BNB DAILY

BUSINESS IN BRIEF

ΤΟ ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΟ
ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ
NEWSLETTER

ΠΕΜΠΤΗ 29 ΟΚΤΩΒΡΙΟΥ 2026 **Τεύχος 1929**



> DEMO

Σε εξέλιξη τέσσερα μεγάλα επενδυτικά projects - Ανάπτυξη 6% και διπλασιασμός κερδών το 2025



> ΔΙΕΘΝΗΣ ΑΕΡΟΛΙΜΕΝΑΣ ΑΘΗΝΩΝ

Πωλήσεις €530 εκατ. και μονοψήφια πτώση κερδών στο εννεάμηνο - Σε εξέλιξη οι εργασίες επέκτασης



> COURIER CENTER

Επενδύσεις άνω των €3 εκατ. σε υποδομές και ψηφιακές υπηρεσίες – Τί φέρνει η συνεργασία με την Lastmily



> HELLENIQ ENERGY

Οι 3+1 στόχοι της εξαγοράς της Staroil - Τί φέρνει το deal

Editorial

Μονακό, 13:01: Το διάλειμμα που κόστισε μια πώληση

Debrief

Το επάγγελμα με απορρόφηση 100% στην Ελλάδα του 2050

Business Insight

ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ: Το δίλημμα Περιστέρη, ο Wood και η Jefferies

Business Maker

- Ο Σταθόπουλος της BC Partners, ο Ρέμος και η προσφορά
- Κρουαζιέρα: Οι φετινές απώλειες και τα 850 ραντεβού του Πειραιά το 2027

BnSecret

- Γιατί ο Κόκκαλης σκουπίζει μετοχές της Intracom
- Το μυστήριο της διώρυγας της Κορίνθου

> DEMO

ΣΕ ΕΞΕΛΙΞΗ ΤΕΣΣΕΡΑ ΜΕΓΑΛΑ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΑ PROJECTS - ΑΝΑΠΤΥΞΗ 6% ΚΑΙ ΔΙΠΛΑΣΙΑΣΜΟΣ ΚΕΡΔΩΝ ΤΟ 2025

Σε εξέλιξη βρίσκεται το επενδυτικό πλάνο ύψους €356 εκατ., που υλοποιεί για την περίοδο 2021-2027 η Demo σε Τρίπολη, Άγιο Στέφανο και Κρυονέρι, ενώ παράλληλα προχωρά η νέα επένδυση στην Θεσσαλονίκη.
Ειδικότερα:

- **Στον Άγιο Στέφανο αναπτύσσεται νέο συγκρότημα εγκαταστάσεων** που θα περιλαμβάνει σύγχρονο κέντρο διανομής τελικών προϊόντων, εργαστήρια βιοτεχνολογίας, εκπαιδευτικές υποδομές και πιλοτική μονάδα παραγωγής μονοκλωνικών αντισωμάτων
- **Στην Τρίπολη, σε έκταση 34.000 τ.μ., αναπτύσσεται νέο βιομηχανικό συγκρότημα,** το οποίο θα περιλαμβάνει μονάδες παραγωγής δραστικών φαρμακευτικών ουσιών (APIs) και τελικών φαρμακευτικών προϊόντων χημικής προέλευσης
- **Στο Κρυονέρι πραγματοποιούνται έργα εκσυγχρονισμού,** αναβάθμισης και βελτίωσης της παραγωγικής δυναμικότητας των εγκαταστάσεων
- **Στο Βιομηχανικό Πάρκο Αγίου Αθανασίου Θεσσαλονίκης** τέθηκαν εντός του 2025 οι βάσεις για την **ανάπτυξη νέου βιομηχανικού συγκροτήματος**. Δημιουργείται πρότυπο Κέντρο Έρευνας & Ανάπτυξης 2.400 τ.μ. με 13 υπερσύγχρονα εργαστήρια

Επίσης, η εταιρεία υλοποιεί επενδύσεις ενεργειακής αναβάθμισης και περιβαλλοντικής βελτιστοποίησης στις υφιστάμενες εγκαταστάσεις της.

PORTFOLIO

Σε προϊοντικό επίπεδο, η Demo συνεχίζει να ενισχύει το ήδη εκτεταμένο χαρτοφυλάκιο νοσοκομειακών φαρμακευτικών προϊόντων της, επενδύοντας στην ανάπτυξη νέων ενέσιμων φαρμάκων υψηλής προστιθέμενης αξίας και διευρύνοντας περαιτέρω την παρουσία της στις διεθνείς αγορές.
Παράλληλα, επεκτείνει τη δραστηριότητά της σε συμπληρώματα διατροφής και ιατροτεχνολογικά προϊόντα.
Ιδιαίτερη στρατηγική σημασία για τον όμιλο έχει η ανάπτυξη νέων δραστικών φαρμακευτικών ουσιών (APIs), καθώς και η διεύρυνση του χαρτοφυλακίου βιοτεχνολογικών προϊόντων, βιοομοειδών και λοιπών εξειδικευμένων βιοφαρμακευτικών θεραπειών που απευθύνονται κυρίως στην αντιμετώπιση σοβαρών και χρόνιων παθήσεων.



Δημήτρης Δέμος, Διευθύνων Σύμβουλος, Demo ABEE

R&D

Πέρυσι ο όμιλος επένδυσε με αυξανόμενους ρυθμούς στην Έρευνα και Ανάπτυξη με την συγκεκριμένη δραστηριότητα να αυξάνεται κατά 4% μέσα στην χρήση και να φθάνει τα €28,2 εκατ.
Το 2025 ξεκίνησαν 8 νέα έργα R&D και συνεχίστηκαν 28. Ταυτόχρονα ξεκίνησαν οι εργαστηριακές αναπτύξεις των 5 νέων δραστικών φαρμακευτικών υλών, ενώ συνεχίστηκαν 14 και προχωρά η ανάπτυξη του 1ου και 2ου μονοκλωνικού αντισώματος, ενισχύοντας την παρουσία της εταιρείας στην Ευρώπη και τις ΗΠΑ.
Με το Κέντρο R&D στην Θεσσαλονίκη και τα 9 εξειδικευμένα εργαστήρια υψηλής τεχνολογίας, η στρατηγική της Demo εστιάζει στην ανάπτυξη τελικών φαρμακευτικών σκευασμάτων διεθνούς εμβέλειας, στην παραγωγή δραστικών πρώτων υλών (APIs) και στην είσοδο στον κλάδο της Βιοτεχνολογίας.

Η ΕΙΚΟΝΑ ΤΟ 2025

Το 2025 ο όμιλος αναπτύχθηκε με ρυθμούς 6%, με τις πωλήσεις να διαμορφώνονται σε €332 εκατ. (€266,74 εκατ. χωρίς clawback & rebate). Από τον καθαρό κύκλο εργασιών, το 36% προήλθε από πωλήσεις εξωτερικού (€95,83 εκατ.) και το υπόλοιπο από πωλήσεις εσωτερικού (€170,91 εκατ.)
Τα έξοδα διάθεσης μειώθηκαν κατά 10%, στα €27,24 εκατ., κάτι που οφείλεται κυρίως στη μείωση των αποσβέσεων δικαιωμάτων χρήσης και παγίων, καθώς και στη μείωση του κόστους αναλώσεων αποθεμάτων, η οποία υπεραντιστάθμισε την αύξηση των αμοιβών και εξόδων προσωπικού κατά τη διάρκεια της περυσινής χρήσης. Σημειώνεται ότι τα έξοδα διοίκησης αυξήθηκαν κατά 2% στα €23,26 εκατ.
Σε επίπεδο κερδοφορίας, το EBITDA υποχώρησε σε ποσοστό 14% αντίστοιχα, κυρίως λόγω της υποχώρησης του μικτού περιθωρίου κέρδους και της ενίσχυσης των δαπανών που σχετίζονται με διοικητικές και ερευνητικές δραστηριότητες. Ωστόσο η καθαρή κερδοφορία διπλασιάστηκε.

DATA Όμιλος (σε €χιλ.)

Κύκλος εργασιών
2025: 332.015
2024: 314.267
2023: 260.710
2022: 232.219

EBITDA
2025: 31.767
2024: 36.757
2023: 32.755
2022: 38.278

Κέρδη προ φόρων
2025: 17.655
2024: 12.257
2023: 10.178
2022: 28.547

Καθαρά κέρδη
2025: 10.377
2024: 5.169
2023: 4.429
2022: 21.321

Μάκης Αποστόλου
makis@notice.gr

FOOD FORWARD

From Farm to Future

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

2 SEASON



5-6 Νοεμβρίου 2026

HYATT REGENCY THESSALONIKI

Για περισσότερες πληροφορίες:

ΜΕ ΤΗΝ ΑΞΙΟΠΙΣΤΙΑ ΤΗΣ NOTICE CONTENT & SERVICES

POWERED BY FORUM S.A. TRADE SHOWS • PUBLICATIONS



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



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



CHARALAMPAKIS GEORGIOS
Business Development Consultant, NOISIS



DIMITRIADIS YIORGOS
Chef & Culinary director



DIMORAGKAS VAIOS
Managing Director, NIELSENQ Greece & Bulgaria



FOSKOLOS YAGGELIS
Head of Retail Sales & Insights, Circana



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



GEROSTERGIOUDIS THEODOROS
CEO, Masoutis



GIANNITSIS CHRISTOS
CEO, Omiros Dairies



JANEVSKI VLADIMIR
Managing Director, Premier Capital Hellas



KAKKAVAS CHRISTOS
Executive Advisor JLL, Athens Economics



KAPLANIDIS VASSILIS
Export Manager, DESSERTA



KATRIVANOS PERIKLIS
CEO, Neva Pigon Grammou



KONTOS DIMITRIS
Chief Operating Officer, METRO



KOUTSOURADI ARGYRO
CEO & Founder, Myrovolos Organics



LALATSIS HARIS
Market Analyst



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



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



MANOLAS IOANNIS
Managing Director, IBLS



MICHALOPOULOU MARIA
Marketing & Exports Manager, Select Fish



MAVROS ATHANASIOS
Partner EY Consumer & Health Leader for Southeastern Europe



OIKONOMIDIS GIORGOS
Founder 45 Fish Butchery/Chef



PANAGIOTAKIS MICHALIS
Member of the Board, DORIKI



PAPACHRISTOS CHARALAMBOS
President, SEFYMEN



PAPADIMITRAKOPOULOS CHRISTOS
Founder & Owner Orange Be Global



PAPADOPOULOS GIANNIS
Senior Partner, EOS Capital



PAPAEFTHYMIOU THANOS
CEO, VALMA



PAPANIKOLAOU ATHANASIOS
President, EPOES - CEO, Vivartia Group



PARASKEVAIDOU CHRISTINA
Director of Operational Planning & Development, NOISIS



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



SARANTIS MICHALIS
CEO, Hellenic Dairies



SIDERIS NATASHA
CEO & Founder, Tashas Group



SINODINOS DIMITRIS
Chairman of the Board SEET & Commercial Director KONVA



SOLOMOS TAKIS
Co-Founder & Partner Elikonos Capital AIFM



TAKAS NIKOLAOS
Managing Partner THERMI VC



TAKOULAS YAGGELIS
Purchasing Director, METRO



TOURALIAS APOSTOLOS
Chairman, HAPO



TRIANTAFYLLOS ANASTASIOS
Managing Partner, Andersen Legal in Greece



TSACHOURIDIS PANTELIS
Purchasing Director, Diamantis Masoutis

TSIAOUSIDIS SAVVAS
Corporate & Investment Banking Northern Greece, EUROBANK

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

VARDAKA KONSTANTINA
Talent Development Director, Head of LHH Greece

VEROPOULOS NIKOS
President, Vero

VEZYROGLOU ANTONIS
CEO, A. Vezyroglou

ZEMPILOGLOU NASOS
CEO, Mytilos

ZOUKAS KOSTAS
President, PEMETE

ΔΕΙΤΕ ΕΔΩ ΤΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΤΟΥ ΣΥΝΕΔΡΙΟΥ

PLATINUM SPONSORS

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

50 ΧΡΟΝΙΑ μασούτης

GOLD SPONSORS

Desserta HELLAS S.A. exclusive partners of Berglandmilch

LIDL Γιατί αξίζει.

SILVER SPONSORS

Cellier

Elikonos Capital

ΕΠΙΛΟΓΗ ΕΣ

TÜV AUSTRIA

BANKING PARTNER

ExportGate

EUROBANK

SUPPORTERS

Adecco

ΒΑΛΜΑ

DANONE ONE PLANET. ONE HEALTH

elvida FOODS

eos

ibls

noisis

ΩMIROS

THERMI VC

PARTNER

FANTASCRIPT

Mindy

STARGIFTS

MEDIA SPONSOR

VORIA.GR

ΜΕ ΤΗΝ ΑΙΓΙΔΑ

ΓΕΩΠΟΝΙΚΟ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΑΘΗΝΩΝ AGRICULTURAL UNIVERSITY OF ATHENS

ΕΜΠΟΡΙΚΟ & ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΟ ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΟ ΑΘΗΝΩΝ

ΕΔΟΑΟ

ΕΛΟΠΥ

ESE

ΙΝΕ

SEVE

ΣΕΒΤ

ΕΕΕΤ 1932

ΖΕΩΤΥΜΕΝ

> COURIER CENTER

ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΑΝΩ ΤΩΝ €3 ΕΚΑΤ. ΣΕ ΥΠΟΔΟΜΕΣ ΚΑΙ ΨΗΦΙΑΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ – ΤΙ ΦΕΡΝΕΙ Η ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΜΕ ΤΗΝ LASTMILY

Σε περισσότερα από €3 εκατ. αναμένεται να ανέλθει το επενδυτικό πρόγραμμα της Courier Center, με επίκεντρο:

- την αναβάθμιση των εγκαταστάσεων
- την αυτοματοποίηση της διαλογής και
- τον ψηφιακό μετασχηματισμό των υπηρεσιών διανομής

Στο πλαίσιο αυτό εντάσσεται η συνεργασία με την ελληνική εταιρεία τεχνολογίας Lastmily, μέσω της οποίας η εταιρεία επιδιώκει να αναβαθμίσει τη διαχείριση των παραδόσεων τελευταίου μιλίου και να διευρύνει τις επιλογές παραλαβής.

Όπως ανέφερε η Courier Center στο BnB Daily, η συνεργασία με την Lastmily αποτελεί μέρος ενός ευρύτερου σχεδιασμού και δεν συνιστά αυτοτελές επενδυτικό έργο με ξεχωριστό προϋπολογισμό. Η στρατηγική περιλαμβάνει τόσο την αναβάθμιση των φυσικών υποδομών, όσο και την ανάπτυξη ψηφιακών εργαλείων για τη διαχείριση των αποστολών και την εξυπηρέτηση των παραληπτών.



Βασίλης Μπαλούρδος, CEO, Courier Center

ΟΙ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΣΕ ΑΣΠΡΟΠΥΡΓΟ ΚΑΙ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ

Στο σκέλος των υποδομών, βασικό έργο αποτελεί το νέο hub της εταιρείας στον Ασπρόπυργο, επιφάνειας 3.000 τ.μ., το οποίο λειτουργεί από τον Μάρτιο. Οι εγκαταστάσεις έχουν σχεδιαστεί ώστε να επιτρέπουν τη μελλοντική εγκατάσταση αυτοματοποιημένου συστήματος διαλογής, ενώ προβλέπεται και η ανάπτυξη υπηρεσιών τρίτων μερών logistics (3PL), όπως τόνισε η εταιρεία.

Παράλληλα, η Courier Center σχεδιάζει την επέκταση και αναβάθμιση του hub της Θεσσαλονίκης, όπως σχολίασε. Για την προμήθεια συστημάτων αυτόματης διαλογής σε Αθήνα και Θεσσαλονίκη βρίσκεται σε εξέλιξη διαδικασία υποβολής προτάσεων, χωρίς να έχει ανακοινωθεί συγκεκριμένο χρονοδιάγραμμα εγκατάστασης.

Το επενδυτικό πρόγραμμα περιλαμβάνει επίσης ψηφιακές εφαρμογές, όπως τον ψηφιακό βοηθό εξυπηρέτησης και την πλατφόρμα διαχείρισης παραδόσεων τελευταίου μιλίου.

Η ΕΠΕΚΤΑΣΗ ΤΗΣ LASTMILY ΣΕ ΟΛΗ ΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Η εφαρμογή της πλατφόρμας Lastmily έχει ξεκινήσει στην Αθήνα και την Θεσσαλονίκη, καλύπτοντας ήδη, σύμφωνα με την Courier Center, το 90% των δύο αστικών αγορών. Επόμενος στόχος είναι η σταδιακή επέκταση της υπηρεσίας σε όλα τα αστικά κέντρα της χώρας έως το τέλος του πρώτου εξαμήνου του 2027.

Η ανάπτυξη θα πραγματοποιηθεί ανά περιοχή, με την εταιρεία να επισημαίνει ότι η διεύρυνση της κάλυψης θα πρέπει να συμβαδίζει με τη διατήρηση της επιχειρησιακής αξιοπιστίας. Η πλατφόρμα υποστηρίζει τον σχεδιασμό των δρομολογίων, τη διαχείριση του στόλου και την ενημέρωση του παραλήπτη για την εξέλιξη της παράδοσης.

LOCKERS, PUDO ΚΑΙ ΕΠΙΒΕΒΑΙΩΣΗ ΠΑΡΑΛΑΒΗΣ ΜΕΣΩ PIN

Η συνεργασία με την Lastmily εντάσσεται και στον σχεδιασμό για περισσότερες εναλλακτικές επιλογές παραλαβής. Η Courier Center διαθέτει δίκτυο περίπου 720 σημείων διανομής πανελλαδικά, ενώ λειτουργεί και δίκτυο 85 καταστημάτων. Η πλατφόρμα υποστηρίζει την επιλογή παράδοσης εκτός κατοικίας ή επαγγελματικού χώρου (Out of Home – OOH), μέσω διαθέσιμων σημείων παραλαβής, όπως τα PUDO.

Στόχος είναι οι παραλήπτες να έχουν μεγαλύτερη ευελιξία ως προς τον τρόπο και το σημείο παραλαβής, ανάλογα με τις διαθέσιμες επιλογές της εκάστοτε αποστολής.

Στις παραδόσεις όπου εφαρμόζεται επιβεβαίωση μέσω PIN, ο κωδικός χρησιμοποιείται αντί της υπογραφής στην ηλεκτρονική συσκευή του διανομέα (PDA). Με αυτόν τον τρόπο, η παραλαβή επιβεβαιώνεται μέσω κωδικού που λαμβάνει ο παραλήπτης, χωρίς να απαιτείται φυσική υπογραφή στη συσκευή.

Μάριος Δελατόλας
marios@notice.gr

> EXPLORA JOURNEYS

ΚΑΘΕΛΚΥΣΗ ΤΟΥ EXPLORA V, ΣΥΝΕΧΙΖΕΤΑΙ Η ΝΑΥΠΗΓΗΣΗ ΤΟΥ EXPLORA VI

Δύο ορόσημα στη ναυπήγηση του στόλου της γιόρτασε η Explora Journeys, το brand πολυτελών κρουαζιέρων του ομίλου MSC, στις 26 Οκτωβρίου στο ναυπηγείο Sestri Ponente της Fincantieri στην Γένοβα. Σε διπλή τελετή έγινε η καθέλκυση του Explora V και η τοποθέτηση νομίσματος - σύμφωνα με τα ναυτικά έθιμα - για το Explora VI, του 5ου και του 6ου πλοίου του στόλου. Με το Explora VI ολοκληρώνεται το πρόγραμμα των έξι πλοίων, το οποίο, μετά την παράδοση του Explora III τον Ιούλιο του 2026, συνεχίζεται κανονικά. Στις τελετές παρευρέθηκαν εκπρόσωποι εθνικών και τοπικών φορέων, των ναυτιλιακών αρχών και του ευρύτερου ναυτιλιακού κλάδου. Από τον όμιλο MSC ήταν παρόντες ο Εκτελεστικός Πρόεδρος του Τμήματος Κρουαζιέρας, Pierfrancesco Vago, και η Πρόεδρος της Explora Journeys, Anna Nash.

"ΤΟ ΤΕΛΕΥΤΑΙΟ ΠΛΟΙΟ, ΟΧΙ ΤΟ ΤΕΛΕΥΤΑΙΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ"

Για καθένα από τα έξι πλοία ορίστηκε μια ανάδοχος, ως αναγνώριση της συμβολής της στη δημιουργία του στόλου και των ανθρώπων που δούλεψαν για κάθε πλοίο. Για την Anna Nash, ο ρόλος στο Explora VI κλείνει έναν κύκλο. "Το Explora VI αποτελεί σημαντικό ορόσημο στην πορεία μας και δείχνει πόσο έχουμε προχωρήσει στη δημιουργία μιας νέας κατηγορίας εξαιρετικά κομψών θαλάσσιων ταξιδιών. Εντάχθηκα στην Explora Journeys σε ένα τόσο καθοριστικό στάδιο της εξέλιξής της και γι' αυτό το να γίνω νονά του έκτου πλοίου του στόλου μας είναι για μένα εξαιρετική τιμή και μια βαθιά προσωπική στιγμή. Είμαι πολύ περήφανη για όσα έχουμε δημιουργήσει μαζί και ανυπομονώ για όσα έρχονται, καθώς συνεχίζουμε να διαμορφώνουμε το μέλλον των θαλάσσιων ταξιδιών και να προσφέρουμε ακόμη πιο ουσιαστικές εμπειρίες στους επισκέπτες μας. Το Explora VI μπορεί να ολοκληρώνει τα πρώτα έξι πλοία μας, αλλά σε καμία περίπτωση δεν είναι το τελευταίο κεφάλαιο", δήλωσε.

LNG, SHORE POWER ΚΑΙ ΚΥΨΕΛΕΣ ΚΑΥΣΙΜΟΥ

Όλα τα πλοία της Explora Journeys μπορούν να συνδέονται με ηλεκτρική ενέργεια από την ξηρά (shore power): στο λιμάνι συνδέονται με το τοπικό δίκτυο και σβήνουν τις μηχανές, μηδενίζοντας τις άμεσες εκπομπές από την παραγωγή ενέργειας επί του πλοίου όσο διαρκεί η σύνδεση.

- LNG: το Explora III ήταν το πρώτο του στόλου με κινητήρες υγροποιημένου φυσικού αερίου, και με LNG θα κινούνται και τα Explora V και VI
- Εναλλακτικά καύσιμα: τα Explora V και VI σχεδιάζονται ώστε να μπορούν να χρησιμοποιούν bio-LNG, συνθετικό LNG και βιοκαύσιμα
- Κυψέλες καυσίμου: θα διαθέτει το Explora VI για πιο αποδοτική παραγωγή ενέργειας, ενώ το Explora V σχεδιάζεται ώστε να μπορεί να τις ενσωματώσει στο μέλλον





Γιώργος Περιστέρης, Πρόεδρος ΔΣ και Διευθύνων Σύμβουλος, ΓΕΚ Τέρνα

> ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ

ΠΡΟΣΦΟΡΕΣ €5,3 ΔΙΣ. ΣΕ ΑΜΚ ΚΑΙ ΟΜΟΛΟΓΟ - ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ €2,2 ΔΙΣ.

Στα €5,3 δισ. ανέρχονται αθροιστικά οι προσφορές που συγκέντρωσε η ΓΕΚ Τέρνα σε δύο χρηματοδοτικές συναλλαγές των τελευταίων τεσσάρων μηνών, μία στην αγορά μετοχών και μία στην αγορά ομολόγων.

INFO

Αύξηση μετοχικού κεφαλαίου (Ιούλιος): €659 εκατ., με προσφορές περίπου €3 δισ.
Συμμετοχή διεθνών επενδυτών: πάνω από 95% της ζήτησης
Έκδοση ομολόγου: €500 εκατ., με προσφορές €2,3 δισ. (υπερκάλυψη 4,6 φορές)
Διαθέσιμη ρευστότητα: περίπου €2,2 δισ.
Επόμενη λήξη δανεισμού της μητρικής: €300 εκατ., τον Δεκέμβριο 2028

ΔΥΟ ΑΓΟΡΕΣ ΣΕ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ ΜΕΤΑΒΛΗΤΟΤΗΤΑΣ

Οι δύο συναλλαγές απευθύνθηκαν σε διαφορετικές κατηγορίες θεσμικών επενδυτών και έγιναν σε περίοδο αυξημένης γεωπολιτικής αβεβαιότητας και μεταβλητότητας. Ο όμιλος αναφέρει ότι πέτυχε ανταγωνιστικούς όρους χρηματοδότησης. Η νέα ομολογιακή έκδοση προστίθεται στη ρευστότητα των περίπου €2,2 δισ.

ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΗ ΒΑΘΜΙΔΑ

Η εταιρεία διαθέτει επενδυτική βαθμίδα από τους οίκους S&P και Moody's, κάτι που, κατά τον όμιλο, διευρύνει τη βάση των διεθνών θεσμικών επενδυτών. Το χαρτοφυλάκιο μακροχρόνιων παραχωρήσεων δίνει, όπως σημειώνει, προβλέψιμες ροές εσόδων. Με τα κεφάλαια αυτά ο όμιλος δηλώνει ότι θα χρηματοδοτήσει το υφιστάμενο επενδυτικό του πρόγραμμα και θα διεκδικήσει νέες επενδύσεις σε υποδομές.

> EUROBANK (GLOBAL & REGIONAL FOCUS NOTES)

ΣΤΟ 121,7% ΤΟΥ ΑΕΠ ΤΟ ΧΡΕΟΣ ΤΗΣ ΓΑΛΛΙΑΣ ΤΟ 2027 ΠΑΡΑ ΤΗΝ ΠΡΟΣΑΡΜΟΓΗ - ΤΙ ΔΙΔΑΣΚΕΙ Η ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΜΠΕΙΡΙΑ

Τα δημοσιονομικά προβλήματα της Γαλλίας δεν οφείλονται μόνο στην επιβράδυνση της οικονομίας αλλά σε διαχρονικές αδυναμίες του οικονομικού και δημοσιονομικού της μοντέλου, σύμφωνα με οικονομική ανάλυση της Eurobank.

Κατά το κυβερνητικό προσχέδιο του προϋπολογισμού για το 2027, το έλλειμμα θα περιοριστεί από 5,4% του ΑΕΠ το 2026 στο 5%, όμως το χρέος θα ανέβει από 119,3% σε 121,7%, υπερδιπλάσιο από το 2000. Ακόμη και με πλήρη εφαρμογή των μέτρων, το χρέος δεν σταθεροποιείται.

DATA

Δημόσιο χρέος (2026 / 2027): 119,3% / 121,7%
Δημόσιες δαπάνες (2025): 57,2% του ΑΕΠ, έναντι 48,7% στην Ευρωζώνη
Φορολογικά έσοδα (2025): 45,2% τ ου ΑΕΠ, έναντι 40,6% στην Ευρωζώνη
Ανάπτυξη (2024 / 2025 / 2026): 1,5% / 0,8% / 0,5% (πρόβλεψη)
Συνταξιοδοτικές δαπάνες: Γαλλία 14,1% του ΑΕΠ το 2025 - 15,3% το 2070, Ελλάδα 13,4% το 2024 - 12% το 2070

ΤΟ ΒΑΡΟΣ ΤΟΥ ΚΟΙΝΩΝΙΚΟΥ ΚΡΑΤΟΥΣ

Η κοινωνική προστασία και η υγεία απορρόφησαν το 2024 το 32,6% του ΑΕΠ και το



57,1% των δημόσιων δαπανών, έναντι 27,4% και 55,8% στην Ευρωζώνη, με μεγάλη συμβολή των συντάξεων. Οι ασφαλισμένοι ανά συνταξιούχο θα πέσουν από 1,8 το 2025 σε περίπου 1,3 το 2070, ενώ το έλλειμμα του συνταξιοδοτικού συστήματος θα ανέβει από 0,2% σε 2,4% του ΑΕΠ, σύμφωνα με το γαλλικό Συμβούλιο Συντάξεων (COR).

Στην Ελλάδα, οι μεταρρυθμίσεις της κρίσης χρέους, όπως η αύξηση των ορίων ηλικίας και ο περιορισμός των πρόωρων συντάξεων, συγκράτησαν τη μελλοντική επιβάρυνση, σύμφωνα με την Ευρωπαϊκή Επιτροπή. Στην Γαλλία, αντίθετα, η αύξηση του ορίου από τα 62 στα 64 έτη ανεστάλη έως το 2028.

ΧΑΜΗΛΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ, ΧΩΡΙΣ ΧΩΡΟ ΓΙΑ ΦΟΡΟΥΣ

Ο δυνητικός ρυθμός ανάπτυξης εκτιμάται από το ΔΝΤ περίπου στο 1%. Η παραγωγικότητα της εργασίας έπεσε από πάνω από 130% του μέσου όρου της ΕΕ στις αρχές της δεκαετίας του 2000 στο 112,7% το 2025. Με την υψηλότερη φορολογική επιβάρυνση στην Ευρωζώνη, τα περιθώρια για προσαρμογή μέσω φόρων είναι περιορισμένα.

Η Γαλλία δεν έχει καταγράψει δημοσιονομικό πλεόνασμα από το 1974 ούτε πρωτογενές πλεόνασμα από το 2001. Την περίοδο 2017-2025 τα πρωτογενή ελλείμματα πρόσθεταν κατά μέσο όρο 3,2 ποσοστιαίες μονάδες τον χρόνο στον λόγο χρέους προς ΑΕΠ, σύμφωνα με έκθεση της Γαλλικής Εθνοσυνέλευσης.

ΚΙΝΔΥΝΟΣ ΜΕΣΟΠΡΟΘΕΣΜΑ, ΟΧΙ ΑΜΕΣΑ

Η πολιτική αβεβαιότητα ενόψει των προεδρικών εκλογών της άνοιξης του 2027 και η απουσία κυβερνητικής πλειοψηφίας αυξάνουν την πιθανότητα συμβιβασμών που θα αποδυναμώσουν την προσαρμογή.

Κατά την ανάλυση, η χώρα δεν αντιμετωπίζει άμεσο κίνδυνο κρίσης χρέους όπως η Ευρωζώνη τη δεκαετία του 2010, χάρη στο μέγεθος της οικονομίας, την ευρεία φορολογική βάση, τη μεγάλη μέση διάρκεια του χρέους και το ευρωπαϊκό πλαίσιο σταθερότητας.

Τα επίμονα ελλείμματα, η χαμηλή ανάπτυξη και ο ακριβότερος δανεισμός συνιστούν όμως σημαντικό μεσοπρόθεσμο κίνδυνο και για την Ευρωζώνη.

> STOIXIMAN

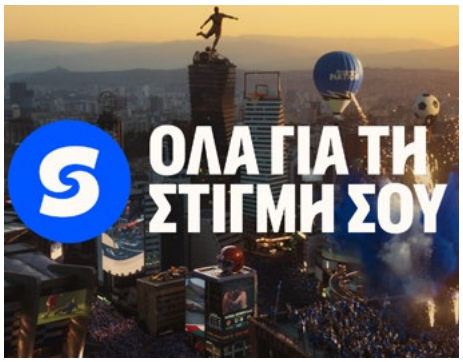
ΝΕΑ 360 ΚΑΜΠΑΝΙΑ ΓΙΑ ΤΟ SPORTSBOOK ΜΕ ΜΗΝΥΜΑ "ΟΛΑ ΓΙΑ ΤΗ ΣΤΙΓΜΗ ΣΟΥ"

Νέα 360 καμπάνια για το sportsbook της παρουσιάζει η Stoiximan, με κεντρικό μήνυμα "Όλα για τη στιγμή σου". Η καμπάνια δίνει συνέχεια στην εταιρική πλατφόρμα επικοινωνίας "Η στιγμή σου ανήκει" και τη συνδέει με το προϊόν, βάζοντας στο επίκεντρο την εμπειρία της εφαρμογής.

Η εταιρεία περιγράφει την καμπάνια ως το επόμενο βήμα στην εξέλιξη της επικοινωνίας της, που συνδέει τη νέα ταυτότητα του brand με την εμπειρία του προϊόντος, με το μήνυμα "Όλα για τη στιγμή σου με ατελείωτη δράση".

ΜΕ ΤΟ ΥΠΕΥΘΥΝΟ ΠΑΙΧΝΙΔΙ ΩΣ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑ

Ο Head of Marketing της Stoiximan, Αντώνης Πολυχρόνης, δήλωσε: "Με το 'Η στιγμή σου ανήκει' εκφράζουμε τη φιλοσοφία μας να δημιουργούμε εμπειρίες με επίκεντρο τον άνθρωπο και τον τρόπο με τον οποίο επιλέγει να απολαμβάνει τη διασκέδαση. Με τη νέα μας καμπάνια, φέρνουμε αυτή την υπόσχεση πιο κοντά στο προϊόν, αναδεικνύοντας τον κόσμο δράσης και επιλογών που προσφέρει η εφαρμογή της



Stoiximan. Στόχος μας είναι να εξελίσσουμε διαρκώς την εμπειρία που προσφέρουμε, δημιουργώντας στιγμές που ξεπερνούν το αναμενόμενο, με το υπεύθυνο παιχνίδι να παραμένει σταθερή προτεραιότητά μας".



Από αριστερά: Φωκίων Καραβίας, Eurobank - Παύλος Μυλωνάς, Εθνική - Χρήστος Μεγάλου, Πειραιώς - Βασίλης Ψάλτης, Alpha Bank

> JPMORGAN

ΠΡΟΒΛΕΠΕΙ ΚΕΡΔΗ €1,3 ΔΙΣ. ΓΙΑ ΤΙΣ ΣΥΣΤΗΜΙΚΕΣ ΤΡΑΠΕΖΕΣ ΣΤΟ Γ' ΤΡΙΜΗΝΟ

Ενόψει των ανακοινώσεων αποτελεσμάτων του γ' τριμήνου, η JPMorgan διατηρεί θετική στάση για τις τέσσερις συστημικές ελληνικές τράπεζες, προβλέποντας συνολικά κέρδη περίπου €1,3 δισ. Στο επίκεντρο βρίσκονται η αύξηση των χορηγήσεων, η ανθεκτικότητα των εσόδων από τόκους και οι δυνατότητες επιστροφής κεφαλαίων στους μετόχους.

Ο αμερικανικός οίκος διατηρεί σύσταση υπεραπόδοσης για όλες τις μετοχές των συστημικών τραπεζών διατηρώντας αμετάβλητες τις τιμές-στόχους:

- Eurobank: €6,10, με περιθώριο ανόδου 41,9%
- Εθνική Τράπεζα: €20,70, με περιθώριο ανόδου 35,4%
- Τράπεζα Πειραιώς: €13,70, με περιθώριο ανόδου 45,4%

Σύμφωνα με τους αναλυτές του αμερικανικού οίκου, η διεύρυνση των δανειακών χαρτοφυλακίων στηρίζει τα καθαρά έσοδα από τόκους, για τα οποία αναμένεται τριμηνιαία αύξηση 3%-5%.

ΤΙ ΠΕΡΙΟΡΙΖΕΙ ΤΗ ΔΥΝΑΜΙΚΗ ΤΗΣ ΚΕΡΔΟΦΟΡΙΑΣ

Ωστόσο, η υποχώρηση έκτακτων εσόδων, οι υψηλότερες προβλέψεις και οι πιέσεις στο λειτουργικό κόστος περιορίζουν τη δυναμική της τελικής κερδοφορίας έναντι του β' τριμήνου.

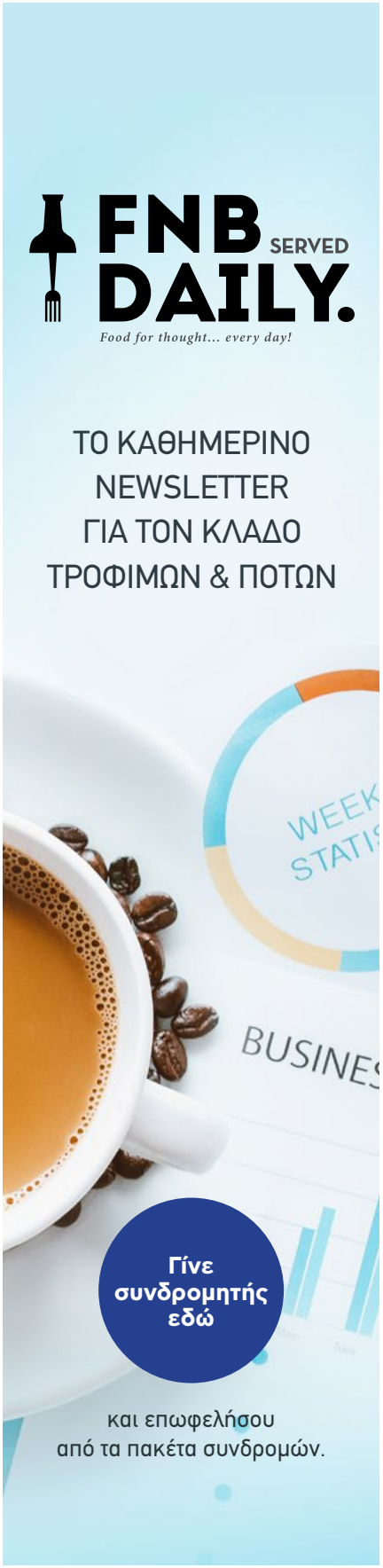
Για την Eurobank, η JPMorgan αναμένει προσαρμοσμένα κέρδη €419 εκατ. και καθαρά έσοδα από τόκους €705 εκατ. Η γεωγραφική διαφοροποίηση, οι συνέργειες στην Κύπρο και η εξαγορά της Eurolife αποτελούν βασικά στηρίγματα της επενδυτικής της εικόνας. Η προσαρμοσμένη απόδοση ενσώματων ιδίων κεφαλαίων εκτιμάται στο 17,2%

Για την Εθνική, ο οίκος υπολογίζει κέρδη €308 εκατ. με αύξηση των δανείων κατά 12% σε ετήσια βάση. Η ισχυρή κεφαλαιακή θέση, με εκτιμώμενο δείκτη CET1 17,2%, δημιουργεί περιθώρια διανομών. Για το 2026 προβλέπεται επιστροφή του 70% των κερδών μέσω μερισμάτων και επαναγορών

Για την Πειραιώς, προβλέπονται κέρδη €313 εκατ. και καθαρά έσοδα από τόκους €533 εκατ. Ο δείκτης κόστους προς έσοδα αναμένεται στο 32%, ο χαμηλότερος μεταξύ των τεσσάρων τραπεζών. Παράλληλα, το κόστος πιστωτικού κινδύνου εκτιμάται στις 65 μονάδες βάσης, επηρεάζοντας την τριμηνιαία εξέλιξη των κερδών

Στις αποτιμήσεις, η JPMorgan υπολογίζει πολλαπλασιαστές 7,6-8,4 φορές τα εκτιμώμενα κέρδη του 2028. Η διατήρηση υψηλών αποδόσεων κεφαλαίου προϋποθέτει συνέχιση της πιστωτικής επέκτασης, ενίσχυση των προμηθειών και έλεγχο του κόστους. Αυτά θα αποτελέσουν βασικά σημεία αξιολόγησης στις επικείμενες ανακοινώσεις.

Νίκος Ταμπακόπουλος
nicolas@notice.gr



> ANTHROPIC

ΠΛΗΣΙΑΖΕΙ Η ΕΙΣΑΓΩΓΗ ΠΟΥ ΘΑ ΚΡΙΝΕΙ ΤΗΝ ΕΜΠΙΣΤΟΣΥΝΗ ΤΗΣ WALL STREET ΣΤΗΝ AI

Η δημόσια προσφορά της Anthropic αναδεικνύει την αντίφαση του επιχειρηματικού μοντέλου της Τεχνητής Νοημοσύνης: ταχεία ανάπτυξη, αλλά και αβεβαιότητα για τη ζήτηση και τις δαπάνες που απαιτούνται, σύμφωνα με το Bloomberg. Η εταιρεία, που κατέθεσε δημόσια τα έγγραφα της εισαγωγής, θα είναι η πρώτη μεγάλη αμερικανική εταιρεία αποκλειστικά λογισμικού AI που οδεύει προς το χρηματιστήριο. Αναμένεται να αντλήσει περισσότερα κεφάλαια από κάθε άλλη εισαγωγή στην ιστορία και να ξεπεράσει σε αξία την Berkshire Hathaway.

DATA

Αποτίμηση: $965 δισ.
Πρώτες εκτιμήσεις μετά την εισαγωγή: σχεδόν $2 τρισ.
Έσοδα (α΄ εξάμηνο): $16,3 δισ.
Καθαρές ζημιές (α΄ εξάμηνο 2026): σχεδόν $81 δισ.
Δεσμεύσεις δαπανών για υποδομές (συμβάσεις 1 έως 20 ετών): $417 δισ.
Πωλήσεις μέσω cloud marketplaces τρίτων: 48%



Dario Amodei, CEO, Anthropic

ΔΟΚΙΜΑΣΙΑ ΓΙΑ ΟΛΟ ΤΟΝ ΚΛΑΔΟ

Η πορεία της μετοχής μπορεί να εδραιώσει ή να κλονίσει την εμπιστοσύνη της Wall Street στο κύμα της AI, σε μια στιγμή που οι επενδυτές ανησυχούν για τον δανεισμό που το στηρίζει. "Αυτή θα είναι πραγματικά η πρώτη σημαντική ευκαιρία των επενδυτών να επενδύσουν απευθείας στην εταιρεία που κινεί την οικονομία του AI. Έχει τεράστια σημασία", σημειώνει ο Gil Luria της DA Davidson. Η εισαγωγή αναμένεται επίσης να ανοίξει τον δρόμο για άλλες εταιρείες μετά από μια περίοδο παγώματος IPO.

ΕΠΙΒΡΑΔΥΝΣΗ ΚΑΙ ΣΥΓΚΕΝΤΡΩΣΗ

Μετά από άνοδο εσόδων πάνω από 1.000% το 2025, ο ρυθμός ανάπτυξης από το β΄ στο γ΄ τρίμηνο του 2026 υποχώρησε από περίπου 140% σε 45%, σύμφωνα με το Bloomberg. Κάποιοι από τους παρόχους cloud μέσω των οποίων πουλά υπηρεσίες η Anthropic, αναπτύσσουν δικά τους μοντέλα. Ο CEO, Dario Amodei, έχει πει ότι η οικονομία του κλάδου δεν λειτουργεί με σταθερή κερδοφορία: "Αν πέσω έξω κατά έναν χρόνο σε αυτόν τον ρυθμό ανάπτυξης ή αν ο ρυθμός είναι 5 φορές τον χρόνο αντί για 10, τότε χρεοκοπείς".

ΟΙ ΚΙΝΔΥΝΟΙ ΣΤΟ ΕΝΗΜΕΡΩΤΙΚΟ

Σε σχεδόν 100 σελίδες, η Anthropic παραθέτει παράγοντες κινδύνου που κυμαίνονται από αυστηρότερο κυβερνητικό έλεγχο, που θα μπορούσε να καθυστερήσει νέα μοντέλα, ως το ενδεχόμενο η τεχνολογία να οδηγήσει στον αφανισμό του ανθρώπινου είδους. Ανάμεσα σε όσους είχαν ζητήσει να παγώσει η εισαγωγή μέχρι να αντιμετωπιστούν οι κίνδυνοι ασφάλειας ο ελεγκτής της πόλης της Νέας Υόρκης, που διαχειρίζεται τα συνταξιοδοτικά ταμεία των δημοτικών υπαλλήλων.

> HELLENIQ ENERGY

ΟΙ 3+1 ΣΤΟΧΟΙ ΤΗΣ ΕΞΑΓΟΡΑΣ ΤΗΣ STAROIL - ΤΙ ΦΕΡΝΕΙ ΤΟ DEAL

Στην ενίσχυση της θέσης της στην κυπριακή αγορά καυσίμων προχωρά η Helleniq Energy, μέσω συμφωνίας για την εξαγορά της Staroil (Cyprus) LTD, επιδιώκοντας να διευρύνει το δίκτυο διανομής και τις εμπορικές δραστηριότητές της στο νησί. Όπως αναφέρουν πηγές της εταιρείας στο BnB Daily, στόχος μέσω της εξαγοράς είναι:

- η διεύρυνση του δικτύου λιανικής
- η ενίσχυση της πρόσβασης σε πρόσθετα σημεία πώλησης
- η ενίσχυση των απευθείας παραδόσεων σε πελάτες και πετρέλαιο θέρμανσης
- η εξυπηρέτηση των οδηγών με διεύρυνση των προσφερόμων υπηρεσιών προς αυτούς, πέραν της ενέργειας

Η STAROIL

Η Staroil ιδρύθηκε το 2006, με επίκεντρο την κάλυψη των αναγκών της αγοράς εμπορικών καυσίμων. Σύμφωνα με την εταιρεία, αποτέλεσε την πρώτη κυπριακή επιχείρηση πετρελαιοειδών που ανέπτυξε μοντέλο απευθείας εισαγωγής και διάθεσης καυσίμων σε επιχειρήσεις και ιδιώτες, επιδιώκοντας τον περιορισμό των ενδιάμεσων σταδίων και την προσφορά ανταγωνιστικών τιμών.

Σταδιακά, η εταιρεία επέκτεινε τη δραστηριότητά της, δημιουργώντας δίκτυο 13 ιδιόκτητων πρατηρίων σε διαφορετικές περιοχές της Κύπρου.



Ανδρέας Σιάμισης, CEO, ΕΛΠΕ

Διαθέτει, επίσης, εγκαταστάσεις κοντά στην Λευκωσία, οι οποίες υποστηρίζουν την εξυπηρέτηση της τοπικής αγοράς. Το εύρος των εργασιών της δεν περιορίζεται στην πώληση καυσίμων μέσω των πρατηρίων της. Προμηθεύει πετρέλαιο θέρμανσης και έχει την αποκλειστική αντιπροσώπευση των λιπαντικών Veedol στην Κύπρο, τα οποία διακινεί μέσω του δικτύου της.

Το συγκεκριμένο επιχειρηματικό μοντέλο συνδυάζει τη λιανική εμπορία με τις εισαγωγές και τις απευθείας παραδόσεις καυσίμων σε επαγγελματίες και ιδιώτες.

Έτσι, η εξαγορά προσφέρει στη Helleniq Energy τη δυνατότητα να ενισχύσει όχι μόνο τα σημεία λιανικής πώλησης, αλλά και την παρουσία της σε επιμέρους κανάλια διανομής.

Νίκος Ταμπακόπουλος
nicolas@notice.gr

> EUROBANK

ΠΑΝΩ ΑΠΟ 100 ΣΤΕΛΕΧΗ ΣΕ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ ΗΓΕΣΙΑΣ ΜΕ ΤΟ INSEAD

Περισσότερα από 100 στελέχη του ομίλου Eurobank έχουν συμμετάσχει, από τον Νοέμβριο του 2024, σε δύο προγράμματα ηγεσίας και καινοτομίας που σχεδιάστηκαν ειδικά για την τράπεζα σε συνεργασία με το INSEAD.

- **Leadership Development Programme (LDP):** για στελέχη της διοίκησης, με έμφαση στην ηγεσία, την καινοτομία και τον μετασχηματισμό. Έχουν ολοκληρωθεί δύο κύκλοι, με στελέχη από Ελλάδα, Κύπρο και Βουλγαρία
- **Building Eurobank's Innovating Engine:** για την καλλιέργεια κοινής κουλτούρας καινοτομίας και την ανάπτυξη νέων προϊόντων και υπηρεσιών. Έχει ολοκληρωθεί ο πρώτος κύκλος

ΚΟΙΝΟΤΗΤΑ ΑΠΟΦΟΙΤΩΝ

Την Παρασκευή 23 Οκτωβρίου 2026 έγινε στο Athens Marriott Hotel, το LDP Alumni Kick-off Event, με αποφοίτους των δύο κύκλων και στελέχη της διοίκησης της Eurobank, που σηματοδότησε τη δημιουργία της κοινότητας αποφοίτων του προγράμματος.

Ο Chengyi Lin, Affiliate Professor of Strategy του INSEAD, αναφέρθηκε στις αλλαγές που φέρνει η Τεχνητή Νοημοσύνη στον τραπεζικό κλάδο και στις προκλήσεις του οργανωσιακού μετασχηματισμού, ενώ ο Franklin Vrede, Adjunct Professor of Organisational Behaviour, ανέδειξε τη σημασία του peer coaching. Η Γκόλφω Αγαπητού, Head of People Talents της Eurobank, παρουσίασε την προοπτική της Alumni Leadership Platform του LDP.

ΗΓΕΣΙΑ ΣΕ ΔΙΑΡΚΗ ΕΞΕΛΙΞΗ

Η Group Chief Human Resources Officer της Eurobank, Νατάσσα Πασχάλη, δήλωσε: "Στην Eurobank, η ανάπτυξη των ανθρώπων μας αποτελεί σταθερή προτεραιότητα και αναπόσπαστο μέρος της στρατηγικής μας. Πιστεύουμε ότι η αποτελεσματική ηγεσία απαιτεί διαρκή εξέλιξη, διορατικότητα και ικανότητα ανταπόκρισης στις νέες προκλήσεις. Η συνεργασία μας με το INSEAD, μία από τις κορυφαίες διεθνώς σχολές διοίκησης επιχειρήσεων, ενισχύει τη στρατηγική μας επιλογή να επενδύουμε σε σύγχρονες δεξιότητες ηγεσίας και καινοτομίας. Προσφέρει στα στελέχη μας πρόσβαση σε διεθνείς πρακτικές, νέες προοπτικές και ουσιαστικά εφόδια για να διαχειρίζονται σύνθετες αλλαγές, καλλιεργώντας παράλληλα μια κουλτούρα συνεργασίας, στρατηγικής σκέψης και συνεχούς μάθησης που στηρίζει τη μακροπρόθεσμη ανάπτυξη της Eurobank".



Νατάσσα Πασχάλη, Group Chief Human Resources Officer, Eurobank

> MICROSOFT

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΕΘΕΛΟΥΣΙΑΣ ΓΙΑ ΠΕΡΙΠΟΥ 60.000 ΕΡΓΑΖΟΜΕΝΟΥΣ - ΤΟ ΚΟΣΤΟΣ ΤΩΝ ΥΠΟΔΟΜΩΝ AI

Νέο πρόγραμμα εθελουσίας εξόδου για μεγάλο τμήμα των εργαζομένων της ανακοίνωσε η Microsoft, καθώς προσπαθεί να ισορροπήσει τις τεράστιες επενδύσεις σε υποδομές Τεχνητής Νοημοσύνης με την αποδοτικότητα των κεφαλαίων της.

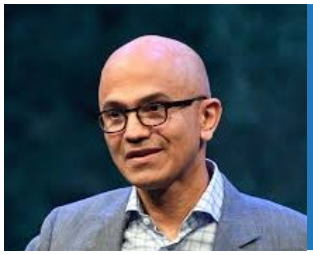
Η προσφορά απευθύνεται σε εργαζόμενους σε ΗΠΑ, Καναδά, Ινδία και Ηνωμένο Βασίλειο, με επίπεδο εμπειρίας 70 και κάτω, δηλαδή ως και το επίπεδο του αντιπροέδρου.

- Δικαιούχοι εθελουσίας: περίπου 60.000, το 27% των 223.000 εργαζομένων
- Απολύσεις που ανακοινώθηκαν τον Ιούλιο: 4.800

ΤΡΙΤΗ ΚΙΝΗΣΗ ΜΕΣΑ ΣΤΗ ΧΡΟΝΙΑ

Τον περασμένο Απρίλιο η Microsoft είχε ανακοινώσει για πρώτη φορά πρόγραμμα εθελουσίας συνταξιοδότησης, για το οποίο ήταν επιλέξιμο περίπου το 7% των εργαζομένων στις ΗΠΑ, για στελέχη ως το επίπεδο senior director (67 και κάτω). Πάνω από το 30% όσων μπορούσαν να συμμετάσχουν το αποδέχθηκε, σύμφωνα με την εταιρεία. Τον Ιούλιο ακολούθησε η ανακοίνωση 4.800 απολύσεων.

Σύμφωνα με πρόσωπο που γνωρίζει το θέμα, ορισμένες ομάδες marketing, πωλήσεων και μηχανικών αποφάσισαν να μη συμμετάσχουν στο νέο πρόγραμμα. Οι εργαζόμενοι πρέπει να αποφασίσουν στις αρχές Δεκεμβρίου και όσοι δεχτούν θα αποχωρήσουν στις 31 Δεκεμβρίου. Αυτή τη φορά η εταιρεία δεν έχει θέσει στόχο συμμετοχής.



Satya Nadella, Chairman και CEO, Microsoft

ΑΛΛΑΓΗ ΜΟΝΤΕΛΟΥ

Η Microsoft αυξάνει τις δαπάνες σε data centers για να καλύψει τη ζήτηση για υπολογιστική ισχύ AI, παρέχοντας υπηρεσίες cloud σε Anthropic, OpenAI και πολλές άλλες εταιρείες. Παράλληλα αλλάζει επιχειρηματικό μοντέλο, χρεώνοντας όλο και περισσότερο τους πελάτες με βάση την πραγματική χρήση του AI, ενώ έχει εξοπλίσει προγραμματιστές, πωλητές και στελέχη της εφοδιαστικής αλυσίδας με εργαλεία AI.

Στόχος είναι η μετάβαση να γίνει χωρίς να αποδυναμωθεί το χρηματοοικονομικό της προφίλ: στο β΄ τρίμηνο, οι ανταγωνίστριες στο cloud, Alphabet και Amazon, είχαν αρνητικές ελεύθερες ταμειακές ροές, ενώ η Microsoft έμεινε σε θετικό έδαφος.

> REAL ESTATE

ΙΟΝΙΟ: ΟΙ ΚΛΕΙΣΤΕΣ ΣΥΝΑΛΛΑΓΕΣ €200 ΕΚΑΤ. ΤΗΣ SOTHEBY'S ΚΑΙ ΤΟ ΠΑΡΑΔΟΞΟ ΤΩΝ ΤΙΜΩΝ ΕΩΣ €23.000/Τ.Μ.

Η αγορά πολυτελών ακινήτων στο Ιόνιο δείχνει ισχυρή δυναμική, σύμφωνα με τα δεδομένα της Greece Sotheby's International Realty, από τον Ιανουάριο του 2018 έως τον Οκτώβριο του 2026.

DATA - ΟΙ ΣΥΝΑΛΛΑΓΕΣ ΣΕ ΑΡΙΘΜΟΥΣ

- **€200,8 εκατ.** συνολικά σε κλειστές πωλήσεις (Κέρκυρα, Παξοί, Λευκάδα, Κεφαλονιά)
- **€138,3 εκατ.** από αυτές αφορούν την Κέρκυρα
- **6 πωλήσεις άνω των €10 εκατ.**, οι 5 στην Κέρκυρα.

Μέση τιμή:
Κατοικία 5-6 υπνοδωματίων
2,4 εκατ. ευρώ στο Ιόνιο - 3 εκατ. ευρώ στην Κέρκυρα

ΤΙ ΣΥΜΒΑΙΝΕΙ ΜΕ ΤΙΣ ΤΙΜΕΣ

Σε αντίθεση με τον γενικό κανόνα, στο Ιόνιο η τιμή ανά τ.μ. δεν μειώνεται στα μεγαλύτερα ακίνητα. Στις κατοικίες άνω των €5 εκατ. οι αγοραστές πληρώνουν πρωτίστως τη σπανιότητα: Άμεση πρόσβαση στη θάλασσα, αιωνόβιοι κήποι, προστατευμένα τοπία.

DATA - ΟΙ ΤΙΜΕΣ

- **Από €4.000/τ.μ.**
- **Έως €15.500/τ.μ.** στην Κέρκυρα (Νησάκι, 2026)
- **Έως €23.000/τ.μ.** για μικρές παραθαλάσσιες κατοικίες στους Παξούς

ΧΡΟΝΟΙ ΚΑΙ ΕΚΠΤΩΣΕΙΣ

Ιδιαίτερο ενδιαφέρον παρουσιάζουν τα στοιχεία για το χρονικό διάστημα, που μεσολαβεί έως την τελική συμφωνία και το χαμηλό ποσοστό έκπτωσης επί της ζητούμενης τιμής.

IN BRIEF

Μέσος χρόνος από την καταχώρηση έως τη συμφωνία: **9 μήνες**
Μέσος χρόνος απόφασης αγοραστή μέτα την πρώτη υπόδειξη:
Κάτω από 3 εβδομάδες
Μέση έκπτωση επί ζητούμενης τιμής
Σύνολο Ιονίου: 9%
Παξοί: 5%
Λευκάδα-Κεφαλονιά: υψηλότερη αφού οι ζητούμενες τιμές είναι συχνά διερευνητικές

Όπως σημειώνει ο Σπύρος Αναλύτης, Head of Sales για το Ιόνιο, μια ρεαλιστική ζητούμενη τιμή ανοίγει σοβαρή διαπραγμάτευση, ενώ το ακίνητο που μένει πολύ καιρό στην αγορά χάνει φήμη και τελικά αξία.

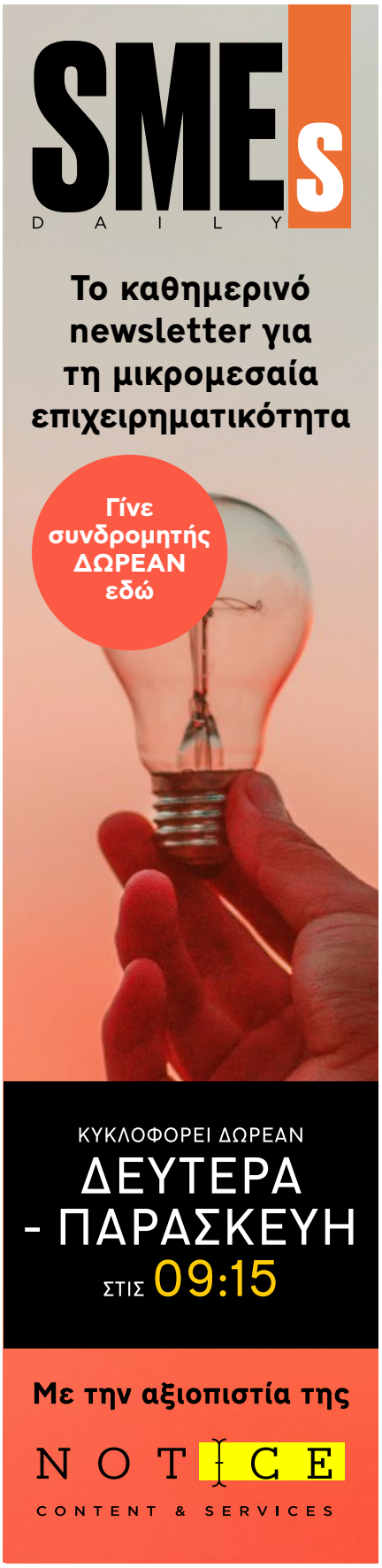
INFO - ΠΟΙΟΙ ΑΓΟΡΑΖΟΥΝ

Βρετανοί: 56%
Γερμανοί: 15%
Αμερικανοί: 6%
Διάμεση ηλικία αγοραστή: 53 έτη

Η ζήτηση αφορά κυρίως οικογενειακή χρήση και όχι αμιγώς απόδοση, κάτι που στηρίζει τις προοπτικές της αγοράς.







> ΔΙΕΘΝΗΣ ΑΕΡΟΛΙΜΕΝΑΣ ΑΘΗΝΩΝ

ΠΩΛΗΣΕΙΣ €530 ΕΚΑΤ. ΚΑΙ ΜΟΝΟΨΗΦΙΑ ΠΤΩΣΗ ΚΕΡΔΩΝ ΣΤΟ ΕΝΝΕΑΜΗΝΟ - ΣΕ ΕΞΕΛΙΞΗ ΟΙ ΕΡΓΑΣΙΕΣ ΕΠΕΚΤΑΣΗΣ

Ελαφρά αυξημένα, κατά 0,6%, ήταν τα έσοδα του Διεθνούς Αερολιμένα Αθηνών κατά το εννεάμηνο του 2026

Σε ό,τι αφορά την κερδοφορία, το Προσαρμοσμένο EBITDA διαμορφώθηκε χαμηλότερα κατά 1,3%, σύμφωνα με τους βραχυπρόθεσμους στόχους της εταιρείας, ενώ μονοψήφια ήταν η πτώση και για τα κέρδη στην τελική γραμμή του ισολογισμού.

DATA Εννεάμηνο (σε €εκατ.)

Έσοδα
2026: 530,0
2025: 526,9
μεταβολή: 0,6%

Προσαρμοσμένο EBITDA
2026: 331,2
2025: 335,6
μεταβολή: (1,3%)

Κέρδη προ φόρων
2026: 231,8
2025: 241,0
μεταβολή: (3,8%)

Καθαρά κέρδη
2026: 173,5
2025: 185,8
μεταβολή: (6,6%)



Γιώργος Καλλιμασιάς, CEO, ΔΑΑ

ΣΤΟ +4,3% Η ΕΠΙΒΑΤΙΚΗ ΚΙΝΗΣΗ

Η επιβατική κίνηση του Αεροδρομίου ανήλθε σε 27,3 εκατ. επιβάτες, αυξημένη κατά 4,3% σε σχέση με την αντίστοιχη περίοδο του 2025. Η εγχώρια και η διεθνής επιβατική κίνηση ξεπέρασαν τα επίπεδα του εννεαμήνου 2025 κατά 4,2% και 4,3%, αντίστοιχα. Η κίνηση παρέμεινε σε επίπεδα υψηλότερα από εκείνα του 2025 σε κάθε τρίμηνο του έτους, καταγράφοντας αύξηση 8,1% το α' τρίμηνο, 2,2% το β' και 4% το γ' τρίμηνο.

ΜΕΙΩΜΕΝΑ ΕΣΟΔΑ ΑΠΟ ΑΕΡΟΠΟΡΙΚΕΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΕΣ...

Τα έσοδα από Αεροπορικές Δραστηριότητες διαμορφώθηκαν σε €393,6 εκατ., καταγράφοντας μείωση 1%, εξέλιξη η οποία αποδίδεται κυρίως στην τιμολογιακή πολιτική των Αεροπορικών Χρεώσεων της εταιρείας και, ειδικότερα, στην εφαρμογή της προσωρινής έκπτωσης 30% στο Τέλος Εξυπηρέτησης Επιβατών, η οποία ίσχυσε από την 1η Οκτωβρίου 2025 έως την 30η Απριλίου 2026.

Η εν λόγω έκπτωση εφαρμόστηκε με στόχο την εναρμόνιση της κερδοφορίας των Αεροπορικών Δραστηριοτήτων για το 2026 με τη μέγιστη απόδοση 15% επί του Κεφαλαίου Αεροπορικών Δραστηριοτήτων, σύμφωνα με το ρυθμιστικό πλαίσιο7 , μετά την εξάντληση του Μεταφερόμενου Ποσού.

...ΑΥΞΗΜΕΝΑ ΑΠΟ ΤΙΣ ΜΗ ΑΕΡΟΠΟΡΙΚΕΣ

Τα έσοδα από Μη Αεροπορικές Δραστηριότητες ενισχύθηκαν κατά 5,4%, φθάνοντας τα €136,4 εκατ. Κατά το γ' τρίμηνο, η αύξηση των εσόδων από εμπορικές δραστηριότητες ήταν μεγαλύτερη από τον αντίστοιχο ρυθμό αύξησης της επιβατικής κίνησης, λόγω της σύνθεσης της επιβατικής κίνησης, ιδιαίτερα στην περιοχή Extra-Schengen, τη διατήρηση ισχυρών καταναλωτικών τάσεων καθώς και των στοχευμένων βελτιώσεων που υλοποιήθηκαν στους χώρους εστίασης (F&B) στην περιοχή Intra-Schengen. Η θετική αυτή επίδοση αντισταθμίστηκε εν μέρει από τις συνεχιζόμενες πιέσεις στα έσοδα από τις υπηρεσίες στάθμευσης οχημάτων, εξαιτίας των εργασιών κατασκευής του Πολυώροφου Χώρου Στάθμευσης Οχημάτων (MSP), με τις πιέσεις αυτές να είναι ωστόσο ηπιότερες κατά το τρίτο τρίμηνο.

ΤΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΕΠΕΚΤΑΣΗΣ

Αναφορικά με το πρόγραμμα επέκτασης αεροδρομίου, οι κατασκευαστικές εργασίες στον Πολυώροφο Χώρο Στάθμευσης Οχημάτων (MSP) και στον Βορειοδυτικό Χώρο Στάθμευσης Αεροσκαφών (NWA) συνεχίζονται, με τα δύο έργα να αναμένεται να συμβάλουν στην αναβάθμιση των υποδομών εξυπηρέτησης οχημάτων και στην αύξηση της δυναμικότητας εξυπηρέτησης αεροσκαφών αντίστοιχα. Οι εργασίες για την κατασκευή του νέου VIP Αεροσταθμού βρίσκονται επίσης σε εξέλιξη, ενώ η πρώτη φάση ανάπτυξης του σχετικού χώρου στάθμευσης αεροσκαφών αναμένεται να ολοκληρωθεί έως το τέλος του 2026, παρέχοντας πρόσθετη επιχειρησιακή ευελιξία. Η διαγωνιστική διαδικασία για την επέκταση της Νότιας Πτέρυγας του Κυρίου Αεροσταθμού ξεκίνησε στις 26 Οκτωβρίου 2026, με τις κατασκευαστικές εργασίες να προγραμματίζεται να αρχίσουν κατά το δεύτερο εξάμηνο του 2027.

Παράλληλα, το Γραφείο Μελετών έχει ήδη ξεκινήσει να εργάζεται με αντικείμενο την πραγματοποίηση των απαραίτητων προσαρμογών στον σχεδιασμό για την προετοιμασία του διαγωνισμού επέκτασης της Βόρειας Πτέρυγας, καθώς και την υποστήριξη της εταιρείας στην αξιολόγηση εναλλακτικών σεναρίων ανάπτυξης, σύμφωνα με την αναθεωρημένη στρατηγική της.

Μάκης Αποστόλου
makis@notice.gr

• Debrief •

ΤΟ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑ ΜΕ ΑΠΟΡΡΟΦΗΣΗ 100% ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΤΟΥ 2050

Μην θα 'ναι Data Analyst; Μην θα 'ναι υδραυλικός επειδή θα 'χουμε πήξει στους Data Analysts; Ή μήπως κάτι με ανθρώπινη επαφή, σε έναν κόσμο γεματό μηχανές; Τίποτα από τα παραπάνω. Επιτρέψτε μας, όμως, να σας το αποκαλύψουμε στο τέλος του σημερινού σημειώματος.

Λίγο η χθεσινή Εθνική Γιορτή, λίγο η ανησυχία για το μέλλον του τόπου, συγκλονίστηκα, εκνευρίστηκα, απελπίστηκα, διαβάζοντας τα στοιχεία της Eurostat, για τα ποσοστά γονιμότητας στην Ευρώπη, και προφανώς στην Ελλάδα, το 2024.

Πραγματική απελπισία, όχι αστεία. Στα 1,24 παιδιά ανά γυναίκα η Ελλάδα, το 2024. Μιλάμε για κατάρρευση, που για να είμαστε ειλικρινείς, δεν ξέρουμε τί περιθώρια αφήνει για διατηρήσιμη ανάπτυξη, άμυνα, απόδοση συντάξεων, κάλυψη θέσων εργασίας, συντήρηση υποδομών κ.λπ., στο όχι και τόσο μακρινό μέλλον.

Αν, μάλιστα, παρατηρήσει κανείς με προσοχή τον διαδραστικό χάρτη της Eurostat, θα εντοπίσει τρεις "λευκές τρύπες". Κεντρικός Τομέας Αθηνών, Νομός Φωκίδας, Νομός Ευρυτανίας. Σε αυτές τις περιοχές το ποσοστό γεννήσεων πέφτει κάτω από το 1, παιδί ανά γυναίκα! Ειλικρινά, με τέτοια νούμερα ποια χώρα, ποια κυβέρνηση, ποιος δήμος, ποια επιχείρηση μπορεί να καταστρώσει μακροπρόθεση στρατηγική και να θεωρεί ότι θα της βγει;

Εξαίρεση στη ζοφερή εικόνα οι Κυκλάδες, με 1,95 παιδιά ανά γυναίκα. Λογικό γιατί στις Κυκλάδες υπάρχει και ζώσα οικονομία λόγω τουρισμού και ανθρώπινες συνθήκες. Γιατί η οικονομική ανάπτυξη είναι ένας από τους πολλούς αναγκαίους παράγοντες. Το κόστος στέγασης, η καθημερινότητα και άλλα πολλά, παίζουν εξίσου σημαντικό, αν όχι σημαντικότερο ρόλο, για τη δημιουργία οικογένειας. Έτσι, ίσως, εξηγείται η κατάρρευση των γεννήσεων στην Αθήνα.

Κανονικά το δημογραφικό θα έπρεπε, εδώ και χρόνια, να αποτελεί Νο1 εθνικό ζήτημα για όλους μας. Για πολιτικούς, επιχειρηματίες, πολίτες, για όλους. Να έχει σημάνει συναγερμός και ομόνοια. Μπορούμε να τσακωθούμε για όλα τα υπόλοιπα, αλλά όχι γι' αυτό. Γιατί έτσι όπως πάμε στο τέλος δεν θα υπάρχει κάποιος για να τσακωθούμε.

Και για να κρατήσουμε την υπόσχεση που δώσαμε στην αρχή, ζητώντας εκ των προτέρων συγγνώμη για τη φόρτιση: Το επάγγελμα με απορρόφηση 100% στην Ελλάδα του 2050 θα είναι... καντηλανάφτης. Γιατί αν συνεχίσουμε με τους ίδιους ρυθμούς, οι νέοι θα είναι ελάχιστοι, τόσο λίγοι που δεν θα φτάνουν ούτε για να ανάψουν τα καντήλια των προηγούμενων γενιών.

Γιάννης Παλιούρης
giannis@notice.gr



Business Maker

Ο ΣΤΑΘΟΠΟΥΛΟΣ ΤΗΣ BC PARTNERS, Ο ΡΕΜΟΣ ΚΑΙ Η ΠΡΟΣΦΟΡΑ

Από μια γκαλερί τέχνης του Λονδίνου, όπου πραγματοποιήθηκε το δείπνο επειδή δεν υπήρχαν χρήματα για ξενοδοχείο, στο επετειακό γκαλά του The Chancery Rosewood. Αυτή τη διαδρομή επέλεξε να θυμίσει ο Νίκος Σταθόπουλος, ανοίγοντας τη δέκατη διοργάνωση του The Hellenic Initiative στο Λονδίνο. Σύμφωνα με ανάρτηση του The Hellenic Initiative UK στο LinkedIn, ο ιδρυτικός του εταίρος στάθηκε στη δεκαετή προσπάθεια κινητοποίησης της διασποράς στο Ηνωμένο Βασίλειο.

Για το στέλεχος της BC Partners, η παρουσία αφορά μια δραστηριότητα με διαφορετικό περιεχόμενο από τις επενδύσεις και τις εξαγορές. Στην ομιλία του αναφέρθηκε στη βοήθεια προς την Ελλάδα και τους Έλληνες, επικαλούμενος ποσό άνω των $40 εκατ. Τόνισε ότι η συνέχεια αυτής της προσπάθειας στηρίζεται στη γενναιοδωρία όσων συμμετέχουν και κάλεσε τους παρευρισκομένους να συνεισφέρουν. "Βιοποριζόμαστε με αυτά που παίρνουμε, αλλά φτιάχνουμε τη ζωή μας με αυτά που δίνουμε", είπε, συνοψίζοντας τον χαρακτήρα, που θέλησε να δώσει στη βραδιά.

Η αναφορά στην προσφορά συνοδεύτηκε από ευχαριστίες προς όσους συμμετείχαν στη διοργάνωση και εξακολουθούν να στηρίζουν το εγχείρημα. Ο Σταθόπουλος μνημόνευσε τον Κωνσταντίνο Λογοθέτη, την Πριγκίπισσα Τατιάνα, τον Πίτερ Πούλο και τον Θάνο Μαντζαμά. Θύμισε ότι, όταν οργανώθηκε το πρώτο δείπνο, οι εμπνευστές του δεν είχαν φανταστεί την απήχηση που θα αποκτούσε στην ομογένεια. Στο πρόγραμμα της βραδιάς συμμετείχε ο Αντώνης Ρέμος, ο οποίος εμφανίστηκε για τρίτη φορά στη διοργάνωση. Το ενδιαφέρον βρίσκεται και στη διάρκεια της συμμετοχής. Δέκα χρόνια μετά την πρώτη συγκέντρωση, η εκδήλωση εξακολουθεί να απευθύνεται στην ομογένεια: Έλληνες του εξωτερικού, που θέλουν να στηρίζουν τη χώρα με συμμετοχή και συνεισφορές.

ΚΡΟΥΑΖΙΕΡΑ: ΟΙ ΦΕΤΙΝΕΣ ΑΠΩΛΕΙΕΣ ΚΑΙ ΤΑ 850 ΡΑΝΤΕΒΟΥ ΤΟΥ ΠΕΙΡΑΙΑ ΤΟ 2027

Μικρή κάμψη μετά την περυσινή χρονιά ρεκόρ, αλλά χωρίς αλλαγή στη δυναμική της κρουαζιέρας, βλέπουν για τον Πειραιά παράγοντες της αγοράς. Οι πόλεμοι, οι ακυρώσεις ταξιδιών τον Απρίλιο και τον Μάιο και η απόσυρση ενός πλοίου με συχνή παρουσία στο λιμάνι επιβάρυναν τη φετινή εικόνα.

Για το 2027, ωστόσο, οι προγραμματισμένες προσεγγίσεις κινούνται γύρω στις 850, επίπεδο που, σύμφωνα με τις ίδιες πηγές, παραπέμπει στη χρονιά ρεκόρ. Ξεχωριστή επίδραση είχε η διακοπή των δρομολογίων του Gemini της τουρκικής Miray Cruises. Όπως εξηγούν άνθρωποι της αγοράς, το συγκεκριμένο κρουαζιερόπλοιο αντιστοιχούσε σε περίπου 70 προσεγγίσεις. Η απόσυρσή του, έπειτα από οικονομικά και τεχνικά προβλήματα, άφησε κενό στο πρόγραμμα του Πειραιά. Προστέθηκαν και ακυρώσεις άλλων εταιρειών στην ευρύτερη περιοχή, σε ένα διεθνές περιβάλλον, που δυσκολεύει τον σχεδιασμό.

Οι απώλειες αποτυπώνονται στα στοιχεία του πρώτου εξαμήνου. Οι αφίξεις κρουαζιερόπλοιων περιορίστηκαν σε 270 από 316 την αντίστοιχη περίοδο του 2025, σημειώνοντας πτώση 14,8%. Ο συνολικός αριθμός επιβατών υποχώρησε κατά 12,9%, στους 555.155. Η μείωση αφορά και τις δύο βασικές κατηγορίες επιβατικής κίνησης.

Στην από-επιβίβαση, δηλαδή στο homeport, οι επιβάτες διαμορφώθηκαν σε 317.828, μειωμένοι κατά 12,5%. Στους διερχόμενους επιβάτες, το transit περιορίστηκε σε 237.327, καταγράφοντας υποχώρηση 13,6%. Παράγοντες της αγοράς επιμένουν ότι η φετινή επίδοση χρειάζεται να διαβαστεί μαζί με την υψηλή περυσινή βάση σύγκρισης και τις συγκεκριμένες απώλειες δρομολογίων. Δεν διακρίνουν εξασθένηση του ενδιαφέροντος για τον Πειραιά. Αντίθετα, θεωρούν ότι ο προγραμματισμός του 2027 επιβεβαιώνει την αντοχή του προορισμού. Οι περίπου 850 προσεγγίσεις αποτελούν προγραμματισμό και η τελική κίνηση θα εξαρτηθεί από την εκτέλεση των ταξιδιών. Το μήνυμα είναι ότι οι εταιρείες εξακολουθούν να εντάσσουν δυναμικά τον Πειραιά στα δρομολόγιά τους, παρά τις δυσκολίες της φετινής περιόδου και τις αβεβαιότητες, που παραμένουν στην ευρύτερη περιοχή.

> MIRUM HELLAS

Ο ΦΙΛΙΠΠΟΣ ΑΝΔΡΙΟΠΟΥΛΟΣ ΝΕΟΣ ΠΡΟΕΔΡΟΣ ΚΑΙ CEO - ΣΤΟ ΕΠΙΚΕΝΤΡΟ ΤΟ ELOUNDA HILLS



Φίλιππος Ανδριόπουλος, Πρόεδρος και CEO, Mirum Hellas

Τα καθήκοντα Προέδρου και Διευθύνοντος Συμβούλου της Mirum Hellas αναλαμβάνει ο Φίλιππος Ανδριόπουλος, με αποστολή την περαιτέρω ανάπτυξη της εταιρείας και την υλοποίηση του Elounda Hills, ενός ιδιαίτερα απαιτητικού επενδυτικού σχεδίου του ομίλου στην Ελλάδα, όπως αναφέρει η εταιρεία.

Ο κ. Ανδριόπουλος έχει εμπειρία στο real estate development, τις κατασκευές και τη φιλοξενία, στην Ελλάδα και στο εξωτερικό. Έχει ηγηθεί σύνθετων επενδυτικών και αναπτυξιακών έργων μεγάλης κλίμακας, ενώ έχει σπουδάσει Πολιτικός Μηχανικός και Construction Management & Economics.

Business Insight

ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ: ΤΟ ΔΙΛΗΜΜΑ ΠΕΡΙΣΤΕΡΗ, Ο WOOD ΚΑΙ Η JEFFERIES

Δύο 24ωρα ήταν αρκετά για να αλλάξει δύο φορές γνώμη ο Γιώργος Περιστέρης, να δώσει το ΟΚ σε JPMC, BNP Paribas, Mediobanca και να βγει τελικά στις αγορές **η ΓΕΚ Τέρνα αντλώντας €500 εκατ.** Από το αποτέλεσμα η επιλογή του Προέδρου και Διευθύνοντος Συμβούλου του ομίλου δικαιώθηκε πλήρως. **Στα €2,3 δισ. η προσφορά, στο 4,75% το επιτόκιο με ηχηρά διεθνή ονόματα να καλύπτουν πλήρως την έκδοση.**

Λίγο ως πολύ γνωστό πως εξελίχθηκε το σήριαλ, από την αρχική ανακοίνωση της ΓΕΚ Τέρνα που αναφερόταν στην έναρξη συναντήσεων με επενδυτές για την προσφορά senior ομολογιών, την αναθεώρηση της ανακοίνωσης με την Santader να αιτιολογεί την απόφαση περί παγώματος της σχετικής διαδικασίας και την ανατροπή της Δευτέρα με την οριστική έξοδο στις αγορές. **Η δεύτερη μέσα σε τέσσερις μήνες, καθώς είχε προηγηθεί η αύξηση μετοχικού κεφαλαίου. Συνολικά με δύο κινήσεις ο Γιώργος Περιστέρης άντλησε €1,159 δισ**. με τις προσφορές να ξεπερνούν τα €5,3 δισ. με μείωση του περιθωρίου δανεισμού (στην ομολογιακή έκδοση). Κατά 25 με 30 μονάδες βάσης χαμηλότερα το κουπόνι από την αρχική τιμή, που σε όρους ονομαστικού κεφαλαίου €500 εκατ. αντιστοιχεί σε τόκους €1,25-€1,5 εκατ. τον χρόνο. Πρακτικά **μόνο από τη μείωση της απόδοσης (στο 4,75%) ο όμιλος εξοικονόμησε αυτά τα €1,25-€1,5 (λιγότερους τόκους).** Πλέον η διοίκηση έχει **διαθέσιμη ρευστότητα περίπου €2,2 δισ. και επόμενη σημαντική λήξη (δανεισμού) Δεκέμβριο 2028.**

Απαραίτητα τα ανωτέρω για να έχει κάποιος την πλήρη εικόνα γιατί ο επικεφαλής του ομίλου ανέλαβε το ρίσκο να βγει σε αυτή την συγκυρία στις αγορές, διασφαλίζοντας επιπλέον κεφάλαια εν μέσω αναταράξεων στις διεθνείς αγορές χρήματος και νέων αυξήσεων επιτοκίων από τους κεντρικούς τραπεζίτες.

Πηγή με άμεση συμμετοχή στην έκδοση του ομολόγου, μας εξηγούσε πως **η Jefferies ήταν καθ' όλη την διάρκεια σταθερά υπέρ της εξόδου, ότι το outlook της ΓΕΚ Τέρνα θεωρείται ελκυστικό από πολύ "ισχυρά ξένα χέρια",** και για αυτόν τον λόγο ο χρονισμός ήταν απολύτως κατάλληλος. Πώς ακριβώς είχε η κατάσταση. Ο Christofer Wood είχε επιλέξει τη μετοχή του ελληνικού ομίλου ως... αντικαταστάτη της Nvidia στο εβδομαδιαίο δελτίο του **(που απευθύνεται σε στοχευμένο επενδυτικό κοινό).** Γνωστό πως ο επικεφαλής επενδυτικής στρατηγικής της Jefferies, εκδίδει για 30 χρόνια το περίφημο Greed & Fear (Απληστία και Φόβος) εβδομαδιαία έκθεση/αναφορά για τις αγορές (αλλά όχι μόνον...) όπου αναφέρεται από ζητήματα επενδυτικής στρατηγικής, στοχευμένες επιλογές κ.α. Αρχές Οκτωβρίου 2025 ο **No.1 Equity Strategist** συμπεριλαμβάνει στις επιλογές του τη μετοχή της ΓΕΚ Τέρνα,

που μέχρι το προτελευταίο δελτίο είχε φτάσει σε **απόδοση σχεδόν 70% έναντι 16% της Nvidia** (που αποτελούσε μία από τις κύριες προτάσεις/επιλογές του). Το γεγονός και μόνο που ένας παράγων όπως ο συγκεκριμένος επιλέγει τη μετοχή μίας ελληνικής εταιρείας, την συμπεριλαμβάνει στο portfolio συγκρίνοντας την δε με την Nvidia λέει πολλά. **Περισσότερα, όμως, λέει η αιτιολόγηση της επιλογής καθώς τη χαρακτηρίζει solid long term compouder story,** δηλαδή περίπτωση εταιρείας με σταθερή, μακροπρόθεσμη ανατοκιζόμενη (ή σωρευτική) ανάπτυξη. Έκφραση που χρησιμοποιείται συχνά στον κόσμο των επενδύσεων και των χρηματο-οικονομικών. Το κλειδί είναι στο compouder: Εταιρεία που καταφέρνει να επανεπενδύει τα κέρδη της με υψηλό ρυθμό απόδοσης, δημιουργώντας το φαινόμενο του ανατοκισμού (compounding). **Στην επενδυτική αργκό, οι "compounders" είναι οι μετοχές που αυξάνουν την αξία τους σταθερά και αθόρυβα σε βάθος χρόνου.** Βλέποντας κάποιος τα ονόματα των funds που υπερκάλυψαν την έκδοση του ομολογιακού θα βρει αρκετούς.... θηρευτές compouders και θα καταλάβει γιατί τελικά το εγχώριο banking έμεινε εκτός παιδιάς. **Πρακτικά, οι διαχειριστές ξένων οίκων**- όπως λ.χ. η Jefferies Financial Group των υπό διαχείριση (AUM) $115 δισ. - ήταν αυτοί που **παρότρυναν την διοίκηση της ΓΕΚ Τέρνα** να άρει τις όποιες επιφυλάξεις υπήρχαν, και **να προχωρήσει στο εγχείρημα σε αυτή την φάση των αγορών.** Και αυτό κατά την εκτίμηση παραγόντων της αγοράς αποτελεί την πιο ισχυρή ψήφο εμπιστοσύνης στον όμιλο.

BnSECRET

1/ ΓΙΑΤΙ Ο ΚΟΚΚΑΛΗΣ ΣΚΟΥΠΙΖΕΙ ΜΕΤΟΧΕΣ ΤΗΣ INTRACOM

Συνεχίζει τις αγορές μετοχών της Intracom ο Σωκράτης Κόκκαλης έχοντας αποκτήσει στις τελευταίες συνεδριάσεις πάνω από το 1% του μετοχικού κεφαλαίου. Δύο είναι οι λόγοι: Ο πρώτος να ενισχύσει τη μετοχή, πράγμα που πέτυχε καθώς κινείται στα €3,3, εκεί δηλαδή που βρίσκονταν πριν το ράλι προς τα €3,8. Ο δεύτερος λόγος που ψιθυρίζεται στα χρηματιστηριακά γραφεία είναι τα θετικά μεγέθη του 2026 και κινήσεις εξαγοράς που γίνονται, μικρότερης εταιρείας. Εφόσον συνδυαστούν τα δύο παραπάνω τότε ίσως δούμε υψηλότερες τιμές στη μετοχή.

2/ ΤΟ ΜΥΣΤΗΡΙΟ ΤΗΣ ΔΙΩΡΥΓΑΣ ΤΗΣ ΚΟΡΙΝΘΟΥ

Την ώρα, που οι ελληνικές θάλασσες έχουν αναδειχθεί στον νούμερο ένα προορισμό παγκοσμίως για πολυτελείς θαλαμηγούς άνω των 25 μέτρων, οι οποίες πραγματοποιούν επαγγελματικές ναυλώσεις, η συνολική εικόνα ορισμένων κρίσιμων εθνικών υποδομών εγείρει σοβαρά ερωτήματα. Είναι επιεικώς ακατάληπτο, σε αυτή τη χρυσή εποχή για τον διεθνή θαλάσσιο τουρισμό υψηλών προδιαγραφών, τα έσοδα της Διώρυγας της Κορίνθου να κυμαίνονται ακόμα σε μάλλον χαμηλά επίπεδα. Μπορεί τα περυσινά οικονομικά στοιχεία να δημιουργούν μια εικόνα ανάκαμψης, με τον τζίρο να αυξάνεται κατά 20% φτάνοντας τα €6,27 εκατ. και τα καθαρά κέρδη στα €1,66 εκατ. από μόλις €675 χιλ., όμως αυτά τα νούμερα φαντάζουν πενιχρά μπροστά στις τεράστιες δυνατότητες του διεθνούς περάσματος. Σίγουρα, η λειτουργία με διακοπές λόγω των συνεχιζόμενων έργων αποκατάστασης – τα οποία αναμένεται να ολοκληρωθούν τον Μάρτιο του 2027 – προσφέρει μια κάποια δικαιολογία, αλλά δεν μπορεί να κρύψει τη συνολική υστέρηση. Ειδικά όταν την ίδια στιγμή ο δανεισμός σκαρφαλώνει στα €4,04 εκατ., με νέες δανειακές εισροές από τη μητρική ΕΕΣΥΠ και την Πειραιώς. Μέσα σε αυτό το πλαίσιο αναντιστοιχίας δυνατοτήτων και αποτελεσμάτων, οι αμοιβές του Διοικητικού Συμβουλίου βρήκαν τον χώρο να διπλασιαστούν σχεδόν, αγγίζοντας τα €138 χιλ.

Editorial

Μονακό, 13:01: Το διάλειμμα που κόστισε μια πώληση

Το χθεσινό σημείωμα για το "σχόλασα" της Ερμού είχε συνέχεια.
Μου τηλεφώνησε ο Νίκος, πιστός αναγνώστης των newsletters της Notice και της στήλης, για να μου πει ότι το φαινόμενο δεν είναι ελληνική ιδιαιτερότητα. Το έζησε στο Μονακό, εκεί όπου τα γιοτ παρκάρουν σαν αυτοκίνητα και η πολυτέλεια υποτίθεται ότι συνοδεύεται από άψογη εξυπηρέτηση.
Κατάστημα Benetton. Η σύζυγός του ζητά βοήθεια από μια πωλήτρια. Η απάντηση: "Δεν μπορώ να σας εξυπηρετήσω. Είναι μία και ένα και πρέπει να πάω για φαγητό".
Η Αθήνα είχε το "οκτώ και ένα". Το Μονακό έχει το "μία και ένα".
Το ένα λεπτό, φαίνεται, είναι διεθνής μονάδα μέτρησης της αδιαφορίας.
Το ερώτημα, λοιπόν, δεν είναι αν συμβαίνει, αλλά γιατί.
Γιατί δεν συναντάμε πια τόσο συχνά πωλητές και πωλήτριες όπως παλιά, ανθρώπους που ζούσαν αυτό που έκαναν, σέβονταν τον πελάτη και νοιάζονταν να πουλήσει περισσότερο η επιχείρηση για την οποία δούλευαν, είτε ήταν το μαγαζί της γειτονιάς, είτε ένα πολυκατάστημα, είτε μια πολυεθνική.
Η απάντηση, κατά τη γνώμη μου, βρίσκεται στο πώς άλλαξε η συζήτηση για την εργασία μετά την πανδημία.
Τα best places to work, το work-life balance, η ευεξία του εργαζόμενου.
Όλα σωστά. Η ισορροπία ανάμεσα στη δουλειά και τη ζωή πρέπει να υπάρχει, ουδείς αντιλέγει.
Όμως το εκκρεμές πήγε στο άλλο άκρο. Και σήμερα η συντηρητική πλειονότητα των επιχειρήσεων φέρεται ενοχικά απέναντι στο προσωπικό της, ακόμη και για τα απολύτως αυτονόητα. Και τι πιο αυτονόητο σε ένα κατάστημα από την εξυπηρέτηση του πελάτη;
Όταν μια επιχείρηση διστάζει να ζητήσει το βασικό, το βασικό παύει να θεωρείται υποχρέωση. Γίνεται χάρη. Και οι χάρες, ως γνωστόν, έχουν ωράριο.
Το καλύτερο, όμως, έρχεται λίγο πιο κάτω, στον ίδιο δρόμο. Ο Νίκος μπαίνει σε ένα άλλο κατάστημα, όχι αλυσίδας. Τον υποδέχεται ένας πωλητής παλαιάς κοπής, και το λέω ως έπαινο, όχι ως απαξιωτικό σχόλιο. "Εμείς εδώ δεν έχουμε διάλειμμα, δεν κλείνουμε το μεσημέρι. Εννοείται ότι θα σας εξυπηρετήσουμε".
Ο Νίκος, όπως μου είπε, σήκωσε το μισό μαγαζί. Εν μέρει επειδή ήθελε να ψωνίσει, εν μέρει επειδή ο συγκεκριμένος άνθρωπος άξιζε να πιστωθεί την πώληση.
Και εκεί βρίσκεται όλη η ουσία.
Ο ένας πωλητής δούλευε για το ωράριο. Ο άλλος για τον πελάτη.
Η Benetton έχασε μια πώληση στο Μονακό. Ο κύριος παλαιάς κοπής κέρδισε μια ιστορία που τώρα τη διαβάζετε εσείς.
Το μεσημεριανό, πάντως, ελπίζω να ήταν νόστιμο.
Απλά πράγματα.

Νεκτάριος Β. Νώτης
nectarios@notice.gr

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

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

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

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