

Cellier
WINE FAIR
ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ

Το κρασί μάς φέρνει κοντά.

MASTER CLASS

Antinori · Bollinger · *Torres*

Τρία Master Class με σπουδαίους οίκους και ένα αφιερωμένο στα αποστάγματα, κατά τη διάρκεια της έκθεσης.

22.11.2026

Κυριακή 15:00–21:00 · Makedonia Palace · Θεσσαλονίκη

www.winefair.gr

BNB DAILY

BUSINESS IN BRIEF

ΤΟ ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΟ
ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ
NEWSLETTER

ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ 13 ΝΟΕΜΒΡΙΟΥ 2026 **Τεύχος 1940**



> ΕΛΕΝΗ ΒΡΕΤΤΟΥ (CREDIABANK)

Πάνω από τον ετήσιο στόχο η πιστωτική επέκταση
- Με την HSBC Μάλτας το ενεργητικό θα ξεπεράσει τα €18 δισ.



> ΑΝΔΡΕΑΣ ΣΙΑΜΙΣΗΣ (HELLENIQ ENERGY)

Αξιολόγηση δύο δικτύων πρατηρίων για εξαγορά
- Επενδύσεις σε διυλιστήρια, διπλασιασμός προμερίσματος



> TÜV AUSTRIA

Στροφή στις τεχνολογικές λύσεις μέσω της ipexpert
– Το μοντέλο διοίκησης



> CISCO

Ανάπτυξη 56% στην Ελλάδα
– Κυβερνοασφάλεια και AI ενισχύουν τη ζήτηση λύσεων

Editorial

Ένα γράμμα διαφορά - Μια ολόκληρη στάση ζωής

Debrief

Δικαιολογείται η πτώση;

Business Insight

Οι 2+1 άσσοι της διοίκησης της Optima Bank και γιατί πηγαίνει πίσω το deal με Euroxx

Business Maker

- Grecotel: Κοντά σε συμφωνία για δύο ξενοδοχεία-ορόσημα της Ρόδου
- Τα ακίνητα-φιλέτα της ΤτΕ στο κέντρο της Αθήνας και οι μνηστήρες

BnSecret

- Το καταφύγιο της γραφειοκρατίας και η… ανάπτυξη
- Έρχεται αύξηση μετοχικού κεφαλαίου για την Onyx

> CELLIER WINE FAIR 2026

ΓΙΑ ΠΡΩΤΗ ΦΟΡΑ, ΤΟ ΚΟΙΝΟ ΕΠΙΛΕΓΕΙ ΤΑ ΚΡΑΣΙΑ ΤΗΣ ΕΚΘΕΣΗΣ

Το Cellier Wine Fair επιστρέφει την Κυριακή 22 Νοεμβρίου 2026 στο Makedonia Palace της Θεσσαλονίκης, από τις 15:00 έως τις 21:00. Η 17η διοργάνωση της έκθεσης, που φέτος γίνεται μόνο στη Θεσσαλονίκη, φέρνει στο ίδιο σημείο κρασιά από 64 οίκους από όλο τον κόσμο, από τη Γαλλία και την Ιταλία έως τη Χιλή και την Αυστραλία, με μότο «Το κρασί μάς φέρνει κοντά».

Για πρώτη φορά, το κοινό αποφασίζει ποια κρασιά θα ανοίξουν. Στο winefair.gr κάθε επισκέπτης συνδέεται μόνο με το email του και ψηφίζει έως 14 ετικέτες, ανάμεσα σε περισσότερες από 450 και χωρίς όριο στην τιμή. Η ψηφοφορία είναι ανοιχτή έως τις 20 Νοεμβρίου. Τα κρασιά που θα επιλεγούν θα σερβίρονται στην αίθουσα Iconic Wines της έκθεσης, και ανάμεσα σε όσους ψηφίσουν θα κληρωθούν 24 δωρεάν εισιτήρια για αυτήν.

Ανάμεσα στους οίκους των οποίων τα κρασιά θα βρίσκονται στην έκθεση είναι οι Antinori, Bollinger, Familia Torres, E. Guigal, Penfolds, Famille Hugel, Chateau Musar, Ayala, Zonin και Viña Seña. Για πρώτη φορά, οι επισκέπτες θα μπορούν να δοκιμάσουν και κρασιά από τα ελληνικά οινοποιεία που προτίμησαν περισσότερο οι πελάτες του Cellier τους τελευταίους 12 μήνες. Οι ελληνικοί παραγωγοί θα ανακοινωθούν σύντομα.

Κατά τη διάρκεια της έκθεσης θα πραγματοποιηθούν Master Class από τους οίκους Antinori, Bollinger και Torres, καθώς και ένα Master Class αφιερωμένο στα αποστάγματα. Οι φόρμες συμμετοχής θα ανοίξουν τις επόμενες ημέρες στο winefair.gr. Το Cellier Wine Fair διοργανώνεται από το Cellier, που ανοίγει τις πόρτες του από το 1938, και τη Genka Εμπορική, που φέρνει στην Ελλάδα σπουδαία κρασιά και αποστάγματα από το 1877. Μαζί, σχεδόν 150 χρόνια αγάπης για το κρασί.

Πότε: Κυριακή 22 Νοεμβρίου 2026, 15:00–21:00
Πού: Makedonia Palace, Λεωφόρος Μεγάλου Αλεξάνδρου 2, Θεσσαλονίκη
Ψηφοφορία: winefair.gr, έως 20 Νοεμβρίου
Εισιτήρια: Γενική είσοδος €10 (δωρεάν για επαγγελματίες του χώρου) · Iconic Wines €60 (€30 για επαγγελματίες) · Master Class €120 · online στο more.com (link στο winefair.gr)
Υλικό για τα μέσα: λογότυπα και γραφικά στο winefair.gr/media



ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ:
WWW.WINEFAIR.GR

Cellier
WINE FAIR
ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ
Το κρασί μάς φέρνει κοντά.

> AUSTRIACARD HOLDINGS

ΣΤΟ +11% ΤΑ ΕΣΟΔΑ ΜΕ ΥΠΟΧΩΡΗΣΗ ΚΕΡΔΟΦΟΡΙΑΣ ΣΤΟ ΕΝΝΕΑΜΗΝΟ - ΤΟ GUIDANCE ΓΙΑ ΤΟ 2026

Ενοποιημένα έσοδα αυξημένα κατά 11%, εμφάνισε στο εννεάμηνο η Austriacard Holdings, με τις λύσεις Digital Technologies και Ταυτοποίησης & Πληρωμών (Identity & Payment) να είναι οι βασικοί παράγοντες ανάπτυξης.

Τα έσοδα και των τριών γεωγραφικών τομέων αυξήθηκαν, με τους τομείς WEST (+15%) και MEA (+14%) να καταγράφουν διψήφιο ρυθμό αύξησης.

Τα έργα ψηφιοποίησης του δημοσίου τομέα στην Ελλάδα οδήγησαν σε αύξηση 70% των εσόδων από τις λύσεις Digital Technologies.

Οι πελάτες Fintech στον τομέα WEST και οι λύσεις Ταυτοποίησης πολιτών (citizen authentication) στον τομέα MEA ήταν οι βασικοί παράγοντες ανάπτυξης της τάξης του 9% των λύσεων Ταυτοποίησης & Πληρωμών (Identity & Payment).

Οι λύσεις Document Lifecycle Management υποχώρησε 2%, ωστόσο επέστρεψαν σε θετικό ρυθμό ανάπτυξης (+9%) στο γ' τρίμηνο, καθώς το έργο ασφαλούς εκτύπωσης εγγράφων για εθνικές εξετάσεις σε χώρα της Ανατολικής Αφρικής αντιστάθμισε τη διαρθρωτική μείωση των όγκων στις ταχυδρομικές υπηρεσίες και τις εκτυπώσεις στην Ρουμανία.

ΓΙΑΤΙ ΥΠΟΧΩΡΗΣΕ Η ΚΕΡΔΟΦΟΡΙΑ

Σε επίπεδο κερδοφορίας, το EBITDA υποχώρησε κατά 10%, με το περιθώριο EBITDA του ομίλου να διαμορφώνεται στο 10,4% (μειωμένο κατά 250 μονάδες βάσης). Η μείωση αντικατοπτρίζει κυρίως:



Μανώλης Κόντος, CEO, Austriacard Holdings

- το αυξημένο κόστος και την πίεση στο περιθώριο κέρδους των λύσεων Document Lifecycle Management, ιδίως στην αγορά της Ρουμανίας
- την αύξηση στα έξοδα εξωτερικής ανάθεσης για την υλοποίηση των έργων ψηφιοποίησης του δημοσίου τομέα στην Ελλάδα
- τις επενδύσεις για την ενίσχυση της διοίκησης και των ομάδων πωλήσεων και R&D
- τα έκτακτα έξοδα που προέκυψαν από διακανονισμό του παλαιού προγράμματος συμμετοχής της διοίκησης 2022-2025
- τις λογιστικές επιπτώσεις του υφιστάμενου προγράμματος παροχής μακροπρόθεσμων κινήτρων LTI
- τη δημόσια πρόταση εξαγοράς της DNP

Εξαιρουμένων όλων των έκτακτων εξόδων, τα αποτελέσματα EBITDA του ομίλου διαμορφώθηκαν σε €33,6 εκατ (με περιθώριο 11,5%), μειωμένα κατά 7%.

Τέλος η καθαρή κερδοφορία μειώθηκε κατά 11%, αντικατοπτρίζοντας τη μείωση της λειτουργικής κερδοφορίας (κατά 19%), παρά τα έκτακτα κέρδη €2,2 εκατ. από την πώληση μειοψηφικής συμμετοχής (25%) στη SEGLAN S.L.

DATA Εννεάμηνο (σε €εκατ.)

Έσοδα	Κέρδη προ φόρων
2026: 291,7	2026: 11,8
2025: 262,4	2025: 13,5
Μεταβολή: 11%	Μεταβολή: (13%)
EBITDA	**Καθαρά κέρδη**
2026: 30,2	2026: 8,8
2025: 33,7	2025: 9,8
Μεταβολή: (10%)	Μεταβολή: (11%)

ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ

Η διοίκηση επιβεβαιώνει την προηγούμενη πρόβλεψη της για αύξηση των εσόδων σε χαμηλό διψήφιο ποσοστό χάρη:

- στην ισχυρή ανάπτυξη των πελατών Fintech σε Δυτική Ευρώπη και ΗΠΑ
- στην υλοποίηση των έργων ψηφιοποίησης του δημοσίου τομέα στην Ελλάδα καθώς και στις παραγγελίες για ασφαλείς εκτυπώσεις εγγράφων (secure document printing) και τις λύσεις Ταυτοποίησης (Identity) στον τομέα MEA

Το περιθώριο EBITDA αναμένεται να μειωθεί έναντι του 13,6% το 2025, λόγω της αύξησης του κόστους στις λύσεις Document Lifecycle Management στην αγορά της Ρουμανίας και στην υλοποίηση των έργων ψηφιοποίησης του δημοσίου στην Ελλάδα, καθώς και των αυξημένων γενικών εξόδων που σχετίζονται με προσλήψεις προσωπικού.

Επιπλέον, τα αποτελέσματα EBITDA αναμένεται να επιβαρυνθούν από πρόσθετα, μη-προϋπολογισμένα έξοδα, περίπου €6 εκατ. που αφορούν τη δημόσια πρόταση της DNP, το γεγονός αλλαγής ελέγχου και τον διακανονισμό του παλαιού προγράμματος συμμετοχής της διοίκησης 2022-2025. Η διοίκηση αναμένει τα EBITDA να μειωθούν σε υψηλό μονοψήφιο έως χαμηλό διψήφιο ποσοστό. Εξαιρουμένων όλων των προαναφερθέντων, τα αποτελέσματα EBITDA εκτιμάται ότι θα μειωθούν σε χαμηλό μονοψήφιο ποσοστό.

ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ

Ο Πρόεδρος του Συμβουλίου Διοίκησης και CEO, Μανώλης Κόντος, ανέφερε μεταξύ άλλων ότι "παραμένουμε προσηλωμένοι στη στρατηγική μας, με την εφαρμογή της να βρίσκεται σε πλήρη εξέλιξη, όπως αποτυπώνεται στις επενδύσεις που έγιναν φέτος. Έχουμε εδραιώσει την παρουσία μας στην Αφρική, για να υποστηρίξουμε τα μεγάλης κλίμακα έργα ασφαλών εκτυπώσεων εγγράφων, που ήδη υλοποιούμε στον τομέα MEA, και ενισχύουμε την παρουσία μας στις ΗΠΑ με το δεύτερο κέντρο προσωποποίησης καρτών στο Salt Lake City, Utah".

Η ΣΥΝΕΝΩΣΗ ΜΕ DNP

Αναφορικά με την προτεινόμενη συνένωση με την DNP, εκτιμά ότι "προσθέτει μια νέα διάσταση στη στρατηγική μας. Με την ολοκλήρωση της συναλλαγής, η AUSTRIACARD θα αποτελέσει μέρος ενός παγκόσμιου ομίλου, του οποίου η εμβέλεια και οι πόροι θα προωθήσουν τη στρατηγική μας ταχύτερα σε όλη την Ευρώπη, τις ΗΠΑ, τη Μέση Ανατολή και την Ασία".

Μάκης Αποστόλου
makis@notice.gr

> NVIDIA

ΠΑΡΑΙΤΗΘΗΚΕ Ο JENSEN HUANG, ΠΡΟΣΩΡΙΝΗ CEO Η COLETTE KRESS - ΜΕΓΑΛΕΣ ΠΙΕΣΕΙΣ ΣΤΗ ΜΕΤΟΧΗ

Από τις θέσεις του Προέδρου, του CEO και μέλους του Δ.Σ. της Nvidia παραιτήθηκε με άμεση ισχύ ο Jensen Huang, όπως ανακοίνωσε η εταιρεία χθες, μετά από 33 χρόνια στο τιμόνι της.

Προσωρινή CEO αναλαμβάνει η Executive Vice President και CFO, Colette Kress, που διατηρεί και τη θέση της CFO, ενώ ο Harvey C. Jones γίνεται ο πρώτος Πρόεδρος του ΔΣ στην ιστορία της εταιρείας και θα ηγηθεί της αναζήτησης μόνιμου CEO, με υποψηφίους από το εσωτερικό και εκτός εταιρείας.

Η Colette Kress εντάχθηκε στη Nvidia τον Σεπτέμβριο του 2013, μετά από σχεδόν 25 χρόνια σε οικονομικές θέσεις σε εταιρείες όπως Cisco και Microsoft, ενώ ο Harvey C. Jones έχει πάνω από 30 χρόνια εμπειρίας ως επιχειρηματίας, στέλεχος τεχνολογίας και επενδυτής και έχει διατελέσει CEO και Executive Chairman της Synopsys.



Jensen Huang

ΕΡΕΥΝΕΣ ΑΠΟ FBI, ΚΟΓΚΡΕΣΟ ΚΑΙ ΤΗΝ ΕΤΑΙΡΕΙΑ

Η ανακοίνωση της Nvidia δεν αναφέρει τον λόγο της αποχώρησης. Σύμφωνα με τα CBS News και Al Jazeera, η παραίτηση ακολουθεί έρευνα για σχέση του Huang με γυναίκα που οι αμερικανικές υπηρεσίες πληροφοριών υποπτεύονται ότι κατασκόπευε υπέρ της Κίνας, πρώην στέλεχος της Megaspeed της Σιγκαπούρης, η οποία ερευνάται για το αν βοήθησε κινεζικές εταιρείες να αποκτήσουν πρόσβαση σε chips της Nvidia.

Έρευνες έχουν ανοίξει το FBI, το Κογκρέσο και η ίδια η εταιρεία, που έχει προσλάβει δικηγορική εταιρεία, ενώ η Nvidia αντιμετωπίζει και ομαδική αγωγή μετόχων.

Το ΔΣ αναμένει ότι οι λειτουργίες, οι δεσμεύσεις προς τους πελάτες και ο οδικός χάρτης προϊόντων θα συνεχιστούν χωρίς διακοπή.

ΚΑΤΩ ΑΠΟ ΤΑ $4 ΤΡΙΣ. Η ΚΕΦΑΛΑΙΟΠΟΙΗΣΗ

Από την ημέρα που ξέσπασε το θέμα με τον Huang, η μετοχή έχει δεχθεί μεγάλες πιέσεις, με την κεφαλαιοποίηση της εταιρείας να χάνει ακόμη και το ορόσημο των $4 τρισ. ενδοσυνεδριακά χθες, με τις συνολικές απώλειες να προσεγγίζουν τα επίπεδα των $600 δισ.

> STOIXIMAN

ΠΑΝΩ ΑΠΟ 1.000 ΔΡΟΜΕΙΣ ΚΑΙ 32 ΑΤΟΜΑ ΜΕ ΑΝΑΠΗΡΙΑ ΣΤΗΝ "WHEELS OF CHANGE" ΣΤΟΝ ΜΑΡΑΘΩΝΙΟ

Με περισσότερες από 1.000 συμμετοχές, ανάμεσά τους 32 άτομα με αναπηρία, η ομάδα Stoiximan "Wheels of Change" έτρεξε για τέταρτη συνεχόμενη χρονιά στον 43ο Αυθεντικό Μαραθώνιο της Αθήνας, στον οποίο η Stoiximan βρέθηκε ως Επίσημος Χορηγός του ΣΕΓΑΣ. Με σύνθημα "Αυτή η ομάδα αλλάζει τα πάντα", η ομάδα κάλυψε και τις τρεις διαδρομές, ενώ από την Κύπρο ταξίδεψαν στην Αθήνα 23 μέλη της.

ΕΞΙ ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ ΓΙΑ ΤΑ ΑΤΟΜΑ ΜΕ ΑΝΑΠΗΡΙΑ

Στο πλαίσιο του προγράμματος, η Stoiximan συνεργάστηκε με τον Ελληνικό Σύλλογο Ατόμων με Νόσο του Κινητικού Νευρώνα (ALS), τον Σύλλογο Θεραπευτικής Κολύμβησης "Ιπόκαμπος", την Εταιρεία Προστασίας Σπαστικών / Πόρτα Ανοιχτή, τον Σύλλογο "Το Εργαστήρι", το Stroke for Hope και το Κέντρο Εκπαίδευσης και Αποκατάστασης "Υπάρχω" στην Κύπρο. Στην κλασική διαδρομή, ο αθλητής υπεραποστάσεων Φώτης Ζησιμόπουλος



έτρεξε ως συνοδός δρομέας, τερματίζοντας σε 02:48.

ΕΠΟΜΕΝΟΣ ΣΤΑΘΜΟΣ Η ΛΑΡΝΑΚΑ

"Σε κάθε αγώνα η ομάδα Stoiximan Wheels of Change μεγαλώνει. Προπονούμαστε όλο τον χρόνο, φέτος πήγαμε και στην Κύπρο, και συνεχίζουμε να ανοίγουμε τον δρόμο για τη συμπερίληψη στον αθλητισμό", σημείωσε η Corporate Responsibility Manager της Stoiximan, Νεφέλη Χριστοπούλου.

Η δράση επεκτείνεται στην Κύπρο με νέες συνεργασίες, με την ομάδα να τρέχει την Κυριακή 15 Νοεμβρίου στον Μαραθώνιο της Λάρνακας.

> TÜV AUSTRIA

ΣΤΡΟΦΗ ΣΤΙΣ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΕΣ ΛΥΣΕΙΣ ΜΕΣΩ ΤΗΣ IPEXPERT – ΤΟ ΜΟΝΤΕΛΟ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ

Στη διεύρυνση του χαρτοφυλακίου υπηρεσιών της, με έμφαση στην κυβερνοασφάλεια, τις υποδομές πληροφορικής και την επιχειρησιακή ανθεκτικότητα, προχωρά η TÜV AUSTRIA στην Ελλάδα μέσω της απόκτησης πλειοψηφικού πακέτου μετοχών της ipexpert – IT for Business. Η κίνηση εντάσσεται στη στρατηγική του ομίλου να αναπτύξει ένα ευρύτερο μοντέλο παροχής υπηρεσιών, συνδυάζοντας τις παραδοσιακές δραστηριότητες επιθεώρησης, ελέγχου και πιστοποίησης με εξειδικευμένες τεχνολογικές λύσεις.

Όπως ανέφερε στο BnB Daily ο Ιωάννης Καλλιάς, Country Manager της TÜV AUSTRIA στην Ελλάδα, βασική επιδίωξη είναι η δημιουργία ενός μοντέλου one-stop shop, μέσω του οποίου οι πελάτες θα μπορούν να καλύπτουν περισσότερες ανάγκες τους από έναν ενιαίο όμιλο. Η ενσωμάτωση της ipexpert αποτελεί το βήμα για την είσοδο σε υπηρεσίες κυβερνοασφάλειας και ψηφιακής ανθεκτικότητας, χωρίς να εγκαταλείπεται ο παραδοσιακός πυρήνας δραστηριοτήτων της TÜV AUSTRIA.

Το χαρτοφυλάκιό της ipexpert περιλαμβάνει λύσεις κυβερνοασφάλειας, δικτύων, cloud, επιχειρησιακής συνέχειας και αποκατάστασης από καταστροφές, καθώς και υπηρεσίες σε περιβάλλοντα Microsoft 365 και Azure. Με την ένταξή της στον όμιλο, η TÜV AUSTRIA αποκτά πρόσβαση σε τεχνογνωσία που συμπληρώνει τις υφιστάμενες υπηρεσίες της.

ΑΥΤΟΤΕΛΕΙΑ ΤΗΣ IPEXPERT

Η συμφωνία αφορά την απόκτηση πλειοψηφικού πακέτου μετοχών, χωρίς να προβλέπεται η πλήρης απορρόφηση της ipexpert από την TÜV AUSTRIA. Σύμφωνα με τον Ιωάννη Καλλιά, η εταιρεία θα διατηρήσει την αυτονομία και την επιχειρησιακή της αυτοτέλεια, ενώ θα επιδιωχθεί σταδιακά η στενότερη συνεργασία των δύο πλευρών σε επίπεδο υπηρεσιών και εμπορικής διάθεσης.

Στο επίκεντρο βρίσκεται η ανάπτυξη κοινών πακέτων υπηρεσιών, τα οποία θα συνδυάζουν τις δυνατότητες των δύο εταιρειών και θα απευθύνονται σε υφιστάμενους και νέους πελάτες. Η επιδίωξη είναι να δημιουργηθεί ένα ενιαίο πλαίσιο παροχής υπηρεσιών, από την πιστοποίηση και τη συμμόρφωση έως την ασφάλεια των πληροφοριακών συστημάτων και τη διαχείριση ψηφιακών κινδύνων.



Ιωάννης Καλλιάς, Country Manager, TÜV AUSTRIA Ελλάδα

Σε ό,τι αφορά τη διοικητική δομή, το διοικητικό συμβούλιο θα αποτελείται από 5 μέλη, εκ των οποίων τα 3 θα προέρχονται από την TÜV AUSTRIA. Ο Τρύφων Άμερ, σημερινός Managing Director της ipexpert, θα αναλάβει CEO, ενώ ο κ. Καλλιάς θα αναλάβει την προεδρία του διοικητικού συμβουλίου.

ΒΑΣΙΚΟ ΣΗΜΕΙΟ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ Η ΚΥΠΡΟΣ

Ιδιαίτερη σημασία στον σχεδιασμό της νέας εταιρικής δομής έχει η γεωγραφική παρουσία της ipexpert, η οποία διαθέτει έδρα στην Αθήνα και παρουσία στην Λάρνακα. Όπως σημείωσε ο κ. Καλλιάς, η Κύπρος αναμένεται να αποτελέσει βασικό σημείο ανάπτυξης κοινών έργων, ενώ αντίστοιχες προοπτικές διαμορφώνονται και στην ευρύτερη περιοχή της Νοτιοανατολικής Μεσογείου.

Η υφιστάμενη παρουσία των δύο εταιρειών στην περιοχή μπορεί να διευκολύνει την αξιοποίηση συνεργειών και την προσέγγιση έργων που απαιτούν συνδυασμό τεχνολογικών υπηρεσιών, πιστοποιήσεων και ελέγχων. Η προοπτική αυτή αποκτά σημασία σε μια περίοδο κατά την οποία η κυβερνοασφάλεια και η προστασία των ψηφιακών υποδομών αποτελούν αυξανόμενες προτεραιότητες για επιχειρήσεις και οργανισμούς.

Παράλληλα, ο επικεφαλής της TÜV AUSTRIA στην Ελλάδα άφησε ανοιχτό το ενδεχόμενο νέων εξαγορών, επισημαίνοντας ότι αναμένονται σχετικές εξελίξεις, μέσα στο 2027. Η απόκτηση της ipexpert εντάσσεται, επομένως, σε έναν ευρύτερο σχεδιασμό επέκτασης του ομίλου σε συμπληρωματικές δραστηριότητες.

CHINESE WALLS

Ένα ακόμη ζήτημα που προκύπτει από τη διεύρυνση των δραστηριοτήτων αφορά τη διασφάλιση της ανεξαρτησίας των υπηρεσιών επιθεώρησης και πιστοποίησης σε σχέση με τις νέες τεχνολογικές δραστηριότητες. Ο κ. Καλλιάς ανέφερε ότι προβλέπεται η εφαρμογή διακριτών διαδικασιών και εσωτερικών δικλίδων, γνωστών ως Chinese walls, οι οποίες περιλαμβάνονται στους εσωτερικούς κώδικες δεοντολογίας του ομίλου.

Οι συγκεκριμένοι μηχανισμοί αποσκοπούν στη διαχείριση πιθανών συγκρούσεων συμφερόντων και στη διατήρηση της ανεξαρτησίας των επιμέρους δραστηριοτήτων, καθώς η TÜV AUSTRIA επιδιώκει να συνδυάσει τις υπηρεσίες πιστοποίησης με την παροχή τεχνολογικών λύσεων.

Μάριος Δελατόλας
marios@notice.gr

> CAPGEMINI

ΣΤΡΟΦΗ ΣΕ ΦΘΗΝΟΤΕΡΑ ΜΟΝΤΕΛΑ AI ΣΧΕΔΙΑΖΟΥΝ 6 ΣΤΙΣ 10 ΜΕΓΑΛΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ

Σχεδόν έξι στα δέκα ανώτερα στελέχη μεγάλων εταιρειών σχεδιάζουν να αυξήσουν μέσα στον επόμενο χρόνο τη χρήση φθηνότερων open-weight μοντέλων AI, σύμφωνα με έρευνα της Capgemini σε 500 στελέχη επιχειρήσεων με ετήσια έσοδα πάνω από $1 δισ. σε 10 χώρες.

Τα open-weight μοντέλα, όπως τα DeepSeek και Mistral, μπορούν να τρέξουν οπουδήποτε, ενώ τα κλειστά, όπως Claude, ChatGPT και Gemini, είναι διαθέσιμα μόνο μέσω cloud.

DATA

Δαπάνη AI πάνω από τον προϋπολογισμό: 59% των στελεχών (κατά 24% κατά μέσο όρο)
Ανησυχία για το κόστος AI: 53% (από 45% πέρσι)
Μερίδιο open-weight στην κίνηση του OpenRouter (Σεπτέμβριος): 72%
Μερίδιο open-weight στη δαπάνη (Σεπτέμβριος): 27%
Κόστος tokens open-weight έναντι κλειστών: -87%



ΚΛΕΙΣΤΑ ΜΟΝΟ ΟΠΟΥ ΑΞΙΖΟΥΝ ΤΟ ΚΟΣΤΟΣ

Οι μισοί από τους ερωτηθέντες θα κρατήσουν τα κλειστά μοντέλα μόνο εκεί όπου η πολυπλοκότητα της εργασίας δικαιολογεί το επιπλέον κόστος.

Στην ίδια κατεύθυνση, ο CFO της SAP ανέφερε τον περασμένο μήνα ότι η εταιρεία αντικαθιστά ορισμένα από τα ακριβότερα μοντέλα της με φθηνότερα, όπου η απόδοση διατηρείται, ενώ η Anthropic, που ξεκίνησε αυτή την εβδομάδα το roadshow της εισαγωγής της, προειδοποιεί στο ενημερωτικό δελτίο ότι πελάτες μπορεί να στραφούν σε φθηνότερες εναλλακτικές, ανάμεσά τους τα open-weight μοντέλα.

> JD.COM

ΟΛΟΚΛΗΡΩΘΗΚΕ Η ΕΞΑΓΟΡΑ ΤΗΣ CECONOMY - ΣΤΟΧΟΣ Η ΠΡΩΤΙΑ ΣΤΟ ONLINE ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΩΝ ΕΙΔΩΝ ΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΗ

Την εξαγορά της γερμανικής Ceconomy, μητρικής των MediaMarkt και Saturn, ολοκλήρωσε η JD.com, σε συμφωνία αξίας περίπου €2,2 δισ., με στόχο να γίνει η κορυφαία πλατφόρμα online λιανικής ηλεκτρονικών ειδών στην Ευρώπη και να επεκταθεί εκτός Κίνας μέσω των brands της Ceconomy.

Η JD.com ελέγχει πλέον το 59,8% της εταιρείας και μαζί με τον εταίρο της Convergenta το 85,2%, ενώ τα αποτελέσματα ενοποιούνται από τις 12 Νοεμβρίου, μετά από εθελοντική δημόσια πρόταση.



Richard Qiangdong Liu, Ιδρυτής και Πρόεδρος, JD.com

JOYBUY ΚΑΙ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ

Οι πελάτες της ευρωπαϊκής πλατφόρμας Joybuy της JD θα μπορούν στο μέλλον να χρησιμοποιούν τα καταστήματα των MediaMarkt και Saturn, ενώ η JD θέλει να επεκτείνει το δίκτυο logistics της.

Σύμφωνα με τον CEO της Ceconomy, Remko Rijnders, που παραμένει στη διοίκηση με την ομάδα του, ο στόχος είναι παράδοση την επόμενη ημέρα σε όλη την Ευρώπη, παράδοση σε 90 λεπτά μέσω Uber και παραλαβή από το κατάστημα σε 30 λεπτά.



> COSTA NAVARINO

"WORLD'S BEST GOLF VENUE" ΓΙΑ ΤΡΙΤΗ ΣΥΝΕΧΟΜΕΝΗ ΧΡΟΝΙΑ

Για τρίτη συνεχόμενη χρονιά η Costa Navarino κέρδισε τον τίτλο "World's Best Golf Venue" στα World Golf Awards 2026, ενισχύοντας τη θέση της Μεσσηνίας στις προτιμήσεις των γκολφέρ, με το άθλημα να λειτουργεί ως καταλύτης για έναν προορισμό όλο τον χρόνο.

Η διάκριση προστίθεται στην πρώτη ένταξη του προορισμού στη λίστα "Top 100 Golf Resorts in the World" του αμερικανικού Golf.com και στη διατήρηση της πρώτης θέσης στα "Top 100 Golf Resorts in Continental Europe" του Golf World και στα "Top 100 European Golf Resorts" του National Club Golfer.

ΤΟΥΡΝΟΥΑ ΚΑΙ ΘΡΥΛΟΙ ΤΟΥ ΑΘΛΗΜΑΤΟΣ

Μέσα στο 2026 η Costa Navarino φιλοξένησε επαγγελματικές και ερασιτεχνικές διοργανώσεις, με ξεχωριστές το Costa Navarino Legends Tour Trophy, με τη συμμετοχή των Colin Montgomerie και Ian Woosnam, και την επετειακή διοργάνωση του Aegean Messinia Pro-Am.

ADIDAS GOLF ΚΑΙ DAN GRIEVE

Ο προορισμός σύναψε συνεργασία με την adidas Golf, με επιλεγμένες σειρές και αποκλειστικές συλλογές να διατίθενται στα golf clubs του, και με τον προπονητή Dan Grieve, για προγράμματα ανάπτυξης δεξιοτήτων.

Τα τέσσερα signature γήπεδα είναι τα The Dunes Course, The Bay Course, International Olympic Academy Golf Course και The Hills Course.

> PREMIA PROPERTIES (ΕΝΝΕΑΜΗΝΟ)

ΔΙΨΗΦΙΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΕΣΟΔΩΝ ΚΑΙ AEBITDA - ΕΣΤΙΑΣΗ ΣΕ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑ ΚΑΙ ΦΟΙΤΗΤΙΚΕΣ ΚΑΤΟΙΚΙΕΣ

Αύξηση εσόδων κατά 26% και της λειτουργικής κερδοφορίας (προσαρμοσμένο EBITDA) κατά 38%, προσεγγίζοντας ήδη το επίπεδο του συνόλου του 2025 (€24,1 εκατ.), εμφάνισε στο εννεάμηνο η Premia Properties, επιτυγχάνοντας ρυθμούς αύξησης ταχύτερους από εκείνους του α' εξαμήνου (+21% και +34%).

Τα έσοδα από μισθώματα επενδυτικών ακινήτων αυξήθηκαν κατά 27% σε €29,7 εκατ., με τη συνεισφορά των επενδύσεων, ενώ τα κεφάλαια από λειτουργικές δραστηριότητες (FFO) διαμορφώθηκαν σε €8,2 εκατ.

Τέλος, τα καθαρά κέρδη υποχώρησαν σημαντικά, κυρίως λόγω των χαμηλότερων κερδών από αναπροσαρμογή της εύλογης αξίας των ακινήτων (€1,6 εκατ. έναντι €18,8 εκατ. το 9μηνο του 2025) και των υψηλότερων χρηματοοικονομικών εξόδων (€15,3 εκατ. έναντι €9 εκατ.)

DATA Εννεάμηνο (σε €εκατ.)

Έσοδα

2026: 32,6

2025: 25,9

Προσαρμοσμένο EBITDA

2026: 23,8

2025: 17,2

Καθαρά κέρδη

2026: 10,9

2025: 28,0

ΑΞΙΑ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ

Η συνολική αξία των επενδύσεων της εταιρείας διαμορφώθηκε σε €766,8 εκατ., αυξημένη κατά 11% από την αρχή του έτους.

Στις 30 Σεπτεμβρίου 2026 το χαρτοφυλάκιο του ομίλου περιλάμβανε 80 ακίνητα και 581 χιλ. τ.μ. κτιρίων υπό διαχείριση, με ισορροπημένη κατανομή μεταξύ των επιμέρους χρήσεων. Οι λειτουργικοί δείκτες παραμένουν ισχυροί, με τη μικτή απόδοση των ακινήτων εισοδήματος στο 7,1% και τη μέση σταθμισμένη διάρκεια των μισθώσεων (WAULT) στα 10 έτη, προσδίδοντας υψηλή ορατότητα στις μελλοντικές ταμειακές ροές.

Η εταιρεία επικεντρώνεται στην ολοκλήρωση της ήδη ανακοινωθείσας στρατηγικής επένδυσης στα ξενοδοχεία Akti Hotels & Resorts σε Ρόδο και Κω (1.316 δωμάτια), η οποία, μαζί με τις δύο ξενοδοχειακές μονάδες στην Κω που εντάχθηκαν στο χαρτοφυλάκιο στις αρχές του έτους, διευρύνει ουσιαστικά το αποτύπωμά της στον κλάδο της φιλοξενίας.



Κώστας Μαρκάζος, Διευθύνων Σύμβουλος, Premia Properties

Στις φοιτητικές κατοικίες, η ένταξη των νέων μονάδων σε Ξάνθη, Βόλο, Πάτρα, Ρόδο και Καισαριανή ανέβασε τη συνολική δυναμικότητα στα 765 δωμάτια.

ΚΕΦΑΛΑΙΑΚΗ ΒΑΣΗ ΚΑΙ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ

Την 30/9/2026 τα ίδια κεφάλαια ανήλθαν σε €282,1 εκατ., ο καθαρός δανεισμός σε €479,6 εκατ. και το σύνολο ενεργητικού σε €798,8 εκατ., με τον δείκτη Net LTV να διαμορφώνεται σε 63% (από 57% στα τέλη του 2025).

Η χρηματοδότηση του επενδυτικού προγράμματος στηρίζεται στο διαπραγματεύσιμο ομολογιακό δάνειο ύψους €150 εκατ. που εκδόθηκε τον Απρίλιο, στην αξιοποίηση πόρων του ΤΑΑ και στις τραπεζικές χρηματοδοτήσεις.

Στις 30 Σεπτεμβρίου, το μέσο κόστος δανεισμού διαμορφωνόταν σε 3,8%, με τη μέση σταθμισμένη διάρκεια των δανείων στα 7,7 έτη. Το 64% του συνολικού δανεισμού φέρει σταθερό επιτόκιο μέσω του ομολογιακού δανείου, εργαλείων αντιστάθμισης και χρηματοδοτήσεων στο πλαίσιο του Ταμείου Ανάκαμψης και Ανθεκτικότητας.

ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ

Για το τελευταίο τρίμηνο του έτους, η διοίκηση παραμένει προσηλωμένη στη συνεπή εκτέλεση του επιχειρηματικού σχεδίου, με βασική προτεραιότητα την ολοκλήρωση της επένδυσης στα ξενοδοχεία Akti Hotels & Resorts. Με την ολοκλήρωση του συνόλου της επένδυσης, η αξία του χαρτοφυλακίου υπό διαχείριση αναμένεται να ξεπεράσει το €1 δισ., ενώ η συνεισφορά των ξενοδοχειακών μονάδων στα οικονομικά του μεγέθη αναμένεται να αποτυπωθεί από το 2027.

Οι στρατηγικές προτεραιότητες παραμένουν σταθερές, με τα ξενοδοχεία και τις φοιτητικές κατοικίες να αποτελούν τους κλάδους όπου επικεντρώνεται το επενδυτικό της ενδιαφέρον.

Η έμφαση στα ακίνητα που παράγουν σταθερό εισόδημα διατηρείται, ενώ επιλεκτικά αξιολογούνται έργα ανάπλασης (redevelopment) με προοπτική ενισχυμένων αποδόσεων και δημιουργίας υπεραξιών. Σε κάθε περίπτωση, η διασφάλιση των αναγκαίων χρηματοδοτικών πόρων και η συνετή διαχείριση του δανεισμού εξακολουθούν να αποτελούν κεντρικό άξονα του σχεδιασμού.

GUIDANCE

Με βάση την πορεία του εννεαμήνου, διατηρεί αμετάβλητη την εκτίμηση για το 2026, η οποία προβλέπει συνολικά ενοποιημένα έσοδα μεταξύ €42-€43 εκατ. και λειτουργική κερδοφορία (Adjusted EBITDA) μεταξύ €29 εκατ.- €30 εκατ.

Μάκης Αποστόλου
makis@notice.gr

> CISCO

ΑΝΑΠΤΥΞΗ 56% ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ – ΚΥΒΕΡΝΟΑΣΦΑΛΕΙΑ ΚΑΙ AI ΕΝΙΣΧΥΟΥΝ ΤΗ ΖΗΤΗΣΗ ΛΥΣΕΩΝ

Με υψηλούς ρυθμούς ανάπτυξης κινείται η Cisco στην Ελλάδα, καθώς η δραστηριότητά της το διάστημα Ιουλίου 2025 - Ιουλίου 2026 (όποτε και ολοκληρώθηκε το οικονομικό έτος) ενισχύθηκε κατά 56%, σύμφωνα με όσα ανέφερε στο BnB Daily ο Παναγιώτης Γκολέμης, General Manager της εταιρείας για την Ελλάδα, την Κύπρο και τη Μάλτα.

Όπως σημείωσε, η προηγούμενη σεζόν αποτέλεσε μία από τις καλύτερες χρονιές για την εταιρεία, με την ελληνική αγορά να καταγράφει μία από τις υψηλότερες επιδόσεις ανάπτυξης.

ΝΕΕΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ

Όπως παρατήρησε, το ευρύτερο επιχειρηματικό περιβάλλον είναι πλέον πιο απαιτητικό. Παρά τις δυσκολότερες συνθήκες, η αυξημένη κινητικότητα στην αγορά δημιουργεί νέες ευκαιρίες για τον κλάδο της τεχνολογίας, με την Τεχνητή Νοημοσύνη και την κυβερνοασφάλεια να λειτουργούν ως βασικοί παράγοντες ενίσχυσης της ζήτησης.

Σύμφωνα με τον Παναγιώτη Γκολέμη, η ανάπτυξη της Cisco δεν αποδίδεται σε έναν μεμονωμένο παράγοντα, αλλά στον συνδυασμό διαφορετικών εξελίξεων που επηρεάζουν ταυτόχρονα τις επιχειρήσεις. Η υιοθέτηση εφαρμογών Τεχνητής Νοημοσύνης δημιουργεί νέες τεχνολογικές ανάγκες, ενώ η ενίσχυση των κυβερνοαπειλών αναγκάζει τις εταιρείες να επανεξετάσουν την ασφάλεια των υποδομών τους.

Όπως εξήγησε, η προμήθεια μιας επιμέρους τεχνολογικής λύσης δεν αρκεί πλέον, καθώς απαιτούνται παράλληλες παρεμβάσεις στα βασικά δομικά στοιχεία των εταιρικών υποδομών. Η ανάγκη για ασφαλή δίκτυα, σύγχρονα συστήματα και ολοκληρωμένη προστασία διευρύνει το πεδίο δραστηριότητας των τεχνολογικών προμηθευτών.

Σε αυτό το περιβάλλον, η Cisco θέλει να αξιοποιήσει το χαρτοφυλάκιο προϊόντων και υπηρεσιών της, το οποίο καλύπτει τόσο τις δικτυακές υποδομές όσο και τις ανάγκες κυβερνοασφάλειας. Η αυξανόμενη έκθεση των επιχειρηματικών υποδομών σε κυβερνοεπιθέσεις καθιστά, σύμφωνα με τον ίδιο, αναγκαία μια πιο συνολική προσέγγιση στην προστασία των συστημάτων τους.



Παναγιώτης Γκολέμης, General Manager Ελλάδας, Κύπρου, Μάλτας, Cisco

ΠΟΥ ΕΠΕΝΔΥΕΙ

Παράλληλα με την εμπορική της δραστηριότητα, η εταιρεία συνεχίζει να επενδύει στην ελληνική αγορά μέσα από πρωτοβουλίες που αφορούν την ανάπτυξη ψηφιακών δεξιοτήτων και την αναβάθμιση της τεχνολογικής κατάρτισης. Στο πλαίσιο αυτό, ο κ. Γκολέμης αναφέρθηκε στο Cisco Networking Academy, μέσω του οποίου επιδιώκεται η εκπαίδευση και η ενίσχυση των γνώσεων ανθρώπινου δυναμικού σε τεχνολογικά αντικείμενα, καθώς και σε δράσεις όπως το Digital Acceleration.

Βαρύτητα δίνεται επίσης στο δίκτυο συνεργατών και στους πελάτες της εταιρείας, στους οποίους, όπως ανέφερε, επενδύονται τόσο οικονομικοί πόροι όσο και χρόνος. Κατά τον ίδιο, η ενίσχυση της κυβερνοασφάλειας δεν μπορεί να περιορίζεται στην εγκατάσταση τεχνολογικών συστημάτων, αλλά προϋποθέτει τη διαμόρφωση μιας ευρύτερης κουλτούρας ασφάλειας στο εσωτερικό των οργανισμών.

Η Cisco, όπως σχολίασε, δεν συμμετέχει απευθείας σε δημόσιους διαγωνισμούς, αλλά δραστηριοποιείται μέσω του δικτύου συνεργατών της. Όπως διευκρίνισε ο κ. Γκολέμης, παρέχει τις τεχνολογικές λύσεις και τις υποδομές που μπορούν να αξιοποιήσουν οι συνεργάτες της, προκειμένου να συμμετέχουν σε διαγωνιστικές διαδικασίες με ολοκληρωμένες και ασφαλείς προτάσεις.

ΑΜΥΝΑ ΚΑΙ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΗ ΚΥΡΙΑΡΧΙΑ

Ένας ακόμη τομέας στον οποίο η Cisco διατηρεί διαχρονική παρουσία είναι η άμυνα. Ο κ. Γκολέμης σημείωσε ότι η εταιρεία συνεργάζεται εδώ και πολλά χρόνια με στρατούς και υπουργεία Άμυνας διεθνώς, τα οποία αξιοποιούν τις τεχνολογικές της λύσεις. Πρόκειται, όπως ανέφερε, για έναν νευραλγικό τομέα, στον οποίο οι τεχνολογικές εξελίξεις αναμένεται να συνεχίσουν να διαμορφώνουν νέες ανάγκες.

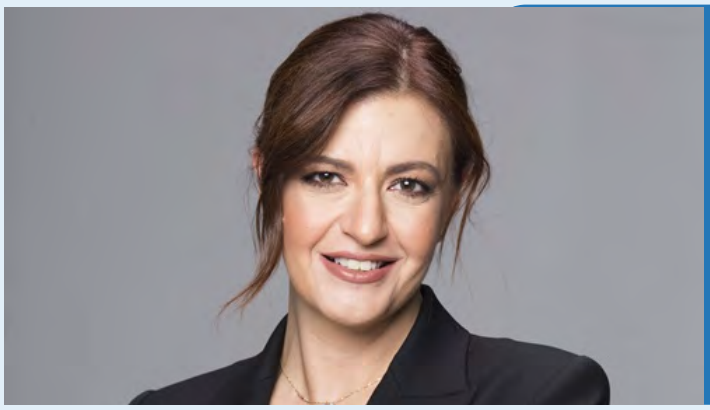
Στο πλαίσιο αυτό, αναφέρθηκε και στην έννοια της τεχνολογικής κυριαρχίας, την οποία η Cisco ενσωματώνει πλέον περισσότερο στη στρατηγική της.

Μάριος Δελατόλας
marios@notice.gr

> ΕΛΕΝΗ ΒΡΕΤΤΟΥ (CREDIABANK)

ΠΑΝΩ ΑΠΟ ΤΟΝ ΕΤΗΣΙΟ ΣΤΟΧΟ Η ΠΙΣΤΩΤΙΚΗ ΕΠΕΚΤΑΣΗ - ΜΕ ΤΗΝ HSBC ΜΑΛΤΑΣ ΤΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ ΘΑ ΞΕΠΕΡΑΣΕΙ ΤΑ €18 ΔΙΣ.

Στη διαφοροποίηση που πετυχαίνει στα έσοδα η CrediaBank μέσω των κινήσεων ανάπτυξης, έδωσε βάση στην ενημέρωση των αναλυτών για τα μεγέθη εννεαμήνου η CEO, Ελένη Βρεττού. Η ίδια τόνισε πως το δ' τρίμηνο θα κλείσει με ισχυρή ανάπτυξη και υπογράμμισε πως η πιστωτική επέκταση ξεπέρασε τους στόχους που είχαν τεθεί. Η καθαρή πιστωτική επέκταση διαμορφώθηκε σε €1,543 δισ. στο εννεάμηνο, αυξημένη κατά 82% έναντι των €848 εκατ. της αντίστοιχης περιόδου του 2025. Η επίδοση υπερβαίνει ήδη τον ετήσιο στόχο των €1,3 δισ., ενώ μόνο στο γ΄ τρίμηνο η καθαρή επέκταση ανήλθε σε €701 εκατ. Οι νέες εκταμιεύσεις έφτασαν τα €3,465 δισ., αυξημένες κατά 44%, με το υπόλοιπο των χορηγήσεων προ προβλέψεων, εξαιρουμένων των ομολόγων τιτλοποιήσεων, να διαμορφώνεται περίπου στα €6 δισ.



Ελένη Βρεττού, CEO, Credia Bank

ΝΕΑ ΔΑΝΕΙΑ

Η κα. Βρεττού απαντώντας σε ερώτηση αναλυτή σχετικά με την έκθεση στη ναυτιλία, τόνισε πως τα ναυτιλιακά δάνεια έπαιξαν ρόλο στην αύξηση της πιστωτικής επέκτασης και τόνισε πως η τράπεζα συνεχώς διερευνά νέες πηγές και ευκαιρίες για χρηματοδότηση.

ΑΥΞΗΣΗ ΚΑΤΑΘΕΣΕΩΝ

Ιδιαίτερη αναφορά έγινε στην αύξηση των καταθέσεων που ανήλθαν στο εννεάμηνο στα €8,8 δισ. αυξημένες κατά 32% σε ετήσια βάση. Παρά την ταχεία πιστωτική επέκταση, ο δείκτης μη εξυπηρετούμενων ανοιγμάτων παραμένει στο 2,4%, ενώ διατηρείται υψηλή ρευστότητα.

Η HSBC ΜΑΛΤΑΣ

Η κα. Βρεττού αναφέρθηκε επίσης και στην HSBC Μάλτας. Τόνισε πως πρόκειται για το επόμενο μεγάλο βήμα και θα αλλάξει το μέγεθος του ομίλου, διερύνοντας τη γεωγραφική παρουσία της CrediaBank. Στόχος είναι η ενοποίηση από το β' τρίμηνο του 2027 υπό την προϋπόθεση λήψης των απαραίτητων εγκρίσεων. Με την ολοκλήρωση της συναλλαγής, το ενεργητικό της CrediaBank αναμένεται να ξεπεράσει τα €18 δισ., σύμφωνα με την ανακοίνωση των αποτελεσμά-

Κατάσταση Αποτελεσμάτων (€εκατ.)	9M 2026	9M 2025	YoY (%)	Γ' τρίμηνο 2026	Β' τρίμηνο 2026	QoQ (%)	YoY (%)
Καθαρά έσοδα από τόκους	158,1	119,9	31,9%	59,9	51,4	16,4%	43,2%
Καθαρά έσοδα προμηθειών	35,1	26,3	33,6%	12,4	11,8	5,1%	33,3%
Βασικά έσοδα[1]	193,2	146,1	32,2%	72,2	63,2	14,3%	41,4%
Λοιπά έσοδα	10,8	17,7	-38,7%	1,4	5,9	-76,1%	-31,7%
Επαναλαμβανόμενα Λειτουργικά Εσοδα	204,0	163,8	24,5%	73,7	69,1	6,6%	38,5%
Μη Επαναλαμβανόμενα έσοδα	0,0	9,8	-	0,0	0,0	-	-
Συνολικά Λειτουργικά Έσοδα	204,0	173,6	17,5%	73,7	69,1	6,6%	38,5%
Αμοιβές και Έξοδα Προσωπικού	(54,1)	(54,9)	-1,5%	(17,8)	(18,3)	-2,7%	4,6%
Γενικά Λειτουργικά Έξοδα	(39,2)	(30,0)	30,4%	(14,1)	(13,4)	4,9%	50,6%
Αποσβέσεις	(23,4)	(22,8)	2,5%	(8,1)	(7,9)	2,1%	4,1%
Επαναλαμβανόμενα Λειτουργικά Έξοδα	(116,7)	(107,8)	8,2%	(39,9)	(39,6)	0,8%	17,1%
Μη Επαναλαμβανόμενα έξοδα	(16,6)	(36,6)	-54,6%	(4,0)	(7,8)	-48,6%	-47,8%
Συνολικά Λειτουργικά Έξοδα	(133,3)	(144,4)	-7,7%	(43,9)	(47,4)	-7,3%	5,2%
Επαναλαμβανόμενα κέρδη προ φόρων και προβλέψεων	87,3	56,0	55,9%	33,7	29,5	14,3%	76,8%
Κέρδη/ (Ζημίες) προ φόρων και προβλέψεων	70,7	29,2	142,2%	29,7	21,7	36,8%	160,7%
Προβλέψεις για πιστωτικούς κινδύνους	(23,4)	(15,8)	48,0%	(9,9)	(6,2)	59,2%	56,0%
Επαναλαμβανόμενα κέρδη/ (Ζημίες) προ φόρων	63,5	40,8	55,7%	23,3	23,4	-0,2%	77,9%
Κέρδη/ (Ζημίες) προ φόρων	45,9	13,9	229,7%	18,4	15,6	18,0%	237,7%
Φόρος εισοδήματος	(8,5)	(4,0)	110,8%	(4,0)	(0,4)	910,6%	773,4%
Επαναλαμβανόμενα κέρδη / (Ζημίες) μετά από φόρους	49,5	31,8	55,7%	18,2	18,2	-0,2%	77,9%
Κέρδη/ (Ζημίες) μετά από φόρους	37,4	9,9	277,8%	14,4	15,2	-5,2%	188,8%

των. Η HSBC Malta κατέγραψε προσαρμοσμένα κέρδη προ φόρων €80 εκατ. στο εννεάμηνο, διατηρώντας ισχυρή ρευστότητα και κεφαλαιακή επάρκεια. Η προσθήκη της δημιουργεί προοπτική διεύρυνσης των εργασιών σε δάνεια, καταθέσεις και διαχείριση περιουσίας.

ΟΙ ΕΞΑΓΟΡΕΣ

Τέλος η κα. Βρεττού αναφέρθηκε και στις εξαγορές που έχουν γίνει. Αποκτήθηκε το 70% της Παντελάκης Χρηματιστηριακή και στο wealth management τρέχει συνεργασία με την BNP Paribas. Ένα από τα νέα προϊόντα που λανσάρει η τράπεζα είναι το Booster που συνδυάζει προθεσμιακή κατάθεση με επένδυση σε αμοιβαίο κεφάλαιο.

ΕΠΙΤΟΚΙΑ

Η διοίκηση αναμένει περαιτέρω βελτίωση του καθαρού επιτοκιακού περιθωρίου στο δ΄ τρίμηνο, χαρακτηρίζοντας θετική μια επίδοση κοντά στο 2,4%. Στο γ΄ τρίμηνο το περιθώριο διαμορφώθηκε στο 2,35%, από 2,27% στο προηγούμενο τρίμηνο. Τα καθαρά έσοδα από τόκους έφτασαν τα €59,9 εκατ. στο γ΄ τρίμηνο, καταγράφοντας αύξηση 16% έναντι του β΄ τριμήνου, με στήριξη από την ανάπτυξη των χορηγήσεων και του χαρτοφυλακίου ομολόγων. Η κ. Βρεττού ανέφερε ότι μια αύξηση των επιτοκίων της ΕΚΤ κατά 25 μονάδες βάσης έχει θετική επίδραση περίπου €4 εκατ. στα καθαρά έσοδα από τόκους. Παράλληλα, η διοίκηση αναγνώρισε ότι τα περιθώρια των δανείων έχουν δεχθεί συμπίεση, την οποία χαρακτήρισε εύλογη για το γ΄ τρίμηνο.

Νίκος Ταμπακόπουλος
nicolas@notice.gr

> ΑΝΔΡΕΑΣ ΣΙΑΜΙΣΙΗΣ (HELLENIQ ENERGY)

ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΔΥΟ ΔΙΚΤΥΩΝ ΠΡΑΤΗΡΙΩΝ ΓΙΑ ΕΞΑΓΟΡΑ - ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΣΕ ΔΙΥΛΙΣΤΗΡΙΑ, ΔΙΠΛΑΣΙΑΣΜΟΣ ΠΡΟΜΕΡΙΣΜΑΤΟΣ

Σε τρία μέτωπα αναμένεται να κινηθεί το προσεχές διάστημα η Helleniq Energy όπως ανέφερε ο CEO του ομίλου Ανδρέας Σιάμισης κατά τη διάρκεια ενημέρωσης των αναλυτών για τα μεγέθη εννεαμήνου. Μετά την εξαγορά της Staroil στην Κύπρο, όπως αποκάλυψε ο CEO, η εταιρεία βρίσκεται σε διαδικασία αξιολόγησης εξαγοράς δύο ακόμα δικτύων πρατηρίων. Πρόκειται για μικρότερα δίκτυα πρατηρίων, με την κίνηση αυτή να εντάσσεται στον ευρύτερο σχεδιασμό του ομίλου για επέκταση της εμπορικής δραστηριότητας.

ΔΙΥΛΙΣΤΗΡΙΑ

Ο δεύτερος τομέας που θα δώσει έμφαση ο όμιλος είναι τα διυλιστήρια. Ειδικότερα εξετάζεται η επιτάχυνση των επενδύσεων στις μονάδες του ομίλου με στόχο την ενίσχυση της παραγωγικής δυναμικότητας και βελτίωσης της αποδοτικότητας των μονάδων. Στόχος είναι να αυξηθούν οι εξαγωγές και η μεγάλη ζήτηση που παρατηρείται κυρίως από το εξωτερικό.

ΟΙ ΑΠΕ

Την ίδια στιγμή ο τρίτος πυλώνας ανάπτυξης είναι οι Ανανεώσιμες Πηγές Ενέργειας. Η επέκταση στην αγορά της Ρουμανίας έρχεται σε πρώτο πλάνο όπως έγραφε το BnB Daily, καθώς επίσης και στη Νοτιοανατολική Ευρώπη. Σύμφωνα με τη διοίκηση, οι επενδύσεις σε ανανεώσιμες πηγές προσφέρουν μεγαλύτερη προβλεψιμότητα στις ταμειακές ροές, λειτουργώντας συμπληρωματικά προς τη διύλιση, όπου η κερδοφορία επηρεάζεται περισσότερο από τις διακυμάνσεις των διεθνών αγορών. Παράλληλα οι υψηλές τιμές

Στοιχεία αποτελεσμάτων (€ εκατ.)	3Q25	3Q26	% Δ	9M25	9M26	% Δ
Όγκοι πωλήσεων διύλισης (χιλ. MT)	4.281	4.176	-2%	11.345	11.040	-3%
Όγκοι πωλήσεων εμπορίας (χιλ. MT)	1.935	2.020	4%	4.824	5.068	5%
Παραγωγή ηλεκτρικής ενέργειας (GWh)	834	883	6%	1.195	2.627	-
Πωλήσεις	3.312	5.113	54%	8.478	12.120	43%
Συγκρίσιμα EBITDA [1]	365	1.162	-	766	1.896	-
Συγκρίσιμα Καθαρά Κέρδη [1]	186	808	-	313	1.201	-
Απασχολούμενα Κεφάλαια				5.197	5.733	10%
Καθαρός Δανεισμός				2.457	1.506	-39%
Συντελεστής Δανειακής Μόχλευσης				47%	26%	-21 π.μ.[2]
Συνολικές Επενδύσεις	300	158	-47%	523	565	8%



Ανδρέας Σιάμισης, CEO, Helleniq Energy

ηλεκτρικής ενέργειας δημιουργούν διαφορετικές επιπτώσεις ανά δραστηριότητα, καθώς μπορούν να ενισχύσουν τα έσοδα από την παραγωγή, αλλά να επιβαρύνουν την εμπορία.

ΕΠΙΒΡΑΒΕΥΣΗ ΜΕΤΟΧΩΝ

Τέλος, ψηλά στο business plan της διοίκησης είναι η επιβράβευση των μετόχων και η δημιουργία αξίας για τους μετόχους. Η ενίσχυση της κερδοφορίας επιτρέπει στον όμιλο να προχωρήσει σε μεγαλύτερες διανομές προς τους μετόχους, με το προμέρισμα να διπλασιάζεται στα €0,40 ανά μετοχή, από €0,20, και την καταβολή του να προγραμματίζεται για τον Ιανουάριο του 2027. Η διοίκηση θέτει ως στόχο τη διατήρηση μερισματικής απόδοσης τουλάχιστον 6%-8%, επιδιώκοντας παράλληλα να εξασφαλίσει τους απαραίτητους πόρους για την υλοποίηση του επενδυτικού σχεδιασμού.

Νίκος Ταμπακόπουλος
nicolas@notice.gr

• Debrief •

ΔΙΚΑΙΟΛΟΓΕΙΤΑΙ Η ΠΤΩΣΗ;

Απολύτως. Η ερώτηση – και η απάντηση – αφορούν τη μετοχή της Nvidia η οποία μέχρι την ώρα που γράφονταν αυτές οι γραμμές έχανε 5% - αφού είχε προηγηθεί πτώση 10% μετασυνεδριακά την Τετάρτη -, μετά την παραίτηση του Jensen Huang. Ο συνιδρυτής και πρώην – πλέον – CEO, οδηγήθηκε σε παραίτηση, αφού μετά το σκάνδαλο για σχέση με φερόμενη κατάσκοπο της Κίνας, οι NYT υποστηρίζουν ότι διατηρούσε και άλλη εξωσυζυγική σχέση, με υφιστάμενή του. Στις ΗΠΑ και στην εποχή μας, το να διατηρείς σχέση με υφιστάμενο ίσως να είναι χειρότερο και από τα να διατηρείς σχέση με κατάσκοπο της αντίπαλης υπερδύναμης.

Πέρα από την πλάκα, το ερώτημα παραμένει: ακόμα και αν παραιτήθηκε ο CEO γιατί να υποχωρεί τόσο η μετοχή; Γιατί οι αναλυτές την υποβάθμισαν, με έναν από αυτούς να κάνει λόγο για "μαύρη ημέρα για την Nvidia"; Εδώ έχουμε να κάνουμε με μια εταιρεία $4 τρισ., τί κι αν αλλάξει CEO; Σάμπως η πρώτη αλλαγή CEO στην ιστορία του επιχειρείν είναι; Τα πράγματα είναι εξαιρετικά απλά.

Καταρχήν το ενδεχόμενο και μόνο να διατηρούσε σχέση με κατάσκοπο, δημιουργεί αμφιβολίες για το τί μπορεί να έχει διαρρεύσει, και κατά πόσον τυχόν διαρροή υπονομεύει το μοντέλο ανάπτυξης της εταιρείας. Επιπλέον, υπάρχουν CEO και… CEO. Όπως ας πούμε, ο Steve Jobs, που επέστρεψε το 1997 στην σχεδόν χρεοκοπημένη Apple και με μια σειρά bet-the-company αποφάσεων, όχι μόνο την έσωσε, όχι μόνο την έκανε πανίσχυρη, αλλά κυριολεκτικά άλλαξε την παγκόσμια αγορά κατανάλωσης περιεχομένου και επικοινωνίας. Άλλη η mobile αγορά προ Jobs, άλλη μετά Jobs.

Ας δούμε τώρα την περίπτωση του Huang. Κάποια στιγμή, το 2013, θεώρησε ότι οι GPUs πέρα από το gaming θα μπορούσαν να ενισχύσουν την τεχνολογία Μηχανικής Μάθησης. Τότε η Τεχνητή Νοημοσύνη ήταν απλά μια λέξη, κανείς δεν φανταζόταν αυτό που συμβαίνει τα τελευταία χρόνια. Ο CEO της Nvidia, όμως, κάτι είδε(;), κάτι ψιλιάστηκε(;), κάποια φαεινή ιδέα είχε, και την κυνήγησε. Το τι ακολούθησε είναι γνωστό.

Σήμερα, λοιπόν, Anthropic, OpenAI, SpaceX, CoreWeave και άλλοι τρέχουν με chipακια της Nvidia. Η ραχοκοκαλιά της AI, δηλαδή, τρέχει με chipακια της Nvidia. Και αυτό είναι έργο του Huang.

Η λογική λέει ότι η Nivida δεν θα καταστραφεί, θα υπάρξουν διαδικασίες για την επόμενη μέρα. Αλλά η αναστάτωση είναι δικαιολογημένη. Οι περισσότεροι CEO, όπως και οι περισσότεροι άνθρωποι, είμαστε περαστικοί από τις δουλειές μας. Δεν πρόκειται για κάτι κακό, απλά είναι πραγματικότητα. Ανταποκρινόμαστε στα καθήκοντά μας, δίνουμε λύσεις, τρέχουμε ό,τι είναι να τρέξουμε, αλλά δεν αλλάζουμε δα και τον ρου της ιστορίας. Μόνο μια πολύ μικρή, μικρή, απειροελάχιστη κατηγορία ανθρώπων έχει την ικανότητα να το κάνει αυτό. Οπότε, αν κάποιος τέτοιος, βγει ξαφνικά από το κάδρο, ε όπως και να το κάνεις η τρύπα που μένει πίσω τρομάζει. Τουλάχιστον στην αρχή.

Γιάννης Παλιούρης
giannis@notice.gr



Business Maker

GRECOTEL: ΚΟΝΤΑ ΣΕ ΣΥΜΦΩΝΙΑ ΓΙΑ ΔΥΟ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑ-ΟΡΟΣΗΜΑ ΤΗΣ ΡΟΔΟΥ

Δύο από τα πλέον εμβληματικά ξενοδοχεία της Ρόδου φέρονται να βρίσκονται στο στόχαστρο της Grecotel του ομίλου Δασκαλαντωνάκη. Ο λόγος για το ιστορικό Rodos Palace και το Mediterranean, δύο μονάδες που έχουν συνδέσει το όνομά τους με την ανάπτυξη του τουρισμού στο νησί των Ιπποτών και αποτελούν σημεία αναφοράς για την τοπική ξενοδοχειακή αγορά. Σύμφωνα με καλά πληροφορημένες πηγές, οι δύο πλευρές βρίσκονται κοντά σε συμφωνία, χωρίς πάντως να έχουν ξεκαθαρίσει ακόμη όλες οι παράμετροι της σχεδιαζόμενης συνεργασίας. Το βασικό ερώτημα αφορά το μοντέλο της συμφωνίας. Εάν δηλαδή η Grecotel θα αποκτήσει την ιδιοκτησία των δύο ξενοδοχείων ή εάν θα αναλάβει αποκλειστικά τη διαχείριση και την ευθύνη λειτουργίας τους. Πρόκειται για δύο διαφορετικά σενάρια, με διαφορετικό οικονομικό αποτύπωμα, τα οποία βρίσκονται στο επίκεντρο των συζητήσεων. Τα ξενοδοχεία ανήκουν στην οικογένεια Καμπουράκη, η οποία συγκαταλέγεται στους πρωτοπόρους του ροδιακού τουρισμού. Τη σκυτάλη τα τελευταία χρόνια έχει αναλάβει ο Αντώνης Β. Καμπουράκης, ο οποίος διετέλεσε δήμαρχος Ρόδου την περίοδο 2019-2023. Τόσο το Rodos Palace όσο και το Mediterranean διαθέτουν ισχυρή αναγνωρισιμότητα, μακρά διαδρομή και προνομιακή θέση στον τουριστικό χάρτη του νησιού. Άνθρωποι που γνωρίζουν την αγορά εκτιμούν ότι οι δύο μονάδες έχουν σημαντικά περιθώρια περαιτέρω ανάπτυξης, υπό την προϋπόθεση ότι θα πραγματοποιηθούν οι αναγκαίες επενδύσεις ανακαίνισης και αναβάθμισης των εγκαταστάσεων. Μια τέτοια κίνηση θα μπορούσε να ενισχύσει την εμπορική τους δυναμική και να δημιουργήσει πρόσθετα έσοδα. Για την Grecotel, ενδεχόμενη συμφωνία θα σήμαινε την ένταξη δύο ιστορικών ξενοδοχείων στο χαρτοφυλάκιό της. Για την οικογένεια Καμπουράκη, θα άνοιγε ένα νέο κεφάλαιο στην αξιοποίησή τους. Το ενδιαφέρον τώρα στρέφεται στις τελικές διαπραγματεύσεις και κυρίως στο ποιος θα κρατήσει τα κλειδιά της ιδιοκτησίας.

ΤΑ ΑΚΙΝΗΤΑ-ΦΙΛΕΤΑ ΤΗΣ ΤτΕ ΣΤΟ ΚΕΝΤΡΟ ΤΗΣ ΑΘΗΝΑΣ ΚΑΙ ΟΙ ΜΝΗΣΤΗΡΕΣ

Τρόπους να αξιοποιήσει την ακίνητη περιουσία της αναζητά η Τράπεζα της Ελλάδος, η οποία διαθέτει τρία ακίνητα-φιλέτα στο κέντρο της Αθήνας. Και όπως μαθαίνουμε, οι σκέψεις δεν περιορίζονται στην κάλυψη των δικών της στεγαστικών αναγκών, καθώς στο τραπέζι βρίσκονται διαφορετικά σενάρια αξιοποίησης, ενώ υπάρχει ενδιαφέρον και από άλλους φορείς. Το πιο ώριμο ακίνητο βρίσκεται επί της οδού Σινά. Πρόκειται για κτίριο που έχει ήδη ανακαινιστεί, με τη σχετική δαπάνη να φτάνει τα €5 εκατ., και είναι πλέον έτοιμο να υποδεχθεί νέες χρήσεις. Σύμφωνα με καλά πληροφορημένες πηγές, μία από τις επιλογές που εξετάζονται είναι η δημιουργία εκπαιδευτικού κέντρου για τα στελέχη της Τράπεζας της Ελλάδος. Ωστόσο, δεν είναι η μοναδική. Στο τραπέζι βρίσκεται επίσης η αξιοποίησή του ως χώρου γραφείων, ενώ ενδιαφέρον φέρονται να έχουν εκδηλώσει η Επιτροπή Ανταγωνισμού και υπηρεσίες υπουργείου που αναζητούν κατάλληλους χώρους για τη στέγασή τους. Εξίσου ενδιαφέρουσα είναι η περίπτωση δεύτερου ακινήτου, κοντά στη Λυρική Σκηνή, συνολικής επιφάνειας 8.500 τετραγωνικών μέτρων. Πρόκειται για περιουσιακό στοιχείο που, σύμφωνα με πληροφορίες, έχει προσελκύσει κατά καιρούς έντονο ενδιαφέρον. Η κινητικότητα αυτή δεν είναι άσχετη με όσα συμβαίνουν στην αγορά ακινήτων του κέντρου. Έπειτα από μια μακρά περίοδο υποχώρησης, αρκετές περιοχές της Αθήνας επιστρέφουν στον εμπορικό χάρτη. Μεγάλες αλυσίδες αναζητούν νέα σημεία παρουσίας, ενώ η ζήτηση για κατάλληλους επαγγελματικούς χώρους δημιουργεί προϋποθέσεις καλύτερων αποδόσεων. Για την Τράπεζα της Ελλάδος, λοιπόν, το ζητούμενο δεν είναι απλώς να βρεθεί χρήση για ορισμένα κτίρια. Είναι να επιλεγεί εκείνη που θα εξυπηρετεί καλύτερα τις ανάγκες της και θα αξιοποιεί την εμπορική αξία της περιουσίας της. Και με τις τιμές στο κέντρο να παρουσιάζουν ενδιαφέρον, οι τελικές αποφάσεις αποκτούν ιδιαίτερο βάρος.

Business Insight

ΟΙ 2+1 ΑΣΣΟΙ ΤΗΣ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΤΗΣ OPTIMA BANK ΚΑΙ ΓΙΑΤΙ ΠΗΓΑΙΝΕΙ ΠΙΣΩ ΤΟ DEAL ΜΕ EUROXX

Κέρδη πάνω από €210 εκατ. για το 2026, βλέπει η διοίκηση της Optima Bank. Για τα οικονομικά στοιχεία εννεαμήνου, την πιστωτική
επέκταση και την επιβράβευση μετόχων μας ενημέρωσε, νωρίς πρωί Πέμπτης, ο Νίκος Ταμπακόπουλος.

Στο σημερινό insight μας, θα επιχειρήσουμε να αναδείξουμε εκείνες τις παραμέτρους που όχι μόνο επιβεβαιώνουν την αποτίμηση των €3,3 δισ. αλλά υπό την προϋπόθεση επίτευξης των στόχων δικαιολογούν ακόμη μεγαλύτερη. Δυνατό το σετ μεγεθών γ' τριμήνου, από τα οποία **οι αναλυτές αναδεικνύουν τον Δείκτη Κοινών Μετοχικών Κεφαλαίων κατηγορίας 1. Ο συγκεκριμένος, γνωστός ως δείκτης CET 1 (Common Equity Tier 1) έχει ενισχυθεί κατά 19 μονάδες βάσης.** Διψήφιο ποσοστό μεταβολής για τον δείκτη που είναι το βασικότερο και υψηλότερης ποιότητας μέτρο χρηματοοικονομικής ισχύος και φερεγγυότητας ενός χρηματοπιστωτικού ιδρύματος (σύμφωνα με τους διεθνείς κανόνες της Βασιλείας- Basel- III). Θα επιμείνω στον CET 1, ακολουθώντας την συλλογιστική των αναλυτών που ξεσκόνισαν τα μεγέθη Q3 της τράπεζας, προκειμένου να έχουν σαφέστερη εικόνα αφ' ενός για το σύνολο της χρήσεως 2026, αφ΄ετέρου για την συνέχεια του 2027.

Το CET 1 καταγράφει τα πιο σκληρά και ασφαλή κεφάλαια της τράπεζας, μέσω των οποίων μπορούν να απορροφηθούν άμεσα ζημιές σε μια οικονομική κρίση ή περίοδο πιέσεων, δίχως να χρειαστεί να κλείσει η τράπεζα ή να διασωθεί από το κράτος. Αποτελείται κυρίως από: **Κοινές μετοχές (common stock), Παρακρατηθέντα κέρδη (retained earnings), Αποθεματικά από την έκδοση μετοχών (stock surpluse).**

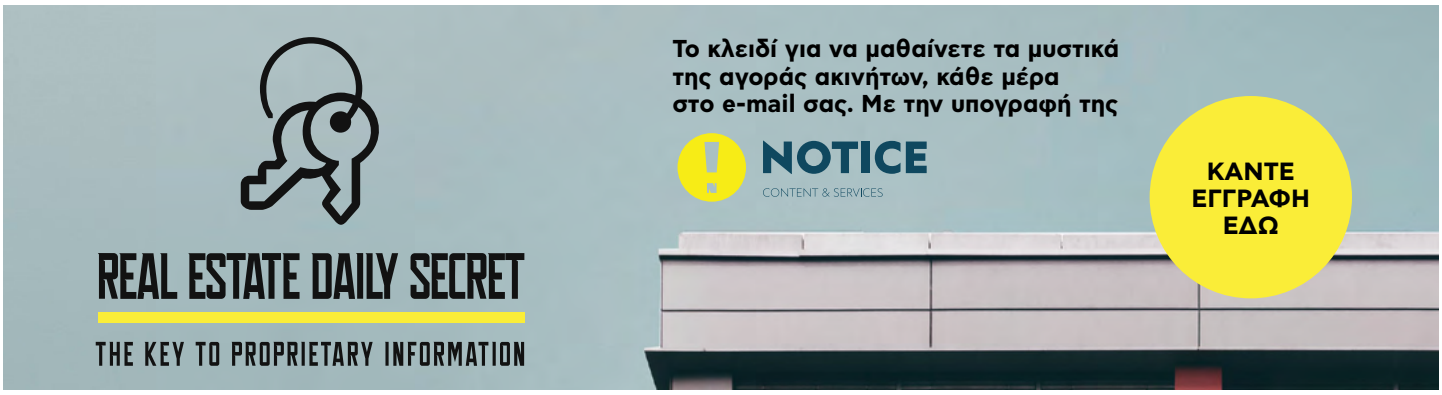
Για δεύτερο συνεχόμενο τρίμηνο **η οργανική παραγωγή κεφαλαίου ξεπέρασε τις κεφαλαιακές απαιτήσεις,** που δημιουργήθηκαν από την πιστωτική επέκταση περιόδου (σ.σ. αύξηση του σταθμισμένου σε κίνδυνο ενεργητικού), την πρόβλεψη για διανομή μερίσματος και την πληρωμή κουπονιού για AT1. **Τι καταφέρνει πρακτικά η διοίκηση; Την αυτοχρηματοδότηση της ανάπτυξης,** γεγονός που συνέβαλε στην θεαματική μεγέθυνση της αποτίμησης στο τρίτο τρίμηνο. Παράλληλα έβαλε φρένο σε... εικοτολογία περί αναγκών αμκ (κάτι που για πρωτοετή της παλαιάς ΑΒΣΘ δεν έπαιζε ούτε σαν...δράκος, αλλά τέλος πάντων).

Παράλληλα, στο γ' τρίμηνο καταγράφονται **διεύρυνση καθαρού επιτοκιακού περιθωρίου (3,34%),** άνοδος καθαρών εσόδων από τόκους (10%)

Δύο και ένας άσσοι της διοίκησης που συμπληρώνονται από τον Δείκτη Κόστους προς Έσοδα (*) που μειώθηκε χαμηλότερα του 21% και τον ΔείκτηΜη Εξυπηρετούμενων Ανοιγμάτων (NPE ratio) σταθερό στο 1,62%. Επίσης η πιστωτική επέκταση Ιανουαρίου-Σεπτεμβρίου διαμορφώθηκε σε €1 δισ.

Επίσης, από την ενημέρωση των αναλυτών που ακολούθησε (και παρακολούθησε το B.I.) προέκυψε πως **η ολοκλήρωση της απόκτησης πλειοψηφικού ποσοστού της Euroxx ΑΧΕΠΕΥ θα έχει γίνει μέχρι τέλος εξαμήνου 2027.** Πρόκειται για μετάθεση, της σχετικής διαδικασίας με το ουσιαστικό σκέλος της (τον οικονομικό και νομικό έλεγχο) να έχει ολοκληρωθεί κανονικά. Σε σχετικό ερώτημα που απευθύναμε (σε αμφότερες τις πλευρές) **κυρίως τεχνικού χαρακτήρα λεπτομέρειες και επί μέρους ρυθμίσεις (λ.χ. νέο οργανόγραμμα) μένει να υλοποιηθούν.** Όπως και ο εύλογος χρονισμός ολοκλήρωσης και του τυπικού (σκέλους) συνδυαστικά με το ευρύτερο επενδυτικό κλίμα.

(*) Cost-to-Income ratio (δείκτης κόστους προς έσοδα) είναι ένας βασικός χρηματοοικονομικός δείκτης που μετρά την operational efficiency (λειτουργική αποδοτικότητα) μιας επιχείρησης. Πρακτικά δείχνει πόσο κόστος (έξοδα) απαιτείται για την παραγωγή μιας μονάδας εσόδων



Editorial

Ένα γράμμα διαφορά - Μια ολόκληρη στάση ζωής

Η Ιωάννα μπήκε προχθές σε ένα ταξί. Το κέντρο της Αθήνας ήταν, ως συνήθως, κλειστό: Μια διαδήλωση λίγων είχε καταφέρει, επίσης ως συνήθως, να κρατά ομήρους πολλούς.

Ο οδηγός, άνθρωπος από κάπου στην Ασία, έπιασε κουβέντα, όπως κάνουν σχεδόν όλοι οι συνάδελφοί του ανεξαρτήτως διαβατηρίου.

"Τους βλέπετε όλους αυτούς;", της είπε. Κατά τη γνώμη του, κάποιος τους είχε υποσχεθεί ένα χαρτζιλίκι για να κατέβουν. Αν ισχύει αυτό, δεν το ξέρω. Αποδείξεις δεν έχω δει, και φαντάζομαι ότι ούτε κόβονται.

Το ενδιαφέρον όμως ήταν η συνέχεια. Οι περισσότεροι από αυτούς, είπε, δεν έχουν δουλειά. Όχι επειδή δεν μπορούν να βρουν, αλλά επειδή δεν θέλουν.

Και μετά μίλησε για τον εαυτό του. Δουλεύει δώδεκα με δεκατρείς ώρες τη μέρα. Βγάζει τα χρήματα που χρειάζεται. Δουλεύει και η γυναίκα του. Θέλει, φυσικά, κάποια στιγμή κάτι καλύτερο, αλλά μέχρι να το βρει, δουλεύει.

Αυτή η χώρα, είπε, καλώς ή κακώς, αυτά μπορεί να δώσει: 900, 1.000, 1.100 ευρώ σε έναν ανειδίκευτο εργάτη, σε έναν απλό υπάλληλο. Δεν συζητάμε αν θα έπρεπε να δίνει περισσότερα ή γιατί δεν δίνει. Αυτά δίνει. Άρα, προσαρμόζεσαι στη χώρα, όπου βρίσκεσαι και ψάχνεις πώς θα βγάλεις χρήματα για σένα και την οικογένειά σου, μέσα στο υφιστάμενο περιβάλλον. "Εγώ έτσι έχω μάθει, κυρία μου. Και έτσι κάνω". Η Ιωάννα συμφώνησε.

Εμένα η ιστορία μού θύμισε μια διάκριση, που η ελληνική γλώσσα κάνει με χειρουργική ακρίβεια και η δημόσια συζήτηση επιμελώς αγνοεί: Τη διαφορά ανάμεσα στον άνεργο και τον άεργο.

Ο άνεργος δεν έχει δουλειά γιατί δεν μπορεί να βρει.

Ο άεργος δεν έχει δουλειά γιατί δεν θέλει να βρει.

Ένα γράμμα διαφορά.

Το ένα είναι κοινωνικό πρόβλημα.

Το άλλο είναι επιλογή.

Ας δούμε και κάποιους αριθμούς, για να μη μένουμε στις κουβέντες του ταξί. Σύμφωνα με την ΕΛΣΤΑΤ, η ανεργία τον Σεπτέμβριο του 2026 ήταν 7,6%, από 8,8% έναν χρόνο νωρίτερα. Οι άνεργοι ήταν περίπου 360.000. Την ίδια ώρα, οι εκτιμήσεις της αγοράς για τις κενές θέσεις εργασίας ξεπερνούν επίσης τις 360.000, και μόνο ο τουρισμός ξεκίνησε τη φετινή σεζόν με τουλάχιστον 90.000 θέσεις ακάλυπτες. Το κράτος ενέκρινε για το 2026 περίπου 94.300 εργαζόμενους από τρίτες χώρες, και αυτό υπολογίζεται ότι καλύπτει περίπου μία στις τέσσερις κενές θέσεις.

Περίπου όσοι οι άνεργοι, τόσες και οι κενές θέσεις.

Η αγορά εργασίας δεν είναι απλή αφαίρεση. Μετράνε οι δεξιότητες, η γεωγραφία και, ναι, οι μισθοί. Κάτι, όμως, λέει η εικόνα μιας χώρας, που φέρνει μάγειρες από την Νότια Ασία ενώ έχει εκατοντάδες χιλιάδες ανθρώπους στο σπίτι.

Και κάτι λέει το ότι ο άνθρωπος, που μας εξηγεί τη δουλειά, είναι ο ταξιτζής από την Ασία και όχι κάποιος από εμάς.

Πότε άλλαξε αυτό;

Πλέον της εμποτισμένης στην ελληνική κοινωνία στρεβλής εικόνας για τη ζωή, η μεγάλη ζημιά - μετά την πρώτη, της οκταετίας Ανδρέα Παπανδρέου, τη δεκαετία του '80 - έγινε αμέσως μετά την πανδημία.

Και εδώ, ευθύνη έχουν και οι επιχειρήσεις. Αρκετές ανακάλυψαν την τηλεργασία και το υβριδικό μοντέλο όχι ως τρόπο να δουλεύουν καλύτερα, αλλά ως τρόπο να γλιτώσουν ενοίκια, γραφεία και κόστος θέσεων εργασίας.

Ξέχασαν ότι υπάρχουν ειδικότητες, που δουλεύουν μια χαρά από απόσταση, αλλά δεν είναι όλες. Στη συντριπτική πλειονότητα των επαγγελμάτων και των κλάδων, η ανθρώπινη επαφή δεν είναι πολυτέλεια. Είναι μέρος της δουλειάς.

Το αποτέλεσμα ήταν ότι μια γενιά έμαθε πως η εργασία μπορεί να γίνεται από τον καναπέ. Και, για κάποιους, από εκεί ήταν μικρό το βήμα στο να μη γίνεται καθόλου.

Ως αντίβαρο, θυμήθηκα ένα ζευγάρι, που ήρθε από την Αλβανία πριν από πολλά χρόνια. Εκείνη καθαρίζει σπίτια. Εκείνος καθάριζε για χρόνια ψάρια σε ιχθυοπωλείο. Μετά βρέθηκε υπεύθυνος αποθήκης σε μεγάλη αλυσίδα, κρατώντας στοιχεία και αποθέματα, και κάποια στιγμή σε θέση προϊσταμένου. Έκαναν δύο παιδιά. Τα παιδιά σπουδάζουν και ταυτόχρονα δουλεύουν, για να μην επιβαρύνουν τους γονείς τους. Κανείς δεν τους χάρισε τίποτα.

Δεν είχαν γνωριμίες, δεν είχαν πατρικό ακίνητο, δεν είχαν θείο στο Δημόσιο. Είχαν μόνο το ρήμα δουλεύω και το έκλιναν σε όλους τους χρόνους.

Αυτό αποδεικνύει κάτι απλό:

Όποιος θέλει δουλειά, βρίσκει.

Όποιος δεν θέλει, βρίσκει επίσης.

Όχι δουλειά, αλλά άπειρες δικαιολογίες.

Ο μισθός είναι λίγος. Η δουλειά δεν του ταιριάζει. Η απόσταση είναι μεγάλη. Το ωράριο είναι βαρύ. Το αφεντικό είναι κακό. Και, στο μεταξύ, φτάνει τα 35 και τα 40 μένοντας με τους γονείς του, ή ψάχνει από εδώ κι από εκεί κάτι να μπει στην τσέπη ή στον λογαριασμό, χωρίς να χρειαστεί να κοπιάσει.

Η ελληνική οικογένεια, αυτό το αξιοθαύμαστο σύστημα κοινωνικής προστασίας, χρηματοδοτεί στην πράξη και την αεργία.

Για να είμαστε δίκαιοι, υπάρχουν και οι πραγματικά άνεργοι. Ο πενηντάρης που απολύθηκε και κανείς δεν τον προσλαμβάνει. Η μητέρα σε περιοχή χωρίς παιδικό σταθμό. Ο νέος σε έναν νομό όπου οι προσλήψεις μετριούνται στα δάχτυλα.

Αυτό το κείμενο δεν τους αφορά. Ούτε ισχυρίζεται κανείς ότι οι μισθοί είναι ικανοποιητικοί. Ο ταξιτζής δεν είπε ότι είναι δίκαιοι. Είπε ότι είναι αυτοί. Και ότι η απάντηση σε έναν χαμηλό μισθό δεν μπορεί να είναι ο μηδενικός.

Αυτή είναι η πραγματικότητα.

Θα είχε πολύ ενδιαφέρον να συζητήσουμε κάποτε δημόσια, χωρίς υποκρισίες, πώς την αλλάζουμε. Να συζητήσουμε όσοι θέλουμε να την αλλάξουμε, γιατί υπάρχουν και πολλοί, που δεν θέλουν.

Και κάτι μου λέει ότι αυτοί έχουν περισσότερο ελεύθερο χρόνο για να κατεβαίνουν στο κέντρο.

Ή για να οργανώνουν τις καθόδους αυτές.

Απλά πράγματα.

Νεκτάριος Β. Νώτης
nectarios@notice.gr

> ΑΤΤΙΚΑ ΠΟΛΥΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ

ΤΡΙΤΟ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΣΤΟ RIVIERA GALLERIA ΤΟΥ ΕΛΛΗΝΙΚΟΥ – ΜΙΣΘΩΘΗΚΕ ΑΠΟ ΟΙΚΟ ΑΝΔΡΙΚΗΣ ΕΝΔΥΣΗΣ

Συμφωνία μίσθωσης για τρίτο κατάστημα στο Riviera Galleria, τον νέο εμπορικό προορισμό του The Ellinikon, υπέγραψε η Αττικά Πολυκαταστήματα.

Το κατάστημα, συνολικής επιφάνειας 139,65 τ.μ., θα φιλοξενεί οίκο ανδρικής ένδυσης, με τη μίσθωση να ξεκινά μετά την έναρξη λειτουργίας του Riviera Galleria.

ΟΜΟΡΦΙΑ, ΓΥΝΑΙΚΕΙΑ ΚΑΙ ΑΝΔΡΙΚΗ ΜΟΔΑ

Με την προσθήκη, η παρουσία της εταιρείας στο Riviera Galleria θα καλύπτει την ομορφιά, τη γυναικεία και την ανδρική μόδα, ενισχύοντας τη θέση της στο premium και luxury retail. Τα τρία καταστήματα εντάσσονται στο Στρατηγικό Σχέδιο Ανάπτυξης 2026-2030, που προβλέπει νέα καταστήματα και εμπορικά concepts σε σημεία υψηλής επισκεψιμότητας.

"ΙΣΧΥΡΟΣ PREMIUM ΠΡΟΣΑΝΑΤΟΛΙΣΜΟΣ"

"Το The Ellinikon αναδεικνύεται σε έναν νέο εμπορικό προορισμό με ισχυρό premium προσανατολισμό, δημιουργώντας σημαντικές ευκαιρίες για την περαιτέρω ανάπτυξη της αγοράς", σημείωσε ο Διευθύνων Σύμβουλος, Δημοσθένης Μπούμης, προσθέτοντας ότι το τρίτο κατάστημα δίνει στην εταιρεία τη δυνατότητα "να απευθυνθούμε σε ένα ευρύτερο καταναλωτικό κοινό, στο πλαίσιο της στρατηγικής επέκτασης της φυσικής μας παρουσίας".



Δημοσθένης Μπούμης, CEO, Αττικά Πολυκαταστήματα

BnSECRET

1/ ΕΡΧΕΤΑΙ ΑΥΞΗΣΗ ΜΕΤΟΧΙΚΟΥ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ ΓΙΑ ΤΗΝ ONYX

Σε αύξηση μετοχικού κεφαλαίου πρόκειται να προχωρήσει η Onyx. Σύμφωνα με πληροφορίες η τιμή της μετοχής θα είναι κοντά σε αυτήν του ταμπλό στο Χρηματιστήριο Αθηνών, ενώ έχουν βρεθεί ηδη επενδυτές που θέλουν να μπουν στο growth story της εισηγμένης... Το βασικό επενδυτικό project αφορά στο τουριστικό κατάλυμα στην Σάνη Χαλκιδικής με το ύψους του σχεδίου να φτάνει έως τα €400 εκατ. Οι πρώτες κατασκευαστικές και υποστηρικτικές εργασίες ξεκίνησαν πριν λίγες μέρες...

2/ ΤΟ ΚΑΤΑΦΥΓΙΟ ΤΗΣ ΓΡΑΦΕΙΟΚΡΑΤΙΑΣ ΚΑΙ Η... ΑΝΑΠΤΥΞΗ

Στην Ελλάδα, ο δρόμος προς την κτηματομεσιτική ανάπτυξη είναι συχνά στρωμένος με απρόσμενες εκπλήξεις, που ξυπνούν άμεσα τα πιο άκαμπτα αντανακλαστικά του κρατικού μηχανισμού. Χαρακτηριστικό παράδειγμα αποτελεί ένα υπό αξιοποίηση οικόπεδο στον Πειραιά, φερόμενης ιδιοκτησίας της Piraeus Invest, όπου η αιφνίδια ανακάλυψη ενός υπόγειου δικτύου στοών, που συνδέεται με παλιό αντιαεροπορικό καταφύγιο, απειλεί να τινάξει στον αέρα άλλη μία επένδυση. Αντί για μια ταχεία και ρεαλιστική διευθέτηση, η υπόθεση εγκλωβίστηκε αυτομάτως στα γρανάζια του υπουργείου Πολιτισμού, με το ΚΑΣ και το Κεντρικό Συμβούλιο Νεωτέρων Μνημείων να σπεύδουν σε έκτακτη κοινή συνεδρίαση για να αποφασίσουν αν τα συγκεκριμένα ευρήματα θα βαφτιστούν, "νεότερο μνημείο". Μια τέτοια απόφαση θα παραλύσει αναπόφευκτα κάθε προοπτική άμεσης εμπορικής αξιοποίησης του ακινήτου. Αποδεικνύεται έτσι, για πολλοστή φορά, πως κάθε ιδιωτική πρωτοβουλία πρέπει πρώτα να επιβιώσει από τον βομβαρδισμό ενός δυσκίνητου κράτους, το οποίο ενίοτε αντιμετωπίζει κάθε οικιστικό κατάλοιπο του παρελθόντος ως ιδανικό άλλοθι για να παγώσει, εις βάρος της οικονομίας, την ανάπτυξη.

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 | **Key Account Manager:** 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