

164 προορισμοί σε 47 χώρες

Go for it! Με την ΑΕΓΕΑΝ.



aegeanair.com

A STAR ALLIANCE MEMBER



AEGEAN



> AKTOR - MOTOR OIL

Η επόμενη μέρα του deal Βαρδινογιάννη-Εξάρχου
για τις ενεργειακές υποδομές



> AUTOTECHNICA HELLAS

Στόχος η αύξηση μεριδίου με νέα λανσαρίσματα
και επέκταση δικτύου



> E-DIADOXI ΚΑΙ ΧΑΡΤΟΓΡΑΦΗΣΗ ΕΤΑΔ

Η επιχειρησιακή αναδιάρθρωση χιλιάδων ακινήτων
και η εκκαθάριση των αζητήτων κρατικών παγίων



> EASYJET

Η Apollo ανεβάζει το τίμημα
για την εξαγορά της στα \$7,7 δισ.

Editorial

Ο Infantino σε ρόλο Thatcher

Debrief

Το καλό προϊόν πουλάει από μόνο του

Business Insight

Είναι περίπτωση under valued stock η Lamda Development;

Business Maker

- Zeus+Dione: Όταν το περίπτερο αποκτά άλλη... μορφή
- Ερμού, Γλυφάδα, Κηφισιά: Οι προυχτερές τιμές των ενοικίων στην εστίαση

BnSecret

Στο στόχαστρο διεθνών εταιρειών η ΕΥΔΑΠ



FOOD FORWARD

From Farm to Future

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

2

SEASON

5-6 Νοεμβρίου 2026
HYATT REGENCY THESSALONIKI



ΜΕ ΤΗΝ ΑΞΙΟΠΙΣΤΙΑ ΤΗΣ



NOTICE

CONTENT & SERVICES

Για περισσότερες
πληροφορίες:



POWERED BY

forum S.A.
TRADE SHOWS • PUBLICATIONS

ΜΕ ΤΗΝ ΑΙΓΙΔΑ



> AUTOTECHNICA HELLAS ΣΤΟΧΟΣ Η ΑΥΞΗΣΗ ΜΕΡΙΔΙΟΥ ΜΕ ΝΕΑ ΛΑΝΣΑΡΙΣΜΑΤΑ ΚΑΙ ΕΠΕΚΤΑΣΗ ΔΙΚΤΥΟΥ

Η αύξηση του μεριδίου αγοράς στον κλάδο εμπορίας αυτοκινήτων παραμένει κύριος στόχος της Autotechnica Hellas (Velmar), θυγατρικής της Autohellas, για τη φετινή χρονιά. Στις τελευταίες χρηματοοικονομικές καταστάσεις αναφέρεται ότι εξακολουθεί να υφίσταται η αβεβαιότητα σχετικά με την ταχύτητα ρυθμού μετάβασης στην ηλεκτροκίνηση αφού εξαρτάται άμεσα από σχετικές αποφάσεις της ΕΕ. Σύμφωνα με τη διοίκηση όμως, είναι πλέον ξεκάθαρη η μετάβαση προς τα λεγόμενα εξηλεκτρισμένα σύνολα, ήτοι υβριδικά και plug-in υβριδικά.

Σε αυτό το πλαίσιο, ο όμιλος της Autohellas έχει προγραμματίσει το λανσάρισμα νέων μοντέλων, με στόχο την περαιτέρω βελτίωση του μεριδίου αγοράς και σε αυτές τις κατηγορίες.

ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΣΤΟ ΔΙΚΤΥΟ

Επίσης, συνεχίζει την υλοποίηση του επενδυτικού της σχεδίου, το οποίο περιλαμβάνει την αναβάθμιση των υφιστάμενων εγκαταστάσεων και την επέκταση του δικτύου με νέα σημεία παροχής.

Αξίζει να αναφέρουμε την έναρξη δύο καταστημάτων στην Αττική, στο Χαλάνδρι (Λεωφόρο Κηφισίας 292) και στο Περιστερί (Λεωφόρο Κηφισού 100). Πρόσφατα, η εταιρεία ανακοίνωσε την έναρξη λειτουργίας του πρώτου καταστήματος Xpeng της Βελμάρ στην Αττική, επί της Λεωφόρου Κηφισίας 61, στο Μαρούσι, ενώ η Kia Βελμάρ ανακοίνωσε την έναρξη λειτουργίας του νέου της σημείου στον Γέρακα.

ΜΕΤΑΧΕΙΡΙΣΜΕΝΑ ΚΑΙ AFTER SALES

Ταυτόχρονα, ιδιαίτερη έμφαση δίνεται στις πωλήσεις των μεταχειρισμένων αυτοκινήτων, όπου μέσω στοχευμένης στρατηγικής θα επιδιωχθεί σημαντική αύξηση του όγκου πωλήσεων.

Στο After Sales, πρωταρχικός στόχος είναι η ανάπτυξη των συνεργειών μέσω επενδύσεων – κυρίως σε εγκαταστάσεις.



Γιώργος
Βασιλάκης,
Πρόεδρος &
Διευθύνων
Σύμβουλος,
Autotechnica
Hellas

DATA (σε €χιλ.)

Πωλήσεις

2025:	331.442
2024:	332.303
2023:	341.067
2022:	269.330

Μικτό κέρδος

2024:	22.910
2023:	26.040
2023:	20.856
2022:	17.551

Κέρδη προ φόρων

2025:	3.858
2024:	6.031
2023:	7.260
2022:	4.922

Κέρδη μετά από φόρους

2025:	2.991
2024:	4.608
2023:	5.628
2022:	3.819

πώλησης καινούριων και μεταχειρισμένων αυτοκινήτων.

Από την άλλη πλευρά, η δραστηριότητα του After Sales ενισχύθηκε σε ποσοστό 3,47%.

DATA Πωλήσεις (σε €χιλ.)

Πωλήσεις καινούριων

αυτοκινήτων

2025:	227.762
2024:	229.618

Πωλήσεις μεταχειρισμένων

αυτοκινήτων

2025:	54.833
2024:	55.477

Πωλήσεις ανταλλακτικών

2025:	26.274
2024:	24.104

Έσοδα από παροχή υπηρεσιών

(συνεργείου, φανοποιείου)

2025:	22.572
2024:	23.103

Η μικρή μείωση των πωλήσεων κατά 0,88% αποδίδεται κυρίως στις επιδόσεις του τομέα

Μάκης Απόστολου
makis@notice.gr

> ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΕΙΡΑΙΩΣ – ACENTURE

ΕΠΕΝΔΥΟΥΝ ΣΤΗΝ ΤΕΧΝΗΤΗ ΝΟΗΜΟΣΥΝΗ
ΜΕ ΤΗ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ ΤΟΥ NEWRA AI HUB

Στη δημιουργία του Newra AI Hub προχωρούν Πειραιώς και Accenture, με στόχο την υλοποίηση ενός νέου μοντέλου αξιοποίησης της Τεχνητής Νοημοσύνης στον τραπεζικό κλάδο. Η νέα πρωτοβουλία θα λειτουργεί ως μόνιμος μηχανισμός καινοτομίας και ανάπτυξης λύσεων AI, με στόχο τον σχεδιασμό, την υλοποίηση και την επιτάχυνση εφαρμογών που θα υποστηρίζουν τον συνολικό μετασχηματισμό της Πειραιώς. Το Newra AI Hub θα αξιοποιεί τις δυνατότητες Τεχνητής Νοημοσύνης της Anthropic.

Η πρωτοβουλία ξεκινά με μια αρχική ομάδα εξειδικευμένων στελεχών, ενώ προβλέπεται η άμεση ενίσχυσή της μέσω στοχευμένων προσλήψεων ανθρώπινου δυναμικού με εξειδίκευση στην AI.

"ΜΟΝΑΔΙΚΗ ΕΥΚΑΙΡΙΑ"

Ο Χρήστος Μεγάλου, Διευθύνων Σύμβουλος της Πειραιώς, δήλωσε: "Η Τεχνητή Νοημοσύνη δημιουργεί μια μοναδική ευκαιρία να επαναπροσδιορίσουμε τον τρόπο με τον οποίο οι τράπεζες δημιουργούν αξία. Στην Πειραιώς επενδύουμε διαρκώς σε δυνατό-

τητες που ενισχύουν την ανταγωνιστικότητα, επιταχύνουν τον μετασχηματισμό και προσφέρουν καλύτερες εμπειρίες στους πελάτες μας. Μέσα από το Newra, σε συνεργασία με την Accenture και αξιοποιώντας τις προηγμένες δυνατότητες τεχνητής νοημοσύνης της Anthropic, δημιουργούμε τις προϋποθέσεις ώστε η καινοτομία να αποκτήσει κλίμακα, συνέχεια και ουσιαστικό αντίκτυπο στο μέλλον της τραπεζικής στην Ελλάδα".

"ΔΥΝΑΜΗ ΕΠΑΝΕΦΕΥΡΕΣΗΣ"

Από την πλευρά του, ο Κυριάκος Σαμπατάκης, Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της Accenture στην Ελλάδα, σημείωσε: "Το Newra αποδεικνύει στην πράξη ότι η Τεχνητή Νοημοσύνη δεν είναι απλώς μια νέα τεχνολογία, αλλά μια δύναμη οργανωσιακής επανεφεύρεσης. Σε συνεργασία με την Πειραιώς, δημιουργούμε ένα πρότυπο για το πώς η Τεχνητή Νοημοσύνη μπορεί να ενσωματωθεί στον πυρήνα ενός οργανισμού, ενισχύοντας τις ανθρώπινες δυνατότητες και δημιουργώντας νέες πηγές αξίας και ανάπτυξης για το μέλλον".



Χρήστος Μεγάλου, CEO, Τράπεζα Πειραιώς



> ΗΠΑ

ΣΤΗΝ... ΠΡΕΣΑ
ΟΙ ΣΧΟΛΙΚΕΣ
ΔΑΠΑΝΕΣ ΛΟΓΩ
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ
ΑΒΕΒΑΙΟΤΗΤΑΣ

Οι δαπάνες των αμερικανικών νοικοκυριών για την επιστροφή στα σχολεία εκτιμάται ότι θα μειωθούν κατά 6% φέτος καθώς η καταναλωτική εμπιστοσύνη υποχωρεί εν μέσω αυξανόμενης οικονομικής αβεβαιότητας, σύμφωνα με έρευνα της Deloitte.

Η έρευνα έδειξε ότι το 57% των καταναλωτών εκτιμά πως η οικονομία θα επιδεινωθεί μέσα στους επόμενους έξι μήνες, το υψηλότερο ποσοστό από το 2020.

ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑ ΣΤΑ ΒΑΣΙΚΑ

Σύμφωνα με την Deloitte, οι οικογένειες αναμένεται να δώσουν προτεραιότητα στις βασικές ανάγκες, όπως η αγορά ένδυσης, περιορίζοντας παράλληλα τις δαπάνες για προϊόντα τεχνολογίας. Παράλληλα, περίπου τα μισά νοικοκυριά που συμμετείχαν στην έρευνα σχεδιάζουν να μειώσουν τις δαπάνες για εστίαση και ψυχαγωγία, ώστε να εξοικονομήσουν πόρους για τις αγορές που σχετίζονται με τη νέα σχολική χρονιά.

ΧΡΟΝΙΚΗ ΜΕΤΑΘΕΣΗ ΑΓΟΡΩΝ

Η Deloitte διαπίστωσε επίσης ότι οι οικογένειες μεταθέτουν τις αγορές τους για την επιστροφή στα σχολεία πιο κοντά στην έναρξη της σχολικής χρονιάς, τάση που έρχεται σε αντίθεση με άλλες προβλέψεις, σύμφωνα με τις οποίες οι καταναλωτές ξεκινούν φέτος τις αγορές τους νωρίτερα μέσα στο καλοκαίρι.

> CHOOSE

REBRANDING ΣΤΑ myPoint ΤΗΣ ΑΑΔΕ

Τον σχεδιασμό της νέας ταυτότητας και της συνολικής εμπειρίας εξυπηρέτησης στα νέα myPoint της Ανεξάρτητης Αρχής Δημοσίων Εσόδων ανέλαβε η Choose, ολοκληρώνοντας το έργο rebranding και customer experience στα έξι πρώτα καταστήματα του νέου δικτύου.

Τα myPoint αποτελούν τη νέα γενιά σημείων εξυπηρέτησης της ΑΑΔΕ, συνδυάζοντας τη φυσική παρουσία με την αξιοποίηση των ψηφιακών υπηρεσιών, με στόχο την απλούστερη, ταχύτερη και πιο λειτουργική εξυπηρέτηση των πολιτών. Ο σχεδιασμός δίνει έμφαση στην προσβασιμότητα, τη λειτουργικότητα και την τεχνολογία, από τη διαμόρφωση των χώρων έως την πλοήγηση και την εμπειρία του χρήστη.

ΔΙΚΤΥΟ

Με αφετηρία το myPoint Χολαργού, το νέο δίκτυο επεκτείνεται στην Αττική με καταστήματα σε:



- Κεραμεικό
- Κηφισιά
- Γαλάτσι
- Καλλιθέα
- Πειραιά

Ήδη έχουν τεθεί σε λειτουργία τα myPoint σε Χολαργό, Κεραμεικό και Κηφισιά.

ΟΙ ΝΕΟΙ ΧΩΡΟΙ

Οι νέοι χώροι περιλαμβάνουν σημεία αυτοεξυπηρέτησης με υπολογιστές και εκτυπω-



τές, χώρους εξειδικευμένης υποστήριξης, καθώς και ειδικά διαμορφωμένα booths για ασφαλείς βιντεοκλήσεις, διευκολύνοντας τους πολίτες στην πρόσβαση στις ψηφιακές υπηρεσίες της ΑΑΔΕ.

Η Choose ανέπτυξε ένα ενιαίο σύστημα σχεδιασμού, ώστε όλα τα σημεία επαφής με τον πολίτη να λειτουργούν με συνέπεια, σαφήνεια και ευκολία, ενισχύοντας την αναγνωρισιμότητα του νέου δικτύου και την ποιότητα της εξυπηρέτησης.

> ΠΕΤΡΕΛΑΙΟ

ΥΠΟΧΩΡΗΣΗ
ΣΤΗΝ ΠΑΓΚΟΣΜΙΑ
ΖΗΤΗΣΗ ΓΙΑ ΠΡΩΤΗ
ΦΟΡΑ ΑΠΟ ΤΟ 2020

Η παγκόσμια ζήτηση πετρελαίου αναμένεται να υποχωρήσει για πρώτη φορά από το 2020, καθώς ο πόλεμος στο Ιράν προκάλεσε σοβαρές αναταράξεις στην παραγωγή και τις εξαγωγές, σύμφωνα με την Διεθνή Υπηρεσία Ενέργειας (IEA).

Σύμφωνα με νέα έκθεση, η παγκόσμια ζήτηση εκτιμάται ότι θα μειωθεί κατά 1 εκατ. βαρέλια την ημέρα σε ετήσια βάση το 2026, γεγονός που θα σηματοδοτήσει την πρώτη ετήσια πτώση από την περίοδο της πανδημίας.

ΠΟΤΕ ΑΝΑΜΕΝΕΤΑΙ ΑΝΑΚΑΜΨΗ

Οι αναλυτές εκτιμούν ότι βρίσκεται ήδη σε εξέλιξη διαδικασία ανάκαμψης, ωστόσο προειδοποιούν πως μια νέα κλιμάκωση της σύγκρουσης θα μπορούσε να επιβαρύνει περαιτέρω τις προοπτικές της αγο-



ράς. Η πρόβλεψη της IEA βασίζεται στην υπόθεση ότι θα επιτευχθεί εκκευρία και ότι τα Στενά του Ορμούζ θα ανοίξουν σταδιακά, αν και το ενδεχόμενο αυτό εμφανίζεται ολοένα και πιο αβέβαιο μετά τις νέες εχθρικές ενέργειες μεταξύ Ηνωμένων Πολιτειών και Ιράν.

Οι τιμές του πετρελαίου κινήθηκαν χαμηλότερα την Παρασκευή, με τα futures Brent για παράδοση τον Σεπτέμβριο να υποχωρούν ενώ τα συμβόλαια του αμερικανικού West Texas παρέμειναν σταθερά

ΤΙ ΛΕΝΕ ΟΙ ΑΝΑΛΥΤΕΣ

Η ανάκαμψη της αγοράς δεν αναμένεται να είναι "γρήγορη ή γραμμική", καθώς η περιοχή παραμένει σε μια "πολύ αβέβαιη και ασταθή κατάσταση", δήλωσε η Toril Bosoni, επικεφαλής πετρελαίου και αγορών της IEA. Ωστόσο, όπως ανέφερε, η αύξηση της παραγωγής από άλλους παραγωγούς και η χαμηλότερη ζήτηση σε σχέση με τις αρχικές εκτιμήσεις πριν από τον πόλεμο θα μπορούσαν να οδηγήσουν σε συνθήκες πλεονάσματος μέχρι το τέλος του έτους και κατά τη διάρκεια του επόμενου.

> **AKTOR - MOTOR OIL****Η ΕΠΟΜΕΝΗ ΜΕΡΑ ΤΟΥ DEAL ΒΑΡΔΙΝΟΓΙΑΝΝΗ-ΕΞΑΡΧΟΥ
ΓΙΑ ΤΙΣ ΕΝΕΡΓΕΙΑΚΕΣ ΥΠΟΔΟΜΕΣ**

Η συμφωνία του Aktor για πώληση στην Motor Oil του 50% του FSRU στους Αγίους Θεοδώρους δημιουργεί νέα δεδομένα στην αγορά

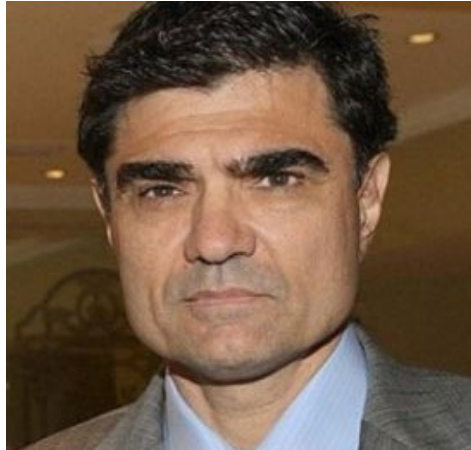
Και αυτό, διότι προστίθεται ακόμα ένας παίκτης - υπό την αίρεση της υλοποίησης των σχετικών επενδύσεων -, πλέον των υποδομών του ΔΕΣΦΑ, που λειτουργεί αποκλειστικά τον τερματικό LNG στην Ρεβυθούσα. Ο σταθμός στην Ρεβυθούσα αποτελεί το δίκτυ ασφαλείας για τις ανάγκες της ελληνικής οικονομίας, διασφαλίζοντας τον εφοδιασμό με φυσικό αέριο της χώρας.

ΜΕ ΤΟ ΒΛΕΜΜΑ ΣΤΟ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ

Εκτός όμως από την εσωτερική αγορά, και στο εξωτερικό οι αλλαγές αυτές γίνονται αισθητές. Και αυτό γιατί η Ελλάδα μετατρέπεται σε κόμβο μεταφοράς φυσικού αερίου στην Ευρώπη και πύλη εισόδου του αμερικανικού LNG. Επομένως η απεξάρτηση από το ρωσικό αέριο δεν διέρχεται πλέον μόνο μέσω της Ρεβυθούσας, αλλά και από το νέο FSRU.

ΔΙΩΡΥΓΑ GAS

Η ανάπτυξη του FSRU "Διώρυγα GAS" έχει εκτιμηθεί ότι απαιτεί επενδύσεις €400 εκατ. Είναι αδειοδοτημένο και ώριμο επενδυτικό σχέδιο, έτοιμο για τη λήψη της τελικής επενδυτικής απόφασης. Θα προσθέσει 21-24 TWh εισαγωγών LNG (που αντιστοιχούν περίπου στο 30% της ελληνικής αγοράς) και πρόσθε-



Από αριστερά: Γιάννης Βαρδινογιάννης, Αλέξανδρος Εξάρχου



τη αποθηκευτική δυναμικότητα 177.000 κυβικών μέτρων στην Νότια Ελλάδα (αύξηση κατά 45%).

Η ΑΡΧΙΤΕΚΤΟΝΙΚΗ ΤΟΥ DEAL

Η ολοκλήρωση της συναλλαγής τελεί υπό αιρέσεις. Μεταξύ αυτών περιλαμβάνονται η οριστικοποίηση και υπογραφή των τελικών συμβατικών κειμένων μεταξύ των δύο πλευρών, καθώς και η λήψη των απαιτούμενων εταιρικών, κανονιστικών και λοιπών εγκρίσεων. Σύμφωνα με την Aktor, η συμμετοχή στο FSRU των Αγίων Θεοδώρων εντάσσεται στη στρατηγική του ομίλου για παρουσία σε έργα που συνδέονται με την ασφάλεια εφο-

διασμού και τη διαφοροποίηση των ενεργειακών πηγών στην Ελλάδα και την ευρύτερη περιοχή.

Ο όμιλος επιδιώκει να ενισχύσει τον ρόλο του στην αγορά ενεργειακής ασφάλειας της Νοτιοανατολικής Ευρώπης. Ήδη, έχει εξασφαλίσει εμπορικές συμφωνίες LNG ύψους 1,5 bcm, με μακροπρόθεσμες δεσμευτικές συμφωνίες, που αντιστοιχούν σε κύκλο εργασιών €9 δισ. για την περίοδο 2030-2050. Παράλληλα, στοχεύει σε πρόσθετες συμφωνίες 5 bcm το επόμενο διάστημα.

Νίκος Ταμπακόπουλος
nicolas@notice.gr

> **ΕΤΑΔ****ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΜΑΚΡΟΧΡΟΝΙΑ
ΕΚΜΙΣΘΩΣΗ ΤΟΥ ΞΕΝΙΑ ΚΟΖΑΝΗΣ**

Στην προκήρυξη ανοικτού ηλεκτρονικού πλειοδοτικού διαγωνισμού για τη μακροχρόνια εκμίσθωση του Ξενία Κοζάνης προχωρά η Εταιρεία Ακινήτων Δημοσίου.

ΤΟ ΑΚΙΝΗΤΟ

Το Ξενία Κοζάνης βρίσκεται στην περιοχή "Σκρίκα", στον λόφο της Μεταμορφώσεως του Σωτήρος.

Σύμφωνα με την ΕΤΑΔ, πρόκειται για ακίνητο με σημαντική ιστορική και αρχιτεκτονική

αξία, το οποίο μπορεί να αποτελέσει μοχλό τουριστικής και επιχειρηματικής ανάπτυξης για τη Δυτική Μακεδονία.

ΣΤΟΧΟΣ ΤΟΥ ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟΥ

Μέσω του διαγωνισμού, η εταιρεία επιδιώκει να προσελκύσει επενδυτές που θα υλοποιήσουν ένα σύγχρονο σχέδιο αξιοποίησης, διατηρώντας παράλληλα τον ιστορικό χαρακτήρα του ακινήτου. Οι ενδιαφερόμενοι μπορούν να ενημερωθούν για τους όρους του



διαγωνισμού και να αποκτήσουν πρόσβαση στο σχετικό πληροφοριακό υλικό μέσω της ηλεκτρονικής πλατφόρμας, έπειτα από εγγραφή.

Ως καταληκτική ημερομηνία για την υποβολή του φακέλου δικαιολογητικών έχει οριστεί η 15η Οκτωβρίου 2026.

> VODAFONE

Ο ΧΑΒΙΕΡ ΝΙΕΛ ΓΙΝΕΤΑΙ Ο ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΟΣ ΜΕΤΟΧΟΣ ΜΕ DEAL \$6 ΔΙΣ.

Ο Γάλλος δισεκατομμυριούχος, Xavier Niel, αναμένεται να καταστεί ο μεγαλύτερος μέτοχος της Vodafone Group, μετά τη συμφωνία του ομίλου τηλεπικοινωνιών των Ηνωμένων Αραβικών Εμιράτων, e&, να πωλήσει το σύνολο της συμμετοχής του στη βρετανική εταιρεία, έναντι σχεδόν \$6 δισ.

ΤΙ ΠΡΟΒΛΕΠΕΙ Η ΣΥΜΦΩΝΙΑ

Η Vega, επενδυτικό όχημα που ανήκει εξ ολοκλήρου στον όμιλο της οικογένειας Niel, υπέγραψε δεσμευτική συμφωνία για την απόκτηση ποσοστού περίπου 16,2% στην Vodafone, έναντι περίπου £4,4 δισ. ή \$5,91 δισ.

Η Vodafone έχει προχωρήσει σε σημαντική αναδιάρθρωση υπό τη διοίκηση της Chief Executive, Margherita Della Valle, η οποία ανέλαβε τα ηνία του ομίλου το 2023. Η εταιρεία αποχώρησε από τις αγορές της Ισπανίας και της Ιταλίας, έδωσε μεγαλύτερη έμφαση στην Γερμανία, την Βρετανία και την Αφρική, ενώ ολοκλήρωσε τη συγχώνευσή της με τη Three UK, δημιουργώντας τον μεγαλύτερο πάροχο κινητής τηλεφωνίας στην Βρετανία. Μετά την ολοκλήρωση της συναλλαγής και την εξασφάλιση των απαραίτητων εγκρίσεων, η Vega θα καταστεί ο μεγαλύτερος μέτοχος της Vodafone.

ΑΛΛΑΓΗ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗΣ

Η e& ανέφερε ότι η εξοδός της από την Vodafone αποτελεί φυσική εξέλιξη των



Xavier Niel

στρατηγικών της προτεραιοτήτων, με στόχο την ενίσχυση της εστίασης στις βασικές δραστηριότητές της και την απελευθέρωση ρευστότητας.

Η Vodafone καλωσόρισε την είσοδο του Xavier Niel ως μεγαλύτερου μετόχου, σημειώνοντας ότι προσβλέπει στη συνεργασία μαζί του ως υποστηρικτικού, μακροπρόθεσμου επενδυτή.

Ο Xavier Niel έχει εξελιχθεί σε έναν από τους πιο επιδραστικούς επενδυτές στις ευρωπαϊκές τηλεπικοινωνίες, μετατρέποντας την Iliad από γαλλικό challenger operator σε διεθνή όμιλο με παρουσία στην Γαλλία, την Ιταλία και την Πολωνία μέσω εξαγορών όπως οι Play και UPC Polska.



Αντώνης Αυγερόπουλος, Πρόεδρος, Ελληνικό Ινστιτούτο Εξυπηρέτησης Πελατών

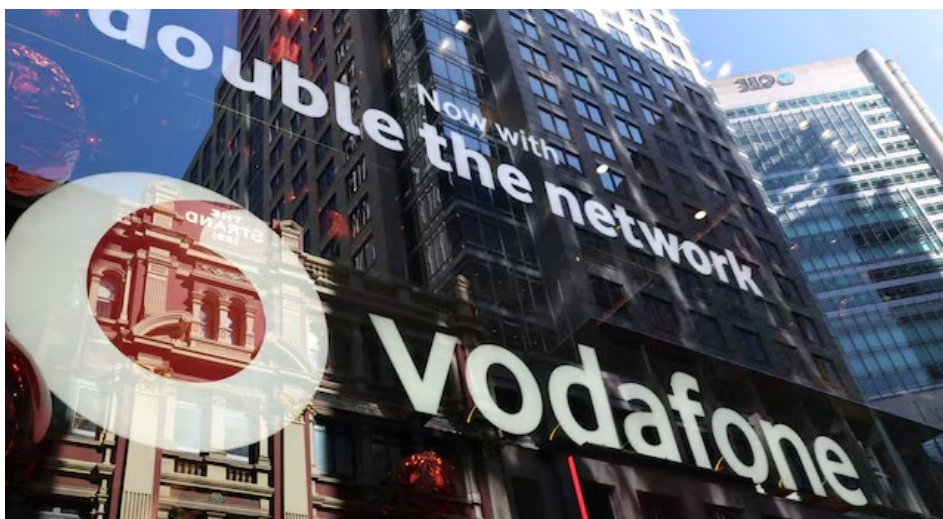
> ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟ ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗΣ ΠΕΛΑΤΩΝ

ΝΕΟΣ ΠΡΟΕΔΡΟΣ Ο ΑΝΤΩΝΗΣ ΑΥΓΕΡΟΠΟΥΛΟΣ ΤΗΣ NESPRESSO HELLAS

Σε αλλαγή της ηγεσίας του Ελληνικού Ινστιτούτου Εξυπηρέτησης Πελατών προχώρησαν τα μέλη του, εκλέγοντας στη θέση του Προέδρου τον CEO της Nespresso Hellas, Αντώνη Αυγερόπουλο, για τα επόμενα δύο χρόνια. Αντιπρόεδρος είναι ο CEO της Global Link, Κώστας Σιγαλός, Γενικός Γραμματέας ο ιδρυτής και CEO της Rethink Business Lab, Δημήτρης Γεωργόπουλος και Ταμίας η Εμπορική Διευθύντρια της Yuboto, Ελεάννα Σγουρόφ.

Το ΕΙΕΠ εκπροσωπεί πάνω από 130 επιχειρήσεις-μέλη, με συνολικό τζίρο άνω των €50 δισ., παρέχοντας έτσι τις υπηρεσίες του σε περισσότερους από 130.000 εργαζομένους.

Όπως δήλωσε ο κ. Αυγερόπουλος, "Η εμπειρία του πελάτη είναι πιο σημαντική από ποτέ στην Ελλάδα, χτίζοντας εμπιστοσύνη, πιστότητα και μακροχρόνια επιχειρηματική επιτυχία. Θέλω να ευχαριστήσω την κοινότητα του Ινστιτούτου για την εμπιστοσύνη σας. Προσδοκώ στη συνεργασία όλων μας για να ενδυναμώσουμε περαιτέρω την κουλτούρα του πελατοκεντρισμού και της αριστείας σε όλη την Ελλάδα".



> SK HYNIX

Η ΕΚΡΗΞΗ ΤΗΣ ΑΙ ΕΦΕΡΕ ΥΠΕΡΚΑΛΥΨΗ ΤΗΣ IPO ΣΤΙΣ ΗΠΑ

Στα \$149 τιμολογήθηκε η μετοχή της νοτιοκορεατικής SK Hynix στην IPO στις, με την εταιρεία να αντλεί περίπου \$26,5 δισ. Η επιτυχία της έκδοσης αναδεικνύει το έντονο επενδυτικό ενδιαφέρον για έναν από τους σημαντικότερους προμηθευτές της αλυσίδας εφοδιασμού Τεχνητής Νοημοσύνης.

ΤΟ ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ

Η IPO πραγματοποιήθηκε σε μια περίοδο κατά την οποία η εταιρεία αξιοποιεί τη θέση της ως κορυφαίος προμηθευτής μνημών υψηλού εύρους ζώνης (HBM), οι οποίες αποτελούν βασικό εξάρτημα των προηγμένων επεξεργαστών που χρησιμοποιούνται σε συστήματα AI. Η τιμή διάθεσης αντιστοιχεί σε premium 2,7% σε σχέση με τη μέση τιμή της μετοχής της κατά τις τρεις τελευταίες συνεδριάσεις στο Χρηματιστήριο της Κορέας.



Σύμφωνα με πηγή που γνωρίζει τη διαδικασία, η ζήτηση για τη δημόσια προσφορά στις Ηνωμένες Πολιτείες ξεπέρασε περισσότερες από επτά φορές τον αριθμό των διαθέσιμων τίτλων. Τα κεφάλαια που θα αντληθούν θα

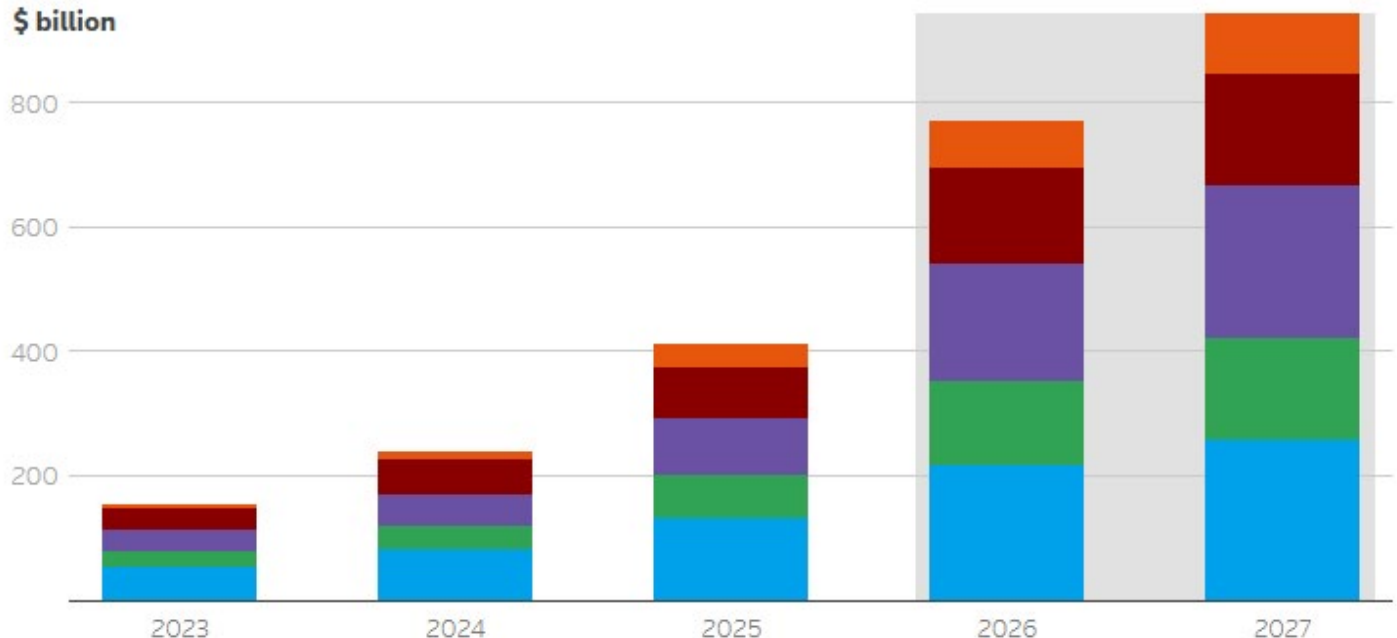
χρηματοδοτήσουν την κατασκευή νέων εργοστασίων και την προμήθεια εξοπλισμού, ώστε η εταιρεία να ανταποκριθεί στην αυξανόμενη ζήτηση για microchip Τεχνητής Νοημοσύνης.

AI spending boom

Capital spending from "hyperscalers" is soaring

● Amazon ● Meta ● Alphabet ● Microsoft ● Oracle

\$ billion



Note: 2026 and 2027 are consensus analyst estimates

Source: Goldman Sachs Research | Lewis Krauskopf

ΠΟΙΟ ΘΑ ΕΙΝΑΙ ΤΟ ΟΦΕΛΟΣ

Η IPO εκτιμάται επίσης ότι θα συμβάλει στη μείωση του χάσματος αποτίμησης έναντι της αμερικανικής Micron. Όπως δήλωσε ο Daniel Newman, CEO της Futurum Group, η SK Hynix διατηρεί προβάδισμα χάρη στο μερίδιο αγοράς της και τη στενή συνεργασία της με την Nvidia, ενώ η Micron βασίζεται

στην ενεργειακή αποδοτικότητα των προϊόντων της και στην ισχυρή παρουσία της στις Ηνωμένες Πολιτείες. Η SK Hynix συνεχίζει παράλληλα να ανταγωνίζεται την Samsung Electronics για την κορυφή στην αγορά ημιαγωγών, έχοντας εδραιωθεί ως ο πλέον περιζήτητος προμηθευτής μνημών HBM. Τον περασμένο μήνα, ο CEO της Nvidia,

Jensen Huang, δήλωσε ότι η SK Hynix θα παραμείνει ο μεγαλύτερος συνεργάτης της εταιρείας, εκτιμώντας ότι η έλλειψη μνημών HBM θα συνεχιστεί για αρκετά ακόμη χρόνια λόγω της ισχυρής ζήτησης. Παρά τη διόρθωση που καταγράφουν πρόσφατα οι μετοχές του κλάδου ημιαγωγών, η SK Hynix εξακολουθεί να εμφανίζει ιστορικά υψηλές τιμές.

SK Hynix's market value in South Korea soars

The global AI boom has propelled SK Hynix and its main South Korean rival Samsung Electronics into the trillion dollar club.

— SK Hynix — Samsung Electronics



Note: Market capitalization in billions of U.S. dollars

Source: LSEG data | Brenda Goh

> IDEAL HOLDINGS

ΗΠΟΥΛΗΣΕ 1 ΕΚΑΤ. ΙΔΙΕΣ ΜΕΤΟΧΕΣ ΜΕΣΩ ΟΤC ΕΝΑΝΤΙ €6 ΕΚΑΤ.

Σε εξωχρηματιστηριακή πώληση 1.000.000 ιδίων μετοχών, μέσω ΟΤC συναλλαγής, προέβη η Ideal Holdings την περασμένη Παρασκευή. Οι μετοχές οποίες αντιστοιχούν σε ποσοστό 1,7856% του συνόλου των μετοχών της εταιρείας. Η πώληση πραγματοποιήθηκε σε τιμή €6,00 ανά μετοχή, ήτοι έναντι συνολικού τιμήματος €6 εκατ.

Η συναλλαγή πραγματοποιήθηκε μέσω της Πειραιώς ΑΕΠΕΥ. Οι ως άνω μετοχές είχαν αποκτηθεί με μέση τιμή κτήσης €5,1159 ανά μετοχή. Κατόπιν της συναλλαγής η εταιρεία κατέχει συνολικά 1.835.239 ίδιες μετοχές, οι οποίες αντιστοιχούν σε ποσοστό 3,2770% του συνόλου των μετοχών της.



Λάμπρος Παπακωνσταντίνου, επικεφαλής, Ideal Holdings

> COSMOTE TELEKOM

ΠΑΝΩ ΑΠΟ 100.000 ΧΡΗΣΤΕΣ ΓΙΑ ΤΟ COSMOTE 5G WIFI
– ΣΤΟ ΕΠΙΚΕΝΤΡΟ ΟΙ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΟΙ ΠΡΟΟΡΙΣΜΟΙ

Σημαντική παρουσία στους δημοφιλείς τουριστικούς προορισμούς της Ελλάδας καταγράφει το Cosmote 5G WiFi, η υπηρεσία Fixed Wireless Access (FWA) της Cosmote Telekom, η οποία προσφέρει σταθερή σύνδεση internet μέσω δικτύου κινητής.

Σύμφωνα με τα στοιχεία χρήσης της υπηρεσίας την υψηλότερη ζήτηση παρουσιάζουν οι νομοί:

- Κυκλάδων
- Δωδεκανήσου
- Εύβοιας
- Κέρκυρας

ενώ αντίστοιχη δυναμική καταγράφεται σε τουριστικές περιοχές της ηπειρωτικής Ελλάδας, όπως:

- η Χαλκιδική
- η Αχαΐα
- η Μαγνησία
- η Μεσσηνία

Η υπηρεσία αξιοποιεί το δίκτυο κινητής της Cosmote Telekom για την παροχή σταθερού και απεριόριστου internet με ταχύτητες έως 300Mbps, καθώς και απεριόριστης ομιλίας σε σπίτια και επιχειρήσεις.

Περιοχές όπως:



- η Σαντορίνη
- η Μύκονος
- η Νάξος
- η Πάρος
- η Σύρος
- η Κέρκυρα
- η Χαλκίδα
- η Ρόδος

αποτελούν σημεία αυξημένης ζήτησης, καθώς η υπηρεσία καλύπτει τις ανάγκες τόσο των επισκεπτών όσο και των τοπικών επιχειρήσεων.

ΕΝΑΛΛΑΚΤΙΚΗ ΣΥΝΔΕΣΗ

Το Cosmote 5G WiFi έχει ξεπεράσει τους 100.000 χρήστες και λειτουργεί ως εναλλακτική στις παραδοσιακές σταθερές συνδέσεις DSL αλλά και στις δορυφορικές υπηρεσίες. Μέσω router τελευταίας τεχνολογίας με

υποστήριξη WiFi 6, το οποίο παρέχεται δωρεάν στα προγράμματα συμβολαίου, το δίκτυο κινητής μετατρέπεται σε σταθερό WiFi για οικιακή ή επαγγελματική χρήση.

Η εγκατάσταση πραγματοποιείται χωρίς ανάγκη για δορυφορικά πιάτα ή σύνθετες εργασίες, ενώ η λειτουργία της υπηρεσίας δεν επηρεάζεται από τις καιρικές συνθήκες. Η τεχνολογική βάση της είναι το δίκτυο 5G Stand Alone (5G+) της Cosmote Telekom.

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ

Η Cosmote Telekom διαθέτει δύο προγράμματα συμβολαίου Cosmote 5G WiFi:

- το Double Play 50 με ταχύτητες έως 50Mbps και κόστος €30,90 τον μήνα
- το Double Play 300 με ταχύτητες έως 300Mbps και κόστος €35,90 τον μήνα

Παράλληλα, προσφέρεται το Cosmote 5G WiFi 300 Contract Free χωρίς δέσμευση συμβολαίου, με κόστος €35,90 τον μήνα και εφάπαξ χρέωση εξοπλισμού €349. Με κάθε νέα ενεργοποίηση, η Cosmote Telekom προσφέρει τα πάγια των δύο πρώτων μηνών χωρίς χρέωση, ενώ μέσω MagentaONE παρέχονται επιπλέον εκπώσεις για ιδιώτες και επιχειρήσεις.

> EASYJET

Η APOLLO ΑΝΕΒΑΖΕΙ ΤΟ ΤΙΜΗΜΑ
ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΞΑΓΟΡΑ ΤΗΣ ΣΤΑ \$7,7 ΔΙΣ.

Πρόταση εξαγοράς ύψους \$7,7 δισ. από την Apollo Global Management εξετάζει η EasyJet. Σύμφωνα με τους όρους της πρότασης, οι μέτοχοι της EasyJet θα λάβουν £7,15 σε μετρητά για κάθε μετοχή που κατέχουν, αποτιμώντας την εταιρεία στα £5,7 δισ.

Εναλλακτικά, η Apollo προσφέρει στους μετόχους τη δυνατότητα συμμετοχής σε σχήμα "Stub Equity Alternative", για τη διακράτηση της επένδυσής τους στην EasyJet.

Οι ακριβείς όροι της συγκεκριμένης επιλογής, η οποία θα επιτρέπει στους μετόχους να διατηρήσουν τα δικαιώματα ψήφου τους, βρίσκονται ακόμη υπό διαπραγμάτευση. Η πρόταση της Apollo προσφέρει premium περίπου 22% σε σχέση με την

τιμή κλεισίματος της μετοχής την περασμένη Πέμπτη.

Η ΑΛΛΗ ΠΡΟΤΑΣΗ

Παράλληλα, η EasyJet έχει αποδεχθεί πρόταση εξαγοράς ύψους \$7,3 δισ. από την εταιρεία ιδιωτικών κεφαλαίων Castlelake, η οποία προβλέπει τίμημα \$6,90 ανά μετοχή. Η Castlelake έχει προθεσμία έως τις 3 Αυγούστου είτε να καταθέσει δεσμευτική πρόταση, είτε να αποσυρθεί από τη διαδικασία.

**ΑΥΞΗΜΕΝΕΣ ΠΙΕΣΕΙΣ
ΓΙΑ ΤΟΝ ΚΛΑΔΟ**

Οι εξελίξεις σημειώνονται σε μια περίοδο κατά την οποία ο παγκόσμιος αεροπορικός



κλάδος βρίσκεται αντιμέτωπος με αυξημένες πιέσεις, καθώς οι προμήθειες αεροπορικών καυσίμων έχουν περιοριστεί μετά τον πόλεμο μεταξύ Ηνωμένων Πολιτειών και Ιράν.

Η εταιρεία ανέφερε ότι οι επιδόσεις της κατά το β' εξάμηνο του έτους έχουν επηρεαστεί αρνητικά από τη σύγκρουση στην Μέση Ανατολή, καθώς το αυξημένο κόστος των καυσίμων και η περιορισμένη ορατότητα ως προς τη μελλοντική ζήτηση επιβαρύνουν τη λειτουργική της επίδοση.

> ΠΑΠΟΥΤΣΑΝΗΣ

ΣΤΟ +5,2% ΜΕ ΤΖΙΡΟ €40,7 ΕΚΑΤ.
ΤΟ Α' ΕΞΑΜΗΝΟ – ΔΙΑΤΗΡΕΙΤΑΙ Ο ΣΤΟΧΟΣ
ΓΙΑ ΔΙΨΗΦΙΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗ

Σε τροχιά ανάπτυξης παρέμεινε η Παπουτσάνης κατά το α' εξάμηνο του 2026, καταγράφοντας αύξηση στον κύκλο εργασιών της κατά 5,2%, ενώ οι εξαγωγές κάλυψαν το 55% του τζίρου.

Όσον αφορά τη συνεισφορά των 4 τομέων δραστηριότητας της εταιρείας, η κατανομή των εσόδων διαμορφώθηκε ως εξής:

- 29% από πωλήσεις επωνύμων προϊόντων στην Ελλάδα και το εξωτερικό
- 13% από πωλήσεις στην ξενοδοχειακή αγορά
- 44% από παραγωγές για τρίτους,
- 14% από βιομηχανικές πωλήσεις ειδικών σαπωνομαζών

ΟΙ ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ

Για το σύνολο του 2026, η διοίκηση διατηρεί τις εκτιμήσεις της, προσβλέποντας σε διψήφια ανάπτυξη του κύκλου εργασιών και περαιτέρω βελτίωση της κερδοφορίας, βασισμένη σε:

- νέες συνεργασίες και ανάπτυξη των υφιστάμενων
- συνεχιζόμενη ενίσχυση των επωνύμων προϊόντων
- εξελίξεις στον ευρωπαϊκό παραγωγικό

χάρτη, με τον περιορισμό παραγωγικών εγκαταστάσεων.

Η ΕΙΚΟΝΑ ΤΩΝ ΕΠΙΜΕΡΟΥΣ
ΤΟΜΕΩΝ

Επώνυμα προϊόντα: Ανάπτυξη 8%, οδηγούμενη κυρίως από τις κατηγορίες οικιακής φροντίδας. Ειδικότερα, οι πωλήσεις στις κατηγορίες Οικιακής Φροντίδας αυξήθηκαν κατά 20% το α' εξάμηνο του 2026, χάρη στην θετική ανταπόκριση των καταναλωτών.

Ξενοδοχειακά: Η εικόνα της κατηγορίας επηρεάστηκε από τη μειωμένη δραστηριότητα στις παραγωγές ξενοδοχειακών προϊόντων για τρίτους. Συνολικά, η κατηγορία διαμορφώθηκε σε επίπεδα κατά 7% χαμηλότερα σε σχέση με το 2025, ενώ η πρόβλεψη για το σύνολο του έτους παραμένει θετική.

Βιομηχανικές Πωλήσεις, Ιδιωτική Ετικέτα: Οι πωλήσεις σημείωσαν αύξηση 9%, η οποία συνδέεται κυρίως με την ανάπτυξη υφιστάμενων συνεργασιών αλλά και επέκταση σε νέες συνεργασίες.

Βιομηχανικές Πωλήσεις Σαπωνομαζών: Οι πωλήσεις παρουσίασαν αύξηση κατά 4%, και προβλέπεται να διατηρήσουν τη θετική αυτή δυναμική για το υπόλοιπο του έτους.



Μενέλαος
Τασόπουλος,
Διευθύνων
Σύμβουλος,
Παπουτσάνης



ΤΟ ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΟ
NEWSLETTER
ΓΙΑ ΤΟΝ ΚΛΑΔΟ
ΤΡΟΦΙΜΩΝ & ΠΟΤΩΝ



Γίνε
συνδρομητής
εδώ

και επωφελήσου
από τα πακέτα συνδρομών.

> E-DIADOXI KAI XARTOΓΡΑΦΗΣΗ ΕΤΑΔ

Η ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΗ ΑΝΑΔΙΑΡΘΡΩΣΗ ΧΙΛΙΑΔΩΝ ΑΚΙΝΗΤΩΝ
ΚΑΙ Η ΕΚΚΑΘΑΡΙΣΗ ΤΩΝ ΑΖΗΤΗΤΩΝ ΚΡΑΤΙΚΩΝ ΠΑΓΙΩΝ

Η εκκρεμότητα πάνω από δεκαετία της καταγραφής της δημόσιας ακίνητης περιουσίας, από τότε που έγινε η πρόταση για τιτλοποίηση μελλοντικών εσόδων, εισέρχεται σε φάση οριστικής επιχειρησιακής επίλυσης, υπό την πίεση των νέων μακροοικονομικών δεδομένων και της οξείας στεγαστικής κρίσης, που πλήττει τα μεγάλα αστικά κέντρα.

Η αρχική εκείνη εισήγηση, η οποία προϋπέθετε μια εξαντλητική, ορθολογική και τεchnοκρατική αποτύπωση των κρατικών παγίων, προκειμένου να εντοπιστούν τα εμπορικά αξιοποιήσιμα ακίνητα υψηλής επενδυτικής απόδοσης, παρέμεινε επί σειρά ετών σε θεωρητικό επίπεδο. Στο παρόν οικονομικό περιβάλλον, όπου η δημοσιονομική σταθερότητα έχει αποκατασταθεί, αλλά η πίεση μετατοπίζεται πλέον στο διαθέσιμο εισόδημα των νοικοκυριών, λόγω της ανισορροπίας προσφοράς και ζήτησης στην αγορά ακινήτων, η ανάγκη για τη βελτιστοποίηση της διαχείρισης του κρατικού real estate αποκτά χαρακτήρα επείγοντος.

**ΨΗΦΙΑΚΗ ΚΑΤΑΓΡΑΦΗ
ΚΑΙ ΕΛΕΓΧΟΣ ΑΚΙΝΗΤΩΝ**

Η ουσιαστική καμπή για την άρση του χρόνιου αυτού ελλείμματος σημειώθηκε με την

ανάθεση του εκτεταμένου έργου ψηφιακής καταγραφής, καθώς και του πλήρους νομικού και τεχνικού ελέγχου του συνόλου των ακινήτων, που απαρτίζουν το ενεργητικό της Εταιρείας Ακινήτων Δημοσίου (ΕΤΑΔ).

Το συγκεκριμένο έργο, διετούς ορίζοντα υλοποίησης, έχει ήδη ξεκινήσει και κατά cluster έχει τη δυνατότητα να κατανέμεται σε εννέα εξειδικευμένα εταιρικά σχήματα, τα οποία καλούνται να διεκπεραιώσουν μια πολυεπίπεδη διαδικασία ελέγχου (due diligence), σε συνθήκες αυστηρού χρονοδιαγράμματος. Παράλληλα με άλλες διαδικασίες αποτύπωσης του χαρτοφυλακίου που τρέχει η ΕΤΑΔ (αυτοψίες, GIS κτλ) εκτιμάται ότι σε εύρος τριετίας η ΕΤΑΔ θα έχει μια πολύ καλή εικόνα του χαρτοφυλακίου της που σήμερα ξεπερνά τις 70.000 εγγραφές, ενώ κρίσιμο σημείο της άσκησης είναι να αποκτήσουν ταυτότητα χιλιάδες άγνωστα και ανεντόπιστα ακίνητα.

**ΤΑ ΑΚΙΝΗΤΑ ΤΟΥ ΠΡΩΤΟΥ
ΠΑΚΕΤΟΥ**

Στόχος της συγκεκριμένης επιχειρησιακής κινητοποίησης είναι η άμεση απομόνωση και ωρίμανση του πρώτου πακέτου επιλεγμένων ακινήτων, τα οποία παρουσιάζουν τα βέλτιστα χαρακτηριστικά εμπορικής αξιοποι-

σης, προκειμένου να εισαχθούν άμεσα στην επενδυτική αγορά.

Η επιτυχία της παρούσας προσπάθειας εξαρτάται σε απόλυτο βαθμό από την αποφυγή των επιχειρησιακών αστοχιών, που καταγράφησαν στο πρόσφατο παρελθόν. Δηλαδή, είναι σημαντικό να μην υπάρχουν ελλειπή στοιχεία, ούτε παράνομες καταπατήσεις.

**ΙΔΡΥΜΑ ΕΙΔΙΚΟΥ ΣΚΟΠΟΥ
ΓΙΑ ΑΔΡΑΝΕΙΣ ΠΕΡΙΟΥΣΙΕΣ ΚΑΙ
ΣΧΟΛΑΖΟΥΣΕΣ ΚΛΗΡΟΝΟΜΙΕΣ**

Παράλληλα, σε εξέλιξη βρίσκεται η εφαρμογή του νέου νομοθετικού πλαισίου για την εξυγίανση και ενοποίηση περισσότερων από 2.000 αδρανών κοινωφελών περιουσιών και 7.000 σχολαζουσών κληρονομιών, οι οποίες παρέμεναν επί μακρόν εκτός οικονομικού κύκλου.

Ο κεντρικός σχεδιασμός προβλέπει τη συγκρότηση ενός Ιδρύματος Ειδικού Σκόπου, το οποίο αναλαμβάνει τον ρόλο του ενιαίου διαχειριστή και εκκαθαριστή, αντικαθιστώντας ένα κατακερματισμένο και δομικά αδιφανές σύστημα διοίκησης.

Η ΠΛΑΤΦΟΡΜΑ E-DIADOXI

Στην πρώτη γραμμή της υλοποίησης βρίσκεται η θέση σε λειτουργία της εξειδικευμένης ψηφιακής πλατφόρμας, e-diadoxi, η οποία διασυνδέεται απευθείας με τα κεντρικά μητρώα και τα συστήματα του Δημοσίου.

Μέσω της πλατφόρμας αυτής, όλες οι σχολαζουσες κληρονομίες – περιουσίες, δηλαδή, που στερούνται κληρονόμων ή έχουν αποτελέσει αντικείμενο αποποίησης – καταγράφονται και χαρτογραφούνται ψηφιακά σε πραγματικό χρόνο, επιτρέποντας στο Ίδρυμα Ειδικού Σκόπου να ασκεί αποτελεσματική κηδεμονία έως την οριστική περιέλευσή τους στο κράτος.

**ΥΠΟΧΡΕΩΤΙΚΗ Η ΑΝΑΡΤΗΣΗ
ΚΑΘΕ ΠΡΑΞΗΣ**

Ταυτόχρονα, το νέο Ηλεκτρονικό Μητρώο Κοινωφελών Περιουσιών καθιστά υποχρεωτική την ανάρτηση κάθε πράξης διοίκησης και διαχείρισης για το σύνολο των ενεργών και αδρανών ιδρυμάτων, διασφαλίζοντας την απόλυτη διαφάνεια.



> GOLDMAN SACHS

ΤΟ ΡΑΛΙ ΣΤΑ ΔΙΥΛΙΣΤΗΡΙΑ ΚΑΙ ΟΙ ΝΕΕΣ ΤΙΜΕΣ-ΣΤΟΧΟΙ
ΓΙΑ MOTOR OIL ΚΑΙ HELLENIQ ENERGY

Ισχυρά μεγέθη στο β' τρίμηνο περιμένει η Goldman Sachs για την Motor Oil και την Helleniq Energy. Όπως αναφέρουν οι αναλυτές, η αγορά διύλισης παραμένει εξαιρετικά σφιχτή και το diesel μαζί με τα αεροπορικά καύσιμα διαμορφώνουν περιβάλλον υψηλής κερδοφορίας. Οι αναλυτές αυξάνουν τους στόχους για τις δύο ελληνικές επιχειρήσεις και διατηρούν σύσταση Buy για την Helleniq Energy και neutral για την Motor Oil.

Η νέα τιμή-στόχος για τη Helleniq Energy ανεβαίνει στα €13,50 από €11,30 προηγούμενης, υποδηλώνοντας περιθώριο ανόδου 26% σε σχέση με την τρέχουσα τιμή. Για την Motor Oil, η τιμή-στόχος αυξάνεται στα €49 από €41 πριν, με περιθώριο ανόδου 14%.

ΤΙ ΟΔΗΓΕΙ ΤΗΝ ΚΟΥΡΣΑ

Η Goldman Sachs εκτιμά ότι τα αποτελέσματα του β' τριμήνου θα στηριχθούν από την εξαιρετικά ισχυρή αγορά των μεσαίων αποσταγμάτων.



Τα περιθώρια στο diesel και στα καύσιμα αεροσκαφών κινήθηκαν κατά μέσο όρο στα \$50-\$60 δολάρια ανά βαρέλι στο τρίμηνο, προσφέροντας σημαντική ώθηση στην κερδοφορία των δύο ελληνικών ομίλων.

Αντίθετα μειώθηκαν τα κέρδη από το αργό, καθώς υπήρξαν διαφορετικά κόστη πρώτης ύλης και μάλιστα καταγράφηκε έκπτωση έως \$3 ανά βαρέλι έναντι του Brent στο α' τρίμηνο του έτους.

Ωστόσο, οι αναλυτές επισημαίνουν ότι παρά την έλλειψη ιρανικών ποσοτήτων, οι δύο επιχειρήσεις προσαρμόστηκαν και άλλαξαν το μείγμα προμήθειας αργού.

ΣΕ ΠΟΙΕΣ ΑΓΟΡΕΣ ΣΤΡΑΦΗΚΕ

Η Helleniq Energy στράφηκε σε εταιρείες όπως η CPC, η Azeri αλλά και στην Βόρεια Αφρική, ενώ η Motor Oil σε:

- Λιβύη
- Βόρεια Θάλασσα
- ΗΠΑ
- Καζακστάν
- Αίγυπτο
- Σαουδική Αραβία

ΤΑ ΜΕΓΕΘΗ

Για το β' τρίμηνο, η Goldman Sachs προβλέπει προσαρμοσμένα EBITDA €357 εκατ. για την Helleniq Energy, αυξημένα κατά 22% σε τριμηνιαία βάση, και €380 εκατ. για την Motor Oil, ουσιαστικά σταθερά σε σχέση με το προηγούμενο τρίμηνο. Τα EBITDA διύλισης εκτιμώνται σε €274 εκατ. για τη Helleniq και €318 εκατ. για την Motor Oil.

Νίκος Ταμπακόπουλος
nicolas@notice.gr

• Debrief •

ΤΟ ΚΑΛΟ ΠΡΟΪΟΝ ΠΟΥΛΑΕΙ ΑΠΟ ΜΟΝΟ ΤΟΥ

Καλές οι εμπορικές πρακτικές, ωραίες οι στρατηγικές ανοίγματος σε νέες αγορές, εξαιρετικές οι προσπάθειες προσέγγισης νέων κοινών, αλλά κάθε πώληση έχει έναν βασικό πυλώνα: το προϊόν. Καλύπτει τις ανάγκες του αγοραστή; Το εμπιστεύεται; Έχει αξία και ποιότητα που να αντιστοιχεί στην τιμή του; Αν ναι όλα καλά. Αν όχι... Houston we have a problem.

Στο σημερινό Editorial Νεκτάριος Νώτης επισημαίνει, σωστά, πώς ο Πρόεδρος της FIFA, Gianni Infantino, προσπαθεί να κάνει πιο θελκτικό, ως προϊόν, το ποδόσφαιρο. Το θέμα είναι αν το φετινό Παγκόσμιο Κύπελλο βοηθά προς αυτή την κατεύθυνση. Αν, δηλαδή, το προϊόν του είναι καλό. Ας πάρουμε τα πράγματα ένα, ένα.

Το θέαμα καθώς πλησιάζουμε προς το τέλος, γίνεται ολοένα και καλύτερο, κάτι ανα-

μενόμενο. Μένουν ομάδες υψηλότερης δυναμικότητας, οπότε ανεβαίνει και η ποιότητα των αγώνων.

Το φετινό πρόβλημα, όπως το αντιλαμβανόμαστε εγώ, έχει να κάνει με την αξιοπιστία των αγώνων. Υπάρχει γκρίνια ότι σπρώχνονται, κατά κάποιον τρόπο, συγκεκριμένες ομάδες. Αυτό δεν είναι κάτι καινούριο. Το φετινό Μουντιάλ, όμως, είναι σαν startup της Silicon Valley. Κάμερες και αισθητήρες παντού, καταγράφουν τα πάντα. Κι όμως, σε αυτή τη συνθήκη, που θεωρητικά η τεχνολογία διορθώνει την όποια αδικία, η γκρίνια είναι σημαντική. Αν μάλιστα, συνυπολογίσουμε και την άρση της τιμωρίας παίκτη των ΗΠΑ, μετά από παρέμβαση... Trump, κάτι δεν έχει γίνει σωστά. Επιπλέον, για πρώτη φορά σε Μουντιάλ καταγράφεται κάτι απολύτως ξεπερασ-

τικό: οι παίκτες που σκοράρουν δεν πανηγυρίζουν (ούτε και οι θεατές). Πρώτα, γυρίζουν να σιγουρευτούν ότι κάποια κάμερα ή κάποιος αισθητήρας δεν το ακύρωσε, και μετά πανηγυρίζουν. Sorry κιόλας, αλλά αυτό δεν είναι ποδόσφαιρο, ακόμα και για κάποιον όπως εγώ, που δεν πολυασχολούμαι.

Αφορμή το Μουντιάλ για αυτά. Το ίδιο ισχύει παντού. Καλές οι επικές ανακοινώσεις, αλλά στο τέλος της ημέρας αυτό που μετράει είναι αν ο καταναλωτής απολαύσει αυτό που είδε, αγόρασε, γεύτηκε, βίωσε. Αν είναι καλό, θα το αγοράσει ξανά και ξανά. Δεν θα χρειαστεί καν να του το πουλήσει κάποιος. Πουλάει από μόνο του.

Γιάννης Παλιούρης
giannis@notice.gr

Business Maker

ZEUS+DIONE: ΟΤΑΝ ΤΟ ΠΕΡΙΠΤΕΡΟ ΑΠΟΚΤΑ ΑΛΛΗ... ΜΟΡΦΗ

Το ελληνικό περίπτερο δύσκολα θα το φανταζόταν κανείς ως χώρο μόδας, design και επιλεγμένων αντικειμένων υψηλής αισθητικής. Κι όμως, αυτή είναι η ιδέα πίσω από το νέο εγχείρημα της Zeus+Dione, η οποία επέλεξε να πάρει ένα από τα πιο αναγνωρίσιμα σύμβολα της ελληνικής καθημερινότητας και να το μεταφέρει σε ένα εντελώς διαφορετικό περιβάλλον.

Πρόκειται για το Poolside Kiosk στο Illisian, επανασχεδιάζοντας το γνώριμο περίπτερο όχι ως σημείο καθημερινής αγοράς, αλλά ως μια νέα εμπειρία λιανικής, όπου συνυπάρχουν η μόδα, το design, η λογοτεχνία και επιλεγμένα καλοκαιρινά είδη.

Πίσω από αυτή την ιδέα βρίσκεται ένα brand, που τα τελευταία χρόνια επιχειρεί να μετατρέψει την ελληνική κληρονομιά σε σύγχρονη εμπορική πρόταση. Η

Zeus+Dione ιδρύθηκε το 2012 από την Δήμητρα Κολοτούρα και την Μαρέβα Γκραμπόφσκι Μητσστάκη, ενώ στην πορεία η διοικητική και επιχειρηματική ομάδα διαμορφώθηκε με τη συμμετοχή του Γιάννη Κολοτούρα, συνιδιοκτήτη και Γενικού Διευθυντή της εταιρείας. Η εταιρεία, που ξεκίνησε με σημείο αναφοράς την ελληνική χειροτεχνία, την παράδοση και τη σύγχρονη μόδα, έχει ανοίξει πλέον τον κύκλο της ανάπτυξης της και με τη στρατηγική επένδυση της Halcyon Equity Partners. Η κατεύθυνση είναι η δημιουργία ενός brand, που δεν περιορίζεται στην ένδυση, αλλά χτίζει μια συνολική εμπειρία γύρω από την ελληνική ταυτότητα.

Αυτό ακριβώς αποτυπώνει και η ιδέα του περιπτέρου. Η Zeus+Dione δεν αλλάζει τη γνώριμη μορφή του. Διατηρεί τις αρχικές αναλογίες του, αλλά αλλάζει τον ρόλο

του. Ένα αντικείμενο, που για δεκαετίες συνδέθηκε με την εφημερίδα, το νερό και τη γρήγορη καθημερινή στάση, γίνεται χώρος παρουσίασης προϊόντων και δημιουργιών.

Σύμφωνα με την εταιρεία, η προσέγγιση δεν βασίζεται στη νοσταλγία, αλλά στην επανερμηνεία. Στην προσπάθεια να μετατραπούν στοιχεία της ελληνικής ταυτότητας σε σύγχρονες εκφράσεις πολυτέλειας, όπου η παράδοση συναντά τον σχεδιασμό και η πολιτιστική αναφορά αποκτά εμπορική διάσταση. Το ελληνικό περίπτερο, ένα μικρό κομμάτι της καθημερινότητας στην πόλη, αποκτά έτσι μια διαφορετική χρήση. Και η Zeus+Dione επιχειρεί να δείξει ότι, ακόμη και ένα αντικείμενο τόσο γνώριμο, μπορεί να αποκτήσει μια νέα εμπορική αφήγηση, όταν ιδωθεί από διαφορετική οπτική.

ΕΡΜΟΥ, ΓΛΥΦΑΔΑ, ΚΗΦΙΣΙΑ: ΟΙ ΤΣΟΥΧΤΕΡΕΣ ΤΙΜΕΣ ΤΩΝ ΕΝΟΙΚΙΩΝ ΣΤΗΝ ΕΣΤΙΑΣΗ

Μπορεί οι συζητήσεις στα επιχειρηματικά πηγαδάκια να περιστρέφονται γύρω από την ακρίβεια και τις πιέσεις στο διαθέσιμο εισόδημα, όμως η εγχώρια αγορά εστίασης συνεχίζει να κινείται σε ρυθμούς υψηλών ταχυτήτων, με τις πολυεθνικές αλυσίδες και τα ισχυρά τοπικά brands να δίνουν σκληρή μάχη για ένα καλό πόσο. Τα τελευταία στοιχεία της Cushman & Wakefield αποτυπώνουν την πραγματικότητα, που αντιμετωπίζουν οι εταιρείες F&B, οι οποίες καλούνται να βάλουν βαθιά το χέρι στην τσέπη αν θέλουν πρόσβαση στα βαριά καταναλωτικά κοινά της πρωτεύουσας.

Στο εμπορικότερο τετράγωνο της χώρας, το κέντρο της Αθήνας κρατά τα σκήπτρα της ακρίβειας. Για ένα τυπικό κατάστημα των 350 τετραγωνικών μέτρων στην οδό Ερμού, το Κολωνάκι και την ευρύτερη

περιοχή του Ψυρρή, η μηνιαία μίσθωση ξεκινά από το καθόλου ευκαταφρόνητο ποσό των €50 και εκτοξεύεται μέχρι τα €100 ανά τετραγωνικό. Πρόκειται για μια ζώνη, όπου το real estate εξαργυρώνει την ασταμάτητη ροή τουριστών και των locals της μαζικής αγοράς, με το νεανικό κοινό να δίνει τον τόνο και να υποδέχεται διαρκώς νέα concepts και premium cafe-bar. Η κατάσταση δεν αλλάζει ιδιαίτερα, όταν η πυξίδα στρέφεται προς τα βόρεια και τα νότια προάστια, όπου οι ιδιοκτήτες ακινήτων διατηρούν ψηλά τις απαιτήσεις τους.

Στην κοσμική Γλυφάδα, με επίκεντρο την Πλατεία Κύπρου και τις οδούς Ζησιμοπούλου και Μεταξά, το ταμπελό γράφει από €50 έως €80 το τετραγωνικό, με τη ζήτηση να τροφοδοτείται από ένα μείγμα εύπορων μόνιμων κατοίκων και

ξένων επισκεπτών.

Το ίδιο ακριβώς τίμημα, από €50 έως €80 ανά τ.μ., καλούνται να καταβάλουν οι επιχειρηματίες και στο παραδοσιακό οχυρό της Κηφισιάς, στις οδούς Λεβίδου, Κολοκοτρώνη, Κασσαβέτη και στο Κεφαλάρι, ποντάροντας σχεδόν αποκλειστικά στη σταθερή αγοραστική δύναμη των κατοίκων της περιοχής. Η πιο ρεαλιστική, αλλά εξαιρετικά υποσχόμενη επιλογή, έρχεται από το μεγάλο λιμάνι. Στον Πειραιά, η εμπορική κίνηση στην Σωτήρος και το Πασαλιμάνι κρατά τα ενοίκια στη ζώνη των €40 με €70 το τετραγωνικό, προσφέροντας μια εναλλακτική με καλό value for money για αλυσίδες fast food και δημοφιλή cafe, που θέλουν να πιάσουν τον παλμό της τοπικής κοινωνίας και των επιβατών της κρουαζιέρας.

> **ΕΛΤΟΝ**

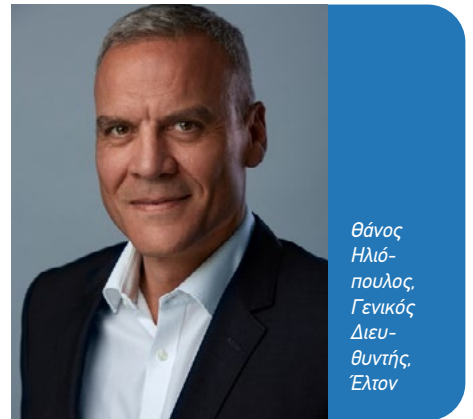
ΕΓΚΡΙΘΗΚΕ Η ΣΥΓΧΩΝΕΥΣΗ ΜΕ ΑΠΟΡΡΟΦΗΣΗ ΤΟΥ 100% ΤΗΣ Ν. ΛΕΚΟΣ

Στην έναρξη της διαδικασίας συγχώνευσης, μέσω απορρόφησης της 100% θυγατρικής της, Ν. Λέκος, προχωρά η Έλτον, στο πλαίσιο της στρατηγικής της για την απλοποίηση της εταιρικής δομής και τη βελτιστοποίηση λειτουργίας του ομίλου.

Όπως επισημαίνεται, η συγχώνευση κρίνεται επωφελής για τις δύο εταιρείες, καθώς

αναμένεται να οδηγήσει σε απλούστευση της εταιρικής οργάνωσης, περιορισμό λειτουργικών εξόδων και αποτελεσματικότερη αξιοποίηση των διαθέσιμων πόρων.

Παράλληλα, η ενοποίηση των δραστηριοτήτων αναμένεται να ενισχύσει την οργανωτική αποδοτικότητα, δεδομένου ότι η Ν.Λέκος αποτελεί κατά 100% θυγατρική της Έλτον



Θάνος
Ηλιό-
πουλος,
Γενικός
Διευ-
θυντής
Έλτον

Business Insight

ΕΙΝΑΙ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ UNDER VALUED STOCK Η LAMDA DEVELOPMENT;

Με αφορμή τα αποτελέσματα τριμήνου, τον στόχο της διοίκησης για ταμειακές ροές €600 εκατ., και την επικείμενη παράδοση των αθλητικών εγκαταστάσεων, εύλογα γεννάται το ερώτημα κατά πόσον **η τρέχουσα χρηματιστηριακή αξία των €1,145 δισ.** αποτελεί δίκαιη τιμή ή πρόκειται για κλασική περίπτωση υποτιμημένης μετοχής.

Κατ' αρχήν, **με τιμή κλεισίματος στα €6,48 ευρώ (10/7)** η μεταβολή για τη μετοχή παραμένει σε υποαπόδοση έναντι της αγοράς, σε συνέχεια ανάλογης τάσης του 2025. Αυτό αφορά στο παρόν/στο μέχρι τώρα, γι' αυτό και το θέμα του insight είναι εάν οι προοπτικές δικαιολογούν υπεραπόδοση.

Θα ξεκινήσω από τα **bearish στοιχεία** (σύμφωνα με τα μεγέθη τριμήνου): **αύξηση λειτουργικών εξόδων στα €22,8 εκατ. και EBITDA προ αποτιμήσεων σε -€8,5 εκατ.** Ωστόσο, θα πει κάποιος πως αυτό ήταν αναμενόμενο, με τη διοίκηση σε φάση έντασης εργασιών (CAPEX €126 εκατ. στο τρίμηνο), υπενθυμίζοντας πως το project έχει εμπρόθεσμη και... αδηφάγη ανάγκη μετρητών. **Καθαρή Αξία Ενεργητικού στα €1,529 δισ.,** ελαφρώς μειωμένη, με το NAV να αντιστοιχεί σε €8,97/μετοχή.

Υψηλό ρίσκο μετάβασης από την εκτέλεση στη λειτουργία, πρακτικά αυτό σημαίνει πως **η διοίκηση υλοποιεί ένα τεράστιο έργο που χρειάζεται πολύ κεφάλαιο μπρο-**

στά προκειμένου να μπορεί να έχει έσοδα/λειτουργικό κέρδος στη συνέχεια. Όπως είπε ο Διευθύνων Σύμβουλος, η Lamda Development περνά από την κατασκευή/πωλήσεις στην παράδοση, διάστημα που εκτός των άλλων ο όμιλος επιβαρύνεται με έντονες πληθωριστικές πιέσεις στα υλικά, κόστος κατασκευής κ.λ.π., μέχρι να μπει το "κλειδί στην πόρτα".

Για να συνεχίσω με τα bullish, όπου υπεισέρχεται η παράμετρος της προοπτικής, με ζητούμενο το κατά πόσον στο outlook τιμολογείται εύλογα αυτό που θα αξίζει (κοστολογείται), λ.χ. σε 6-9 μήνες από σήμερα. Τί έδειξαν τα μεγέθη τριμήνου: **αύξηση πωλήσεων στα €142,7 εκατ. ποσοστό 35% στο Top Line Growth.** Πρακτικά αυτό σημαίνει πως η εταιρεία περνά - ήδη - από τον σχεδιασμό στην εκτέλεση, δηλαδή παραγωγή εσόδων. Η TLG είναι εντυπωσιακή. **Ο όμιλος διαθέτει ισχυρά hedging assets,** δηλαδή λειτουργία που παράγει έσοδα/κέρδη EBITDA σε βαθμό που αντισταθμίζεται το κόστος του Ελληνικού.

Όντως, το χαρτοφυλάκιο εμπορικών κέντρων, **η Μαρίνα Φλοίσβου απέδωσε ρεκόρ EBITDA από τα Malls και αύξηση 12% από τον Φλοίσβο.** Εισπράξεις €1,7 δισ. και με το 87% του Little Athens να έχει πωληθεί (ή προκληθεί) το ρίσκο του εγχειρήματος είναι μειωμένο. Συν το γεγονός του αυξη-

μένου ποσοστού πωλήσεων δείχνει πως το προϊόν έχει βρει (αγοραστική) ανταπόκριση, ότι αγκαλιάζεται από ένα αρκετά απαιτητικό κοινό. Εκτιμώ πως, αυτό θα μπορούσε να αποτελέσει μελλοντικό goodwill για τη διοίκηση. Κάτι που θεωρώ ότι αρχίζει να αποτυπώνεται -πλέον- από το α' τρίμηνο: **για το μεν The Ellinikon Mall ποσοστό 70% έχει προσυμφωνηθεί (για μικτή εκμίσθωση επιφάνειας), το δε Riviera Galleria κατά 78%,** που σημαίνει ότι η διοίκηση διασφαλίζει μελλοντικά έσοδα από ισχυρούς ομίλους, επιχειρηματίες, πριν καν ολοκληρωθεί η κατασκευή. Στην υλοποίηση αυτού του σύνθετου εγχειρήματος **η διοίκηση διαθέτει ταμείο €831 εκατ., μη χρησιμοποιημένες γραμμές χρηματοδότησης (δανείων) €232 εκατ., δηλαδή €1,063 δισ. μαξιλάρι.**

Στα €6,48 η χρηματιστηριακή τιμή στο ταμπλό, στα €8,97 η καθαρή αξία ενεργητικού (net asset value), δηλαδή η αξία των περιουσιακών στοιχείων μείον τις υποχρεώσεις. **Σημαντικό το discount,** που αργά ή γρήγορα θα αρχίσει να μειώνεται. Κοινός τόπος πως η ψαλίδα κλείνει όσο τα διάφορα σημαντικά τμήματα του σύνθετου έργου γίνονται ορατά. Στην περίπτωση που η τρέχουσα αποτίμηση των €1,145 δισ. αποτελεί undervalued τιμολόγηση της Lamda Development.

BnSECRET

- ΣΤΟ ΣΤΟΧΑΣΤΡΟ ΔΙΕΘΝΩΝ
- ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ Η ΕΥΔΑΠ
- Για την είσοδο μεγάλων παικτών στο μετοχικό κεφάλαιο της ΕΥΔΑΠ [γνωρίζετε ήδη](#). Η μετοχή όμως συνεχίζει το ράλι και πλέον έπιασε πολυετή υψηλά που είχε να δει από το ...2007! Στα χρηματιστηριακά γραφεία εκτιμούν πως δεν αργούν ανακοινώσεις για την είσοδο νέων μεγάλων μετόχων στην εταιρεία...

SÖ POSH!
the trendletter

Κάθε Σάββατο στις 9.30

FINE SYNΔΡΟΜΗΤΗΣ ΕΔΩ

Editorial

Ο INFANTINO ΣΕ ΡΟΛΟ THATCHER

Έχοντας ήδη μπει στην τελευταία εβδομάδα και τα ημιτελικά του Παγκοσμίου Κυπέλλου - και περιμένοντας φυσικά την Γαλλία να σηκώσει την κούπα, όπως άλλωστε το δικαιούται και το δικαιούνταν και το 2022 άσχετα εάν κάποιοι επιθυμούν να το δώσουν ξανά στην ομάδα της κλάψας που λέγεται Αργεντινή - καταγράφω τα εξής:

Ναι, είναι ένα Μουντιάλ, όπου αποθεώνεται το εμπορικό στοιχείο, όπου πωλείται και μάλιστα πολύ ακριβά το καθετί, όπου αυξήθηκαν οι ομάδες, που συμμετέχουν, ώστε να υπάρχουν περισσότεροι αγώνες, άρα περισσότερα εισιτήρια, άρα περισσότερα χρήματα από τηλεοπτικά δικαιώματα, άρα μεγαλύτερο ενδιαφέρον από περισσότερες χώρες.

Ναι, είναι ένα Μουντιάλ, όπου ο Πρόεδρος της FIFA, Infantino, προσπαθεί μαζί με τον Πρόεδρο Trump να κάνει τους Αμερικανούς να ασχοληθούν περισσότερο με το ποδόσφαιρο. Και αυτό γίνεται με κάθε κόστος (δεχόμενος ακόμα και το αίτημα για ακύρωση της κόκκινης κάρτας σε ποδοσφαιριστή των Ηνωμένων Πολιτειών).

Όμως, είναι ταυτόχρονα ένα Μουντιάλ, το οποίο μας δείχνει πολλά για το πώς αλλάζει η όλη προσέγγιση απέναντι στο ποδόσφαιρο - το μπάσκετ και άλλα αθλήματα - ως θέαμα περισσότερο πλέον, και όχι τόσο ως οπαδική ενασχόληση.

Τι σημαίνει αυτό στην πράξη;

Σημαίνει ότι τα συμβόλαια των ποδοσφαιριστών θα γίνονται όλο και ακριβότερα.

Σημαίνει ότι, κατά συνέπεια, οι ομάδες θα χρειάζονται περισσότερα έσοδα.

Σημαίνει ότι, κατά συνέπεια, τα εισιτήρια θα είναι πιο ακριβά, τα τηλεοπτικά δικαιώματα θα είναι πιο ακριβά, άρα και τα όσα θα πληρώσουμε στα συνδρομητικά κανάλια, οι διαφημίσεις θα είναι πιο ακριβές.

Όλα αυτά καταλήγουν στην τάση, που υπάρχει τα τελευταία χρόνια παγκοσμίως, ειδικά μετά την πανδημία, ο άρτος και τα θεάματα να κα-

θίστανται όλο και πιο δυσπρόσιτα - έως και απρόσιτα - για όλο και περισσότερο κόσμο. Μου θυμίζει ιστορίες, που μου διηγούνταν ο αείμνηστος Βασίλης (που είχε την τιμή να τον έχω πατέρα), σύμφωνα με τις οποίες, τη δεκαετία του '60, η διασκέδαση σε μπουζούκια και ευρύτερα κέντρα διασκέδασης ήταν απλησίαστη για τον μέσο Έλληνα.

Και που οδηγεί αυτό;

Οδηγεί στο ότι ο μέσος φίλαθλος έχει τη δυνατότητα να απολαμβάνει από κοντά πολύ λιγότερα παιχνίδια της ομάδας του από ό,τι είχε συνηθίσει.

Οδηγεί στο ότι αυτοί, που έχουν τη δυνατότητα να παρακολουθούν παιχνίδια από κοντά, θα απολαμβάνουν όλο και περισσότερο μια συνολική εμπειρία θεάματος, κυρίως πριν, αλλά και μετά τον αγώνα. Ένας αγώνας, δηλαδή, παύει να είναι ένα παιχνίδι μεταξύ δύο ομάδων μόνο, αλλά μετατρέπεται, αλλού ταχύτερα αλλού πιο αργά, σε ένα event ακόμα και για όλη την οικογένεια.

Στο τελευταίο, δηλαδή στον οικογενειακό χαρακτήρα, θα συμβάλλει, ειδικά στην Ελλάδα, η άνοδος της τιμής των εισιτηρίων, που θα απομακρύνει από τα γήπεδα όλους αυτούς τους αργόσχολους, οργανωμένους και μη, οι οποίοι πηγαίνουν, όχι για να παρακολουθήσουν έναν αγώνα, αλλά επειδή θεωρούν το γήπεδο κτήμα τους και πεδίο για να ξεσπάσουν και να βγάλουν τα απωθημένα τους.

Αυτή είναι η θετική πλευρά της στάσης, που περιγράφω σήμερα, η οποία όμως προϋποθέτει, στην περίπτωση της χώρας μας, οι διοικήσεις των ομάδων να κόψουν τις επιδοτήσεις και τον ομφάλιο λώρο με τους οργανωμένους οπαδούς και τον χουλιγκανισμό.

Για άλλους λόγους, δηλαδή, ο Gianni Infantino λειτουργεί ως σύγχρονη Margaret Thatcher. Απλά πράγματα.

Νεκτάριος Β. Νώτης
nectarios@notice.gr