

Η



NOTICE

CONTENT & SERVICES

στο

DELPHI
ECONOMIC
FORUM

Καθημερινή ενημέρωση
από το κορυφαίο συνέδριο,
με ρεπορτάζ, συνεντεύξεις
και πληροφορίες από ό,τι
συμβαίνει στους Δελφούς

ΜΕ ΕΙΔΙΚΟ ΕΝΘΕΤΟ

Από τις 22 έως και τις 27 Απριλίου

στο **FNB** SERVED
DAILY.

και στο

BNB
DAILY

ΜΕΤΑΔΙΔΟΥΝ



**Νεκτάριος
Β. Νιώτης**



**Μάκης
Αποστόλου**



**Στέλλα
Αυγουστάκη**



**Μάριος
Δελατόλας**

**ΓΙΑ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΕΣ
ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ**

τηλ.: 210 363.4061

Με την αξιοπιστία της



NOTICE

CONTENT & SERVICES

POWERED BY:



Γιατί αξίζει.

OMODA | JLECOO



> BALLY'S INTRALOT

Τί φέρνει το mega deal για την εξαγορά της Evoker
- Η επέκταση στον Καναδά



> SARANTIS

Η επέκταση του εργοστασίου στα Οινόφυτα και
του Carroten στη φυσική λιανική στις ΗΠΑ



> ΕΛΤΟΝ

Οι 2+1 στόχοι του φετινού business plan
- Τα μεγέθη του 2025



> ΑΣΙΑΤΙΚΕΣ ΑΕΡΟΠΟΡΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ

Χάνουν έδαφος στον Κόλπο, ενισχύουν
τις πτήσεις τους στην Ευρώπη

Editorial

Η αρχή έγινε...

Debrief

Η Τεχνολογική Δημοκρατία

Business Maker

- Η Ελλάδα κερδίζει Αμερικανούς τουρίστες από την Τουρκία
- Γιατί ο Γεωργιάδης (Premia) λέει όχι - για τώρα - στην προσιτή κατοικία

Business Insight

Σε αναμονή συνεδριάσεων Fed, ECB και οι συνεχείς... αστοχίες των Ευρωπαίων

BnSecret

- Τα καράβια του Τσάκου και τα βυτιοφόρα από το Ιράκ
- Συνεχίζεται το σορτάρισμα της Metlen



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



Αβράμης Κωνσταντίνος
Διευθυντής Αγορών
Νωπών και Κατεψυγμένων
προϊόντων, METRO



Αγαπητού Μαρία
Διευθύντρια Πιστοποίησης
Συστημάτων Διαχείρισης
& Προϊόντων,
TUV AUSTRIA Hellas



Αναστασοπούλου Βάσια
Head of Development EU
Programmes & Innovations
Networks Division,
TUV AUSTRIA Hellas



Βαπορίδης Στέλιος
Διευθυντής Ανάπτυξης
Αγροδιατροφικού
Τομέα,
TUV AUSTRIA Hellas



Γραμματίδης Δημήτρης
Δ/ντής Παραρτήματος
Αιγαίου,
TUV AUSTRIA Hellas



Davran Ismail
Global Product
Manager,
TUV AUSTRIA Group



Δομβρίδου Ελένη
Food Scientist MSc
& Quality Assurance MSc,
ΒΑΣΙΛΕΙΟΥ ΤΡΟΦΙΝΚΟ
Α.Ε.Β.Ε.



Δρυσ Στέλιος
CEO,
Food Standard



Ζαργάνης Πέτρος
Ζαργάνης Πρότυπα
Βιοαγροκτηνία ΑΕ



Ηλιάδης Στυλιανός
Chief Retail Banking
& Wealth Management
Officer, CrediaBank



Ικαρίου Μαργαρίτα
ΕΝΙΑΙΟΣ ΟΙΝΟΠΟΙΗΤΙΚΟΣ
ΑΓΡΟΤΙΚΟΣ
ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΟΣ ΣΑΜΟΥ,
Marketing Manager



Καλλιός Πάννης
Country Manager,
TUV AUSTRIA in Greece



Καπλανίδης Βασίλης
Export Manager,
Desserta Hellas



Καπούνης Δημήτρης
Πρόεδρος,
Εας Νέξου



Καραστεργίος Ιωάννης
CEO Agronomia
& Πρόεδρος
Farmadvisors



Κουτελιάς Μανώλης
Διευθυντής
Επενδύσεων,
NOISIS



Κουτλιάμπας Νίκος
Πρόεδρος,
ΑΣΕΓΠΟΠ Βελθενού



Κωτσάκη Βασιλική
Υπεύθυνη Εταιρικής
Υπευθυνότητας
και Επικοινωνίας,
TUV AUSTRIA



Λαζαριδίου Έφθι
CEO Οργανισμός
Νέας Γεωργίας,
Νέα Γενιά



Λαμπρόπουλος Χάρης Dr
Πρόεδρος, Ελληνική
Ανταρξακή Τράπεζα
Επενδύσεων ΑΕ, ΕΙΒ
& ΕΙΦ



Λεβετσοβίτης Νικόλαος
Πρόεδρος Δ.Σ.,
ΕΣΥΠ/ΕΙΜ/ΕΛΟΤ Α.Ε.



Λεουτσάκου Λίνα
Sustainability & Public
Affairs Manager,
Αθηναϊκή Ζυθοποιία



Μάμαλης Σπύρος
Πρόεδρος,
ΕΛΓΟ - ΔΗΜΗΤΡΑ



Μανώσης Ζήσης
Διευθυντής Σύμβουλος,
Zeus Ακτινίδα



Μέλος Γιάννης
Παραγωγός & Ιδιοκτήτης,
Αειφόρος Γη



Μήλεση Ευαγγελία
Quality Assurance
Manager,
Φάρμα Μητσόπουλος



Μπαργατάκης Παντελής
Γενικός Διευθυντής,
TUV AUSTRIA Labs



Μποράκος Γρηγόρης
Founder & CEO,
Planet Foods



Μπουρίκος Δημήτριος
Γενικός Διευθυντής,
Τελωνιών & ΕΦΚ



Πάλλη Αλεξάνδρα
Αντιπεριφερειάρχης
Επιχειρηματικότητας
και Ευρωπαϊκού
Προγραμματισμού,
Περιφέρεια Αττικής



Ποταμίτης Διονύσιος
Owner, Evlogia



Ρεμπούτσικα Γεωργία
Διευθύνουσα
Σύμβουλος, ΕΟΠΠΕΠ



Σατολιάς Παύλος
Πρόεδρος, ΕΘΕΑΣ



Σίμος Δημήτρης
Managing Partner
& CEO, SPOROS
PLATFORM



Σούσης Ηλίας
Co Founder & CEO,
Wilkfarmer



Σταυρακοπούλου Κωνσταντία
Quality Assurance
Manager,
Asteria Glyfada



Σταυροπούλου Έλενα
Υπεύθυνη Πιστοποίησης
Αγροτικών Προϊόντων,
TUV AUSTRIA Hellas



Στεργίου Πύργος
CEO, ANYFION
GREECE S.A.



Τακάς Νικόλαος
Managing Partner,
THERMI VC



Τασούλας Δημήτρης
COO/Director,
Γενικός Αγροτικός
Συνεταιρισμός Ιωαννίνων
"ΕΝΟΣΗ αγροτών"



Vogl Gerda
Austrian Ambassador
in Greece



Χωραφά Ντία
Οργάνωση Μπορούμε,
Συμμαχία για τη Μείωση
Σπαταλής Τροφίμων

21 Απριλίου
2026

Αμφιθέατρο Οργανισμού
Κεντρικών Αγορών
& Αλιείας (ΟΚΑΑ)

Κλείστε
τώρα
τη θέση
σας ΕΔΩ

POWERED BY



ΥΠΟΣΤΗΡΙΚΤΕΣ



> **VITEX**

ΕΝ ΑΝΑΜΟΝΗ ΕΠΑΝΕΚΚΙΝΗΣΗΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ ΣΤΗΝ ΜΕΣΗ ΑΝΑΤΟΛΗ - Η ΕΞΑΓΟΡΑ ΤΗΣ MICROFILL ΚΑΙ ΟΙ ΦΕΤΙΝΟΙ ΣΤΟΧΟΙ

Με ικανοποιητικούς ρυθμούς έχει ξεκινήσει το α' τρίμηνο για την Vitex, με εκτίμηση ότι στη φετινή χρονιά θα επιτευχθεί σταθεροποίηση συγκριτικά με το 2025, έτος κατά το οποίο κατέγραψε μονοψήφια ανάπτυξη και κύκλο εργασιών κοντά στα €91 εκατ.

Τον Ιανουάριο του 2026, η εταιρεία προχώρησε στην εξαγορά της Microfill, κίνηση που εντάσσεται στο ευρύτερο στρατηγικό πλάνο για καθετοποίηση της παραγωγικής διαδικασίας και ενίσχυση του ελέγχου της εφοδιαστικής αλυσίδας. Μέσω της εξαγοράς, η εταιρεία αποκτά τη δυνατότητα να ελέγχει το σύνολο της παραγωγικής διαδικασίας, από το λατομείο έως το τελικό προϊόν, ενώ ενισχύει τη θέση της στην κατηγορία των δομικών χημικών.

Το 2025 η εταιρεία πέτυχε τους εμπορικούς της στόχους, υλοποιώντας παράλληλα επενδύσεις με μακροπρόθεσμο ορίζοντα, όπως αναφέρει στο BnB Daily ο Επικεφαλής της Vitex, Αρμόδιος Γιαννίδης.

ΣΤΟΧΟΣ ΤΟ 50% ΤΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΑΠΟ ΕΞΑΓΩΓΕΣ

Η Vitex διατηρεί εξαγωγική παρουσία σε 20 χώρες, με βασικές αγορές, μεταξύ άλλων, τις Αλβανία, Βουλγαρία, Μάλτα, Κύπρο και Σερβία. Η εταιρεία αναμένει ότι το rebranding και η πιο διεθνοποιημένη εταιρική της ταυτότητα θα δημιουργήσουν νέες ευκαιρίες ανάπτυξης εντός του 2026, ενισχύοντας περαιτέρω τη διεθνή της παρουσία. Η ενδυνάμωση στα Βαλκάνια παραμένει στρατηγική προτεραιότητα, ενώ μακροπρόθεσμα θετικές προοπτικές διαβλέπονται και από την ανάκαμψη της Μέσης Ανατολής και τις ανάγκες ανακατασκευής της περιοχής. Σήμερα, οι εξαγωγές αντιστοιχούν περίπου στο 30% του κύκλου εργασιών της εταιρείας, ενώ στόχος της διοίκησης είναι οι πωλήσεις στις εκτός Ελλάδος αγορές να φτάσουν στο 50% του τζίρου.

ΟΙ ΕΠΙΠΤΩΣΕΙΣ ΑΠΟ ΤΗΝ ΜΕΣΗ ΑΝΑΤΟΛΗ

Η έκθεση της εταιρείας στις αγορές της Μέσης Ανατολής παραμένει περιορισμένη, γεγονός που περιορίζει τον άμεσο αντίκτυπο των περιφερειακών εξελίξεων. Παρ' όλα



Αρμόδιος Γιαννίδης, Επικεφαλής, Vitex

αυτά, η συνεργασία, που είχε δρομολογηθεί στα Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα, έχει προσωρινά παγώσει λόγω συγκυριών, με την εταιρεία να αναμένει την επανεργοποίησή της, όταν το επιτρέψουν οι συνθήκες. Οι άμεσες επιπτώσεις από τις γεωπολιτικές εντάσεις δεν έχουν ακόμη αποτυπωθεί πλήρως στην αγορά. Ωστόσο, εκτιμάται ότι από

τον Μάιο και μετά ενδέχεται να καταστούν εμφανείς πιέσεις στην εφοδιαστική αλυσίδα, με πιθανές ελλείψεις πρώτων υλών και προϊόντων.

Ακόμη και σε περίπτωση ομαλοποίησης των μεταφορικών οδών, απαιτείται σημαντικό χρονικό διάστημα για την αποκατάσταση της τροφοδοσίας. Επιπλέον, οι περιορισμοί στην παραγωγή νάφθας δημιουργούν κενό στην προμήθεια πετροχημικών, γεγονός που δύναται να προκαλέσει ελλείψεις στην αγορά κατά τη θερινή περίοδο.

ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ

Σε επενδυτικό επίπεδο, η εταιρεία βρίσκεται σε φάση ωρίμανσης του μετασχηματισμού της. Το νέο εργοστάσιο κονιαμάτων, ο Χρωμόπυργος, επένδυση €10 εκατ., τέθηκε σε λειτουργία τον Σεπτέμβριο του 2025.

Παράλληλα, υλοποιήθηκαν πρόσθετες επενδύσεις σε αποθηκευτικούς χώρους στα εργοστάσια της εταιρείας στον Ασπρόπυργο και στην Σερβία, ενώ συνεχίζονται σημαντικές επενδύσεις στον ψηφιακό μετασχηματισμό της επιχείρησης.

Στέλλα Αυγουστάκη
stella@notice.gr

> ΠΕΙΡΑΙΩΣ – ACCENTURE

ΔΗΜΙΟΥΡΓΟΥΝ ΑΙ HUB ΜΕ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ ΤΗΣ ANTHROPIC

Η Τράπεζα Πειραιώς και η Accenture ανακοίνωσαν την περαιτέρω ενίσχυση της στρατηγικής τους συνεργασίας, με τη δημιουργία ενός εξειδικευμένου AI Hub, το οποίο θα αξιοποιεί τεχνολογίες της Anthropic.

ΠΩΣ ΘΑ ΛΕΙΤΟΥΡΓΕΙ ΤΟ HUB

Το AI Hub θα λειτουργεί ως κεντρικός μηχανισμός σχεδιασμού και ανάπτυξης λύσεων Τεχνητής Νοημοσύνης σε μεγάλη κλίμακα, καλύπτοντας το σύνολο της αλυσίδας αξίας της Πειραιώς. Η πρωτοβουλία βασίζεται στον συνδυασμό της τραπεζικής και τεχνολογικής τεχνογνωσίας της Accenture, μέσω και του Κέντρου Αριστείας Data & AI στην Αθήνα, με τον στρατηγικό σχεδιασμό της ίδιας της τράπεζας στον τομέα της τεχνητής νοημοσύνης. Στο πλαίσιο αυτό, προβλέπεται επανασχεδιασμός κρίσιμων τραπεζικών λειτουργιών, όπως:

- οι διαδικασίες λειτουργίας
- η εμπειρία πελάτη
- η διαχείριση κινδύνων
- η κανονιστική συμμόρφωση
- ο εκσυγχρονισμός της τεχνολογικής υποδομής

Παράλληλα, το AI Hub θα ενισχύσει τις εσωτερικές δυνατότητες της τράπεζας στον τομέα της Τεχνητής Νοημοσύνης μέσω προσέλκυσης και εκπαίδευσης εξειδικευμένου προσωπικού. Η ανάπτυξη δεξιοτήτων θα υποστηρίζεται από στοχευμένες προσλήψεις και εκπαιδευτικά προγράμματα, μεταξύ των οποίων και η πλατφόρμα Udacity που χρη-



Χάρης Μαργαρίτης, Group Chief Operating Officer, Τράπεζα Πειραιώς

σιμοποιείται στο πλαίσιο της εκπαίδευσης της Accenture. Στόχος είναι η ενσωμάτωση νέων ψηφιακών δεξιοτήτων και τρόπων εργασίας σε όλο τον οργανισμό.

ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑ

Κεντρική προτεραιότητα της συνεργασίας αποτελεί η ανάπτυξη λύσεων Τεχνητής Νοημοσύνης που χαρακτηρίζονται από ασφάλεια, υπευθυνότητα και ανθρωποκεντρική προσέγγιση. Οι λύσεις αυτές θα υποστηρίζουν την αυτοματοποίηση αποφάσεων, την απλοποίηση σύνθετων διαδικασιών

και τη βελτίωση της εμπειρίας πελατών και εργαζομένων.

Η Πειραιώς και η Accenture, μέσω του Accenture Anthropic Business Group, θα αξιοποιήσουν τα μοντέλα της Anthropic, δίνοντας έμφαση στις αρχές της υπεύθυνης και ηθικής τεχνητής νοημοσύνης, με στόχο την ευθυγράμμιση των τεχνολογικών εφαρμογών με κανονιστικές απαιτήσεις και εταιρικές αξίες. Η νέα πρωτοβουλία βασίζεται σε προϋπάρχουσα συνεργασία των δύο πλευρών για την υιοθέτηση cloud-first λειτουργικού μοντέλου, το οποίο έχει ήδη συμβάλει στην επιτάχυνση ψηφιακών υπηρεσιών, την ενίσχυση της ασφάλειας και τη βελτίωση της λειτουργικής αποδοτικότητας.

ΜΕΤΑΒΑΣΗ ΣΕ ΕΝΙΑΙΟ ΜΗΧΑΝΙΣΜΟ ΑΙ

"Το AI Hub αποτελεί ένα στρατηγικό ορόσημο για την Πειραιώς", δήλωσε μεταξύ άλλων ο Χάρης Μαργαρίτης, Group Chief Operating Officer της Πειραιώς. "Μεταβαίνουμε από μεμονωμένες εφαρμογές σε έναν ενιαίο μηχανισμό Τεχνητής Νοημοσύνης σε όλο το εύρος του οργανισμού, πλήρως ενσωματωμένου στον τρόπο λειτουργίας της Τράπεζας. Η συνεργασία μας με την Accenture, σε συνδυασμό με την ενσωμάτωση της τεχνολογίας τεχνητής νοημοσύνης της Anthropic, μας επιτρέπει να αξιοποιούμε σε μεγάλη κλίμακα προηγμένες λύσεις τεχνητής νοημοσύνης με υπευθυνότητα, στηριζόμενοι σε ισχυρή διακυβέρνηση, διαφάνεια και ανθρώπινο έλεγχο."



Σάμι Φάις, Επικεφαλής Fais Group

> FAIS GROUP

ΠΟΥΛΗΣΕ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΟ ΣΤΗΝ ΣΑΝΤΟΡΙΝΗ ΕΝΑΝΤΙ €28,3 ΕΚΑΤ

Η Φάις Συμμετοχών προχώρησε στην υπογραφή δεσμευτικής συμφωνίας για την πώληση του συνόλου της θυγατρικής της L.S. Σαντορίνη Καμάρι Ξενοδοχειακή σε επενδυτικό σχήμα που αποτελείται από τέσσερα funds υπό τη διαχείριση της Extendam, σε συνεργασία με την Redcliffe Capital. Το συνολικό τίμημα της συναλλαγής διαμορφώνεται στα €28,3 εκατ. Από αυτό, ποσό περίπου €16,8 εκατ. αφορά την ανάληψη δανειακών

και λοιπών υποχρεώσεων της θυγατρικής εταιρείας. Σε επίπεδο ομίλου, η συναλλαγή εκτιμάται ότι θα ενισχύσει τα ενοποιημένα αποτελέσματα με κέρδος περί των €5,5 εκατ. Η υπό πώληση εταιρεία διαθέτει το ξενοδοχειακό ακίνητο Radisson Blu Zaffron Resort, το οποίο βρίσκεται στο Καμάρι της Σαντορίνης και αναπτύσσεται σε τέσσερα όμορα οικοπέδα. Η μονάδα έχει συνολική δυναμικότητα 103 δωματίων.

> BALLY'S INTRALOT

ΤΙ ΦΕΡΝΕΙ ΤΟ ΜΕΓΑ DEAL ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΞΑΓΟΡΑ ΤΗΣ ENOKE - Η ΕΠΕΚΤΑΣΗ ΣΤΟΝ ΚΑΝΑΔΑ

Πλήρης είναι η επιβεβαίωση του ρεπορτάζ που είχε μεταφέρει το [BnB Daily](#). Ειδικότερα η Bally's Intralot κατέθεσε μη δεσμευτική πρόταση εξαγοράς της εταιρείας στοιχημάτων Enoke που διαχειρίζεται τα brands William Hill και 888. Σύμφωνα με πληροφορίες αυτήν τη στιγμή διενεργείται εκτεταμένο due diligence ενώ η Intralot έχει προθεσμία έως τις 18 Μαΐου να καταθέσει τη δεσμευτική προσφορά.

Η ΕΠΙΠΤΩΣΗ ΣΤΑ ΜΕΓΕΘΗ

Μέσω της συναλλαγής, αν ολοκληρωθεί η εξαγορά, το EBITDA της Bally's Intralot εκτιμάται ότι θα διαμορφωθεί περίπου στο €1 δισ., ενισχύοντας σημαντικά το αποτύπωμα του ομίλου στη διεθνή αγορά τυχερών παιχνιδιών και στοιχηματισμού εδραιώνοντας ταυτόχρονα την θέση της περαιτέρω στην βρετανική αγορά, επιτυγχάνοντας και την άμεση διαχείριση των επιπτώσεων από την αλλαγή φορολογίας στην συγκεκριμένη αγορά που τέθηκε σε ισχύ από 1ης Απριλίου. Οι στόχοι μόχλευσης και μερίσματος θα διατηρηθούν.

ΤΟ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟ ΤΗΣ ΠΡΟΤΑΣΗΣ

Η πρόταση αναμένεται να περιλαμβάνει ανταλλαγή μετοχών με μια εναλλακτική για μερικώς καταβολή μετρητών. Η Bally's Intralot πιστεύει ότι ένας συνδυασμός με την enoke θα είχε τη δυνατότητα να προσφέρει σημαντικές στρατηγικές και λειτουργικές συνέργειες, συμπεριλαμβανομένων του ενισχυμένου μεγέθους, του διευρυμένου γεωγραφικού αποτυπώματος και των ευκαιριών για μείωση του κόστους.

Η ΝΕΑ ΣΥΜΒΑΣΗ ΣΤΟΝ ΚΑΝΑΔΑ

Στον σχεδιασμό του ομίλου είναι η περαιτέρω επέκταση στην αγορά του Καναδά. Προς αυτήν την κατεύθυνση κινείται και η υπογραφή νέου συμβολαίου από τη θυγατρική Intralot Canada Ltd. με την British Columbia Lottery Corporation, για την παροχή υπηρεσιών Shared Services, ενισχύοντας περαιτέρω τη θέση της στον κλάδο των Λοταριών.

Pro Forma Μη Ελεγμένες Οικονομικές Πληροφορίες για τη δωδεκάμηνη περίοδο με λήξη την 31^η Δεκεμβρίου 2025¹

(σε χιλ. €)	Στοιχεία Κατάστασης Αποτελεσμάτων	Δωδεκάμηνο 2025
Εσοδα		1.085.754
AEBITDA		430.820
περιθώριο AEBITDA (%)		39,7%
Αποσβέσεις		(96.928)
Καθαρά Χρηματοοικονομικά έσοδα / (έξοδα)		(146.735)
Συναλλαγματικές διαφορές		(3.804)
Λοιπά		(2.954)
Κέρδη/(ζημιές) πρό φόρων		180.398
Φόρος εισοδήματος		(30.284)
Κέρδη/(ζημιές) μετά φόρων		150.114

(σε χιλ. €)	Στοιχεία Κατάστασης Ταμειακών Ροών	Δωδεκάμηνο 2025
AEBITDA		430.820
(Καταβεβλημένοι)/Εισπραχθέντες φόροι εισοδήματος		(43.245)
Δαπάνες απόκτησης πάγιων στοιχείων		(63.737)
Εξοφλήσεις υποχρεώσεων από χρηματοδοτικές μισθώσεις		(16.068)
Χρεωστικοί τόκοι και συναφή έξοδα καταβεβλημένα		(13.033)
Ελεύθερες Ταμειακές Ροές (μετά την εξυπηρέτηση του χρέους)		172.737



Robeson Reeves,
CEO, Bally's
Intralot

ΤΑ HIGHLIGHTS ΤΟΥ 2025

Σε σχέση με τα μεγέθη που ανακοίνωσε ο όμιλος, σημαντικά κρίνονται τα εξής:

- Προσαρμοσμένο EBITDA (AEBITDA) για το 2025 στα €183,5 εκατ. (+40,4% σε ετήσια βάση), με το περιθώριο να διαμορφώνεται στο 35,4%
- Η pro forma απόδοση του ενοποιημένου οργανισμού για τη δωδεκάμηνη περίοδο διαμορφώνεται σε έσοδα €1,086 εκατ. και AEBITDA €430,8 εκατ., που αντιστοιχεί σε περιθώριο 39,7%, εντός των προβλέψεων και των εκτι-

μήσεων που είχαν δοθεί

- Τα Ταμειακά Διαθέσιμα και Ισοδύναμα του ομίλου, πλέον των δεσμευμένων καταθέσεων, ανήλθαν σε €246,7 εκατ. στο τέλος του δωδεκαμήνου του 2025
- Ο Προσαρμοσμένος Καθαρός Δανεισμός διαμορφώθηκε στα €1.493,9 εκατ. στο τέλος του 2025, με τον Προσαρμοσμένο Δείκτη Καθαρής Μόχλευσης, σε pro-forma βάση, στο 3,46x

Νίκος Ταμπακόπουλος
nicolas@notice.gr

> PUBLIC

ΕΓΚΑΙΝΙΑΖΕΙ ΤΗΝ ΠΡΩΤΟΒΟΥΛΙΑ
"ΔΙΧΩΣ ΗΛΙΚΙΑ" ΣΕ ΕΛΛΑΔΑ ΚΑΙ ΚΥΠΡΟ

Σε μια περίοδο κατά την οποία οι δημογραφικές μεταβολές επηρεάζουν τις συνθήκες λειτουργίας του λιανεμπορίου, τα Public προχωρούν στην υλοποίηση της πρωτοβουλίας "Δίχως Ηλικία" σε Ελλάδα και Κύπρο. Η νέα αυτή δράση εντάσσεται στη στρατηγική ενίσχυσης του κοινωνικού ρόλου της εταιρείας, με έμφαση στη δημιουργία μιας εμπειρίας αγορών που λαμβάνει υπόψη τις ανάγκες των μεγαλύτερων ηλικιακά καταναλωτών. Η πρωτοβουλία αξιοποιεί το υφιστάμενο χαρτοφυλάκιο προϊόντων,

ΠΩΣ ΕΠΗΡΕΑΖΕΙ Η ΓΗΡΑΝΣΗ
ΤΟΥ ΠΛΗΘΥΣΜΟΥ

Η αυξανόμενη συμμετοχή μεγαλύτερων ηλικιακών ομάδων στον πληθυσμό δημιουργεί νέα δεδομένα για τον κλάδο, επηρεάζοντας τόσο τις προτεραιότητες, όσο και τις πρακτικές εξυπηρέτησης. Στο πλαίσιο αυτό, η πρωτοβουλία "Δίχως Ηλικία" στοχεύει αφενός στην προσαρμογή της εμπειρίας πελάτη και

αφετέρου στην ενίσχυση της κοινωνικής ευαισθητοποίησης μέσω ενημερωτικών δράσεων και διαλόγου.

ΤΙ ΠΕΡΙΛΑΜΒΑΝΕΙ Η ΔΡΑΣΗ

Κεντρικό στοιχείο της δράσης αποτελεί η εκπαίδευση του προσωπικού, μέσω ενός νέου προγράμματος που αναπτύσσεται σε συνεργασία με οργανώσεις της κοινωνίας των πολιτών. Το πρόγραμμα περιλαμβάνει βιωματικές μεθόδους, όπως χρήση εξοπλισμού προσομοίωσης γήρανσης, ασκήσεις αποδόμησης στερεοτύπων και παιχνίδια ρόλων, με στόχο την καλύτερη κατανόηση των αναγκών των μεγαλύτερων σε ηλικία πελατών. Η εκπαίδευση ξεκινά από τα καταστήματα και προβλέπεται να επεκταθεί σταδιακά σε όλο το δίκτυο.

Παράλληλα, εφαρμόζονται παρεμβάσεις στους χώρους πώλησης, όπως η δημιουργία σημείων ανάπαυσης και ανάγνωσης, με στόχο τη βελτίωση της εμπειρίας αγορών.



Ορισμένα καταστήματα λειτουργούν πιλοτικά, υιοθετώντας επιπλέον πρακτικές, όπως η διάθεση μεγεθυτικών φακών για την υποστήριξη της ανάγνωσης.

Η πρωτοβουλία επεκτείνεται και στο ψηφιακό περιβάλλον, μέσω ειδικής ενότητας στην ιστοσελίδα της εταιρείας.

Η ΑΝΟΙΧΤΗ ΣΥΖΗΤΗΣΗ

Στο πλαίσιο της δράσης, προγραμματίζεται και ανοιχτή συζήτηση στο κατάστημα Συντάγματος στις 28 Απριλίου, με τη συμμετοχή εκπροσώπων της επιστημονικής κοινότητας, οργανώσεων και του κλάδου της τεχνολογίας. Συνολικά, η πρωτοβουλία "Δίχως Ηλικία" εντάσσεται σε μια ευρύτερη προσέγγιση που επιδιώκει ένα πιο συμπεριληπτικό μοντέλο λιανικής, με επίκεντρο τις διαφορετικές ανάγκες των καταναλωτών.

> NETFLIX

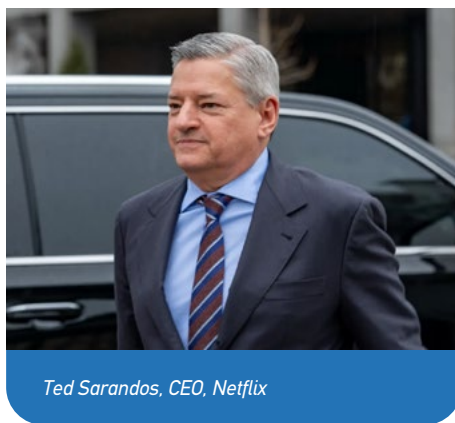
ΑΛΛΑΓΗ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗΣ ΑΠΟ... BUILDER ΣΕ BUYER;

Για χρόνια η διοίκηση της Netflix υποστήριζε ότι η εταιρεία είναι "builder not buyer", δηλαδή ότι βασίζεται κυρίως στην οργανική ανάπτυξη και όχι στις εξαγορές. Ωστόσο, αυτή η στρατηγική φαίνεται πλέον να αλλάζει, καθώς η εταιρεία δείχνει αυξημένο ενδιαφέρον για συγχωνεύσεις και εξαγορές.

Κατά την ανακοίνωση των τριμηνιαίων αποτελεσμάτων, η Netflix βρέθηκε στο επίκεντρο ερωτήσεων αναλυτών σχετικά με τις φιλοδοξίες της στον τομέα των εξαγορών, μετά τη συζήτηση που προκάλεσε η πιθανή πώληση της Warner Bros. Discovery.

Ο ΣΤΟΧΟΣ ΠΙΣΩ ΑΠΟ ΤΗΝ ΚΙΝΗΣΗ
ΓΙΑ ΤΗΝ WBD

Η πιθανή εξαγορά της WBD είχε στόχο την ενίσχυση του χαρτοφυλακίου περιεχομένου και franchises της Netflix, η οποία, παρά το γεγονός ότι διαθέτει περίπου 325 εκατ. συνδρομητές, επιδιώκει να ενισχύσει τη θέση της στον χώρο των στούντιο και της παραγωγής.



Ted Sarandos, CEO, Netflix

Ωστόσο, η αγορά δεν αντέδρασε θετικά στην προοπτική της συμφωνίας, ενώ το ευρύτερο τοπίο του streaming παραμένει ιδιαίτερα ανταγωνιστικό. Η πιθανή συγχώνευση άλλων μεγάλων παικτών, όπως της Paramount και της WBD, θα μπορούσε να δημιουργήσει έναν ισχυρό νέο ανταγωνιστή. Παρά τις εξελίξεις γύρω από τις εξαγορές, τα

οικονομικά αποτελέσματα της Netflix έδειξαν ανάπτυξη, αλλά οι προβλέψεις απογοητεύσαν τους επενδυτές.

ΕΝΤΟΝΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ
ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ

Η εταιρεία συνεχίζει να εστιάζει στην αύξηση της αλληλεπίδρασης χρηστών, στην ανάπτυξη της διαφημιστικής δραστηριότητας και στις αυξήσεις τιμών, ενώ σχεδιάζει να διπλασιάσει τα διαφημιστικά της έσοδα.

Αναλυτές σημειώνουν ότι, παρά την επιστροφή της Netflix στη βασική της στρατηγική, ο ανταγωνισμός στην αγορά streaming έχει ενταθεί σημαντικά και η τιμολογιακή ισχύς πρέπει να "κερδίζεται" συνεχώς.

Συνολικά, η Netflix βρίσκεται σε μια φάση όπου προσπαθεί να ισορροπήσει ανάμεσα στη διατήρηση της οργανικής της ανάπτυξης και στην ενδεχόμενη πιο ενεργή συμμετοχή σε μεγάλες εξαγορές, σε μια αγορά που γίνεται ολοένα και πιο συγκεντρωτική.

> **SARANTIS**

ΑΝΑΠΤΥΞΗ 3,7% ΣΤΟ ΤΡΙΜΗΝΟ ΧΑΡΗ ΣΕ ΑΝΤΗΛΙΑΚΑ ΚΑΙ ΠΑΣΧΑ - ΠΡΟΧΩΡΑ ΣΤΗΝ ΕΠΕΚΤΑΣΗ ΤΟΥ ΕΡΓΟΣΤΑΣΙΟΥ ΣΤΑ ΟΙΝΟΦΥΤΑ

Με ελαφρά αύξηση των πωλήσεων της τάξης του 3,7%, στα €147,1 εκατ., έκλεισε το α' τρίμηνο του 2026 για την Sarantis, ανάπτυξη την οποία η διοίκηση απέδωσε στο βελτιωμένο προϊόντικό μείγμα, με αυξημένη συμβολή των προϊόντων αντηλιακής προστασίας, καθώς και από την εποχική επίδραση του Πάσχα. Παράλληλα κοντά στα επίπεδα του 20% αυξήθηκε η κερδοφορία.

Ειδικότερα το EBITDA ενισχύθηκε κατά 19,9%, στα €23,3 εκατ., με το περιθώριο EBITDA να διαμορφώνεται στο 15,8% (έναντι 13,7% το α' τρίμηνο 2025) αυξημένο κατά 214 μονάδες βάσης.

Επίσης, τα λειτουργικά κέρδη (EBIT) ανήλθαν σε €17,5 εκατ. αυξημένα κατά 18,2%, ενώ το περιθώριο EBIT ενισχύθηκε στο 11,9% σε σύγκριση με 10,4% το α' τρίμηνο 2025, αυξημένο κατά 147 μονάδες βάσης, αντανακλώντας, σύμφωνα με τη διοίκηση της εισηγμένης, τη βελτιωμένη λειτουργική αποτελεσματικότητα, την εστίαση στην ανάπτυξη των κατηγοριών που αποφέρουν υψηλότερα περιθώρια κέρδους, καθώς και τη συνετή διαχείριση κόστους.



Γιάννης Μπούρας, Διευθύνων Σύμβουλος, Sarantis

κές μας πρωτοβουλίες, προχωρώντας στην επέκταση του εργοστασίου μας στα Οινόφυτα, για να ενισχύσουμε περαιτέρω την παραγωγική μας δυναμικότητα στην κατηγορία προϊόντων Ομορφιάς, Περιποίησης Δέρματος και Αντηλιακής Προστασίας".

Πρόσθεσε ακόμη ότι "παραμένουμε σε εγρήγορση απέναντι στις συνεχιζόμενες γεωπολιτικές εξελίξεις και τις προκλήσεις του ευρύτερου μακροοικονομικού περιβάλλοντος και διατηρούμε την εμπιστοσύνη μας στην ικανότητά μας να επιτύχουμε κερδοφόρα ανάπτυξη το 2026, συνεχίζοντας την υλοποίηση της στρατηγικής μας και τη δημιουργία μακροπρόθεσμης αξίας για τους μετόχους μας".

ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΕΣ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΕΣ

Σε σχέση με τις στρατηγικές προτεραιότητες της Sarantis επισημάνθηκε πρόσδος από τη διοίκηση, καθώς τον Ιανουάριο πραγματοποιήθηκε το Go-live του δεύτερου κύματος χωρών στο SAP S/4HANA (Βουλγαρία, Ρουμανία, Δυτικά Βαλκάνια). Ακόμη σημειώνει ότι οι επενδύσεις στην εφοδιαστική αλυσίδα αρχίζουν ήδη να αποδίδουν, συμβάλλοντας σε βελτιώσεις της λειτουργικής αποδοτικότητας, ενώ παράλληλα συνεχίζεται η διεθνής ανάπτυξη με την περαιτέρω διεξόδυση της μάρκας Caroten σε επιλεγμένες διεθνείς αγορές, ενώ στρατηγική προτεραιότητα εξακολουθεί να αποτελεί η αγορά των ΗΠΑ.

Μάκης Αποστόλου
makis@notice.gr

DATA Α' τρίμηνο (σε €εκατ.)

Πωλήσεις

2026: 147,1

2025: 141,9

Μεταβολή: 3,7%

EBITDA

2026: 23,3

2025: 19,4

Μεταβολή: 19,9%

EBIT

2026: 17,5

2025: 14,8

Μεταβολή: 18,2%

ΕΝΙΣΧΥΣΗ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΗΣ ΔΥΝΑΜΙΚΟΤΗΤΑΣ

Ο Γιάννης Μπούρας, Διευθύνων Σύμβουλος του ομίλου Σαράντη, ανέφερε μεταξύ άλλων ότι "συνεχίζουμε την εστίαση στις στρατηγι-

FNB SERVED
DAILY.

Food for thought... every day!

ΤΟ ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΟ
NEWSLETTER
ΓΙΑ ΤΟΝ ΚΛΑΔΟ
ΤΡΟΦΙΜΩΝ & ΠΟΤΩΝ



Γίνε
συνδρομητής
εδώ

και επωφελήσου
από τα πακέτα συνδρομών.

> SARANTIS

ΕΠΕΚΤΕΙΝΕΤΑΙ ΠΕΡΑΙΤΕΡΩ ΣΤΗ ΦΥΣΙΚΗ ΛΙΑΝΙΚΗ ΣΤΙΣ ΗΠΑ
ΤΟ CARROTEN - Ο ΠΑΡΑΓΟΝΤΑΣ "IRAN"

Να ενισχύσει την παρουσία του Carroten στην αμερικανική αγορά έχει αποφασίσει ο Όμιλος Sarantis, σχεδιάζοντας τη διεύρυνση της διανομής του σε φυσικά καταστήματα, σύμφωνα με όσα είπαν ο Δημήτρης Μαγγιώρος, General Manager Greece Division της Sarantis, και η Μαριάννα Παλλία, Marketing and Shopper Marketing Director της εταιρείας.

Η στρατηγική αυτή έρχεται ως συνέχεια ενός δυναμικού λανσαρίσματος στην αμερικανική αγορά, το οποίο, σύμφωνα με τα στελέχη της εταιρείας, κατέγραψε ισχυρή αποδοχή, [όπως σας έχουμε ήδη πληροφορήσει στο BnB Daily από τις 13/03](#). Παράλληλα, η ανάπτυξη του brand διεθνώς υποστηρίζεται και από την πορεία του σε άλλες αγορές, όπως η Αυστραλία, όπου σημειώνει επίσης θετικές επιδόσεις.

ΠΩΣ ΤΟ IRAN ΕΠΗΡΕΑΖΕΙ ΤΗΝ ΕΤΑΙΡΕΙΑ

Στην εγκύρια αγορά, το Carroten διατηρεί ηγετική θέση στην κατηγορία του, με μερίδιο που



Δημήτρης Μαγγιώρος, General Manager Greece Division, Sarantis

φτάνει το 43%. Η Ελλάδα παραμένει βασικός πυλώνας ανάπτυξης, ενώ η συνολική δυναμική του brand ενισχύεται περαιτέρω μέσω εξαγορών και διεθνούς επέκτασης.

Η καταστροφή εργοστασίων στο Ιράν, τα οποία παρήγαγαν χημικά προϊόντα κρίσιμα για τη βιομηχανία, έχει προκαλέσει αλυσιδωτές επιπτώσεις. Παρατηρείται φαινόμενο ντόμινο στην αγορά πρώτων υλών, με προμηθευτές να αδυνατούν ή να αρνούνται να τηρήσουν υφιστάμενα συμβόλαια, οδηγώντας σε πρακτικές επαναδιαπραγμάτευσης και αυξημένου ανταγωνισμού για την εξασφάλιση αποθεμάτων, όπως σχολίασε ο κ. Μαγγιώρος.

Η εταιρεία διαθέτει αποθέματα, που επαρκούν για λίγες εβδομάδες παραγωγής, γεγονός, το οποίο εντείνει την ανάγκη διασφάλισης της εφοδιαστικής συνέχειας.

ΠΟΙΑ ΗΤΑΝ Η ΕΠΙΠΤΩΣΗ ΤΩΝ ΔΑΣΜΩΝ ΚΑΙ ΠΟΙΕΣ ΟΙ ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ

Παράλληλα, το Carroten έχει ήδη επηρεαστεί από δασμούς, οι οποίοι οδήγησαν σε αύξηση κόστους 20%. Αν και δεν υπάρχει σαφής εικόνα για την επίδραση στις πωλήσεις, τα συνολικά αποτελέσματα χαρακτηρίζονται ως ιδιαίτερα θετικά.

Ωστόσο, σε περίπτωση παρατεταμένης γεωπολιτικής αστάθειας, εκτιμάται ότι οι ανατιμήσεις θα καταστούν αναπόφευκτες, καθώς οι πιέσεις στο κόστος παραγωγής και προμήθειας πρώτων υλών εντείνονται.

Μάριος Δελατόλας
marios@notice.gr

> ΚΑΛΩΔΙΟ ΕΛΛΑΔΑΣ - ΚΥΠΡΟΥ

ΟΙ ΘΕΤΙΚΕΣ ΕΞΕΛΙΞΕΙΣ, ΤΑ ΕΜΠΟΔΙΑ ΚΑΙ Η ΑΛΛΑΓΗ ΣΤΑΣΗΣ ΤΗΣ ΛΕΥΚΩΣΙΑΣ ΛΟΓΩ... ΚΑΤΕΧΟΜΕΝΩΝ

Φαίνεται πως ξεημπλοκάρει, μετά από αρκετές καθυστερήσεις, η ηλεκτρική διασύνδεση Ελλάδας - Κύπρου. Και αυτό γιατί οι υπουργοί Ενέργειας των δύο χωρών απέστειλαν κοινή επιστολή προς την Ευρωπαϊκή Τράπεζα Επενδύσεων ζητώντας χρηματοδότηση για το Great Sea Interconnector (GSI), κατόπιν μελέτης δέουσας επιμέλειας, στέλνοντας σαφές μήνυμα συνέχισης του έργου.

ΝΕΟΙ ΕΠΕΝΔΥΤΕΣ;

Πληροφορίες του BnB Daily επισημαίνουν πως μέσω αυτής της κίνησης ανοίγει ο δρόμος για τη συμμετοχή νέων επενδυτών. Ωστόσο, η κατάσταση που διαμορφώνεται είναι δύσκολη. Από τη μία η στάση της Άγκυρας και από την άλλη η κρίση στην Μέση Ανατολή φαίνεται πως δημιουργούν προβληματισμό στους επενδυτές. Και αυτό γιατί δεν υπάρχει σταθερότητα, χωρίς όμως αυτό να συνεπάγεται ως έλλειψη ενδιαφέροντος για το κρίσιμο αυτό έργο.

ΤΑ ΚΑΤΕΧΟΜΕΝΑ

Οι ίδιες πληροφορίες επισημαίνουν πως η Λευκωσία επίσπευσε τις διαδικασίες με φόντο τις κινήσεις που κάνει η Άγκυρα. Δηλαδή προχωρά την δική της ηλεκτρική διασύνδεση με τα Κατεχόμενα, αφήνοντας πίσω την Κύπρο, η οποία μέχρι χθες κωλυσιεργούσε.

ΤΑ ΖΗΤΗΜΑΤΑ

Καθυστερήσεις στο project καταγράφονται σε μία σειρά από ζητήματα. Η Λευκωσία δεν έχει ακόμη εκταμιεύσει τη φεινή δόση των €25 εκατ. στο πλαίσιο της πενταετούς διακρατικής συμφωνίας (συνολικά €125 εκατ.), ενώ ανοικτή μένει η αναγνώριση του συνόλου των δαπανών του ΑΔΜΗΕ. Ο ελληνικός Διαχειριστής έχει καταγράψει έξοδα €251 εκατ. που έχουν εγκριθεί από την ελληνική Ρυθμιστική Αρχή (ΡΑΑΕΥ), όχι όμως στο σύνολό τους από τη ΡΑΕΚ, η οποία αναγνωρίζει €82 εκατ.

**Ο ΣΤΟΧΟΣ**

Η επικαιροποίηση των οικονομοτεχνικών δεδομένων, μέσω της επιστολής που εστάλη στις Βρυξέλλες, εκτός από την επίλυση των ανωτέρω ζητημάτων, έχει ως στόχο ενδιαφερόμενοι επενδυτές να αποκτήσουν ξεκάθαρο πλάνο για το κόστος κεφαλαίου, το business plan, το χρονοδιάγραμμα και τη στήριξη του έργου από Αθήνα, Λευκωσία και Βρυξέλλες.

ΤΟ ΕΡΓΟ

Το GSI είναι ένα έργο ύψιστης στρατηγικής σημασίας για την Επιτροπή, για το οποίο η ΕΕ έχει εγκρίνει επιχορήγηση €657 εκατ. μέσω του Μηχανισμού "Συνδέοντας την Ευρώπη" (Connecting Europe Facility) και επιπλέον έχουν παρασχεθεί €100 εκατ. από τον Μηχανισμό Ανάκαμψης και Ανθεκτικότητας (RRF).

Νίκος Ταμπακόπουλος
nicolas@notice.gr

> ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΟ ΑΘΗΝΩΝ ΜΕΤΟΝΟΜΑΣΤΗΚΕ ΣΕ EURONEXT ATHENS

Η Euronext ανακοίνωσε τη μετονομασία του Ομίλου Χρηματιστηρίου Αθηνών σε Euronext Athens και παρουσίασε τη νέα του εταιρική ταυτότητα.

Η εξέλιξη αυτή αντανάκλα την πλήρη ευθυγράμμιση της ελληνικής αγοράς με το ομοσπονδιακό μοντέλο της Euronext και ενισχύει τη θέση της εντός της κορυφαίας υποδομής κεφαλαιαγορών.

Στο πλαίσιο της μετάβασης στη νέα ταυτότητα, οι εταιρείες του ομίλου Χρηματιστηρίου Αθηνών μετονομάζονται ως εξής:

- ATHEXGROUP μετονομάζεται σε Euronext Athens
- ATHEXCLEAR μετονομάζεται σε Euronext Clearing Athens
- ATHEXCSD μετονομάζεται σε Euronext Securities Athens

ΤΑ ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ

Η ενσωμάτωση της Euronext Athens στην Euronext ενισχύει την προβολή και την ελκυστικότητα της ελληνικής αγοράς εντός ενός δικτύου περισσότερων από 1.800 εισηγμένων εταιρειών και μιας ευρείας διεθνούς επενδυτικής βάσης. Παράλληλα, ξεκλειδώνει νέες ευκαιρίες ανάπτυξης για τις εκδότριες και την επενδυτική κοινότητα μέσω:



Γιάννος Κοντόπουλος, CEO, Euronext Athens

- ισχυρότερης τοποθέτησης της Ελλάδας ως αναπόσπαστη και σταθερή συνιστώσα του ευρωπαϊκού χρηματοοικονομικού οικοσυστήματος, και ως κεντρικός χρηματοοικονομικός κόμβος στην Νοτιοανατολική Ευρώπη και πύλη προς τις ευρωπαϊκές κεφαλαιαγορές
- ενισχυμένης διεθνούς προβολής της ελληνικής κεφαλαιαγοράς σε μια ευρεία βάση θεσμικών και ιδιωτών επενδυτών, προσελκύοντας επενδύσεις και κεφαλαιακές ροές
- αυξημένης ρευστότητας και νέων ευκαιριών χρηματοδότησης για τις ελληνικές εταιρείες, μέσω διευρυσμένων επιλογών άντλησης κεφαλαίων, πρόσβασης στις διεθνείς αγορές και προγραμμάτων προ-εισαγωγής (pre-IPO), όπως το IPOready



ΝΕΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ

Ο Γιάννος Κοντόπουλος, Διευθύνων Σύμβουλος της Euronext Athens, δήλωσε: "Με την ολοκλήρωση της ένταξής μας στον όμιλο Euronext, διασφαλίζουμε τη συνέχεια μιας ιστορίας 150 ετών, ανοίγοντας ταυτόχρονα ένα νέο κεφάλαιο ανάπτυξης για την ελληνική κεφαλαιαγορά. Διατηρώντας τις θεμελιώδεις αξίες μας της αξιοπιστίας, διαφάνειας και εμπιστοσύνης- η ελληνική αγορά αποκτά πρόσβαση στο κορυφαίο ευρωπαϊκό δίκτυο, σε διευρυμένες πηγές χρηματοδότησης και προηγμένες τεχνολογικές υποδομές. Η Euronext Athens αντιπροσωπεύει έναν ουσιαστικό μετασχηματισμό που ενισχύει τον δυναμισμό, την ανταγωνιστικότητα και την εξωστρέφεια της ελληνικής κεφαλαιαγοράς."

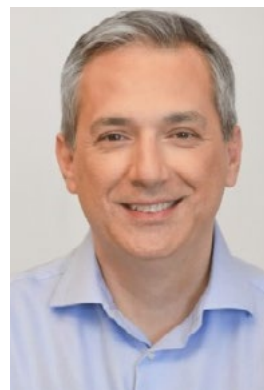
> ΥΠΕΡΤΑΜΕΙΟ / GROWTHFUND Ο ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΑΓΡΑΦΙΩΤΗΣ ΝΕΟΣ COMMUNICATION DIRECTOR

Καθήκοντα Communication Director αναλαμβάνει ο Δημήτρης Αγραφιώτης στο Υπερταμείο / Growthfund. Όπως αναφέρει ο ίδιος, μεταξύ άλλων, το Growthfund βρίσκεται στον πυρήνα του οικονομικού μετασχηματισμού της Ελλάδας, με αποστολή την ενίσχυση της αξίας των δημόσιων περιουσιακών στοιχείων και την επανεπένδυση στην εθνική οικονομία, μια αποστολή που αποτυπώνει ένα ισχυρό αφήγημα ανθεκτικότητας, εκσυγχρονισμού και μακροπρόθεσμου οράματος.

Ο κ. Αγραφιώτης είναι στέλεχος με μακρά διαδρομή στον τομέα των εταιρικών υποθέσεων και της επικοινωνίας, έχοντας αναλάβει καί-

ριους ρόλους σε μεγάλους οργανισμούς στην Ελλάδα. Πιο πρόσφατα, εργάστηκε στην Coca-Cola HBC ως Υπεύθυνος Δημόσιων και Ρυθμιστικών Υποθέσεων, όπου διαχειρίστηκε ζητήματα επικοινωνίας, εταιρικών σχέσεων και θεσμικής εκπροσώπησης, συμβάλλοντας ενεργά στη διαμόρφωση της εταιρικής εικόνας και στη διαχείριση κρίσιμων σχέσεων με θεσμικούς φορείς.

Προηγουμένως, κατείχε τη θέση του Επικεφαλής Εταιρικών Υποθέσεων και Επικοινωνίας στην Kosmoscar S.A., με βασική αποστολή τη δημιουργία και διατήρηση θετικής φήμης για την εταιρεία και τα εμπορικά της σήματα.



Δημήτρης
Αγραφιώτης,
Communication
Director,
Υπερταμείο

Νωρίτερα στην καριέρα του, εργάστηκε στη Mondelez International για διάστημα σχεδόν πέντε ετών, αποκτώντας πολύτιμη εμπειρία σε ένα πολυεθνικό περιβάλλον και ενισχύοντας περαιτέρω τις δεξιότητές του στην επικοινωνία και τη διαχείριση εταιρικών υποθέσεων.

> **ΕΛΤΟΝ**

ΟΙ 2+1 ΣΤΟΧΟΙ ΤΟΥ ΦΕΤΙΝΟΥ BUSINESS PLAN - ΤΑ ΜΕΓΕΘΗ ΤΟΥ 2025

Σε τρία επίπεδα κινείται η διοίκηση της Έλτον φέτος προκειμένου να αναπτυχθεί. Σε πρώτη φάση αναμένεται να συνεχίσει να επενδύει στον ψηφιακό μετασχηματισμό. Ολοκληρώνει την εγκατάσταση ενός σύγχρονου ERP συστήματος που θα συνεισφέρει στον εκσυγχρονισμό των διαδικασιών και στις συνεργασίες σε επίπεδο ομίλου. Ήδη πριν μερικών μηνών οι θυγατρικές εταιρείες στην Σερβία και στην Τουρκία ολοκλήρωσαν την εγκατάσταση του ERP. Δηλαδή σε βάθος διετίας οι στόχοι που είχαν τεθεί επετεύχθησαν στο 95% σε ό,τι αφορά στο εν λόγω project. Επενδύσεις σε ψηφιακό μετασχηματισμό αναμένεται να υλοποιηθούν και φέτος.

ΑΝΑΔΙΟΡΓΑΝΩΣΗ ΘΥΓΑΤΡΙΚΩΝ

Η εταιρεία προχώρησε στην αναδιοργάνωση της εταιρείας στην Βουλγαρία και προχωρά σταδιακά στα υπόλοιπα βήματα που αφορούν τον εκσυγχρονισμό, τη βελτίωση των διαδικασιών και την ανάπτυξη νέων αγορών μέσω των υφιστάμενων θυγατρικών εταιριών.

ΝΕΕΣ ΕΞΑΓΟΡΕΣ

Τρίτον, στον σχεδιασμό της εισηγμένης είναι και εξαγορές. Στο στόχαστρο βρίσκονται εταιρείες που διατηρούν συμπληρωματικό

χαρτοφυλάκιο με το δικό της και δίνουν την ευκαιρία για επέκταση των μεριδίων αγοράς.

ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΙΜΕΣ ΕΠΙΠΤΩΣΕΙΣ

Σε ό,τι αφορά στην κατάσταση που επικρατεί στην Μέση Ανατολή μέχρι στιγμής οι επιπτώσεις στην εφοδιαστική αλυσίδα της εταιρείας είναι διαχειρίσιμες. Προβληματισμό προκαλεί η αύξηση του ενεργειακού κόστους που ενδέχεται να πιέσει τα μεγέθη του 2026 και τα περιθώρια κέρδους. Ωστόσο, εφόσον υπάρξει συμφωνία στον πόλεμο στη Μέση Ανατολή τότε οι όποιες επιπτώσεις θα περιοριστούν.

DATA (σε € εκατ.)

Πωλήσεις

2025: 175

2024: 160,55

Μεταβολή: 8,6%

Κέρδη

2025: 4,5

2024: 3,7

Μεταβολή: 21,62%

Η διατήρηση του ποσοστού μικτής κερδοφορίας, η συγκράτηση των λειτουργικών δαπανών, η μείωση του χρηματοοικονομικού



Θάνος Ηλιόπουλος, Γενικός διευθυντής, ΕΛΤΟΝ

κόστους, τα έκτακτα έσοδα από την πώληση των εγκαταστάσεων της θυγατρικής στην Βουλγαρία, καθώς και η μειούμενη μεταβολή της επίδρασης των αποτελεσμάτων του ομίλου από την εφαρμογή του Διεθνούς Λογιστικού Προτύπου (IAS29) στην θυγατρική εταιρεία της Τουρκίας, απέφεραν βελτιωμένα αποτελέσματα προ φόρων.

Νίκος Ταμπακόπουλος
nicolas@notice.gr

> **HISENSE**

ΝΕΑ ΣΕΙΡΑ ΤΗΛΕΟΡΑΣΕΩΝ ΕΝΟΨΕΙ ΤΟΥ FIFA WORLD CUP 2026

Η Hisense παρουσίασε στο Home of FIFA, στην έδρα της FIFA στη Ζυρίχη, τη νέα σειρά τηλεοράσεων RGB MiniLED 2026.

Στο επίκεντρο της εκδήλωσης βρέθηκε η νέα σειρά τηλεοράσεων Hisense RGB MiniLED 2026 TVs, η οποία παρουσιάστηκε με το μήνυμα "See the unseen game in colour". Η Hisense, ως δημιουργός της συγκεκριμένης τεχνολογίας, επιχειρεί να ενισχύσει τη θέση της στην κατηγορία premium τηλεοράσεων, δίνοντας έμφαση στην εξέλιξη της οπτικής απόδοσης.

Η νέα σειρά ενσωματώνει βελτιωμένη χρωματική ακρίβεια, φωτεινότητα και λεπτομέρεια, με επεξεργαστή Hi View AI Engine



RGB για real-time βελτιστοποίηση εικόνας. Διατίθεται σε διαστάσεις από 55 έως 116 ίντσες και περιλαμβάνει τις σειρές UR8S και UR9S, καθώς και τη ναυαρχίδα UX. Παράλληλα, διαθέτει πάνελ Anti Reflection & Glare Free για προσαρμογή σε διαφορετι-

κές συνθήκες φωτισμού. Η διάθεση της σειράς στην ελληνική αγορά τοποθετείται χρονικά για τον Μάιο.

Η Hisense συμμετέχει ως χορηγός στο FIFA World Cup για τρίτη συνεχόμενη φορά, μετά τις διοργανώσεις σε Ρωσία και Κατάρ. Το 2026, η διοργάνωση θα διεξαχθεί σε Καναδά, Μεξικό και Ηνωμένες Πολιτείες και θα είναι η μεγαλύτερη μέχρι σήμερα, με διευρυμένη γεωγραφική κάλυψη.

Η συνεργασία Hisense-FIFA ξεκίνησε το 2017 και έχει επεκταθεί, μεταξύ άλλων, και στο πρώτο διευρυμένο FIFA Club World Cup με 32 ομάδες, όπου η Hisense είχε αναδειχθεί ως επίσημος συνεργάτης.

> ΣΕΒΕ

ΠΙΕΣΕΙΣ ΣΤΙΣ ΕΞΑΓΩΓΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ – ΚΑΜΠΑΝΑΚΙ ΓΙΑ ΚΟΣΤΟΣ ΚΑΙ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΙΚΟΤΗΤΑ

Η συνεχιζόμενη γεωπολιτική αστάθεια στη Μέση Ανατολή προκαλεί αλυσιδωτές αντιδράσεις στην ελληνική εξαγωγική δραστηριότητα, όπως καταγράφει πρόσφατη έρευνα του Συνδέσμου Εξαγωγέων (ΣΕΒΕ).

Τα ευρήματα, τα οποία επεξεργάστηκε το Ινστιτούτο Εξαγωγικών Ερευνών και Σπουδών (ΙΕΕΣ), αποκαλύπτουν ότι παρά τη σχετικά περιορισμένη άμεση έκθεση των επιχειρήσεων στις συγκεκριμένες αγορές, οι έμμεσες επιπτώσεις – κυρίως μέσω της εκτίναξης του λειτουργικού κόστους – είναι ήδη ορατές και προκαλούν έντονο προβληματισμό για το επόμενο εξάμηνο.

ΕΠΙΠΤΩΣΕΙΣ ΣΕ ΖΗΤΗΣΗ ΚΑΙ ΚΟΣΤΟΣ

Η κρίση επηρεάζει τις επιχειρήσεις σε δύο επίπεδα: τη ζήτηση και το κόστος. Ενώ η μείωση των παραγγελιών είναι υπαρκτή, το μεγαλύτερο αγκάθι παραμένει η αύξηση των τιμών στην ενέργεια και τις μεταφορές.

Επίπτωση στη Ζήτηση ανά Κλάδο:

- Αγροδιατροφή: Το 71,4% των επιχειρήσεων αναφέρει μείωση ζήτησης
- Υπηρεσίες & Logistics: Το 66,7% καταγράφει πτώση παραγγελιών
- Δομικά Υλικά: Το 60,0% δηλώνει επηρεασμένο από την κρίση
- Βιομηχανία: Το 57,7% αντιμετωπίζει ακυρώσεις ή μειωμένη ζήτηση

Οι συνέπειες που καταγράφονται διαφοροποιούνται ανά κλάδο, με κοινό παρονομαστή την αύξηση του κόστους και κυρίως του ενεργειακού και μεταφορικού.

ΟΙ ΣΥΝΕΠΕΙΕΣ ΑΝΑ ΚΛΑΔΟ

ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ

- Αυξημένο κόστος μεταφορών: 32%
- Άνοδος των ενεργειακών τιμών: 30,7%
- Καθυστερήσεις στην εφοδιαστική αλυσίδα: 15,3%
- Αδυναμία προμήθειας πρώτων υλών: 11,3%

ΑΓΡΟΤΟΔΙΑΤΡΟΦΙΚΟΣ ΤΟΜΕΑΣ

- Αυξημένο κόστος μεταφορών: 43,2%
- Άνοδος των ενεργειακών τιμών: 40,9%



Συμεών
Διαμαντίδης,
Πρόεδρος,
ΣΕΒΕ

ΔΟΜΙΚΑ ΥΛΙΚΑ

- Άνοδος των ενεργειακών τιμών: 25%
- Αυξημένο κόστος μεταφορών: 25%
- Καθυστερήσεις στην εφοδιαστική αλυσίδα: 25%
- Προβλήματα στις πληρωμές: 12,5%
- Προβλήματα προμήθειας πρώτων υλών: 12,5%

ΜΕΤΑΦΟΡΕΣ ΚΑΙ LOGISTICS

- Ενεργειακό κόστος: 37,5%
- Αυξημένο κόστος μεταφορών: 25%

ΟΙ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΕΣ ΤΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ

Παρά την ανησυχία, η έρευνα δείχνει ότι η Μέση Ανατολή δεν αποτελεί την κύρια αγορά για την πλειονότητα των Ελλήνων εξαγωγέων, με εξαίρεση τον κλάδο των δομικών υλικών.

- Δραστηριοποίηση στην περιοχή: Υψηλότερη στα δομικά υλικά (80,0%) και τη βιομηχανία (61,5%)
- Βαθμός εξάρτησης: Στην πλειονότητα των κλάδων (Βιομηχανία, Αγροδιατροφή, Υπηρεσίες), οι εξαγωγές προς την Μέση Ανατολή αντιπροσωπεύουν λιγότερο από το 10% του συνολικού τους όγκου

Προκειμένου να θωρακιστούν, οι επιχειρήσεις επιστρατεύουν συγκεκριμένες

στρατηγικές:

- Αύξηση Τιμών: Η κυρίαρχη επιλογή για το 49,4% της βιομηχανίας και το 44,4% της αγροδιατροφής
- Αναζήτηση Νέων Αγορών: Στρατηγική προτεραιότητα για τις υπηρεσίες (66,7%) και τη βιομηχανία (36,7%)
- Logistics: Το 100% των επιχειρήσεων του κλάδου προχωρά σε αυξήσεις τιμών για να καλύψει το κόστος

ΚΑΘΟΛΙΚΟ ΑΙΤΗΜΑ ΓΙΑ ΚΡΑΤΙΚΗ ΠΑΡΕΜΒΑΣΗ

Οι προσδοκίες για το επόμενο εξάμηνο είναι δυσοίωνες, με το 46,2% της βιομηχανίας να αναμένει σημαντική επιδείνωση. Σχεδόν καθολικό (άνω του 95%) είναι το αίτημα για κρατική παρέμβαση.

Οι προτεραιότητες των μέτρων στήριξης θα πρέπει να αφορούν σε:

- Μείωση ενεργειακού κόστους: Το βασικό αίτημα σε Βιομηχανία (28,2%), Αγροδιατροφή (37,0%) και Δομικά Υλικά (35,7%)
- Επιδότηση μεταφορών: Κρίσιμο μέτρο για τη Βιομηχανία (21,5%) και τα Δομικά Υλικά (28,6%)
- Ρευστότητα & Νέες Αγορές: Ζητείται επιτακτικά από τον τομέα των υπηρεσιών και την αγροδιατροφή (16,7%)

> ΑΣΙΑΤΙΚΕΣ ΑΕΡΟΠΟΡΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ ΧΑΝΟΥΝ ΕΔΑΦΟΣ ΣΤΟΝ ΚΟΛΠΟ, ΕΝΙΣΧΥΟΥΝ ΤΙΣ ΠΤΗΣΕΙΣ ΤΟΥΣ ΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΗ

Μεγάλες ασιατικές αεροπορικές εταιρείες καταγράφουν ισχυρή αύξηση ζήτησης στις ευρωπαϊκές γραμμές, καθώς οι ταξιδιώτες αποφεύγουν τους διαταραγμένους κόμβους της Μέσης Ανατολής λόγω της σύγκρουσης στο Ιράν. Σύμφωνα με αναλυτές, η μετατόπιση αυτή ενδέχεται να συνεχιστεί ακόμη και μετά τη λήξη της κρίσης.

Αεροπορικές όπως η Cathay Pacific Airways (Χονγκ Κονγκ), η Singapore Airlines, η Korean Air Lines και η Qantas Airways αναφέρουν ενισχυμένες επιδόσεις στην Ευρώπη τον Μάρτιο, παρά την αύξηση του κόστους καυσίμων αεροσκαφών που φτάνει έως και το διπλάσιο. Η Cathay Pacific ανακοίνωσε ότι πρόσθεσε επιπλέον πτήσεις προς την Ευρώπη τον Μάρτιο και τον Απρίλιο για να καλύψει την αυξημένη ζήτηση, με την εταιρεία να αναμένει ότι η τάση θα συνεχιστεί λόγω των ταξιδιών του Πάσχα και της ισχυρής ζήτησης μεγάλων αποστάσεων μέσω Χονγκ Κονγκ.

Πριν από τη σύγκρουση, οι Emirates, Qatar Airways και Etihad Airways κάλυπταν περίπου το 1/3 της κίνησης Ευρώπης-Ασίας και πάνω από το μισό των ταξιδιών Ευρώπης-Ωκεανίας. Ωστόσο, η χωρητικότητα των αερομεταφορέων του Κόλπου παραμένει μειωμένη, φτάνοντας περίπου στο 60% των προπολεμικών επιπέδων.

ΑΥΞΗΣΗ ΚΟΣΤΟΥΣ ΓΙΑ ΠΤΗΣΕΙΣ ΠΟΥ ΑΠΟΦΕΥΓΟΥΝ ΤΗΝ Μ.ΑΝΑΤΟΛΗ

Παράλληλα, ταξιδιωτικοί περιορισμοί και προειδοποιήσεις, όπως αυτές της Αυστραλίας για διέλευση μέσω Κόλπου, οδηγούν σε υψηλότερο κόστος για πτήσεις που αποφεύγουν την Μέση Ανατολή. Ενδεικτικά, οι απευθείας ή μέσω Κόλπου επιλογές παραμένουν φθηνότερες σε σχέση με εναλλακτικές διαδρομές μέσω ΗΠΑ ή Ασίας.

Η Korean Air κατέγραψε αύξηση 47,3% στα λειτουργικά κέρδη το α' τρίμηνο. Η εταιρεία αναμένει συνέχιση της υψηλής ζήτησης transit λόγω μειωμένης προσφοράς από αερομεταφορείς της Μέσης Ανατολής.

Η Qantas προσαρμόζει το δίκτυό της, μεταφέροντας χωρητικότητα από άλλες αγορές προς την Ευρώπη, προσθέτοντας πτήσεις σε Παρίσι και Ρώμη, λόγω αυξημένης ζήτησης για εναλλακτικές διαδρομές.

Σύμφωνα με την υπηρεσία Airservices Australia, η κίνηση Αυστραλίας-Μέσης Ανατολής μειώθηκε κατά 77% τον Μάρτιο, καθώς μεγάλο μέρος της ζήτησης μετακινείται μέσω ασιατικών κόμβων όπως Σιγκαπούρη, Χονγκ Κονγκ, Σεούλ και Τόκιο, οι οποίοι αναδεικνύονται σε νέους ενδιάμεσους ταξιδιωτικούς κόμβους.



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

ΤΟ ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΟ
NEWSLETTER
ΓΙΑ ΤΟΝ ΚΛΑΔΟ
ΤΡΟΦΙΜΩΝ & ΠΟΤΩΝ



Γίνε
συνδρομητής
εδώ

και επωφελήσου
από τα πακέτα συνδρομών.

> IEA

DATA CENTERS ΚΑΙ EVs ΕΔΩΣΑΝ ΩΘΗΣΗ ΣΤΗΝ ΠΑΓΚΟΣΜΙΑ ΚΑΤΑΝΑΛΩΣΗ ΕΝΕΡΓΕΙΑΣ

Η παγκόσμια κατανάλωση ενέργειας αυξήθηκε κατά 3% το προηγούμενο έτος, εν μέρει λόγω της ταχέως αυξανόμενης ζήτησης από τα ηλεκτρικά οχήματα (EVs) και τα κέντρα δεδομένων, σύμφωνα με τον Διεθνή Οργανισμό Ενέργειας (IEA).

Η ζήτηση ηλεκτρικής ενέργειας αυξήθηκε περίπου 2,3 φορές ταχύτερα από τη συνολική ζήτηση ενέργειας το 2025, σύμφωνα με την έκθεση Global Energy Review του IEA.

Η ζήτηση από ηλεκτρικά οχήματα και κέντρα δεδομένων αυξήθηκε κατά 38% και 17% αντίστοιχα, ωστόσο η βιομηχανία, οι οικιακές συσκευές και τα εμπορικά κτίρια παρέμειναν οι βασικοί κινητήριοι μοχλοί ανάπτυξης. Στην Κίνα επίσης, η αύξηση της ζήτησης ηλεκτρικής ενέργειας ήταν ισχυρή, αλλά η μεγαλύτερη αποδοτικότητα και η ελαφρώς μει-



ωμένη ανάγκη για ψύξη διατήρησαν την αύξηση κάτω από τα επίπεδα του 2024, σύμφωνα με την έκθεση. Συνολικά, η παγκόσμια αύξηση της ζήτησης ενέργειας επιβραδύνθηκε στο 1,3%, ελαφρώς χαμηλότερα από τον μέσο όρο της προηγούμενης δεκαετίας.

ΣΤΗΝ ΚΟΡΥΦΗ Η ΗΛΙΑΚΗ

- Η ηλιακή ενέργεια είχε τη μεγαλύτερη συνεισφορά στην αύξηση της παγκόσμιας ενεργειακής προσφοράς για πρώτη φορά το 2025, σύμφωνα με τον IEA
- Το φυσικό αέριο κατέλαβε τη δεύτερη θέση με μερίδιο 17%
- Η παγκόσμια ζήτηση πετρελαίου αυξήθηκε κατά 0,7%
- Η αποθήκευση ενέργειας με μπαταρίες ήταν η ταχύτερα αναπτυσσόμενη τεχνολογία στον τομέα της ηλεκτρικής ενέργειας το 2025, με περίπου 110 γιγαβάτ νέας εγκατεστημένης ισχύος
- Πάνω από 12 GW νέων πυρηνικών αντιδραστήρων ξεκίνησαν να κατασκευάζονται το προηγούμενο έτος

• Debrief •

Η ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ

Δεν είναι επιχειρηματικό, ούτε τεχνολογικό. Στον πυρήνα του πρόκειται για πολιτικό μανιφέστο, και δείχνει πώς βλέπουν τον εαυτό τους κάποιοι από τους κολλοσσούς των νέας ψηφιακής εποχής.

Ο λόγος για την ανάρτηση της Palantir στο X, στην οποία περιγράφει την κεντρική ιδέα της νέας Τεχνολογικής Δημοκρατίας. Άλλωστε [η ανάρτηση είναι μια σύνοψη του βιβλίου "Technological Republic"](#), συγγραφέας του οποίου είναι ο CEO της Palantir, Alexander C. Carp.

Πώς βλέπει ο Carp την Τεχνολογική Δημοκρατία; Μεταξύ άλλων ως εξής:

Η τεχνολογική ελίτ της Σίλικον Βάλεϊ έχει την υποχρέωση να συμμετέχει στην υπεράσπιση του έθνους.

Η ικανότητα των ελεύθερων και δημοκρατικών κοινωνιών να επικρατήσουν απαιτεί κάτι περισσότερο από ηθική απήχηση. Απαιτεί σκληρή ισχύ, και η σκληρή ισχύς σε αυτόν τον αιώνα θα βασίζεται στο λογισμικό.

Η εθνική θητεία (σ.σ. στρατιωτική) θα πρέπει να είναι καθολικό καθήκον.

Η αποδυνάμωση της Γερμανίας (σ.σ. στρατιωτικά) ήταν μια υπερβολική διόρθωση για την οποία η Ευρώπη πληρώνει τώρα ένα βαρύ τίμημα. Μια παρόμοια και εξαιρετικά θεατρική δέσμευση στον ιαπωνικό πασιφισμό, εάν διατηρηθεί, θα απειλήσει επίσης να μεταβάλει την ισορροπία δυνάμεων στην Ασία.

Η Σίλικον Βάλεϊ πρέπει να διαδραματίσει ρόλο στην αντιμετώπιση του βίαιου εγκλήματος.

Εμείς, στην Αμερική και ευρύτερα στη Δύση, εδώ και μισό αιώνα αντιστεκόμαστε στον ορισμό των εθνικών πολιτισμών στο όνομα της συμπερίληψης. Αλλά η συμπερίληψη σε τι;

Πολλοί μπορεί να συμφωνούν με τα παραπάνω, ίσως και να πανηγυρίζουν βλέποντας αυτονόητες παραδοχές. Εξίσου πολλοί μπορεί να τρομάζουν με την οπτική της Palantir, δηλαδή του Carp. Πιθανόν να υπάρχουν και αυτοί που να λένε "σιγά, και ποιος τους ρώτησε;". Πολλοί, όπως διευκρινίζεται στην αρχή της ανάρτησης:

"Επειδή μας ρωτάνε συχνά".

Το σημαντικό γεγονός, όμως, πίσω από αυτή την ανάρτηση είναι άλλο κατά τη γνώμη μου: ότι μια ισχυρότατη εταιρεία, ξεδιπλώνει προτάσεις που στην πραγματικότητα αγγίζουν τον σκληρό πυρήνα άσκησης εξουσίας από κυβερνήσεις. Γίνεται αναφορά σε γεωπολιτικά ζητήματα, σε ζητήματα εξωτερικής και εσωτερικής ασφάλειας και σε ζητήματα κοινωνικής συνοχής.

Γιατί τα λέμε αυτά. Πολλές φορές έχουμε αναφερθεί στις αλλαγές που φέρνει η τεχνολογία και ειδικά η AI στην αγορά εργασίας, στην παραγωγή κ.λπ. Η Palantir είναι μία από τις εταιρείες που ηγείται στους συγκεκριμένους τομείς. Ας κρατήσουμε, λοιπόν, στο πίσω μέρος του μυαλού μας ότι κάποιες εταιρείες σαν την Palantir, δεν βλέπουν τον εαυτό τους απλά και μόνο ως δημιουργούς προϊόντων και υπηρεσιών.

Γιάννης Παλιούρης
giannis@notice.gr

Business Maker

Η ΕΛΛΑΔΑ ΚΕΡΔΙΖΕΙ ΑΜΕΡΙΚΑΝΟΥΣ ΤΟΥΡΙΣΤΕΣ ΑΠΟ ΤΗΝ ΤΟΥΡΚΙΑ

Παρά τη γεωπολιτική ένταση στην Μέση Ανατολή, οι πρώτες ενδείξεις από την αγορά του τουρισμού αφήνουν συγκρατημένη αισιοδοξία. Καλά πληροφορημένες πηγές της στήλης αναφέρουν ότι, προς το παρόν, δεν καταγράφεται κύμα ακυρώσεων, με ιδιαίτερη σημασία να έχει το γεγονός ότι οι Αμερικανοί επισκέπτες — που αποτελούσαν το μεγάλο ερωτηματικό — διατηρούν αμετάβλητο το ενδιαφέρον τους για την Ελλάδα.

Και δεν είναι μόνο αυτό. Το τελευταίο διάστημα, καταγράφονται ακυρώσεις από Αμερικανούς επισκέπτες για την Τουρκία, με την Ελλάδα να καρπώνεται το όφελος. Καλά πληροφορημένες πηγές της στήλης αναφέρουν ότι μεγάλα οργανωμένα γκρουπ από τις ΗΠΑ, τα οποία είχαν αρχικά προγραμματίσει ταξίδια σε τουρκικούς

προορισμούς, επανεξετάζουν τα πλάνα τους λόγω των αυξημένων ανησυχιών για την ασφάλεια στην ευρύτερη περιοχή. Ήδη, σύμφωνα με τουριστικούς κύκλους και στελέχη της αγοράς, μέρος αυτών των κρατήσεων κατευθύνεται προς ελληνικούς προορισμούς, κυρίως σε δημοφιλή νησιά αλλά και σε city-break επιλογές, όπως η Αθήνα. Το στοιχείο αυτό αποκτά ιδιαίτερη βαρύτητα, καθώς οι Αμερικανοί επισκέπτες αποτελούν κοινό υψηλής δαπάνης, με σημαντική συμβολή στα τουριστικά έσοδα. Παράγοντες της αγοράς σημειώνουν ότι η Ελλάδα επωφελείται από το ισχυρό διεθνές προφίλ της ως ασφαλής και σταθερός προορισμός, γεγονός που λειτουργεί καταλυτικά στις αποφάσεις των tour operators και των ταξιδιωτικών γραφείων. Μάλιστα, μεγάλο τουριστι-

κό γραφείο ενημερώθηκε την περασμένη εβδομάδα ότι γκρουπ, που είχαν κλειδώσει την Τουρκία, μεταφέρονται πλέον σε ελληνικά πακέτα.

Εάν αυτή η τάση συνεχιστεί και η γεωπολιτική αβεβαιότητα παραμείνει, η Ελλάδα μπορεί να απορροφήσει σημαντικό μέρος της ζήτησης, που απομακρύνεται από την Τουρκία, δίνοντας πρόσθετη ώθηση σε μια ήδη δυναμική σεζόν και ενισχύοντας περαιτέρω τις προβλέψεις για αφίξεις και έσοδα το καλοκαίρι. Μάλιστα, η μετατόπιση ζήτησης από ανταγωνιστικούς προορισμούς μπορεί να λειτουργήσει ως επιπλέον καύσιμο για μια ήδη δυνατή σεζόν. Εφόσον το γεωπολιτικό ρίσκο περιοριστεί σύντομα, αρκετοί εκτιμούν ότι η Ελλάδα μπορεί να καταγράψει μία από τις καλύτερες χρονιές των τελευταίων ετών.

ΓΙΑΤΙ Ο ΓΕΩΡΓΙΑΔΗΣ (PREMIA) ΛΕΕΙ ΟΧΙ –ΓΙΑ ΤΩΡΑ– ΣΤΗΝ ΠΡΟΣΙΤΗ ΚΑΤΟΙΚΙΑ

Σε μια περίοδο, που η προσιτή κατοικία επιστρέφει δυναμικά στη συζήτηση, η στάση της Premia δεν περνά απαρατήρητη. Ο Ηλίας Γεωργιάδης, όπως δηλώνει σε συνομιλητές του, δεν απορρίπτει το ενδεχόμενο, αλλά κρατά σαφείς αποστάσεις προς το παρόν. Η επιφύλαξη δεν είναι στρατηγική, αλλά χρονική. "Δεν φοβόμαστε το real estate, αλλά δεν είμαι σίγουρος αν η αγορά είναι ώριμη", αναφέρει χαρακτηριστικά.

Το βασικό ζήτημα είναι τα θεμελιώδη της αγοράς. Το κόστος κατασκευής παραμέ-

νει υψηλό, ενώ τα ενοίκια δεν μπορούν να ακολουθήσουν αντίστοιχα χωρίς να χαθεί η έννοια της προσιτότητας. Με απλά λόγια, η εξίσωση δεν βγαίνει εύκολα. Η εμπειρία υπάρχει. Ο ίδιος άλλωστε έχει διαχειριστεί χιλιάδες διαμερίσματα στην Σουηδία, γνωρίζει το αντικείμενο και την αγορά.

Ωστόσο, στην Ελλάδα, οι συνθήκες είναι διαφορετικές. Η Premia, προς το παρόν, επιλέγει πιο ασφαλείς τοποθετήσεις: Σχολεία, δημόσια ακίνητα, μακροχρόνιες μισθώσεις. Σταθερές αποδόσεις, χαμηλότερο ρίσκο.

Το ενδιαφέρον για την κοινωνική κατοικία δεν αποκλείεται. Αλλά δεν αποτελεί άμεση προτεραιότητα. "Ναι, αλλά όχι τώρα", είναι η γραμμή της Premia. Και στην αγορά, πολλοί περιμένουν να δουν την επόμενη κίνηση του Ελληνοσουηδού επιχειρηματία. Έχει δηλώσει, άλλωστε, πως δρομολογεί δυο μεγάλα deals έως το τέλος του έτους, προκειμένου το χαρτοφυλάκιο της Premia να φθάσει σε αξία το €1 δισ. Μάλιστα, είναι διατεθειμένος να βάλει και στοιχείο με όποιον θέλει να αμφισβητήσει τη συγκεκριμένη στόχευση.

SÖ POSH!
the trendletter

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

Κάθε Σάββατο στις 9.30
ΤΟ ΕΒΔΟΜΑΔΙΑΙΟ NEWSLETTER

ΓΙΝΕ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ ΕΔΩ

Business Insight

ΣΕ ΑΝΑΜΟΝΗ ΣΥΝΕΔΡΙΑΣΕΩΝ FED, ECB ΚΑΙ ΟΙ ΣΥΝΕΧΕΙΣ... ΑΣΤΟΧΙΕΣ ΤΩΝ ΕΥΡΩΠΑΙΩΝ

Εν μέσω νέων αναταράξεων στις αγορές, με αφορμή τους τακτικισμούς της Τεχεράνης, φαίνεται πως θα διεξαχθούν οι **συνεδριάσεις της Ομοσπονδιακής Τράπεζας των ΗΠΑ και της Ευρωπαϊκής Κεντρικής Τράπεζας, στο τελευταίο τριήμερο του Απριλίου**. Σύμφωνα με τα τελευταία δεδομένα, η καταληκτική και της νέας παράτασης είναι (ημερολογιακά) η Τετάρτη 6η Μαΐου- όμως μετά το ναυάγιο της εκκείρας και τον νέο εκβιασμό των Φρουρών της Επανάστασης τα δεδομένα έχουν αλλάξει, και πάλι.

Τα μέλη της Fed να συνεδριάζουν στις 28-29 Απριλίου και οι ομόλογοι της ΕΚΤ στις 29-30 του ίδιου μηνός. Ένα δεδομένο, καθημερινά η απώλεια ροών αργού πετρελαίου φθάνει στα 13 με 15 εκατ. βαρέλια, που σημαίνει ότι μέχρι τότε (6/5) θα λείπουν 270 με 320 εκατ. βαρέλια, με το μεγαλύτερο πρόβλημα να το υφίσταται πρωτίστως η Ευρώπη. Προς επίρρωση, τόσο ο **Κυριάκος Πιερρακάκης** - ως Πρόεδρος του Eurogroup - όσο ο **Fatih Birol** ως επικεφαλής του Διεθνούς Οργανισμού Ενέργειας - προειδοποιούν για ενδεχόμενο κίνδυνο πρωτοφανούς ενεργειακής κρίσης, εννώντας κατ' αρχήν για την Ευρώπη.

Σε αυτή τη συγκυρία το μάρμαρο το πληρώνει η ευρωπαϊκή οικονομία/επιχειρηματικότητα, κατά 3 έως και 5 φορές ακριβότερα απ' ότι των ΗΠΑ - που συντοίς άλλους είναι αυτός τόσο σε παραγωγή, όσο σε αποθηκευμένα αποθέ-

ματα. Παράλληλα, για όσους επικρίνουν τον Trump για τους... ανορθόδοξους τακτικισμούς του, καλό θα είναι να συνεκτιμούν πως τον Μάρτιο οι **κινεζικές εξαγωγές αυξήθηκαν μόλις 2,5% (από 8,6% που προέβλεπε το Πεκίνο), έναντι αύξησης εισαγωγών 27,8% (συγκριτικά με 12%)**, οι δε εξαγωγές προϊόντων προς τις ΗΠΑ βυθίστηκαν κατά 30%. Παράλληλα, τον Μάρτιο επιβαρύνθηκε έτι περαιτέρω η αγορά στεγαστικής πίστης στην Κίνα, με τις αγοραίες τιμές όλο και χαμηλότερα σε σχέση με τα δάνεια/χρηματοδοτήσεις που έχουν χορηγηθεί. Κοινός τόπος πως, για την Ουάσιγκτον από τα κύρια ζητούμενα είναι ο περιορισμός της οικονομικής διεξόδου του Πεκίνου στην ευρύτερη Μέση Ανατολή (όπου η Κίνα έχει επενδύσει περί τα \$270 δις.). Και από αυτή την άποψη το αποτέλεσμα Μαρτίου- πρώτου μήνα του πολέμου γράφει Ουάσιγκτον-Πεκίνο 1-0.

Με αυτά τα δεδομένα, και με τις αποδόσεις των ομολόγων των ΗΠΑ να έχουν μειωθεί από την προηγούμενη εβδομάδα, η Fed δεν έχει ιδιαίτερη πίεση για να ενεργήσει άμεσα επιθετικά σε ζητήματα νομισματικής πολιτικής και επιτοκίων. Η ΕΚΤ όμως, ας δούμε πως έχει η κατάσταση από την αρχή του 2026, όταν τα μέλη του διοικητικού συμβουλίου αναφέρονταν σε σταθερά επιτόκια, καθ' όλο το 2026.

Ήρθε, τέλη Φεβρουαρίου η επίθεση ΗΠΑ-Ισραήλ στο Ιράν για να αρχίσουν

να αναθεωρούν εκτιμήσεις και στόχους. **Πλέον, στην Φρανκφούρτη ακόμη και από το περιβάλλον Lagarde κάνουν λόγο για πληθωρισμό 2,8%**, οι ίδιοι που αρχές Φεβρουαρίου όμνυαν για 2%. Αναθεωρημένες προβλέψεις για υψηλότερο πληθωρισμό, την ίδια ώρα που προβλέπονται αναθεωρημένες επί τα χείρω για τον ρυθμό ανάπτυξης. Ήδη, οι αναλυτές κάνουν λόγο για μόλις 0,9% από 1,2% άμεσως προηγούμενη και από 1,4% παρά προηγούμενη, κ.ο.κ. Πρακτικά, επειδή και το **οικονομικό περιβάλλον για την ευρωπαϊκή οικονομία/επιχειρηματικότητα διαμορφώνεται ερήμην των πολιτικών (των Βρυξελλών) και των τραπεζιτών (της Φρανκφούρτης)** είναι αρκετά ριψοκίνδυνο να προβλέπει κάποιος την συνέχεια λαμβάνοντας υπ' όψιν τις εκτιμήσεις τους (Ευρωπαίων) όταν παρόν & μέλλον χαράσσονται από «τρίτους» (κυρίως ΗΠΑ).

Για την ώρα, σύμφωνα με δημοσκόπηση του Bloomberg σε οικονομολόγους,, η ΕΚΤ θα αφήσει αμετάβλητα, στο 2%, το βασικό επιτόκιο (στην συνεδρίαση της 29-30 Απριλίου) αλλά θα ενεργήσει επιθετικά στην συνέχεια, αυξάνοντας τα, κατά 25 μ.β μέχρι τον Ιούνιο (*). Παράλληλα, **θεωρούν ως πιθανότερο ενδεχόμενο και επόμενης αύξησης, στο β' εξάμηνο, δηλαδή βασικό επιτόκιο 2,5% για το 2026.**

(*) η επόμενη της συνεδρίασης της 29-30 Απριλίου, είναι στο διήμερο 10-11 Ιουνίου.



REAL ESTATE DAILY SECRET

THE KEY TO PROPRIETARY INFORMATION

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



NOTICE

CONTENT & SERVICES

**ΚΑΝΤΕ
ΕΓΓΡΑΦΗ
ΕΔΩ**

BnSECRET

1/ ΤΑ ΚΑΡΑΒΙΑ ΤΟΥ ΤΣΑΚΟΥ
ΚΑΙ ΤΑ ΒΥΤΙΟΦΟΡΑ ΑΠΟ ΤΟ ΙΡΑΚ

Και με καραβιές πετρελαίου, που φορτώνεται σε λιμάνια της Συρίας, συμμετέχει στο μελέ των δεξαμενοπλοίων, που έχει προκαλέσει ο πόλεμος στον Περσικό, η ναυτιλιακή του Νικόλα Τσάκου. Το Aframax Asahi Princess της Tsakos Energy Navigation φορτώνει στο διυλιστήριο της Μπανιάς 85.000 τόνους ιρακινού fuel oil, σηματοδοτώντας την πρώτη τέτοια επιχείρηση από τον Δεκέμβριο του 2024, καθώς το Ιράκ αναζητά διέξοδο από τις συμπληγάδες των Στενών του Ορμούζ. Όμως, το πραγματικό story κρύβεται στην ξηρά, αφού το φορτίο φτάνει στην Συρία οδικώς, με εκατοντάδες φορτηγά, που διασχίζουν τη συνοριακή διάβαση Al-Tanf-Al-Waleed, η οποία άνοιξε ξανά μετά από έντεκα χρόνια απραξίας, λόγω του Isis. Παρά το γεγονός ότι, από την 1η Απριλίου, η ροή των κομβίων είναι συνεχής, είναι εντυπωσιακό το πόσο φιλικατζιδικη παραμένει η διαδικασία, αν σκεφτεί κανείς ότι χρειάζεται ένας ολόκληρος στρατός από βυτιοφόρα και μέρες ολόκληρες αναμονής στην αποβάθρα, για να συγκεντρωθεί η απαραίτητη ποσότητα, ώστε να γεμίσει έστω και ένα μεγάλο δεξαμενόπλοιο τέτοιου εκτοπίσματος. Επιβεβαιώνοντας πως η αγορά επιστρατεύει κάθε διαθέσιμο κανάλι, ακόμα και τις επίπονες οδικές μεταφορές, προκειμένου να παρακάμψει τα γεωπολιτικά αδιέξοδα της Μέσης Ανατολής, μεταφέροντας περίπου 140.000 βαρέλια ημερησίως προς τη συριακή ακτή.

2/ ΣΥΝΕΧΙΖΕΤΑΙ ΤΟ ΣΟΡΤΑΡΙΣΜΑ
ΤΗΣ METLEN

Δίχως τέλος η πτώση της μετοχής της Metlen στο ταμπλό του Χρηματιστηρίου Αθηνών. Αίσθηση, όμως, προκαλεί το γεγονός πως funds εξακολουθούν να σορτάρουν τη μετοχή. Η AKO Capital αύξησε τη θέση short στη μετοχή στο 1,10320%, ενώ η Voleon διατηρεί το σορτάρισμα στο 0,51482%. Marshall και JP Morgan παραμένουν στη μετοχή ποντάροντας σε πτώση. Εν ολίγοις; Πυκνώνουν τα χρηματιστηριακά σύννεφα...

Editorial

Η ΑΡΧΗ ΕΓΙΝΕ...

Διάβασα με πολλή προσοχή την πολύ ενδιαφέρουσα έρευνα του ΣΕΒΕ-Συνδέσμου Εξαγωγέων σχετικά με το πώς βιώνουν οι ελληνικές εξαγωγικές επιχειρήσεις την κρίση στην Μέση Ανατολή (και οφείλω να δώσω συχαρητήρια για τα αντανακλαστικά - τα ευρήματα μπορείτε να τα διαβάσετε στο σημερινό τεύχος).

Θέλω να σταθώ σε κάτι πολύ συγκεκριμένο. Σε μέρος του συμπεράσματος της ανακοίνωσης, την οποία εξέδωσε ο Σύνδεσμος:

"Οι επιχειρήσεις εμφανίζονται να προσαρμόζονται κυρίως μέσω αυξήσεων τιμών και αναζήτησης νέων αγορών, ενώ ταυτόχρονα εκφράζουν με σαφήνεια την ανάγκη για άμεση λήψη στοχευμένων μέτρων στήριξης, με έμφαση στη μείωση του ενεργειακού κόστους, την ενίσχυση της ρευστότητας και τη διευκόλυνση των εξαγωγών". Είναι πάντα τάχιστα και αυτόματα τα αντανακλαστικά των Ελλήνων επιχειρηματιών, σε περιόδους κρίσης και ξαφνικών γεγονότων, να ζητούν βοήθεια από το κράτος, μέσω μέτρων και πακέτων στήριξης. Κάνουν λάθος; Ασφαλώς και όχι. Ορθώς και έχουν απαίτηση από το Κράτος, το οποίο στηρίζει πληρώνοντας φόρους και εισφορές - αναφέρομαι στους συνεπείς και νόμιμους -, να

τους στηρίξει κι αυτό στην όποια στραβή.

Δεν πρέπει, όμως, να είναι και το μοναδικό ζητούμενο για τους ίδιους. Και, ευτυχώς, φαίνεται ότι κάποιοι ξεπερνούν αυτή την προσέγγιση: Το να θεωρούν, δηλαδή, την κρατική στήριξη ως τη μοναδική λύση.

Διότι η ίδια η έρευνα μας λέει ότι προσαρμόζονται αναζητώντας νέες αγορές. Και εδώ είναι το μεγάλο ζητούμενο.

Τα αντανακλαστικά των επιχειρηματιών πρέπει να είναι εξίσου τάχιστα και αυτόματα προς την κατεύθυνση εναλλακτικών λύσεων στο πλαίσιο καθαρά της δικής τους λειτουργίας και σχεδιασμού. Χωρίς να περιμένουν την κρατική παρέμβαση.

Είναι πάντα εύκολο; Ασφαλώς και όχι. Αλλά για αυτό - μεταξύ άλλων - επιχειρεί κάποιος σε αυτή τη ζωή. Για να διαχειρίζεται γρήγορα και αποτελεσματικά και τα δύσκολα.

Συνεπώς, έχουμε ξεπερδέψει σε αυτή τη χώρα με τις κρατικοδίαιτες λογικές; Ασφαλώς και όχι.

Μην μπερδεύεστε! Έχουμε δρόμο ακόμα. Φαίνεται, όμως, πως η αρχή έχει γίνει. Απλά πράγματα.

Νεκτάριος Β. Νώτης
nectarios@notice.gr