ψωνίζει περισσότερο αυτές τις ημέρες για οικονομικούς λόγους και το 22% περιμένει τα εκπτωτικά γεγονότα με ενθουσιασμό.
Η πρόθεση όμως συνοδεύεται από επιφυλάξεις: το 43% αμφιβάλλει αν οι προσφορές είναι πραγματικές (από 45% το 2025) και το 24% διαπιστώνει ότι τα προϊόντα που το ενδιαφέρουν σπάνια μπαίνουν στις προσφορές (από 30%).
Για να εμπιστευτούν περισσότερο τις προσφορές, το 35% των επιφυλακτικών θα ήθελε να βλέπει το ιστορικό της τιμής, το 26% τη χαμηλότερη τιμή των τελευταίων 30 ημερών και το 23% εγγύηση καλύτερης τιμής.

ΜΙΚΡΟ ΠΡΟΒΑΔΙΣΜΑ ΓΙΑ ΤΟ ONLINE

- Ηλεκτρονικά καταστήματα: 35%
- Εφαρμογές ή social media: 5%
- Φυσικά καταστήματα: 34%
- Περίπου εξίσου online και offline: 21%

> METLEN

ΠΕΝΤΑΕΤΗΣ ΣΥΜΦΩΝΙΑ ΜΕ SHELL ΓΙΑ ΕΞΙ ΦΟΡΤΙΑ LNG ΤΟΝ ΧΡΟΝΟ ΑΠΟ ΤΟ 2027

Δεσμευτική μακροπρόθεσμη συμφωνία προμήθειας LNG υπέγραψε η Metlen με την Shell Global LNG Limited, μετά το Μνημόνιο Συνεργασίας του Φεβρουαρίου 2026.
Η Shell θα παραδίδει έξι φορτία ετησίως, περίπου 0,6 bcma, για πέντε χρόνια από το 2027.
Τα φορτία θα προέρχονται κυρίως από το χαρτοφυλάκιο της Shell στις ΗΠΑ, με προορισμό την Ελλάδα ή άλλες ευρωπαϊκές αγορές.



> BnB IN THE WORLD

ΑΛΛΑΓΗ ΗΓΕΣΙΑΣ ΣΤΗ EURONEXT, Η ANTHROPIC ΨΑΧΝΕΙ $3,5 ΔΙΣ. ΣΤΗΝ ΙΑΠΩΝΙΑ ΚΑΙ ΧΑΜΗΛΕΣ ΠΤΗΣΕΙΣ ΓΙΑ ΤΗΝ RYANAIR

Η αλλαγή ηγεσίας στην Euronext, η αναζήτηση επενδυτών από την Ιαπωνία της Anthropic, η νέα ευρωπαϊκή πλατφόρμα δανεισμού της Apollo και η πτώση των κερδών της Ryanair ξεχωρίζουν στις διεθνείς εξελίξεις.

EURONEXT: Ο DAVID KNIBBE ΔΙΑΔΕΧΕΤΑΙ ΤΟΝ BOUJNAH

Ο CEO της NN Group, David Knibbe, θα είναι ο επόμενος επικεφαλής της Euronext, του μεγαλύτερου ομίλου χρηματιστηρίων στην Ευρώπη, διαδεχόμενος τον Stéphane Boujnah, που αποχωρεί τον Μάιο του 2027 από CEO και Πρόεδρος. Ο Boujnah έχει στηρίξει δημόσια την ανάπτυξη μέσω εξαγορών. Στη NN Group, CEO αναμένεται να γίνει ο Tjeerd Bosklopper.

ANTHROPIC: $3,5 ΔΙΣ. ΑΠΟ ΙΑΠΩΝΕΣ ΕΠΕΝΔΥΤΕΣ

Νέες μετοχές αξίας έως 552,9 δισ. γιεν, περίπου $3,5 δισ., σχεδιάζει να διαθέσει σε Ιάπωνες επενδυτές η Anthropic, στο πλαίσιο της εισαγωγής της στο αμερικανικό χρηματιστήριο. Τα κεφάλαια θα πάνε σε κεφάλαιο κίνησης, λειτουργικά έξοδα και κεφαλαιουχικές δαπάνες.

APOLLO: ΠΛΑΤΦΟΡΜΑ €10 ΔΙΣ. ΓΙΑ ΔΑΝΕΙΑ ΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΗ

Την European Credit Company (ECC), με δυνατότητα δανεισμού πάνω από €10 δισ., εγκαινίασε η Apollo, με το Abu Dhabi Investment Council ανάμεσα στους υποστηρικτές. Η πλατφόρμα θα χρηματοδοτεί επιχειρήσεις μεγάλου και μεσαίου μεγέθους, δάνεια με εξασφάλιση περιουσιακών στοιχείων και ιδιοκτήτες υποδομών και ακινήτων. "Στοχεύουμε να κάνουμε την ECC την κορυφαία πανευρωπαϊκή πλατφόρμα πιστώσεων, με αποκλειστική εστίαση στην περιοχή", τόνισε ο CEO, Giacomo Petrobelli. Η κίνηση έρχεται μία εβδομάδα αφότου η Apollo συμφώνησε να αποκτήσει σχεδόν το 10% της Mubadala Capital.

RYANAIR: ΤΑ ΚΑΥΣΙΜΑ ΡΙΧΝΟΥΝ ΤΑ ΚΕΡΔΗ

Πτώση 15% κατέγραψαν τα καθαρά κέρδη της Ryanair στο εξάμηνο ως τις 30 Σεπτεμβρίου, λόγω των τιμών στα καύσιμα. Η εταιρεία μείωσε τον στόχο επιβατικής κίνησης για τη χρήση στα 214 εκατ., από 216 εκατ., και θεωρεί πολύ νωρίς να δώσει πρόβλεψη κερδών. Ο CEO, Michael O'Leary, αναμένει σημαντική άνοδο των ναύλων στις ευρωπαϊκές πτήσεις μικρών αποστάσεων τον επόμενο χρόνο.

DATA Α΄ Εξάμηνο
Καθαρά κέρδη: €2,15 δισ. (-15%)
Έσοδα: €10,08 δισ. (+3%)
Λειτουργικά έξοδα: €7,69 δισ. (+10%)
Επιβάτες: 125,8 εκατ. (+6%)
Μέσος ναύλος: €56 (-4%)
Επαναγορά μετοχών: €800 εκατ., από τον Φεβρουάριο 2027



Stéphane Boujnah, επικεφαλής, Euronext



Matt Murphy, Πρόεδρος και CEO, Marvell

> MARVELL TECHNOLOGY

DEAL $115 ΔΙΣ. ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΞΑΓΟΡΑ ΤΗΣ LUMENTUM

Την Lumentum, κατασκευαστή οπτικών εξαρτημάτων, εξαγοράζει η Marvell Technology σε συμφωνία αποκλειστικά με ανταλλαγή μετοχών και αξία επιχείρησης $115 δισ., μία από τις μεγαλύτερες του 2026. Με την κίνηση η Marvell ανεβάζει τον ανταγωνισμό με την Broadcom στα chips για τα data centers της AI.

DATA
Αξία επιχείρησης: $115 δισ.
Σχέση ανταλλαγής: 4,5 μετοχές Marvell ανά μετοχή Lumentum (~$1.132)
Premium: ~23,9% (έναντι του κλεισίματος της 28ης Οκτωβρίου)
Μερίδιο στη νέα εταιρεία: 67% οι μέτοχοι της Marvell, 33% της Lumentum
Ετήσιες συνέργιες κόστους: >$1 δισ.

ΟΛΟΚΛΗΡΩΣΗ ΤΟ Α΄ ΕΞΑΜΗΝΟ ΤΟΥ 2028

Η συμφωνία εγκρίθηκε ομόφωνα από τα δύο διοικητικά συμβούλια και χρειάζεται ακόμη την έγκριση των μετόχων και των ρυθμιστικών αρχών. Η Marvell αναμένει ότι θα αυξήσει τα non-GAAP κέρδη ανά μετοχή της από το πρώτο έτος μετά την ολοκλήρωση. Πρόεδρος και CEO παραμένει ο Matt Murphy, ενώ τρία μέλη της Lumentum, ανάμεσά τους ο CEO Michael Hurlston, μπαίνουν στο διοικητικό συμβούλιο της Marvell.

> ENDLESS EC

Η ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΚΑΙ ΤΑ ΟΦΕΛΗ ΑΠΟ ΤΟ DEAL ΤΩΝ €20 ΕΚΑΤ. ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΞΑΓΟΡΑ ΤΗΣ FINEZZA

Ομολογιακό δάνειο με διοργανώτριες την Eurobank και την Alpha Bank, υπέγραψε στις 14 Οκτωβρίου η διοίκηση της Endless EC μέσω του οποίου αναχρηματοδοτήθηκε πλήρως η βραχυπρόθεσμη μεταβατική χρηματοδότηση (bridge financing) ύψους €20 εκατ. και μετατράπηκε σε μακροπρόθεσμο δανεισμό, στο πλαίσιο εξαγοράς της Finezza. Το ομολογιακό δάνειο έχει διάρκεια 7 ετών, με την πρώτη καταβολή κεφαλαίου να πραγματοποιείται 15 μήνες μετά την πρώτη έκδοση των ομολογιών και φέρει κυμαινόμενο επιτόκιο ίσο με Euribor τριμήνου πλέον περιθωρίου 1,80% ετησίως.

Η διοίκηση της Endless EC εκτιμά ότι πέραν της υφιστάμενης κερδοφορίας της εξαγοραζόμενης εταιρείας, θα προκύψουν στο άμεσο μέλλον σημαντικές συνέργειες από την ενσωμάτωσή της στον όμιλο, οι οποίες αναμένεται να αποφέρουν οικονομικά οφέλη από τη χρήση 2027 και μετά. Θυμίζουμε ότι πέρυσι, η ελληνική εταιρεία Finezza, η οποία εξειδικεύεται στην παραγωγή και εκτύπωση χαρτοπετσετών, εμφάνισε πωλήσεις €10,11 εκατ., με την καθαρή κερδοφορία να ενισχύεται στα επίπεδα των €1,56 εκατ. Επίσης το 2025 προχώρησε στην ολοκλήρωση της επέκτασης των κτιριακών της εγκαταστάσεων με στόχο την κάλυψη των αυξημένων αναγκών αποθήκευσης και επεξεργασίας χάρτου, καθώς και στην απόκτηση νέας μηχανής επεξεργασίας χάρτου.



Γιώργος Τρακάκης, CEO, Endless EC

ΑΠΟΡΡΟΦΗΣΗ ENDLESS HOLDING

Στις 21/7/2026, αποφασίστηκε η απορρόφηση της Endless Holding με ανάστροφη συγχώνευση, με τον μετασχηματισμό να αναμένεται να ολοκληρωθεί μέχρι το τέλος της χρονιάς.

Ως αποτέλεσμα της ανάστροφης συγχώνευσης, αναμένεται να μεταφερθεί στην εταιρεία δανεισμός ύψους €10 εκατ. Η εταιρεία έχει λάβει από τον Ιανουάριο του 2026 υπογεγραμμένη επιστολή έγκρισης αναχρηματοδότησης από την Alpha Bank για τη μετατροπή του δανεισμού αυτού σε μακροπρόθεσμο ομολογιακό δάνειο με όρους παρόμοιους με το ανωτέρω κοινοπρακτικό δάνειο.

Η εξέλιξη αυτή αναμένεται να μεταβάλει ουσιωδώς τη χρηματοοικονομική διάρθρωση της εταιρείας, οδηγώντας σε σημαντική αύξηση του συνολικού δανεισμού και του βαθμού δανειακής μόχλευσης. Ο συνολικός δανεισμός εκτιμάται ότι θα ανέλθει σε περίπου €51 εκατ. έως το τέλος της χρήσης 2026, έναντι €23 εκατ. κατά την 31/12/2025.

Η ΕΙΚΟΝΑ ΤΟ 2025

Σημειώνεται ότι πέρυσι οι πωλήσεις της εταιρείας υποχώρησαν κατά 6%, ενώ πτωτικά κινήθηκαν και τα λειτουργικά κέρδη (EBITDA). Παράλληλα, τα έξοδα Διοίκησης, Διάθεσης και R&D ανήλθαν σε €12,48 εκατ. έναντι €11,37 εκατ. το 2024, ενώ στην τελική γραμμή του ισολογισμού, τα κέρδη προ φόρων υποχώρησαν κατά 60% και η καθαρή κερδοφορία κατά 77,3%.

DATA (σε €χιλ.)

Κύκλος εργασιών
2025: 66.943
2024: 71.238
2023: 72.548

EBITDA
2025: 4.039
2024: 5.087
2023: 7.023

EBIT
2025: 2.199
2024: 3.344
2023: 5.574

Κέρδη προ φόρων
2025: 610
2024: 1.524
2023: 3.477

Αποτέλεσμα μετά από φόρους
2025: 274
2024: 1.206
2023: (1.883)

Μάκης Αποστόλου
makis@notice.gr

> Y/KNOT INVEST

ΝΕΑ ΝΑΥΛΩΣΗ ΤΟΥ ΔΕΞΑΜΕΝΟΠΛΟΙΟΥ AMETHYST ΜΕ ΗΜΕΡΗΣΙΟ ΕΣΟΔΟ $175 ΧΙΛ.



Με ημερήσιο έσοδο $175 χιλ. σχεδόν τετραπλάσιο από εκείνο της πρώτης ναύλωσης, ναύλωσε η Y/KNOT Invest το δεξαμενόπλοιο Amethyst σε έναν από τους μεγαλύτερους ομίλους εμπορίας πετρελαίου και πετρελαιοειδών παγκοσμίως. Η νέα ναύλωση, διάρκειας 1,5 έως 2,5 μηνών, ξεκινά τις πρώτες ημέρες του Νοεμβρίου, αμέσως μετά την πρώτη, που ολοκληρώθηκε στις 29 Οκτωβρίου.

DATA

Ημερήσιο έσοδο νέας ναύλωσης: $175 χιλ.
Διάρκεια νέας ναύλωσης: 1,5 έως 2,5 μήνες
Έσοδα πρώτης ναύλωσης: $4,32 εκατ. σε 96 ημέρες
Μέσο ημερήσιο έσοδο πρώτης ναύλωσης: $45 χιλ.

> CREDIABANK

ΟΛΟΚΛΗΡΩΘΗΚΕ Η ΑΠΟΡΡΟΦΗΣΗ ΤΗΣ ΕΥΡΩΠΗ HOLDINGS - ΣΤΟΝ ΟΜΙΛΟ ΕΥΡΩΠΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΚΑΙ NAK

Ολοκληρώθηκε η συγχώνευση με απορρόφηση της Ευρώπη Holdings από την CrediaBank, με την Ευρώπη Ασφαλιστική και την NAK Insurance Brokers να εντάσσονται στον όμιλο, που αποκτά έτσι παρουσία στις γενικές ασφαλίσεις και την ασφαλιστική διαμεσολάβηση. Από χθες διαπραγματεύονται στην Euronext Athens οι 212.257.200 νέες κοινές μετοχές της CrediaBank που εκδόθηκαν για τη συγχώνευση.

ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΚΑΙ ΚΑΛΥΨΕΙΣ ΜΑΖΙ

Για τις επιχειρήσεις, ο όμιλος θα μπορεί να συνδέει τη χρηματοδότηση με εξειδικευμένες καλύψεις για εγκαταστάσεις, εξοπλισμό, εμπορικές πιστώσεις και μεγάλους επιχειρηματικούς κινδύνους, ενώ στους ιδιώτες θα διαθέτει ασφαλιστικά προϊόντα μέσα από τα κανάλια και το δίκτυό του.



Ελένη Βρεττού, CEO, Credia Bank

INFO

- Ευρώπη Ασφαλιστική: στην αγορά από το 1985, με εξειδίκευση σε μεγάλους εμπορικούς, βιομηχανικούς και χρηματοοικονομικούς κινδύνους, εγγυήσεις, μεταφορές και μεγάλα έργα
- NAK Insurance Brokers: εξειδίκευση στην ασφάλιση πιστώσεων, >250 εταιρικοί πελάτες

"ΠΡΟΧΩΡΟΥΜΕ ΣΤΗΝ ΑΞΙΟΠΟΙΗΣΗ ΤΩΝ ΣΥΝΕΡΓΕΙΩΝ"

"Η ολοκλήρωση της συναλλαγής με την Ευρώπη Holdings επιβεβαιώνει την εκτελεστική μας ικανότητα και τη συνέπεια με την οποία υλοποιούμε τις στρατηγικές μας επιλογές. Η Ευρώπη προσθέτει στον όμιλο εξειδικευμένη ασφαλιστική τεχνογνωσία, έμπειρους ανθρώπους και νέες δυνατότητες ανάπτυξης, επιτρέποντάς μας να προσφέρουμε πληρέστερες λύσεις σε επιχειρήσεις και ιδιώτες.
Προχωρούμε στην αξιοποίηση των συνεργειών, δημιουργώντας διατηρήσιμη αξία για τους πελάτες και τους μετόχους μας", δήλωσε η CEO της CrediaBank, Ελένη Βρεττού.

"ΠΡΩΤΑΓΩΝΙΣΤΙΚΟΣ ΡΟΛΟΣ ΣΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ"

"Η ένταξή μας στον όμιλο της CrediaBank δημιουργεί νέες προοπτικές ανάπτυξης και μας επιτρέπει να ατενίζουμε το μέλλον με αισιοδοξία. Συνδυάζοντας την τεχνογνωσία της Ευρώπη Ασφαλιστικής με την ισχύ και τη δυναμική της CrediaBank, είμαστε βέβαιοι ότι θα διαδραματίσουμε πρωταγωνιστικό ρόλο στην ελληνική ασφαλιστική αγορά", πρόσθεσε ο Εκτελεστικός Αντιπρόεδρος και CEO της Ευρώπη Ασφαλιστικής, Νικόλαος Μακρόπουλος.

> ELON MUSK

ΔΩΡΕΕΣ $474 ΕΚΑΤ. ΓΙΑ ΤΙΣ ΕΝΔΙΑΜΕΣΕΣ ΕΚΛΟΓΕΣ ΤΩΝ ΗΠΑ

Στα $474 εκατ. φτάνουν οι δηλωμένες δωρεές του Elon Musk για τις ενδιάμεσες εκλογές των ΗΠΑ, σύμφωνα με τους New York Times, που συγκέντρωσαν ομοσπονδιακά, πολιτειακά και φορολογικά (IRS) αρχεία. Ο ιδιοκτήτης της Tesla και της SpaceX γίνεται έτσι ο μεγαλύτερος δωρητής που δεν είναι ο ίδιος υποψήφιος σε έναν εκλογικό κύκλο, με τα χρήματα να πηγαίνουν σε ομάδες των Ρεπουμπλικανών. Το ποσό είναι πιθανότατα μεγαλύτερο, καθώς τα ομοσπονδιακά στοιχεία φτάνουν ως τις 14 Οκτωβρίου και δεν περιλαμβάνουν δωρεές "dark money".



Elon Musk

DATA

Συνολικές δωρεές: $474 εκατ.
America PAC: $216 εκατ.
Senate Leadership Fund: $168 εκατ.
Κύριο super PAC των Ρεπουμπλικανών για τη Βουλή: $30 εκατ.
Δαπάνη στις εκλογές του 2024: ~$300 εκατ.

ΤΟ ΤΕΞΑΣ ΣΤΟ ΕΠΙΚΕΝΤΡΟ

Τουλάχιστον $189,6 εκατ. έχουν διατεθεί για την εκλογή του Ρεπουμπλικανού Ken Paxton στη Γερουσία, απέναντι στον Δημοκρατικό James Talarico, σύμφωνα με ανάλυση του CNBC. Ο Talarico κατηγορεί τον Musk ότι θέλει "να αγοράσει αυτή την έδρα της Γερουσίας στο Τέξας". Χρήματα έχουν πάει και στις κούρσες της Γερουσίας σε Οχάιο, Μίτσιγκαν και Μέιν.

ΤΑ ΣΥΜΒΟΛΑΙΑ ΤΗΣ SPACEX

Τα ομοσπονδιακά συμβόλαια της SpaceX έφτασαν φέτος, ως την 1η Οκτωβρίου, τουλάχιστον τα $6,78 δισ., από $3,8 δισ. σε όλο το 2024, σύμφωνα με στοιχεία της FedScout που επικαλείται το CNBC. Οι Δημοκρατικοί έχουν δηλώσει ότι, αν πάρουν ξανά το Κογκρέσο, θα εξετάσουν τον κυβερνητικό ρόλο του Musk και τα ομοσπονδιακά συμβόλαια των εταιρειών του. "Με όλη αυτή τη δαπάνη, θέλει χάρες από το Κογκρέσο και την κυβέρνηση", σημείωσε ο Bruce Freed του Center for Political Accountability. "Όποιος ζει με το σπαθί, πεθαίνει από το σπαθί", απάντησε ο Musk στο X για τις πιθανές έρευνες.

> ATTICA TDS

ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΜΕ GOLDAIR CARGO ΜΕΤΑ ΤΟ +23% ΣΤΙΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΤΟΥ E-SHOP

Στη Goldair Cargo αναθέτει υπηρεσίες logistics (3PL) για το attica e-shop η Αττικά Πολυκαταστήματα, καθώς οι πωλήσεις του ηλεκτρονικού καταστήματος αυξήθηκαν κατά 23% το α΄ εξάμηνο του 2026.

Την ίδια περίοδο, η επισκεψιμότητα ενισχύθηκε κατά 22%, ενώ το ηλεκτρονικό κατάστημα διαθέτει περισσότερους από 65.000 κωδικούς προϊόντων.

Η συμφωνία αποτελεί μέρος του σχεδίου ανάπτυξης της εταιρείας για την περίοδο 2026–2030, το οποίο περιλαμβάνει επενδύσεις για την αναβάθμιση υποδομών και υπηρεσιών.

Σύμφωνα με τον Διευθύνοντα Σύμβουλο, Δημοσθένη Μπούμη, η συνεργασία θα επιτρέψει στην εταιρεία να ανταποκριθεί στην αυξανόμενη δραστηριότητα του e-shop, επιδιώκοντας ταχύτερη και πιο αξιόπιστη εξυπηρέτηση, καθώς και ενιαία αγοραστική εμπειρία στα φυσικά και ηλεκτρονικά κανάλια.



Δημοσθένης Μπούμης, CEO, Αττικά Πολυκαταστήματα

ΤΟ ΔΙΚΤΥΟ & ΤΑ ΜΕΓΕΘΗ ΤΟΥ ESHOP

Το 2025, περισσότεροι από 11,4 εκατ. πελάτες επισκέφθηκαν το attica e-shop, ενώ περισσότεροι από 6,9 εκατ. πελάτες πραγματοποίησαν αγορές στα attica, επιλέγοντας ανάμεσα σε 1 εκατ. προϊόντα από περισσότερα από 1.000 brands μόδας και ομορφιάς.

Η Αττικά Πολυκαταστήματα, μέλος της Ideal Holdings, λειτουργεί τέσσερα πολυκαταστήματα:

- δύο στην Αθήνα, σε City Link και Golden Hall
- δύο στη Θεσσαλονίκη, σε Mediterranean Cosmos και Τσιμισκή

Το δίκτυό της συμπληρώνουν

- τέσσερα monobrand και
- δύο multibrand καταστήματα, καθώς και
- το ηλεκτρονικό κατάστημα.

Η εταιρεία, η οποία ιδρύθηκε το 2005,

- διαχειρίζεται συνολικά 69.000 τ.μ.,
- απασχολεί περισσότερους από 2.200 εργαζομένους και
- συνεργάζεται με περισσότερους από 330 προμηθευτές από την ελληνική και τη διεθνή αγορά

> ΕΛΒΑΛΧΑΛΚΟΡ

ΑΝΕΛΑΒΕ CEO Ο ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΚΑΡΑΜΠΑΤΕΑΣ

Καθήκοντα Διευθύνοντος Συμβούλου της ΕλβαλΧαλκόρ ανέλαβε με άμεση ισχύ ο Νικόλαος Καραμπατέας, εκτελεστικό μέλος του διοικητικού συμβουλίου και μέχρι σήμερα Γενικός Διευθυντής του κλάδου αλουμινίου της εταιρείας, με απόφαση του χθεσινού ΔΣ. Μετά την τοποθέτηση, το ΔΣ ανασυγκροτήθηκε σε σώμα.



Νικόλαος Καραμπατέας, CEO, ΕλβαλΧαλκόρ

INFO: ΤΟ ΝΕΟ ΔΣ

Πρόεδρος: Κωνσταντίνος Κατσαρός (μη εκτελεστικό μέλος)
Αντιπρόεδρος: Σπυρίδων Κοκκόλης (εκτελεστικό μέλος)
Διευθύνων σύμβουλος: Νικόλαος Καραμπατέας (εκτελεστικό μέλος)
Εκτελεστικά μέλη: Παναγιώτης Λώλος, Ανδρέας Μαυρουδής
Μη εκτελεστικά μέλη: Αθανασία Κλενιάτη-Παπαϊωάννου, Ιωάννα Ποδηματά
Ανεξάρτητα μη εκτελεστικά μέλη: Βασίλειος Λουμιώτης, Πλούταρχος Σακελλάρης, Ουρανία Αικατερινάρη

SENIOR INDEPENDENT DIRECTOR Ο ΛΟΥΜΙΩΤΗΣ

Το ΔΣ όρισε ομόφωνα τον Βασίλειο Λουμιώτη ανώτατο ανεξάρτητο μέλος (Senior Independent Director), κατά τον Ελληνικό Κώδικα Εταιρικής Διακυβέρνησης, λόγω της ελεγκτικής εμπειρίας του και της θητείας του σε επιτροπές εισηγμένων εταιρειών. Η θητεία του ΔΣ, που εξελέγη στη γενική συνέλευση της 11ης Μαΐου 2026, είναι ετήσια, έως τις 11 Μαΐου 2027, και παρατείνεται έως την τακτική γενική συνέλευση του 2027.

> ATTICA GROUP

ΣΤΗΡΙΖΕΙ ΤΟΥΣ ΜΑΘΗΤΕΣ ΤΗΣ ΑΚΡΙΤΙΚΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ ΣΕ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΜΕ ΟΠΑ ΚΑΙ GRANT THORNTON

Για τέταρτη συνεχόμενη χρονιά το Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών (ΟΠΑ), η Grant Thornton και η Attica Group έφεραν στην Αθήνα μαθητές από ακριτικά νησιά, στο πλαίσιο των προγραμμάτων κοινωνικής ευθύνης τους. Στις 22 Οκτωβρίου 2026 περίπου 70 μαθητές της Β΄ και Γ΄ Λυκείου από τους Φούρνους, τα Ψαρά, τις Οινούσσες και τη Χάλκη, με τους εκπαιδευτικούς τους, επισκέφθηκαν το ΟΠΑ.



ΣΠΟΥΔΕΣ ΚΑΙ ΑΓΟΡΑ ΕΡΓΑΣΙΑΣ

Οι μαθητές συζήτησαν για τον επαγγελματικό προσανατολισμό και τις απαιτήσεις της αγοράς εργασίας. Το Γραφείο Πρακτικής Άσκησης και Διασύνδεσης του ΟΠΑ παρουσίασε τα οκτώ τμήματα του ιδρύματος και τις προοπτικές απασχόλησης των αποφοίτων, ενώ η Grant Thornton παρουσίασε τα τμήματά της και τις ευκαιρίες εξέλιξης που προσφέρει.Η Grant Thornton ανέλαβε τα έξοδα διαμονής, διατροφής και ψυχαγωγίας μαθητών και εκπαιδευτικών και η Attica Group, μέσω της Blue Star Ferries, τη μεταφορά τους από και προς τα νησιά.

• Debrief •

ΤΟ ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΟ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΣΤΟΙΧΗΜΑ ΟΛΩΝ ΤΩΝ ΕΠΟΧΩΝ;

Πιάνοντας το νήμα, από εκεί που χθες επιγραμματικά το αφήσαμε, οι FT αποκάλυψαν πως η Blackstone ενημέρωσε τους επενδυτές ότι η Anthropic ενδέχεται να μην λάβει αξιολόγηση επενδυτικής βαθμίδας αμέσως μετά την εισαγωγή της στο χρηματιστήριο. Μάλιστα, ο κολοσσός ιδιωτικών κεφαλαίων ανέφερε ότι βλέπει "υψηλή" αξιολόγηση, αλλά εκτός επενδυτικής βαθμίδας, δηλαδή junk, από μεγάλους οργανισμούς αξιολόγησης πιστοληπτικής ικανότητας.

Η Blackstone δεν είναι οίκος αξιολόγησης. Και οι τρεις μεγάλοι - Fitch, Moody's και S&P -που έχουν τη σημαντικότερη επιρροή στο κόστος δανεισμού εταιρειών και κρατών, δεν έχουν εκδώσει επίσημα καμία πιστοληπτική αξιολόγηση για την Anthropic. Ωστόσο η Blackstone είναι επενδυτής με υπό διαχείριση περιουσιακά στοιχεία περίπου $1,4 τρισ., οπότε κάτι λέει η εκτίμησή της.

Το ένα πρόβλημα με τη συγκεκριμένη εκτίμηση είναι ό,τι αφορά το σημείο αναφοράς μιας συγκεκριμένης αγοράς, καθώς τα μοντέλα της Anthropic, θεωρητικά πάντα, φέρονται να δίνουν τον ρυθμό των εξελίξεων στην κούρσα της Τεχνητής Νοημοσύνης.

Το βασικό, ζήτημα, όμως είναι άλλο: είναι η ίδια η αγορά AI και συγκεκριμένα το φαραωνικό μέγεθος που αποκτά. Σύμφωνα, λοιπόν, με την WSJ, η ανάπτυξη της Τεχνητής Νοημοσύνης οδεύει ολοταχώς να γίνει το "μεγαλύτερο οικονομικό στοίχημα" στην ιστορία των ΗΠΑ. Πάνω από τεράστια έργα υποδομών των ΗΠΑ, όπως οι σιδηρόδρομοι, το σύστημα αυτοκινητοδρόμων και το διαδίκτυο.

Και μάλιστα με διαφορά:

- Κανάλια Νερού (1836-1841): 0,66% του ΑΕΠ
- Σιδηρόδρομοι (1870-1890): 2,24% του ΑΕΠ
- Εξηλεκτρισμός (1905-1925): 0,5% του ΑΕΠ
- Αυτοκινητόδρομοι (1956-1973): 1,13% του ΑΕΠ
- Τηλεπικοινωνίες και οπτικές ίνες: 1,1% του ΑΕΠ
- AI (2025-2032): 3,63% του ΑΕΠ

Για να το πούμε πιο απλά: οι επενδύσεις σε εμβληματικές υποδομές που κατέστησαν τις ΗΠΑ αυτό που είναι σήμερα, ωχριούν μπροστά στα λεφτά που θα πέσουν στην AI. Αν, μάλιστα, συνυπολογίσουμε το σημερινό παγκόσμιο αποτύπωμα της οικονομίας των ΗΠΑ, σε σχέση με το αποτύπωμα τον καιρό που φτιάχνονταν οι σιδηρόδρομοι για παράδειγμα, το στοίχημα αποκτά ακόμα μεγαλύτερες διαστάσεις.

Το συμπέρασμα που προκύπτει είναι το εξής: με καθαρά χρηματοικονομικούς όρους, η πολυτέλεια αποτυχίας ή οπισθοδρόμησης της AI στενεύουν όλο και περισσότερα, κάθε μέρα που περνά. Τα ποσά πλέον είναι τόσο μεγάλα, που η συγκεκριμένη τεχνολογία γίνεται too big to fail.

Γιάννης Παλιούρης
giannis@notice.gr

> ΟΜΙΛΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΑΡΑΚΑΚΗ

ΑΝΕΛΑΒΕ ΤΗ ΔΙΑΝΟΜΗ ΤΗΣ TRIUMPH MOTORCYCLES ΣΕ ΕΛΛΑΔΑ, ΒΟΥΛΓΑΡΙΑ ΚΑΙ ΜΑΛΤΑ

Την εισαγωγή και τη διανομή των μοτοσυκλετών, των ρούχων, των αξεσουάρ και των ανταλλακτικών της Triumph Motorcycles, καθώς και το after sales, ανέλαβε ο όμιλος Επιχειρήσεων Σαρακάκη σε Ελλάδα, Βουλγαρία και Μάλτα, από τις 2 Νοεμβρίου 2026. Η συνεργασία με τον μεγαλύτερο Βρετανό κατασκευαστή μοτοσυκλετών εντάσσεται στη στρατηγική του ομίλου στο mobility.



Business Maker

QUIZ: ΠΟΙΟΣ ΕΚΑΝΕ ΤΖΙΡΟ ΕΝΟΣ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΟΣ ΜΕΣΩ SKROUTZ;

Ποια επιχείρηση είδε μια εμπορική ενέργεια μέσω Skroutz να φέρνει πωλήσεις αντίστοιχες με τον ετήσιο τζίρο ενός καταστήματος; Η πληροφορία κυκλοφορεί στην αγορά, χωρίς να συνοδεύεται από όνομα ή ποσό, αλλά το ενδιαφέρον βρίσκεται στον τρόπο με τον οποίο προέκυψε η επίδοση. Σύμφωνα με καλά πληροφορημένες πηγές, δεν επρόκειτο για κάποια ακραία έκπτωση, ούτε για μια προωθητική απόφαση, που ανέτρεπε κάθε εμπορική λογική.

Η προσφορά αφορούσε επιλεγμένους κωδικούς και πέτυχε ιστορική επίδοση και για την πλατφόρμα. Όσοι γνωρίζουν την περίπτωση, επιμένουν ότι η εξήγηση βρίσκεται στις πραγματικές ανάγκες των καταναλωτών. Η εμπορική ενέργεια συνάντησε ζήτηση που υπήρχε, χωρίς να χρειαστεί η έκπτωση να γίνει εντυπωσιακή για να κινητοποιήσει το αγοραστικό ενδιαφέρον. Η λεπτομέρεια έχει σημασία για όσους σχεδιάζουν το εμπορικό ημερολόγιο αποκλειστικά με βάση τις μεγάλες περιόδους προσφορών. Ο καταναλωτής δεν αποφασίζει πάντοτε περιμένοντας την επόμενη εκπτωτική διοργάνωση, ακόμη και όταν αυτή απέχει δεκαπέντε ημέρες. Αυτό δεν σημαίνει ότι αδιαφορεί για την τιμή. Σημαίνει ότι η ανάγκη, το συγκεκριμένο προϊόν και η προσφορά που βρίσκει μπροστά του μπορούν να υπερισχύσουν της αναμονής. Η περιγραφή της περίπτωσης παραπέμπει σε αυτή ακριβώς τη συμπεριφορά. Για την επιχείρηση, το αποτέλεσμα ήταν πωλήσεις που, κατά τις ίδιες πηγές, αντιστοιχούσαν σε όσα πραγματοποιεί ένα φυσικό κατάστημα μέσα σε έναν χρόνο.

Δεν διευκρινίζεται η διάρκεια της ενέργειας, συνεπώς η σύγκριση δεν επιτρέπει ασφαλή συμπεράσματα για ημερήσια μεγέθη ή παραγωγικότητα καναλιών. Ούτε γνωρίζουμε ποιοι κωδικοί συγκέντρωσαν τη ζήτηση ή ποιο ήταν το περιθώριο κέρδους. Επομένως, το ρεκόρ πωλήσεων δεν ισοδυναμεί αυτομάτως με αντίστοιχο ρεκόρ κερδοφορίας. Το επιχειρηματικό ερώτημα είναι διαφορετικό: Πόσο καλά διαβάζει κάθε αλυσίδα τη ζήτηση πριν αποφασίσει πότε και πώς θα ενεργοποιήσει τον πελάτη. Στη συγκεκριμένη περίπτωση, πάντως, οι πληροφορίες θέλουν μια στοχευμένη κίνηση να αποδίδει περισσότερο από όσο θα υπέθετε κανείς, κοιτάζοντας μόνο το μέγεθος της έκπτωσης.

ΑΚΙΝΗΤΑ: ΟΙ ΑΠΟΔΟΣΕΙΣ ΣΤΕΝΕΥΟΥΝ, Η ΑΓΟΡΑ ΓΙΝΕΤΑΙ ΠΙΟ ΕΠΙΛΕΚΤΙΚΗ

Οι τιμές των ακινήτων κρατούν, αλλά οι αποδόσεις που υπολόγιζαν οι επενδυτές χρειάζονται πλέον δεύτερη ανάγνωση. Παράγοντες της αγοράς περιγράφουν μια περίοδο πιο προσεκτικών κινήσεων, καθώς το αυξημένο κατασκευαστικό κόστος και τα επιτόκια περιορίζουν το περιθώριο κέρδους. Το παράδειγμα που χρησιμοποιούν είναι χαρακτηριστικό: Εκεί, όπου ένα επενδυτικό σχέδιο υποσχόταν απόδοση 30%, ο υπολογισμός μπορεί τώρα να βγαίνει στο 15%. Πρόκειται για ενδεικτική περιγραφή της πίεσης στις προσδοκώμενες αποδόσεις, χωρίς αυτό να σημαίνει ότι οι τιμές των ακινήτων έχουν υποχωρήσει αντίστοιχα. Εδώ βρίσκεται και η αλλαγή που βλέπουν στην αγορά. Η ζήτηση παραμένει και η περιορισμένη προσφορά στηρίζει τις αξίες, όμως η άνοδος των τιμών δεν έχει την προηγούμενη ταχύτητα.

Ο επενδυτής καλείται να εξετάσει προσεκτικότερα πόσο αγοράζει, πόσα θα χρειαστεί να δαπανήσει και τί τελικά θα του απομείνει. Οι ίδιες πηγές δεν βλέπουν γενικευμένη κατάρρευση. Εκτιμούν ότι τα ποιοτικά ακίνητα σε καλές περιοχές διατηρούν αντοχές, χωρίς αυτό να εξασφαλίζει την επιθυμητή απόδοση σε οποιαδήποτε τιμή εισόδου. Ένα ακίνητο μπορεί να κρατά την αξία του, αλλά η επένδυση να αποδίδει λιγότερο επειδή αυξήθηκε το κόστος ανάπτυξης ή χρηματοδότησης. Στα θετικά εξακολουθούν να καταγράφουν το ενδιαφέρον εταιρειών, που εξετάζουν μεταφορά δραστηριοτήτων από το Λονδίνο και την Μέση Ανατολή. Η Ελλάδα, όπως λένε, αντιμετωπίζεται ως σταθερότερος επενδυτικός προορισμός, στοιχείο, που συντηρεί τη ζήτηση παρά τη διεθνή αβεβαιότητα. Το μούδιασμα εμφανίζεται στους υπολογισμούς πριν από την απόφαση. Όποιος είχε στηρίξει το σχέδιό του σε γρήγορη ανατίμηση και υψηλό περιθώριο κέρδους, χρειάζεται να ξανακάνει τις πράξεις. Το ίδιο οικόπεδο, το ίδιο κτίριο και η ίδια τιμή πώλησης μπορούν να δίνουν διαφορετικό αποτέλεσμα, όταν ο λογαριασμός της κατασκευής και των τόκων έχει μεγαλώσει.

> OTE

ΠΡΟΤΑΣΗ ΓΙΑ ΕΠΑΝΕΚΛΟΓΗ ΤΟΥ ΚΩΣΤΑ ΝΕΜΠΗ ΩΣ ΠΡΟΕΔΡΟΥ ΚΑΙ CEO ΓΙΑ ΤΡΙΑ ΧΡΟΝΙΑ

Την επανεκλογή του Κώστα Νεμπή ως προέδρου του διοικητικού συμβουλίου και διευθύνοντος συμβούλου του ΟΤΕ για τριετή θητεία θα προτείνει το ΔΣ στην τακτική γενική συνέλευση του 2027. Η απόφαση πάρθηκε ομόφωνα στις 30 Οκτωβρίου 2026, μετά από εισήγηση της Επιτροπής Αποδοχών και Υποψηφιοτήτων. Αν την εγκρίνουν οι μέτοχοι, η νέα θητεία θα ξεκινήσει την ημέρα της γενικής συνέλευσης του 2027.



Κώστας Νεμπής, CEO, OTE

Business Insight

Η ΠΡΟΕΙΔΟΠΟΙΗΣΗ MOODY'S ΓΙΑ ΝΕΑ NPLS, ΤΑ €407,6 ΔΙΣ. ΙΔΙΩΤΙΚΟΥ ΧΡΕΟΥΣ ΚΑΙ Η ΕΚΘΕΣΗ ΣΕ ΟΜΟΛΟΓΙΑΚΑ ΑΙ ΤΗΣ WALL STREET

Με άνοδο 31,45% ο Δείκτης Τραπεζών έναντι μόλις 3,90% του EuroStoxx Banks, από την αρχή του έτους, είναι ο αδιαφιλονίκητος πρωταγωνιστής του Euronext Athens και κύρια πηγή εισροών ξένων (και...ξένων) επενδυτικών κεφαλαίων.

Με την **αποτίμηση των τεσσάρων συστημικών συνολικά στα €52,526 δισ., περί τα €36,768 δισ. σε όρους αποτίμησης είναι στα χαρτοφυλάκια των κάθε λογής ξένων** (και... ξένων) , βασικών και μη, μετόχων μειοψηφίας, funds, e.t.c

Μέχρι τώρα το story αποδίδει, με ανοδικό σερί 5 έως 6 ετών (έχοντας ως αφετηρία το 2019-2020 ανάλογα με το αν προσμετράται η ενδιάμεση περίοδος της πανδημίας) αποφέροντας από τις μεγαλύτερες αποδόσεις από κάθε άλλη επένδυση σε μετοχές τραπεζών χωρών της ευρωζώνης.

Όμως αυτή την επαναφορά του εγχώριου banking έρχεται να διαταράξει **η Moody's, προειδοποιώντας για επαν-αύξηση των μη εξυπηρετούμενων δανείων.** Ο δεύτερος μεγαλύτερος από τους BIG4 οίκους αξιολόγησης διεθνώς (S&P Global Ratings, FITCH Ratings, DBRS Morningstar) εστιάζει στην ποιότητα των εποπτικών κεφαλαίων που παραμένει ευάλωτη λόγω της υψηλής συμμετοχής των DTC. Όπως και στις γεωπολιτικές εξελίξεις και κυβερνοαπειλές που μπορούν να πλήξουν τις ταμειακές ροές, οι οποίες παραμένουν το δυνατό σημείο.

Για τους οικονομολόγους του οίκου παρά τη σημαντική βελτίωση της κερδοφορίας και των χρηματοοικονομικών δεικτών, ένας συνδυασμός πιστωτικών ζημιών και εξωτερικού οικονομικού σοκ θα μπορούσε να οδηγήσει σε επανεξέταση των αξιολογήσεων των ελληνικών τραπεζών.

Πρακτικά, **στο α' εξάμηνο του 2026, εξυπηρετούμενα δάνεια ύψους €1,7 δισ. πέρασαν στην κατηγορία των μη εξυπηρετούμενων, ενώ μόλις €388 εκατ. προβληματικών δανείων πρασίνισαν.** Αυτή είναι η θεατή πλευρά, γιατί η αθέατη θα προβλημάτιζε περισσότερο.

Ο λόγος; **Το ιδιωτικό χρέος που ανέρχεται σε συνολικά €407,6 δισ. (δλδ στο 164% του ΑΕΠ) με τα €236,8 δισ. (δλδ το 58%) σε καθυστέρηση.** Γνωστό πως μεγάλο μέρος των NPLs εκχωρήθηκε (και μέσω "Ηρακλή" I και II) με εγγυήσεις του Δημοσίου στους διαχειριστές (servicers) τιτλοποιήθηκε για να πουληθεί σαν επενδυτικό προϊόν (κάτι σαν τα... subprimes αλλά με εγγυήσεις). Ωστόσο, η ανάκτηση κεφαλαίου υστερεί δραματικά **(σε σημείο που Υπ.Οικ. και ΤτΕ συν εξέτασαν το πρόβλημα, τον Αύγουστο). Αυτοί είναι οι άμεσοι κίνδυνοι για το εγχώριο banking, γιατί υπάρχει και ο έμμεσος.** Πρόκειται για τον σημαντικό **βαθμό έκθεσης συγκεκριμένων ευρωπαϊκών τραπεζικών ομίλων σε εκδόσεις θηριωδών εταιρικών ομολογιακών των AI Giants και Techs.** Ενδεικτικά αναφέρεται πως οι πέντε μεγάλοι hyperscalers εξέδωσαν φέτος ομολογιακά $229 δισ. (έναντι $108 δισ. το 2025). Ποιοι είναι αγοραστές αυτών των εκδόσεων, από την Ευρώπη; Τράπεζες- κυρίως του investment banking- ασφαλιστικά και συνταξιοδοτικά ταμεία, σαν να λέμε πως μέρος των καταθέσεων (στις ευρωπαϊκές τράπεζες) των αποταμιεύσεων ασφαλισμένων κ.λ.π είναι επενδεδυμένα σε αμερικανικά Data Centers, AI e.t.c

Αυτά, μεταξύ άλλων, αναφέρονται σε reports του οίκου Moody's για την εγχώριο αγορά, αλλά και της Jefferies για τις διεθνείς. Σε ό,τι αφορά τις διεθνείς ο Chris Wood, από τους πλέον σημαντικούς οικονομολόγους/αναλυτές (της Jefferies) είναι προειδοποιητικός εδώ και εβδομάδες.

Το ερώτημα είναι, **εάν και σε ποιο βαθμό το σημερινό αποτέλεσμα των midterms στις ΗΠΑ θα επηρεάσει (και πως) την τακτική των traders, την στρατηγική των διαχειριστών επενδυτικών χαρτοφυλακίων**, κατ' αρχήν βραχυπρόθεσμο και σε δεύτερο χρόνο σε ορίζοντα τέλους 2026.

BnSECRET

1/ ΤΟ ΜΕΓΑΛΟ ΜΠΑΣΙΜΟ ΤΗΣ ΑΓΓΕΛΙΚΟΥΣΗ ΣΤΑ LNG

Εντείνει τις επενδύσεις του στο LNG ο όμιλος Αγγελικούση. Την τελευταία πενταετία έχει χτίσει στόλο 52 LNG Carriers και μάλιστα έχει παραγγείλει άλλα 6 πλοία ίδιου τύπου που βρίσκονται υπό ναυπήγηση. Ο λόγος; Το ράλι των ναύλων, τα μεγάλα περιθώρια κέρδους και η ζήτηση για LNG που συνεχώς αυξάνεται...

2/ ΠΩΣ Ο DINO ALEXAKIS ΚΑΙ Η ALEXIA SHEINMAN ΒΡΕΘΗΚΑΝ ΣΤΟ ΣΤΟΧΑΣΤΡΟ ΤΟΥ ΔΗΜΑΡΧΟΥ ΣΕΡΙΦΟΥ

Πληθαίνουν τα παραδείγματα επενδύσεων, που κινδυνεύουν με ναυάγιο εξαιτίας του σχεδιασμό τους και ειδικότερα των πισινών, που οραματίζονται να χτίσουν. Μετά λοιπόν από τα δεκάδες σχέδια για ξενοδοχειακές μονάδες, κυρίως στις Κυκλάδες, που στάλθηκαν πίσω για ανασχεδιασμό, τώρα το Δημοτικό Συμβούλιο Σερίφου γνωμοδότησε αρνητικά για την ανέγερση πεντάστερου ξενοδοχείου, ύψους €5 εκατ., στην περιοχή Καλό Αμπέλι, θέτοντας στο επίκεντρο τον υπερβολικό αριθμό πισινών. Το σχέδιο της εταιρείας DNA Hospitality Group ΙΚΕ προβλέπει την κατασκευή συνολικά 20 πισινών (τώρα πως με €5 εκατομμύρια θα φτιάξουν 20 πισίνες είναι άλλη συζήτηση…), σε προστατευόμενη περιοχή Natura 2000, που μαστίζεται από λειψυδρία, προκαλώντας αντιδράσεις για την εξάντληση των υδάτινων πόρων. Ο δήμαρχος τόνισε ότι η πρόβλεψη πολλαπλών δεξαμενών αντίκειται στο Προεδρικό Διάταγμα του 2002, το οποίο επιτρέπει υπό προϋποθέσεις μόνο μία. Η DNA Hospitality Group ελέγχεται από τον Dino Alexakis, πρώην Country Director της Selina στην Ελλάδα, και την Alexia Sheinman, η οποία δραστηριοποιείται στον σχεδιασμό πολυτελών κατοικιών και ξενοδοχειακών χώρων, με έδρα την… Νέα Υόρκη. Η συγκεκριμένη επένδυση, παρά τις τοπικές αντιδράσεις, αποτελεί το πρώτο τους ιδιόκτητο ξενοδοχειακό εγχείρημα. Κάθε αρχή και δύσκολη…

Editorial

Όταν ο καταψύκτης έγινε φούρνος

Δευτέρα πρωί, νότια Σουηδία. Οι εργαζόμενοι ενός super market πιάνουν δουλειά και διαπιστώνουν ότι το ψηφιακό σύστημα ελέγχου δείχνει τους καταψύκτες στους +50°C. Δεν πρόκειται για βλάβη του κομπρεσέρ, ούτε για υπερβολικό ζήλο στην απόψυξη. Όλα δείχνουν ότι ο καταψύκτης, απλώς, χακαρίστηκε.

Το ίδιο πρωί, περίπου 40 καταστήματα Delhaize στο Βέλγιο εμφάνισαν σοβαρές δυσλειτουργίες. Στην Ιρλανδία, η Supervalu απέσυρε νωπά και κατεψυγμένα από 13 καταστήματα, ενώ περιστατικά αναφέρθηκαν σε Εσθονία, Λουξεμβούργο και, νωρίτερα, στην Γαλλία.

Οι έρευνες συνεχίζονται, τα προϊόντα όχι. Η Ευρώπη πέρασε χρόνια προετοιμαζόμενη για ψηφιακή επίθεση στο δίκτυο ηλεκτρισμού και τη βρήκε στο ψυγείο με τα γιαούρτια.

Τέσσερα βράδια νωρίτερα, η Binance έχασε $6,3 δισ., το μεγαλύτερο μέρος τους μέσα σε περίπου 20 λεπτά. Η Elliptic το χαρακτήρισε σχεδόν σίγουρα τη μεγαλύτερη γνωστή κλοπή κάθε είδους.

Οι ειδικοί δείχνουν την Βόρεια Κορέα, που συνήθως αρνείται τέτοιες κατηγορίες.

Η αρχική έρευνα της ίδιας της Binance δείχνει κάτι πιο ταπεινό: Πιθανή αφετηρία, το hacked laptop ενός μηχανικού.

Η συνέχεια έχει ακόμη περισσότερο ενδιαφέρον. Μια βιομηχανία, που υποσχέθηκε κόσμο χωρίς κεντρικούς θεματοφύλακες, είδε περίπου τα μισά κλεμμένα να παγώνουν από εκδότες stablecoins.

Ήταν η μόνη... κατάψυξη της εβδομάδας, που δούλεψε.

Η Binance δήλωσε ότι έβαλε στην άκρη περίπου $6,34 δισ., χωρίς να πει από πού. Μιλάμε για ποσό, που αντιστοιχεί σε κέρδη περίπου πέντε εννεάμηνα της Eurobank, το οποίο εμφανίστηκε με την άνεση, που βρίσκει κανείς ψιλά στην τσέπη του παλτού.

Ένα σουηδικό μπακάλικο και το μεγαλύτερο ανταλλακτήριο crypto δεν έχουν φαινομενικά τίποτα κοινό.

Έχουν όμως το βασικό: Σε αμφότερες τις περιπτώσεις, η αποδοτικότητα συγκέντρωσε τον έλεγχο σε συστήματα, που χειρίζεται κανείς από μακριά. Έτσι μειώνεται το κόστος λειτουργίας.

Μειώνεται, όμως, και το κόστος της προσπάθειας καταστροφής, για όποιον την επιθυμεί.

Παλιά, για να χαλάσεις το απόθεμα ενός μαγαζιού, έπρεπε να μπεις στο μαγαζί. Σήμερα αρκεί να μπεις σε έναν λογαριασμό.

Ο κίνδυνος, βέβαια, δεν εξαφανίστηκε. Μετακόμισε σε μια γραμμή του προϋπολογισμού, που λέγεται ασφάλεια, την οποία κανείς δεν διαβάζει μέχρι να επανεμφανιστεί ως απομείωση αποθεμάτων, με άρωμα ληγμένου γάλακτος.

Το μάθημα αφορά και εμάς. Στη χώρα όπου τα data centers γράφονται σε πρωτοσέλιδα και ο ψηφιακός μετασχηματισμός αναφέρεται σε κάθε ημερίδα, αξίζει μια απλή ερώτηση προς τα διοικητικά συμβούλια: Ξέρετε ποιος έχει πρόσβαση στον θερμοστάτη σας; Αν η απάντηση είναι ο πάροχος, καλό θα ήταν να ρωτήσετε ποιος έχει πρόσβαση στον πάροχο.

Η ψηφιακή οικονομία μας έταξε έναν κόσμο χωρίς τριβές.

Τον πέτυχε.

Όταν κάτι δεν έχει τριβές, όμως, γλιστράει κιόλας, ακόμη και στους 50 βαθμούς Κελσίου.

Απλά πράγματα.

Νεκτάριος Β. Νώτης
nectarios@notice.gr

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

TÜV AUSTRIA ISO 27001:2013 No: 20201210005985
TÜV AUSTRIA ISO 22301:2019 No: 20000210005984

NOTICE CONTENT & SERVICES
Βαλαωρίτου 9, 106 71 Κολωνάκι, Τ. 210 3634061

Εκδότης - Διευθυντής: Νεκτάριος Β. Νώτης | **Διευθυντής Σύνταξης:** Μάκης Αποστόλου | **Αρχισυντάκτης:** Γιάννης Παλιούρης | **Sales Executive:** Ιφιγένεια Καραντώνη | **Project Director**: Μαρία Σταμένη
Συνδρομές - Διεύθυνση Λειτουργίας: Σύλια Τσιρτσίκου | **Executive Assistant** Λίνα Κοντοβάιου | **Digital Art Director:** ArDiDesign | **Τεχνική Υποστήριξη:** Θανάσης Βιρβίλης
Πληροφορίες - Συνδρομές: sylia@notice.gr, **Δελτία τύπου:** media@notice.gr