

## Editorial

Στο Χιλιόστο (σωθήκαμε)

## Debrief

Διάβρωση

## Business Maker

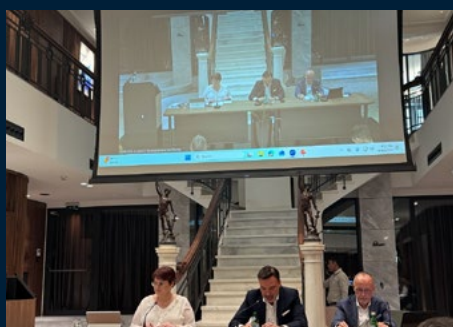
- Το μεγάλο στοίχημα της Nike θα φτάσει και στην Ελλάδα (:)
- Το αόρατο δισεκατομμύριο που φεύγει για την Ασία

## Business Insight

Τα επόμενα βήματα (στο άγνωστο) της ΕΚΤ και η εκτίμηση-σοκ της ΒοfA

## BnSecret

- Η Ισμήνη Παναγιωτίδη μπαίνει και στα containerships
- Γιατί η Helleniq Energy αναδιαρθρώνει τις γραμμές χρηματοδότησης



### > PRODEA INVESTMENTS

Εστιάζει σε ultra luxury ξενοδοχεία, logistics και δρομολογεί επενδύσεις €391 εκατ. - Συνεχίζει τις εκποιώσεις στους άλλους τομείς



### > LAMDA DEVELOPMENT

Σταδιακά οι παραδόσεις κατοικιών από το 2027 - Τα επόμενα ορόσημα για το Ελληνικό



### > ΟΜΙΛΟΣ ΗΡΑΚΛΗΣ

Στοχεύει σε πωλήσεις €550 εκατ. και EBITDA €110 εκατ. φέτος - Τα mega projects που συμμετέχει και αυτά που έρχονται



### > ΔΕΗ

Τί φέρνει το νέο deal με την Vodafone - Τα επόμενα βήματα και ο powertech όμιλος



**3rd Annual Real Estate Conference**  
Αγορά σε Μετάβαση:  
Επένδυση, Στέγαση και η Πόλη του Αύριο

ΤΡΙΤΗ  
16 Ιουνίου  
2026

POWERED BY  
NOTICE  
CONFERENCE & EVENTS

INTERCONTINENTAL ATHENAEUM ATHENS

ΥΠΟ ΤΗΝ ΑΙΓΙΔΑ



ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ  
Υπουργείο Κοινωνικής Συνοχής  
και Οικογένειας



ΔΗΜΟΣ  
ΑΘΗΝΑΙΩΝ

## > ΟΜΙΛΟΣ ΗΡΑΚΛΗΣ

# ΣΤΟΧΕΥΕΙ ΣΕ ΠΩΛΗΣΕΙΣ €550 ΕΚΑΤ. ΚΑΙ EBITDA €110 ΕΚΑΤ. ΦΕΤΟΣ - ΤΑ ΜΕΓΑ PROJECTS ΠΟΥ ΣΥΜΜΕΤΕΧΕΙ ΚΑΙ ΑΥΤΑ ΠΟΥ ΕΡΧΟΝΤΑΙ

Πωλήσεις €540-€550 εκατ., από €501 εκατ. πέρυσι, και EBITDA €110 εκατ., από €95 εκατ. το 2025, αναμένει για τη φετινή χρονιά η διοίκηση του ομίλου Ηρακλής.

### DATA (σε εκατ.)

Πωλήσεις	EBITDA
2025: 501	2025: 95
2024: 459	2024: 79
2023: 420	2023: 55
2022: 373	2022: 44
2021: 255	2021: 37

Αναφορικά με τις επενδύσεις, συνολικά πέρυσι επενδύθηκαν €42,8 εκατ. ενώ για φέτος προγραμματίζονται επενδύσεις της τάξης των €65 εκατ., κυρίως για την ενεργειακή μετάβαση.

### DATA Επενδύσεις (σε €εκατ.)

2025: 42,8
2024: 25,7
2023: 17,3
2022: 15,0
2021: 13,3

## ΝΕΕΣ ΕΞΑΓΟΡΕΣ

Όπως ανέφερε στο BnB Daily ο CEO του ομίλου, Δημήτρης Χανής, για την περίοδο 2025-2030 έχουν δρομολογηθεί συνολικά επενδύσεις της τάξης των €600 εκατ.

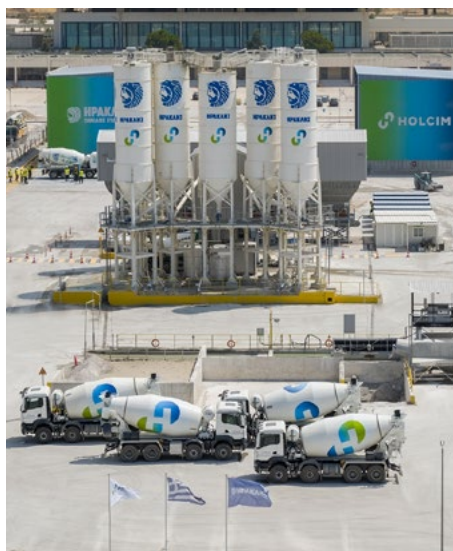
Σε αυτό το ποσό περιλαμβάνονται και νέες εξαγορές εταιρειών που δραστηριοποιούνται στους τομείς των αδρανών υλικών, του σκυροδέματος και των δομικών προϊόντων. Μάλιστα, ήδη έχουν εντοπιστεί συγκεκριμένοι στόχοι και εντός του έτους αναμένεται να ολοκληρωθεί κάποια ή κάποιες από αυτές τις εξαγορές.

Θυμίζουμε ότι την περίοδο 2020-2024 είχαν δαπανηθεί από τον όμιλο Ηρακλής ακόμη €170 εκατ. για επενδύσεις και εξαγορές. Σε αυτές περιλαμβάνονται οι εξαγορές

- του λατομείου της Μάνδρας - δηλαδή των δραστηριοτήτων αδρανών υλικών και σκυροδέματος της Χάλυψ Δομικά Υλικά
- της Λαρινός
- της ΠΕΔΜΕΔΕ ΕΚΟ
- της W.A.T.T. Recycling



Δημήτρης Χανής, Διευθύνων Σύμβουλος Ηρακλής



## PROJECTS

Βασικός μοχλός ανάπτυξης του ομίλου για τα επόμενα χρόνια είναι το Ελληνικό αλλά και μεγάλα έργα όπως οι αυτοκινητόδρομοι σε Πελοπόννησο και Κρήτη (BOAK) και η επέκταση του Μετρό (γραμμή 4). Ο όμιλος έχει μεγάλη παρουσία στο Ελληνικό και ηγετική θέση σε μεγάλα έργα υποδομής όπως είναι:

- Η επέκταση του προβλήτα 4 στον λιμένα Θεσσαλονίκης
  - Ο αυτοκινητόδρομος E65
  - Έργα αποκατάστασης Daniel
  - Έργα αντλιοσταμείωσης στην Αμφιλοχία
  - Γραμμή 4 Μετρό Αθηνών
  - Ο νοτιοδυτικός άξονας Πελοποννήσου
  - Ο βόρειος οδικός άξονας Κρήτης (BOAK)
- Εκτός από αυτά τα έργα που βρίσκονται σε εξέλιξη, ενδιαφέρον για την εταιρεία στο προσεχές διάστημα έχουν οι διαγωνισμοί για το Vouliagmenis Mall στο Ελληνικό όπου θα απαιτηθούν περίπου 130.000 κυβικά μέτρα σκυροδέματος, καθώς και για τα επόμενα κομμάτια του BOAK (Χανιά-Ηράκλειο), ένα έργο που αναμένεται να διαρκέσει 6-7 χρόνια.

## THE ELLINIKON

Αναφορικά με το The Ellinikon, ο όμιλος συμμετέχει ενεργά στο έργο, έχοντας διαθέσει από τον Ιούλιο του 2023, 550.000 κυβικά μέτρα έτοιμου σκυροδέματος υψηλών προδιαγραφών και χαμηλού ανθρακικού αποτυπώματος, καλύπτοντας περίπου το 70% των αναγκών του έργου.

Η παρουσία του ομίλου εκτείνεται από τα μεγάλα έργα Υποδομών και το Integrated Resort Complex - IRC, έως τον Riviera Tower, το Park Rise, τις νέες Αθλητικές Εγκαταστάσεις (The Ellinikon SportsPark) και το Κτίριο Κέντρου Φροντίδας Ατόμων με Αναπηρία.

## ΜΕΙΩΣΗ ΚΟΣΤΟΥΣ ΚΑΙ ΑΝΑΤΙΜΗΣΕΙΣ

Εκτός από τα έργα που τρέχουν, μέρος της ανάπτυξης θα προέλθει τόσο από κινήσεις βελτίωσης κόστους, όσο και από τις υψηλότερες τιμές των προϊόντων, αφού φέτος έχουν ήδη γίνει δύο αυξήσεις, μια 8% στις αρχές του έτους και άλλη μια 4% από τον τρέχοντα μήνα.

Ειδικότερα για την ελληνική αγορά, αυτή τρέχει φέτος με ρυθμούς 7% με το μερίδιο του ομίλου Ηρακλής στην αγορά να διαμορφώνεται σε 47%-48% έναντι:

- 38% της Τιτάν
- 7%-8% της Χάλυψ (Heidelberg Materials)
- 5% διάφορων εισαγωγέων

Μάκης Αποστόλου  
[makis@notice.gr](mailto:makis@notice.gr)

## &gt; AKTOR4THEFUTURE

## ΑΝΟΙΓΕΙ ΝΕΟ ΔΡΟΜΟ ΓΙΑ ΤΗ ΝΕΑ ΓΕΝΙΑ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΩΝ

Το AKTOR4TheFuture, το μεγαλύτερο εταιρικό πρόγραμμα υποτροφιών στην Ελλάδα, επιστρέφει δυναμικά για δεύτερη συνεχή χρονιά, προσφέροντας υποτροφίες σε νέους επιστήμονες για μεταπτυχιακές σπουδές σε Ελλάδα και εξωτερικό και, στη συνέχεια, εγγυημένη εργασία για 5 χρόνια στον Όμιλο AKTOR.

Το πρόγραμμα απευθύνεται σε νέους επιστήμονες, που επιθυμούν να πραγματοποιήσουν μεταπτυχιακές σπουδές στους τομείς του Engineering, Technology & Artificial Intelligence, Energy & Environment, καθώς επίσης και Business, Finance και Management.

Στον φετινό, δεύτερο κύκλο του προγράμματος θα δοθούν συνολικά έως και 30 υποτροφίες: οι 20 αφορούν σπουδές στο εξωτερικό, με πλήρη κάλυψη διδάκτρων έως 50.000 ευρώ ανά υπότροφο, ενώ οι 10 αφορούν σπουδές σε ΑΕΙ στην Ελλάδα, προσφέροντας οικονομική ενίσχυση έως και 20.000 ευρώ ανά υπότροφο.

**ΕΓΓΥΗΜΕΝΗ ΕΡΓΑΣΙΑ  
ΓΙΑ 5 ΧΡΟΝΙΑ**

Το στοιχείο που διαφοροποιεί το AKTOR4TheFuture είναι ότι δεν περιορίζεται στην οικονομική υποστήριξη των υποτρόφων για τις μεταπτυχιακές τους σπουδές, αλλά συμπεριλαμβάνει και την επαγγελματική τους αποκατάσταση, καθώς προσφέρεται εγγυημένη εργασία στον Όμιλο AKTOR για 5 έτη, με στόχο οι νέες επιστήμονες να φέρουν τις γνώσεις και την τεχνογνωσία του στον Όμιλο και να συμμετάσχουν στον σχηματισμό του φετινού των στελεχών του αύριο.

**ΣΤΗΡΙΞΗ ΑΠΟ ΤΟ ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ  
ΠΑΙΔΕΙΑΣ**

Σχολιάζοντας το πρόγραμμα AKTOR4thefuture, η Υπουργός Παιδείας,

Θρησκευμάτων και Αθλητισμού, κυρία Σοφία Ζαχαράκη δήλωσε: "Είναι ένα λαμπρό παράδειγμα και ένα υπόδειγμα για το πώς ο ιδιωτικός τομέας μπορεί να συνδράμει ουσιαστικά σε αυτή την σπουδαία εθνική αποστολή: το να ενισχυθεί η νεολαία, να παραμείνει στη χώρα και πραγματικά να βρει ένα στέρεο, φωτεινό μέλλον εδώ. Το Υπουργείο Παιδείας, Θρησκευμάτων και Αθλητισμού στηρίζει ολόψυχα αυτή την πρωτοβουλία και σας καλεί να κάνετε την αίτησή σας".

**Ο ΟΜΙΛΟΣ AKTOR ΕΠΕΝΔΥΕΙ  
ΣΤΟΥΣ ΑΝΘΡΩΠΟΥΣ ΤΟΥ**

Στην έναρξη του δεύτερου κύκλου του προγράμματος, ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου AKTOR, κ. Αλέξανδρος Εξάρχου ανέφερε σχετικά: "Στον Όμιλο AKTOR, επενδύουμε συστηματικά στους ανθρώπους μας και στη νέα γενιά των στελεχών στους κλάδους της οικονομίας στους οποίους

δραστηριοποιούμαστε. Και είμαστε υπερήφανοι όχι μόνο που επενδύουμε στη νέα γενιά και στα στελέχη του αύριο, αλλά και που κρατάμε το ταλέντο στην Ελλάδα".

**ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗΣ  
ΕΞΕΛΙΞΗΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ**

Μέσα από το Πρόγραμμα Υποτροφιών AKTOR4thefuture, οι νέοι επαγγελματίες θα έχουν την ευκαιρία να εφαρμόσουν άμεσα την εξειδίκευσή τους στην πράξη και να εξελιχθούν μέσα σε ένα σύγχρονο και δυναμικό επαγγελματικό περιβάλλον, σε έναν από τους μεγαλύτερους ομίλους της Ελλάδας και πρωταγωνιστή στη Νοτιοανατολική Ευρώπη. Έτσι, το AKTOR4TheFuture συμβάλλει στην παραμονή του ταλέντου στην Ελλάδα και στην αντιμετώπιση του brain drain, επιβεβαιώνοντας παράλληλα τη δέσμευση του Ομίλου AKTOR να επενδύει και να προσφέρει στη νέα γενιά της Ελλάδας ευκαιρίες επαγγελματικές εξελίξης.

Περισσότερες πληροφορίες και αιτήσεις συμμετοχής, στην ιστοσελίδα του προγράμματος  
[www.aktor4thefuture.gr/](http://www.aktor4thefuture.gr/)

> **SPACE X****ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΣ ΜΑΓΝΗΤΗΣ \$250 ΔΙΣ. ΕΝΟΨΕΙ ΤΗΣ ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΗΣ IPO ΣΤΗΝ ΙΣΤΟΡΙΑ**

Επενδυτικό ενδιαφέρον που ξεπερνά τα \$250 δις. έχει προσελκύσει η SpaceX του Elon Musk, ενόψει της πολυαναμενόμενης εισαγωγής της στο χρηματιστήριο, η οποία αναμένεται να αποτελέσει τη μεγαλύτερη δημόσια εγγραφή στην ιστορία. Το ποσό αυτό υπερβαίνει κατά πολύ τα περίπου \$75 δις. που επιδιώκει να αντλήσει η εταιρεία μέσω της δημόσιας προσφοράς.

Σύμφωνα με πηγές, η υπερκάλυψη της έκδοσης κυμαίνεται ήδη μεταξύ 3,5 και 4 φορές του μεγέθους της προσφοράς, γεγονός που επιβεβαιώνει τη μεγάλη ζήτηση από επενδυτές.

Μεγάλα επενδυτικά κεφάλαια μακροπρόθεσμης τοποθέτησης έχουν καταθέσει ιδιαίτερα υψηλές εντολές αγοράς, ενώ ο Elon Musk συμμετείχε για σύντομο χρονικό διάστημα σε τηλεδιασκέψεις (Zoom) με δυνητικούς επενδυτές.

**ΕΝΤΑΤΙΚΟ ROADSHOW ΠΡΙΝ ΤΗΝ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ**

Η διαδικασία προώθησης της δημόσιας εγγραφής βρίσκεται ακόμη σε εξέλιξη.

Την Τρίτη, η Πρόεδρος της SpaceX, Gwynne Shotwell, και ο Οικονομικός Διευθυντής της εταιρείας, Bret Johnsen, επρόκειτο να συμμετάσχουν σε επενδυτική συνάντηση που διοργάνωσε η Morgan Stanley στο Μανχάταν, παρουσία περίπου 300 θεσμικών επενδυτών.

Η τελική ζήτηση ενδέχεται να μεταβληθεί μέχρι την οριστική τιμολόγηση της δημόσιας προσφοράς, η οποία αναμένεται να πραγματοποιηθεί την Πέμπτη.

Οι τρέχοντες αριθμοί αφορούν ενδείξεις ενδιαφέροντος και όχι τις τελικές κατανομές μετοχών, οι οποίες θα καθοριστούν κατά την ολοκλήρωση της διαδικασίας.

Παράλληλα, αρκετοί μεγάλοι θεσμικοί επενδυτές συνηθίζουν να υποβάλλουν τις τελικές εντολές τους τις τελευταίες ημέρες πριν από την εισαγωγή.

**ΤΟ ΑΦΗΓΗΜΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΤΗΣ SPACE X**

Η δημόσια εγγραφή της SpaceX πραγματοποιείται σε μια περίοδο έντονης αστάθειας στις χρηματοπιστωτικές αγορές.



Elon Musk, CEO, SpaceX

Ο δείκτης Nasdaq Composite κινήθηκε πτωτικά την Τρίτη, μετά τη μεγαλύτερη ημερήσια πτώση των τελευταίων δώδεκα μηνών που καταγράφηκε την προηγούμενη εβδομάδα, ενώ το Bitcoin υποχώρησε κατά 2,8%, παραμένοντας περίπου 37% χαμηλότερα από τα ιστορικά υψηλά του Ιανουαρίου.

Στο ενημερωτικό δελτίο της δημόσιας προσφοράς και στις παρουσιάσεις προς επενδυτές, η εταιρεία δίνει ιδιαίτερη έμφαση στη μοναδική θέση που κατέχει στον τομέα των διαστημικών εκτοξεύσεων.

Η SpaceX υποστηρίζει ότι κατά την τελευταία τριετία έχει πραγματοποιήσει το μεγαλύτερο μέρος των εκτοξεύσεων φορτίου σε τροχιά παγκοσμίως, ενώ παράλληλα αναδεικνύει τη δυναμική του δορυφορικού δικτύου διαδικτύου Starlink.

**DATA CENTERS ΣΤΟ ΔΙΑΣΤΗΜΑ**

Η εταιρεία υποστηρίζει ότι οι Ηνωμένες Πολιτείες υστερούν έναντι της Κίνας στην ανάπτυξη ηλεκτροπαραγωγικής ισχύος και υπολογιστικών υποδομών, κυρίως λόγω των γραφειοκρατικών και κανονιστικών εμποδίων που αντιμετωπίζουν τα μεγάλα έργα.

Κατά την άποψη της SpaceX, μέρος αυτού του προβλήματος μπορεί να αντιμετωπιστεί μέσω της δημιουργίας κέντρων δεδομένων (data centers) και άλλων κρίσιμων υποδομών στο διάστημα, οι οποίες θα εξυπηρετούνται από τις δυνατότητες εκτόξευσης της εταιρείας.



Γεώργιος Χαράλαμπος, Πρόεδρος, ΕΚΑΒ  
- Ελένη Βρεττού, Διευθύνουσα Σύμβουλος, CrediaBank

> **CREDIABANK****ΔΩΡΕΑ ΣΥΣΤΗΜΑΤΟΣ ΚΑΡΠΑ ΣΤΟ ΕΚΑΒ**

Στη δωρεά ενός ολοκληρωμένου συστήματος καρδιαναπνευστικής αναζωογόνησης (ΚΑΡΠΑ) προς το Εθνικό Κέντρο Άμεσης Βοήθειας (ΕΚΑΒ) προχώρησε η CrediaBank.

Σύμφωνα με την τράπεζα, το σύστημα ΚΑΡΠΑ συμβάλλει στη διαχείριση κρίσιμων περιστατικών υγείας, ενισχύοντας τις δυνατότητες άμεσης προνοσοκομειακής φροντίδας και παρέμβασης του ΕΚΑΒ.

Η δωρεά εντάσσεται στο πλαίσιο των δράσεων κοινωνικής συνεισφοράς της CrediaBank, με έμφαση στην υποστήριξη πρωτοβουλιών που σχετίζονται με τη δημόσια υγεία.

Η Διευθύνουσα Σύμβουλος της CrediaBank, Ελένη Βρεττού, στη συνάντηση με τον Πρόεδρο του ΕΚΑΒ, Γεώργιο Χαράλαμπος δήλωσε: "Είμαστε ιδιαίτερα περήφανοι που στεκόμαστε δίπλα στο έργο του ΕΚΑΒ και μπορούμε να συνδράμουμε στη διαχείριση κρίσιμων περιστατικών υγείας. Ο άνθρωπος βρίσκεται στο επίκεντρο όσων κάνουμε, πέρα και πάνω από τους αριθμούς."

> PRODEA INVESTMENTS

# ΕΣΤΙΑΖΕΙ ΣΕ ULTRA LUXURY ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑ, LOGISTICS ΚΑΙ ΔΡΟΜΟΛΟΓΕΙ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ €391 ΕΚΑΤ. - ΣΥΝΕΧΙΖΕΙ ΤΙΣ ΕΚΠΟΙΗΣΕΙΣ ΣΤΟΥΣ ΑΛΛΟΥΣ ΤΟΜΕΙΣ

Η νέα στρατηγική της Prodea Investments, η οποία εστιάζει στον ξενοδοχειακό τομέα και τα logistics, βρέθηκε στο επίκεντρο της χθεσινής Γενικής Συνέλευσης της εταιρείας.

Όπως ανέφερε ο CEO της Prodea, Αριστοτέλης Καρυτινός, "η εταιρεία βρίσκεται σε μια φάση όπου κατευθύνει τη δραστηριότητα της σε δύο κλάδους: τον ξενοδοχειακό και τα logistics. Παράλληλα συνεχίζει την εκποίηση ακινήτων που κατέχει στους υπόλοιπους τομείς, είτε επειδή δεν περιλαμβάνονται στη νέα στρατηγική, είτε πρόκειται για ακίνητα που έχουν ωριμάσει και βρίσκονται σε καλό timing για να πωληθούν".

Προς αυτή την κατεύθυνση υπογράμμισε ότι πέρυσι η Prodea πραγματοποίησε συναλλαγές ύψους €1,4 δισ., "ένα άνευ προηγουμένου μέγεθος για την ελληνική αγορά που δεν φημίζεται για το βάθος της", πρόσθεσε.

Συνολικά το επενδυτικό pipeline για τους τομείς των ξενοδοχείων και των logistics αγγίζει τα €391 εκατ.

## ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑ

Για τον τομέα των ξενοδοχείων που τρέχει η ΜΗV, ο κ. Καρυτινός υπογράμμισε ότι "μας ενδιαφέρουν κυρίως ultra luxury ξενοδοχεία".

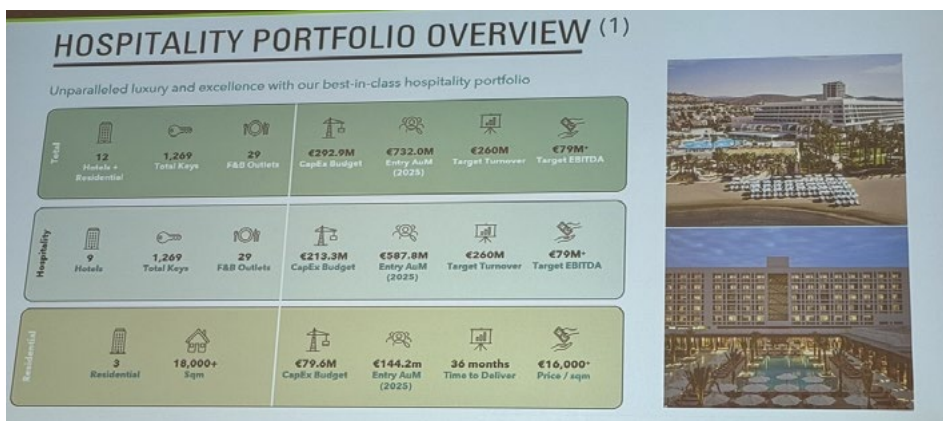
Το χαρτοφυλάκιο του τομέα περιλαμβάνει 9 ξενοδοχεία που έχουν σημερινή αξία €590 εκατ. ενώ με ένα επενδυτικό πλάνο 3-4 ετών, ύψους €213,3 εκατ. η διοίκηση αναμένει πωλήσεις €260 εκατ. και EBITDA €80 εκατ.

Για τα 3 residentials του τομέα που έχουν αξία €144,2 εκατ., βρίσκονται υπό ανάπτυξη 18.000 τ.μ., με την εταιρεία να έχει προγραμματίσει επενδύσεις €79,6 εκατ. Στόχος είναι να ολοκληρωθούν την επόμενη τριετία, με την εταιρεία να προβλέπει πωλήσεις τιμές άνω των €16 κιλ. το τετραγωνικό μέτρο.

## LOGISTICS

Για τον τομέα των logistics όπου η αξία των 5 assets στο τέλος του 2025 ήταν στα επίπεδα των €120 εκατ. (για 131.000 τ.μ. ενώ σήμερα έχουν ήδη αυξηθεί σε 155.000), σε ανάπτυξη βρίσκονται 3 νέα assets για τα οποία έχουν προϋπολογιστεί επενδύσεις €98 εκατ.

Όταν τελειώσουν αυτά τα έργα (ένα στον



Ασπρόπυργο 100.000 τ.μ., ένα στο Μαρκόπουλο 32.000 τ.μ. και άλλο ένα που αφορά σε asset 8.000 τ.μ. που θα επαναπυχθεί), η εταιρεία θα διαθέτει 8 assets συνολικής έκτασης 273.000 τ.μ. με GAV €257 εκατ. και €940 μέσο κόστος ανά τετραγωνικό.

## ΨΗΦΟΣ ΕΜΠΙΣΤΟΣΥΝΗΣ

Από τη διοίκηση έγινε αναφορά στην ολοκλήρωση της δημόσιας πρότασης ανταλλαγής μέτρους του πράσινου ομολογιακού της δανείου με μετοχές, μειώνοντας τον δανεισμό της και ενισχύοντας τη διασπορά της στο 17%, από πε-

ρίπου 15% που ήταν πριν. Συνολικά εκδόθηκαν 10 εκατ. νέες μετοχές, η διαπραγμάτευση των οποίων στο Euronext Athens ξεκίνησε χτες. Η δημόσια πρόταση υπερκαλύφθηκε κατά 112%, με 543 ομολογιούχους να προσφέρουν συνολικά 56.013 ομολογίες (ονομαστικής αξίας €1.000 η καθεμία).

Σύμφωνα με τον Καρυτινό, η εξέλιξη αυτή αποτελεί "ψήφο εμπιστοσύνης για το μέλλον της εταιρείας".

Μάκης Αποστόλου  
[makis@notice.gr](mailto:makis@notice.gr)

&gt; ΔΕΗ

## ΤΙ ΦΕΡΝΕΙ ΤΟ ΝΕΟ DEAL ΜΕ ΤΗΝ VODAFONE - ΤΑ ΕΠΟΜΕΝΑ ΒΗΜΑΤΑ ΚΑΙ Ο POWERTECH ΟΜΙΛΟΣ

Ανακατατάξεις φέρνει στην αγορά τηλεπικοινωνιακών υποδομών το νέο deal μεταξύ της ΔΕΗ και της Vodafone, που συμφώνησαν στη δημιουργία ενός σχήματος για τις οπτικές ίνες. Οι δύο πλευρές υπέγραψαν μη δεσμευτικό πλαίσιο βασικών όρων για την ίδρυση κοινής εταιρείας συμμετοχών, στην οποία θα κατέχουν από 50%. Το υπό διαμόρφωση σχήμα σχεδιάζεται να προκύψει μέσα από τη συνένωση της ΔΕΗ FiberGrid και της Fiber2All της Vodafone, δημιουργώντας έναν από τους μεγαλύτερους παρόχους υποδομών οπτικών ιών στη χώρα.

### ΤΙ ΑΚΟΛΟΥΘΕΙ

Αν και οι διεργασίες βρίσκονται σε αρχικό ακόμα στάδιο, τα επόμενα βήματα περιλαμβάνουν:

- Οικονομικό και τεχνικό due dilligence
- Κατάρτιση business plan
- Υπογραφή οριστικών συμβάσεων
- Εγκρίσεις ρυθμιστικών αρχών

### Η ΣΤΟΧΕΥΣΗ

Η νέα εταιρεία θέτει ως στόχο την ενίσχυση του δικτύου οπτικών ιών, με δραστηριότητα αποκλειστικά στην αγορά χονδρικής. Έτσι αναμένεται να παρέχει πρόσβαση στο δίκτυο σε όλους τους τηλεπικοινωνιακούς παρόχους, χωρίς να είναι ευθέως ανταγωνιστικό το σχήμα στη λιανική. Το νέο σχήμα στοχεύει στην αξιοποίηση επενδυτικών ευκαιριών, στην προσέλκυση κεφαλαίων και στην ανάπτυξη υποδομών νέας γενιάς.

### WIN WIN

Από τη μία πλευρά, η ΔΕΗ συνεισφέρει το μεγαλύτερο και ταχύτερα αναπτυσσόμενο δίκτυο υποδομών, ενώ από την άλλη η Vodafone εισφέρει εμπορική βάση, τεχνογνωσία και υφιστάμενη πελατειακή παρουσία. Για τον λόγο αυτό, εκτιμάται ότι στο πλαίσιο της οριστικοποίησης της συμφωνίας θα προβλεφθούν μηχανισμοί εξισορρόπησης της αξίας που εισφέρει κάθε πλευρά στο κοινό σχήμα.

### ΤΟ ΔΙΚΤΥΟ

Σύμφωνα με τα τελευταία διαθέσιμα στοιχεία, η κάλυψη της ΔΕΗ FiberGrid προσεγγίζει τα 1,9 εκατ. νοικοκυριά, ενώ πάνω από ένα εκατομμύριο συνδέσεις είναι ήδη έτοιμες προς εμπορική αξιοποίηση. Από την πλευρά της, η Vodafone διαθέτει δίκτυο FTTH που καλύπτει περισσότερα από 550.000 σπίτια και επιχειρήσεις. Το νέο δίκτυο που θα προκύψει αναμένεται να ξεπεράσει τα 2,4 εκατομμύρια νοικοκυριά και επιχειρήσεις.

### Ο ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΣ

Ο ΟΤΕ καλύπτει ήδη με οπτική ίνα 2 εκατ. νοικοκυριά, με τη νέα εταιρεία να στοχεύει να βρεθεί στη θέση Νο2 της αγοράς έχοντας παράλληλα την τάση να αναπτυχθεί. Η Nova αναπτύσσει το δικό της δίκτυο FTTH που ξεπερνά τις 850.000 συνδέσεις και στοχεύει να προσεγγίσει τις 950.000 έως το τέλος του 2026.

### Η ΣΤΡΟΦΗ ΤΗΣ ΔΕΗ

Μέσω και αυτής της συμφωνίας διαγράφεται πλέον ξεκάθαρα πως η ΔΕΗ στοχεύει να μετατραπεί σε έναν powertech όμιλο, που επενδύει στις ψηφιακές υποδομές, στα data centers, στην τεχνολογία και στις τηλεπικοινωνίες. Πρόκειται για ένα μοντέλο που απομακρύνεται από το παραδοσιακό της ενέργειας, ωστόσο διαφοροποιεί το ρίσκο και αυξάνει τις πηγές εσόδων.

Νίκος Ταμπακόπουλος  
[nicolas@notice.gr](mailto:nicolas@notice.gr)



Από αριστερά: Γιώργος Στάσης, επικεφαλής της ΔΕΗ - Αχιλλέας Κανάρης, Διευθύνων Σύμβουλος της Vodafone Ελλάδας



## REAL ESTATE DAILY SECRET

THE KEY TO PROPRIETARY INFORMATION

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



**NOTICE**  
CONTENT & SERVICES

**ΚΑΝΤΕ  
ΕΓΓΡΑΦΗ  
ΕΔΩ**

## > ΗΝΩΜΕΝΟ ΒΑΣΙΛΕΙΟ

# Η ΚΡΙΣΗ ΚΟΣΤΟΥΣ ΖΩΗΣ ΕΠΙΣΤΡΕΦΕΙ - ΟΙ ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΕΣ ΣΦΙΓΓΟΥΝ ΤΟ... ΖΩΝΑΡΙ

Οι Βρετανοί καταναλωτές γίνονται ολοένα και πιο προσεκτικοί στις δαπάνες τους, καθώς η κρίση κόστους διαβίωσης εντείνεται μετά την πρόσφατα ανακοινωθείσα αύξηση κατά 13% του ανώτατου ορίου τιμών ενέργειας από τον Ιούλιο του 2026, σύμφωνα με την GlobalData. Την ίδια στιγμή, ο ρυθμός αύξησης των μισθών στο Ηνωμένο Βασίλειο έχει υποχωρήσει στο χαμηλότερο επίπεδο των τελευταίων πέντε και πλέον ετών, γεγονός που εντείνει τις πιέσεις στα νοικοκυριά και δημιουργεί νέες προκλήσεις για τις εταιρείες προϊόντων οικιακής φροντίδας.

## ΟΙ ΝΕΟΙ ΠΛΗΤΤΟΝΤΑΙ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΟ

Οι πληθωριστικές πιέσεις εξακολουθούν να επηρεάζουν τους καταναλωτές διεθνώς. Σύμφωνα με την GlobalData, το 54% δηλώνει ότι ανησυχεί έντονα για την οικονομική του κατάσταση, ενώ μόλις το 15% αναφέρει ότι δεν ανησυχεί. Η οικονομική αβεβαιότητα είναι ακόμη πιο έντονη στις νεότερες γενιές, καθώς περίπου το 1/3 των καταναλωτών της Gen Y και της Gen Z δηλώνει ότι ανησυχεί ιδιαίτερα για τα οικονομικά του, έναντι μόλις 13% των Baby Boomers.

## ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΗ ΕΠΙΛΟΓΗ ΔΑΠΑΝΩΝ

Όπως σημειώνει ο Mark Jephcott, Associate Consumer Analyst στην GlobalData, η παρατεταμένη κρίση κόστους διαβίωσης έχει μετατρέψει την προσεκτική διαχείριση των δαπανών για τρόφιμα και είδη καθημερινής

χρήσης σε μόνιμο χαρακτηριστικό της καταναλωτικής συμπεριφοράς. Αυτό ενισχύει τάσεις όπως η αγορά λιγότερων προϊόντων, η επιλογή οικονομικότερων λύσεων, η στροφή σε προϊόντα ιδιωτικής ετικέτας και η αναβολή αγορών premium προϊόντων.

## ΤΙ ΠΡΟΤΕΙΝΕΤΑΙ

Καθώς η ποιότητα και η τιμή αποτελούν τους δύο σημαντικότερους παράγοντες που καθορίζουν την αξία ενός προϊόντος για τους καταναλωτές, η GlobalData προτείνει στις εταιρείες οικιακής φροντίδας να υιοθετήσουν στρατηγικές που υπερβαίνουν την απλή μείωση τιμών. Μία από αυτές είναι η δημιουργία διαφορετικών επιπέδων προϊόντων, όπως "καλό", "καλύτερο" και "άριστο", ώστε να καλύπτονται διαφορετικές ανάγκες και οικονομικές δυνατότητες χωρίς απώλεια πελατών προς τον ανταγωνισμό.

Παράλληλα, οι επιχειρήσεις μπορούν να διαφοροποιούν τα προϊόντα τους προβάλλοντας συγκεκριμένα συστατικά ή χαρακτηριστικά που ενισχύουν την απόδοσή τους, καθώς και μηνύματα που αναδεικνύουν την υψηλή αποτελεσματικότητα ανά χρήση ή τη δυνατότητα λειτουργίας σε πλύσεις με κρύο νερό. Επιπλέον, η διάθεση μικρότερων συσκευασιών και δοκιμαστικών μεγεθών μπορεί να μειώσει το κόστος δοκιμής για νέους καταναλωτές, ενώ οι πολυσυσκευασίες και οι συμπυκνωμένες συνθέσεις μπορούν να ενισχύσουν το μήνυμα της εξοικονόμησης και του χαμηλότερου κόστους ανά χρήση.



## > ΑΚΤΟΡ ΟΛΟΚΛΗΡΩΣΕ ΕΡΓΑ ΣΥΝΤΗΡΗΣΗΣ ΣΤΟ ΟΑΚΑ

Ο όμιλος Aktor ολοκλήρωσε μέσα σε 1,5 χρόνο από την υπογραφή της σχετικής σύμβασης το έργο συντήρησης, επισκευής και αντικατάστασης τμημάτων μεταλλικών κατασκευών στις δύο εισόδους, στο Τείχος των Εθνών και στην Αγορά του Ολυμπιακού Αθλητικού Κέντρου Αθηνών (ΟΑΚΑ) "Σπύρος Λούης".

## ΟΙ ΕΡΓΑΣΙΕΣ

Οι μηχανικοί του ομίλου υποχώρησαν σε εργασίες συντήρησης, επισκευής και αποκατάστασης αρχιτεκτονικών στοιχείων του ΟΑΚΑ που έχουν σχεδιαστεί από τον αρχιτέκτονα Σαντιάγκο Καλατράβα.

Πραγματοποιήθηκαν εργασίες αποκατάστασης της ανθεκτικότητας των μεταλλικών επιφανειών, μέσω εφαρμογών αμμοβολής και υδροβολής ή υδροαμμοβολής, ανάλογα με τον βαθμό οξειδωσης. Οι εργασίες περιλάμβαναν απομάκρυνση:

- οξειδώσεων
- αποφλοιώσεων
- σαθρών επιστρώσεων
- φαινομένων κιμωλίας

καθώς και εφαρμογή νέου συστήματος αντιδιαβρωτικής προστασίας με αντισκωρικά αστάρια και τελικές επιστρώσεις βαφής υψηλής αντοχής, κατάλληλες για συνθήκες μέσης ατμοσφαιρικής ρύπανσης και αυξημένων διαβρωτικών επιδράσεων.

Επιπλέον, αντικαταστάθηκαν διαβρωμένοι κοχλίες με νέους γαλβανισμένους συνδέσμους ίδιας ποιότητας και χαρακτηριστικών, ενώ οι υφιστάμενοι σύνδεσμοι καθαρίστηκαν και επαναβάφτηκαν. Σε όλα τα σημεία του έργου πραγματοποιήθηκαν τοπικές επεμβάσεις για βελτίωση της αποστράγγισης, καθώς και αποκατάσταση σκυροδέματος, συγκολλήσεων και ρηγματώσεων.

## &gt; LAMDA DEVELOPMENT

ΣΤΑΔΙΑΚΑ ΟΙ ΠΑΡΑΔΟΣΕΙΣ ΚΑΤΟΙΚΙΩΝ ΑΠΟ ΤΟ 2027  
- ΤΑ ΕΠΟΜΕΝΑ ΟΡΟΣΗΜΑ ΓΙΑ ΤΟ ΕΛΛΗΝΙΚΟ

Την πρόοδο των επιμέρους αναπτύξεων στο Ελληνικό, τα επόμενα ορόσημα του έργου αλλά και την πορεία σημαντικών συμφωνιών και αδειοδοτήσεων, παρουσίασε ο Διευθύνων Σύμβουλος της Lamda Development, Οδυσσέας Αθανασίου, στο περιθώριο της συνεδρίασης στο Euronext για την έκδοση του Κοινού Ομολογιακού Δανείου της εταιρείας. Το πρώτο εμπορικό συγκρότημα στην περιοχή του Αγίου Κοσμά και η μαρίνα εκτιμάται ότι θα είναι έτοιμα προς λειτουργία το καλοκαίρι του 2027. Η εξέλιξη αυτή αποκτά ιδιαίτερη σημασία για τους κλάδους του λιανεμπορίου και της εστίασης, καθώς οι συγκεκριμένες αναπτύξεις θα αποτελέσουν τα πρώτα μεγάλης κλίμακας σημεία συγκέντρωσης επισκεπτών και καταναλωτών εντός του Ελληνικού.

## ΟΙ ΠΡΩΤΟΙ ΚΑΤΟΙΚΟΙ

Παράλληλα, από τις αρχές του 2027 αναμένεται να ξεκινήσει η παράδοση κατοικιών στις αναπτύξεις Little Athens και condos. Σύμφωνα με τη διοίκηση της Lamda, έως το τέλος του 2027 ένας σημαντικός αριθμός κατοίκων θα έχει ήδη εγκατασταθεί στην περιοχή. Η σταδιακή δημιουργία μόνιμου πληθυσμού θεωρείται κρίσιμο στοιχείο για τη βιωσιμότητα των εμπορικών και καταναλωτικών χρήσεων που θα αναπτυχθούν τα επόμενα χρόνια, δημιουργώντας μια νέα αγορά για αλυσίδες λιανεμπορίου, επιχειρήσεις εστίασης, καφέ και υπηρεσίες.



Οδυσσέας Αθανασίου, CEO, Lamda Development

ΠΡΟΧΩΡΟΥΝ ΟΙ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΕΣ  
ΑΝΑΠΤΥΞΕΙΣ

Στο μέτωπο της φιλοξενίας, ο κ. Αθανασίου ανέφερε ότι έχουν προχωρήσει τα σχέδια για το ξενοδοχείο Mandarin Oriental που αναπτύσσεται σε συνεργασία με την TEMES, ενώ εντός του επόμενου διμήνου αναμένεται να κατατεθεί η αίτηση περιβαλλοντικής αδειοδότησης.

Παράλληλα, συνεχίζονται οι συζητήσεις για την ανάπτυξη του ακινήτου στη μαρίνα Αγίου Κοσμά. Αν και δεν έχει ανακοινωθεί ακόμη το ξενοδοχειακό brand που θα συμμετάσχει στο project, η διοίκηση άφησε ανοιχτό το ενδεχόμενο προσαρμογών στον σχεδιασμό, διατηρώντας πάντως τον χαρακτήρα μιας ανάπτυ-

ξης με ισχυρό στοιχείο φιλοξενίας, αναψυχής και παροχής υπηρεσιών.

ΣΕ ΕΞΕΛΙΞΗ ΤΟ DEAL  
ΜΕ ΤΗΝ ΙΟΝ

Αναφορά έγινε και στις διαπραγματεύσεις με την ΙΟΝ, με τον επικεφαλής της Lamda να σημειώνει ότι οι συζητήσεις για τους τελικούς όρους βρίσκονται σε εξέλιξη.

Όπως ανέφερε, πρόκειται για μια σύνθετη συμφωνία με πολλές διαδικαστικές παραμέτρους, ενώ η εκτίμηση της εταιρείας είναι ότι οι σχετικές διαδικασίες θα μπορούσαν να ολοκληρωθούν έως τα τέλη Ιουλίου, κάτι για το οποίο είχατε ενημερωθεί από το χθεσινό BnB Daily.

## ΥΠΟΔΟΜΕΣ

Σε επίπεδο υποδομών, η ολοκλήρωση του τούνελ της υπογειοποίησης της Λεωφόρου Ποσειδώνος προγραμματίζεται για τις 7 Ιουλίου, ενώ έως το τέλος του έτους αναμένεται να έχουν ολοκληρωθεί η λίμνη και σημαντικό τμήμα του Μητροπολιτικού Πάρκου.

Παράλληλα, εντός του Ιουλίου θα παραδοθούν οι πρώτες αθλητικές εγκαταστάσεις, ενώ για το Integrated Resort Casino ο στόχος παραμένει η έναρξη λειτουργίας στα τέλη του 2028.

Στέλλα Αυγουστάκη  
[stella@notice.gr](mailto:stella@notice.gr)

## &gt; MOTOR OIL

## ΠΡΟΣΦΟΡΕΣ ΑΝΩ ΤΟΥ €1,5 ΔΙΣ. ΓΙΑ ΤΟ ΝΕΟ ΟΜΟΛΟΓΟ

Στην έκδοση πενταετούς ομολόγου ύψους €400 εκατ. προχώρησε η Motor Oil και σύμφωνα με πληροφορίες, οι προσφορές ξεπέρασαν το €1,5 δισ., ενώ η αρχική εκτίμηση για την τιμολόγηση διαμορφωνόταν στην περιοχή του 4,375%.

Πρόκειται για ομόλογο με λήξη στις 18 Ιουνίου 2031, σταθερό επιτόκιο και εξαμηνιαία καταβολή τόκων. Η έκδοση αφορά τίτλο υψηλής εξοφλητικής προτεραιότητας χωρίς εξασφαλίσεις (senior unsecured) και διατίθεται σύμφωνα με το καθεστώς Reg S.



Γιάννης Βαρδινγιάννης,  
Πρόεδρος ΔΣ  
και CEO, Motor  
Oil

## ΑΝΑΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ

Η έκδοση εντάσσεται στο πλαίσιο της αναχρηματοδότησης υφιστάμενου ομολόγου ύψους €400 εκατ., το οποίο είχε εκδοθεί τον Ιούλιο του 2021 και λήγει το 2026.

Τα κεφάλαια που θα αντληθούν, σε συνδυασμό με υφιστάμενα ταμειακά διαθέσιμα, προορίζονται για την πλήρη αποπληρωμή του συγκεκριμένου ομολόγου και των σχετικών υποχρεώσεων.

## ΟΙ ΠΡΟΗΓΟΥΜΕΝΕΣ ΕΚΔΟΣΕΙΣ

Η Motor Oil έχει προχωρήσει τα προηγούμενα χρόνια σε σειρά εκδόσεων ευρωομολόγων, μεταξύ των οποίων εκδόσεις ύψους €350 εκατ. το 2014 και το 2017, καθώς και εκδόσεις €200 εκατ. και €400 εκατ. το 2021.

## &gt; LAMDA DEVELOPMENT

**ΞΕΚΙΝΗΣΕ Η ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΗ ΤΟΥ ΝΕΟΥ ΚΟΙΝΟΥ ΟΜΟΛΟΓΙΑΚΟΥ ΔΑΝΕΙΟΥ - ΥΠΕΡΚΑΛΥΦΘΗΚΕ Η ΝΕΑ ΕΚΔΟΣΗ**

Την έναρξη διαπραγμάτευσης των νέων ομολογίων της στην Euronext Athens πραγματοποίησε η Lamda Development, με τον Διευθύνοντα Σύμβουλο, Οδυσσέα Αθανασίου, να κηρύσσει την έναρξη της συνεδρίασης. Πρόκειται για την 4η έκδοση εταιρικού ομολόγου του ομίλου από το 2020, μέσω της οποίας η εταιρεία έχει αντλήσει συνολικά €1,4 δισ. από την ελληνική αγορά κεφαλαίου για τη χρηματοδότηση των επενδύσεών της, με βασικότερο έργο την ανάπτυξη του Ελληνικού.

**ΥΠΕΡΚΑΛΥΨΗ**

Η διοίκηση επισήμανε ότι η νέα έκδοση υπερκαλύφθηκε, επιβεβαιώνοντας τη διαχρονική εμπιστοσύνη της επενδυτικής κοινότητας προς τον



όμιλο, ενώ ιδιαίτερη αναφορά έγινε στη συμμετοχή των ιδιωτών επενδυτών, η οποία κινήθηκε σε επίπεδα-ρεκόρ. Τα αντληθέντα κεφάλαια στηρίζουν το επενδυτικό πρόγραμμα της εταιρείας, που περιλαμβάνει τα εμπορικά κέντρα, τις μαρίνες και την ανάπτυξη του The Ellinikon. Από την πλευρά της Euronext Athens υπογραμμίστηκε ότι η επαναλαμβανόμενη προσφυγή της Lamda Development στην ελληνική αγορά ομολόγων αναδεικνύει τόσο την εμπιστοσύνη της εταιρείας στις δυνατότητες της εγχώ-

ριας κεφαλαιαγοράς, όσο και την ικανότητά της να προσελκύει κεφάλαια από εγχώριους και διεθνείς επενδυτές με σταθερά υψηλά ποσοστά υπερκάλυψης.

**ΘΕΤΙΚΗ ΕΞΕΛΙΞΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΚΕΦΑΛΑΙΑΓΟΡΑ**

Η Πρόεδρος της Επιτροπής Κεφαλαιαγοράς, Βασιλική Λαζαράκου, χαρακτήρισε την έναρξη διαπραγμάτευσης του ομολόγου θετική εξέλιξη τόσο για την ελληνική κεφαλαιαγορά, όσο και για τη χρηματοδότηση μιας από τις σημαντικότερες επενδύσεις που υλοποιούνται σήμερα στη χώρα, επισημαίνοντας τον αναπτυξιακό ρόλο της αγοράς στην ενίσχυση της επιχειρηματικότητας και της οικονομίας.

## &gt; INTRACOM DEFENSE

**ΤΟ BUSINESS PLAN, Η ΕΙΣΟΔΟΣ ΣΤΑ ΠΥΡΑΥΛΙΚΑ ΣΥΣΤΗΜΑΤΑ ΚΑΙ ΤΑ ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΕΞΟΠΛΙΣΤΙΚΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ**

Με στόχο την ενίσχυση των μεριδίων αγοράς το 2026 κινείται η Intracom Defense, που βλέπει ευκαιρίες στον τομέα άμυνας στην Ελλάδα και το εξωτερικό. Ο λόγος; Κυρίως το SAFE και οι δαπάνες για την Άμυνα που αυξάνονται γεωμετρικά τόσο στη χώρα μας, όσο και στο εξωτερικό. Έτσι, λοιπόν, το business plan περιλαμβάνει:

- Διεύρυνση και ενίσχυση της δραστηριότητάς της στον τομέα των πυραυλικών συστημάτων και των εναέριων ηλεκτρονικών συστημάτων με κύριες εξαγωγές προς τις ΗΠΑ, Γερμανία και Ισραήλ
- Βιομηχανική συμμετοχή εγχώριας κατασκευής και υποστήριξης συστημάτων που αφορούν ελληνικά εξοπλιστικά προγράμματα
- Προώθηση των καινοτόμων προϊόντων και συστημάτων ίδιας ανάπτυξης και κατασκευής σε ελληνικά εξοπλιστικά προγράμματα, προσφέροντας νέες και προηγμένες επιχειρησιακές δυνατότητες πεδίου στις ελληνικές Ένοπλες Δυνάμεις, στους τομείς των Τακτικών Ασφαλών Επικοινωνιών και της Υβριδικής Ενέργειας για Οπλικά Συστήματα
- Συνέχιση και επέκταση των συνεργασιών με μεγάλες διεθνείς εταιρίες πα-



ραγωγής αμυντικού εξοπλισμού για την ενσωμάτωση των προϊόντων και συστημάτων ίδιας ανάπτυξης και κατασκευής σε ολοκληρωμένα αμυντικά συστήματα προοριζόμενα προς την διεθνή αγορά

- Απευθείας προώθηση ιδίων προϊόντων και συστημάτων στη διεθνή αγορά, κυρίως σε εφαρμογές που αφορούν στρατιωτικά οχήματα και τακτικά συστήματα παροχής ενέργειας
- Περαιτέρω ανάπτυξη της συνεργασίας της με τη μητρική εταιρεία (Israel Aerospace Industries), μέσω της υλοποίησης νέων κοινών έργων σε πολλαπλούς τομείς όπως τα Υβριδικά Ενεργειακά Συστήματα, συστήματα εξειδικευμένων πληροφοριακών και επικοινωνιακών λύσεων (ICT)

- Συνέχιση της επιτυχημένης δραστηριοποίησης σε ευρωπαϊκά προγράμματα (Horizon, Frontex, EDIDP, EDF, ASAP) ενισχύοντας σημαντικά την ελληνική παρουσία στον τομέα της ευρωπαϊκής έρευνας και τεχνολογίας που αφορούν μελλοντικές επιχειρησιακές δυνατότητες των Ευρωπαϊκών Ενόπλων Δυνάμεων και διευρύνοντας περαιτέρω την εγχώρια τεχνολογία σε εξειδικευμένους τομείς υψηλής τεχνολογίας

**ΜΕΓΑΛΩΝΕΙ Η ΠΙΤΑ**

Ο παγκόσμιος αμυντικός κλάδος βρίσκεται σε φάση έντονης ανάπτυξης και διαρθρωτικού μετασχηματισμού, ως αποτέλεσμα της αυξανόμενης γεωπολιτικής αστάθειας, των περιφερειακών συγκρούσεων και της αναθεώρησης των εθνικών στρατηγικών ασφάλειας. Σύμφωνα με διεθνείς οργανισμούς και επίσημες μελέτες, οι παγκόσμιες στρατιωτικές δαπάνες ξεπέρασαν τα €2,3 τρισ. το 2024 και αναμένεται να αυξηθούν περαιτέρω, προσεγγίζοντας ή και υπερβαίνοντας τα €2,5-€2,7 τρισ. έως το 2027.

Νίκος Ταμπακόπουλος  
[nicolas@notice.gr](mailto:nicolas@notice.gr)

> **BOOTS****ΣΕ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΕΙΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΠΩΛΗΣΗ ΤΗΣ  
– ΣΤΟΝ ΠΑΓΟ ΤΑ ΣΧΕΔΙΑ ΓΙΑ ΙΡΟ ΣΤΟ ΛΟΝΔΙΝΟ**

Η Boots βρίσκεται σε διαπραγματεύσεις με την οικογένεια Weston και τον αυστραλιανό φαρμακευτικό όμιλο Sigma Healthcare για την πώλησή της έναντι \$10 δισ., σε μια συμφωνία που θα οδηγούσε τη βρετανική αλυσίδα υγείας και ομορφιάς στην εγκατάλειψη των σχεδίων της για αρχική δημόσια προσφορά στο Χρηματιστήριο του Λονδίνου, σύμφωνα με δημοσίευμα των Financial Times.



Alex Baldock, επερχόμενος CEO, Boots UK

**ΟΙ ΠΙΘΑΝΟΙ ΑΓΟΡΑΣΤΕΣ**

Η εταιρεία ιδιωτικών κεφαλαίων Sycamore Partners, η οποία απέκτησε τον έλεγχο της Boots πέρυσι μέσω της εξαγοράς της μητρικής Walgreens Boots Alliance έναντι \$10 δισ., ξεκίνησε συζητήσεις με πιθανούς στρατηγικούς αγοραστές πριν από το Πάσχα, σύμφωνα με το δημοσίευμα.

Οι διαπραγματεύσεις έχουν προχωρήσει με τον καναδικό κλάδο της οικογένειας Weston, η οποία διατηρεί συμμετοχές στην αλυσίδα

super market Loblaws και στη φαρμακευτική αλυσίδα Shoppers Drug Mart μέσω της επενδυτικής εταιρείας Wittington Investments.

**ΤΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΑΠΟΤΥΠΩΜΑ**

Τον Απρίλιο, το Reuters είχε μεταδώσει ότι οι ιδιοκτήτες της Boots συνεργάζονται με συμβούλους για την αναθεώρηση της επιχειρηματικής στρατηγικής, ενόψει πιθανής εισαγωγής στο Χρηματιστήριο του Λονδίνου το 2027, με

το ενδεχόμενο πώλησης να παραμένει επίσης στο τραπέζι.

Η Boots λειτουργεί περισσότερα από 1.800 καταστήματα σε ολόκληρη την Βρετανία, προσφέροντας φαρμακευτικές υπηρεσίες, προϊόντα υγείας και μάρκες καλλυντικών όπως η Soap & Glory. Παράλληλα, αποτελεί έναν από τους σημαντικότερους παρόχους φαρμακευτικών υπηρεσιών που χρηματοδοτούνται από το Εθνικό Σύστημα Υγείας του Ηνωμένου Βασιλείου (NHS).

> **ADECCO (ΕΡΕΥΝΑ)****ΜΟΝΟ ΤΟ 6% ΤΩΝ ΟΡΓΑΝΙΣΜΩΝ  
ΕΙΝΑΙ ΕΤΟΙΜΟ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΠΟΧΗ ΤΗΣ ΑΙ**

Μόλις το 6% των οργανισμών χαρακτηρίζεται πραγματικά "future-ready" για τις αλλαγές που επιφέρει η εποχή της Τεχνητής Νοημοσύνης, σύμφωνα με νέα παγκόσμια έρευνα του ομίλου Adecco Group, με τίτλο "The Human Premium: Leadership Beyond the Algorithm". Το ποσοστό εμφανίζεται μειωμένο κατά 4 ποσοστιαίες μονάδες σε σχέση με την προηγούμενη χρονιά, στοιχείο που υποδηλώνει ότι η μετάβαση από τον ενθουσιασμό γύρω από την ΑΙ στην ευρείας κλίμακας εφαρμογή της παρουσιάζει μεγαλύτερη δυσκολία από την αρχικά αναμενόμενη.

Μόνο το 36% των οργανισμών καταφέρνει να επικοινωνεί με σαφήνεια προς τους εργαζομένους ότι η ΑΙ δημιουργεί ευκαιρίες και δεν απειλεί τις θέσεις εργασίας, ενώ μόλις το 22% των στελεχών δηλώνει ότι οι εταιρείες αναπτύσσουν αποτελεσματικά τις απαραίτητες ψηφιακές και future-ready δεξιότητες.

**Ο ΟΡΙΣΜΟΣ ΤΟΥ FUTURE READY ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΥ**

Σύμφωνα με τον όμιλο Adecco, οι οργανισμοί που χαρακτηρίζονται ως future-ready δεν περιορίζονται στην επένδυση στην τεχνολογία. Αντιθέτως, συνδυάζουν την αξιοποίηση της ΑΙ με ανθρωποκεντρική ηγεσία, ανάπτυξη δεξιοτήτων, εσωτερική κινητικότητα, προσαρμοστικότητα και συστηματική ενίσχυση της εμπιστοσύνης.

Η έρευνα καταγράφει ότι οι οργανισμοί που θεωρούνται future-ready εμφανίζουν υψηλότερες επιδόσεις σε κρίσιμους δείκτες.

Το 76% αυτών δηλώνει ότι το ανθρώπινο δυναμικό τους είναι ιδιαίτερα προσαρμοστικό, έναντι 42% των υπολοίπων οργανισμών

Το 83% αναφέρει ότι οι εργαζόμενοι εξοικονομούν περισσότερο χρόνο μέσω της χρήσης της ΑΙ, σε σύγκριση με 45% στους υπόλοιπους οργανισμούς

Οι future-ready οργανισμοί παρουσιάζουν πιο ώριμη προσέγγιση στη μέτρηση της εμπιστο-



Κωνσταντίνος Μουλάς, VP Adecco & Head Ομίλου Adecco σε Ελλάδα και Βουλγαρία

σύνης, με το 49% να δηλώνει ότι διαθέτει σχετικές πρακτικές, έναντι 19% των υπολοίπων

**Η ΕΤΟΙΜΟΤΗΤΑ ΓΙΑ ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ**

Τα ευρήματα της έρευνας αναδεικνύουν ότι η ετοιμότητα στην εποχή της Τεχνητής Νοημοσύνης δεν εξαρτάται αποκλειστικά από την τεχνολογία, αλλά και από τον τρόπο με τον οποίο οι οργανισμοί προσεγγίζουν την ηγεσία και το ανθρώπινο δυναμικό.

Η τεχνολογία μπορεί να ενισχύσει την παραγωγικότητα, τη λήψη αποφάσεων και την αποδοτικότητα, ωστόσο η αξία της πολλαπλασιάζεται όταν οι εργαζόμενοι κατανοούν τον ρόλο της, τη σύνδεσή της με την επαγγελματική εξέλιξη και τις νέες ευκαιρίες που δημιουργεί.

**> QUEST**

# ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗ ΚΑΙ ΤΑΧΥΜΕΤΑΦΟΡΕΣ ΒΑΣΙΚΟΙ ΜΟΧΛΟΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΤΟ 2026

Συγκρατημένη ανάπτυξη, με αύξηση πωλήσεων και διατήρηση κερδοφορίας στα επίπεδα του 2025, προβλέπει για το 2026 η διοίκηση της Quest Holdings, παρά την αποεπένδυση από το μεγαλύτερο μέρος των δραστηριοτήτων στις Ανανεώσιμες Πηγές Ενέργειας.

Όπως επισημάνθηκε κατά τη διάρκεια της Γενικής Συνέλευσης, ο όμιλος εκτιμά ότι τόσο το EBITDA, όσο και τα κέρδη προ φόρων θα κινηθούν περίπου στα ίδια επίπεδα με την προηγούμενη χρήση, με πιθανότητα οριακής βελτίωσης.

## ΗΠΙΑ ΑΥΞΗΣΗ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

Συγκεκριμένα, η διοίκηση ανέφερε ότι στις συνεχιζόμενες δραστηριότητες βασικοί μοχλοί ανάπτυξης θα είναι ο κλάδος της πληροφορικής και τις ταχυμεταφορές.

Ειδικότερα, στις υπηρεσίες πληροφορικής οι πωλήσεις και τα κέρδη εκτιμάται ότι θα συνεχίσουν να αυξάνονται με διψήφιο ρυθμό, υποστηριζόμενα από τη διατηρούμενη ζήτηση για έργα ψηφιακού μετασχηματισμού σε δημόσιο και ιδιωτικό τομέα. Παράλληλα, βελτιωμένες εμφανίζονται οι προοπτικές για τον κλάδο των ταχυμεταφορών, όπου η διοίκηση αναμένει επιταχυνόμενη αύξηση των πωλήσεων και της κερδοφορίας σε σχέση με το 2025.

### DATA Α' τρίμηνο (σε €χιλ.)

#### Πωλήσεις

2026: 365.506

2025: 328.030

Μεταβολή: 11,4%

#### EBITDA

2026: 22.125

2025: 21.204

Μεταβολή: 4,3%

#### Κέρδη προ φόρων

2026: 15.249

2025: 13.861

Μεταβολή: 10%

#### Καθαρά κέρδη

2026: 11.434

2025: 10.003

Μεταβολή: 14,3%



Από αριστερά: Απόστολος Γεωργαντζής, CEO - Θεόδωρος Φέσσας, Πρόεδρος, Quest Holdings

## ΤΟ 40% ΤΖΙΡΟΥ ΑΠΟ APPLE - ΧΙΑΟΜΙ

Στον εμπορικό τομέα, η Quest προβλέπει αύξηση πωλήσεων κατά τη διάρκεια του 2026, με την κερδοφορία να παραμένει σε παρόμοια επίπεδα με την προηγούμενη χρήση, παρά το γεγονός ότι το περιβάλλον ζήτησης εξακολουθεί να χαρακτηρίζεται από συγκρατημένη καταναλωτική διάθεση. Σύμφωνα με τη διοίκηση, σημαντική παραμένει η συμβολή των προϊόντων Apple και Χίαομι, τα οποία αντιπροσωπεύουν περίπου το 40% του κύκλου εργασιών των εμπορικών δραστηριοτήτων του ομίλου.

## ΑΠΕ

Ιδιαίτερη αναφορά έγινε στον κλάδο των Ανανεώσιμων Πηγών Ενέργειας. Όπως σημειώθηκε, η στρατηγική της Quest είναι να δραστηριοποιείται μόνο σε αγορές όπου διαθέτει είτε σημαντικό μέγεθος, είτε σαφή εξειδίκευση και ανταγωνιστικό πλεονέκτημα. Στα φωτοβολταϊκά, σύμφωνα με τη διοίκηση, δεν πληρούνταν πλέον οι συγκεκριμένες προϋποθέσεις, ενώ δεν εντοπίζονταν επενδυτικές ευκαιρίες με αποδόσεις που να

δικαιολογούν τη συνέχιση της παρουσίας του ομίλου στον κλάδο. Ως αποτέλεσμα, η πώληση των ενεργειακών περιουσιακών στοιχείων οδηγεί σε συρρίκνωση του συγκεκριμένου τομέα, χωρίς ωστόσο να επηρεάζει τις συνολικές προοπτικές του ομίλου.

## ΤΙ ΒΛΕΠΕΙ ΓΙΑ ΦΕΤΟΣ

Η διοίκηση εμφανίστηκε συγκρατημένα αισιόδοξη για την πορεία της οικονομίας και των βασικών αγορών στις οποίες δραστηριοποιείται ο όμιλος, επισημαίνοντας ότι οι εκτιμήσεις για το 2026 βασίζονται στην παραδοχή ότι δεν θα υπάρξει παρατεταμένη επιδείνωση στις τιμές της ενέργειας, στα βασικά αγαθά και στην κατανάλωση λόγω των γεωπολιτικών εξελίξεων στην Μέση Ανατολή. Όπως υπογραμμίστηκε, παρά το περιβάλλον αβεβαιότητας και τις πληθωριστικές πιέσεις, η ζήτηση για υπηρεσίες πληροφορικής και ταχυμεταφορών παραμένει ισχυρή, ενώ μέχρι στιγμής δεν διαφαίνονται σοβαρές επιπτώσεις στις δραστηριότητες του ομίλου.

Στέλλα Αυγουστάκη

[stella@notice.gr](mailto:stella@notice.gr)

> **DELOITTE ΕΛΛΑΔΟΣ**

## ΕΝΙΣΧΥΕΙ ΤΗ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΗ ΟΜΑΔΑ ΜΕ 7 ΝΕΟΥΣ PARTNERS ΚΑΙ EQUITY PARTNERS

Η Deloitte Ελλάδα προχώρησε στην προαγωγή 7 διευθυντικών στελεχών της σε Equity Partners και Partners, ενισχύοντας περαιτέρω τη διοικητική της ομάδα. Με τις νέες προσθήκες, το σύνολο των Partners της εταιρείας ανέρχεται πλέον σε 63, σε ένα ανθρώπινο δυναμικό περίπου 3.200 εργαζομένων σε όλη τη χώρα.

### ΟΙ ΝΕΟΙ EQUITY PARTNERS

Σε Equity Partners προήχθησαν οι:

- Σπύρος Βαμβακούσης, Equity Partner, Tax & Statutory Compliance Leader, Business Process Solutions
- Χρήστος Βιδάκης, Equity Partner, Cyber Leader, Technology, Media and Telecommunications Industry Leader
- Στέλιος Μαντάς, Equity Partner, Deloitte Digital Leader
- Κωνσταντίνος Μοτσάκος, Equity Partner, Finance Operate Leader, Business Process Solutions

### ΟΙ ΝΕΟΙ PARTNERS

Αντίστοιχα, τα στελέχη που προήχθησαν σε Partners είναι οι:

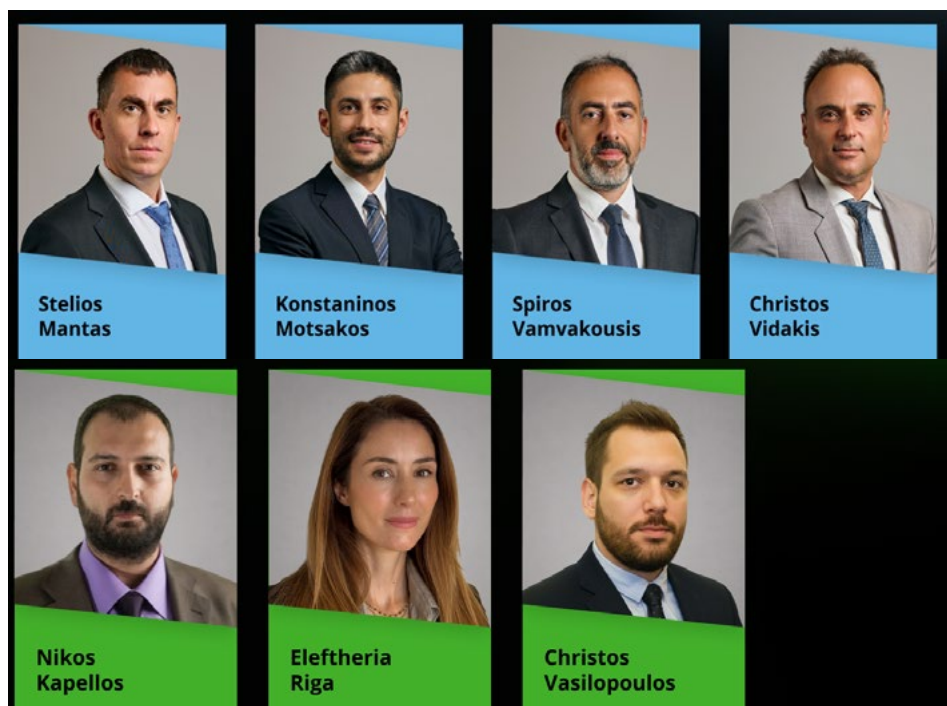
- Χρήστος Βασιλόπουλος, Partner,

Engineering, AI & Data

- Νίκος Καπέλλος, Partner, Offensive Security, Cyber, Technology and Transformation
  - Ελευθερία Ρήγα, Partner, Infrastructure & Real Estate, Strategy & Transactions
- Ο CEO της Deloitte Ελλάδας, Δημήτρης Κουτσόπουλος, δήλωσε ότι η προαγωγή των στελεχών αποτελεί αναγνώριση της επαγγελματικής τους πορείας, της συμβολής τους στην ανάπτυξη της εταιρείας και της δέσμευσής τους στην παροχή υψηλής ποιότητας υπηρεσιών προς τους πελάτες.

### Η ΕΜΠΕΙΡΙΑ ΤΩΝ ΝΕΩΝ ΣΤΕΛΕΧΩΝ

Οι νέοι Equity Partners διαθέτουν πολυετή εμπειρία σε φορολογικές υπηρεσίες, κυβερνοασφάλεια, ψηφιακό μετασχηματισμό και χρηματοοικονομικές λειτουργίες, έχοντας συμμετάσχει σε έργα μεγάλης κλίμακας για πολυεθνικές και μεγάλους οργανισμούς. Αντίστοιχα, οι νέοι Partners εξειδικεύονται σε τομείς όπως η Τεχνητή Νοημοσύνη, η επιθετική ασφάλεια, οι τεχνολογίες cloud και ο μετασχηματισμός επιχειρησιακών μοντέλων, καθώς και οι υπηρεσίες συμβουλευτικής στον τομέα του real estate και των επενδύσεων.



**SME**  
DAILY

Το καθημερινό  
newsletter για  
τη μικρομεσαία  
επιχειρηματικότητα

Γίνε  
συνδρομητής  
ΔΩΡΕΑΝ  
εδώ

ΚΥΚΛΟΦΟΡΕΙ ΔΩΡΕΑΝ  
**ΔΕΥΤΕΡΑ  
- ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ**  
ΣΤΙΣ **05:45**

Με την αξιοπιστία της



**NOTICE**

CONTENT & SERVICES

## &gt; GLOBAL PAYMENTS GREECE

## ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΕΣ ΛΥΣΕΙΣ ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΩΝ ΠΛΗΡΩΜΩΝ

Το χαρτοφυλάκιο λύσεων που διαθέτει για επιχειρήσεις του φυσικού και του ηλεκτρονικού εμπορίου παρουσίασε η Global Payments Greece, μέσω των NBG Pay και EDPS, στην ECDM Expro 2026, που πραγματοποιήθηκε στις 5 και 6 Ιουνίου.

Στο περίπτερο της εταιρείας παρουσιάστηκαν λύσεις ηλεκτρονικών πληρωμών που απευθύνονται σε επιχειρήσεις διαφορετικών μεγεθών και επιπέδων ψηφιακής ωριμότητας. Κεντρικό ρόλο είχε το χαρτοφυλάκιο υπηρεσιών eCommerce, το οποίο υποστηρίζει την πραγματοποίηση ηλεκτρονικών συναλλαγών και τη διαχείριση πληρωμών σε ψηφιακά περιβάλλοντα.

Σύμφωνα με την εταιρεία, οι συγκεκριμένες λύσεις καλύπτουν τόσο τις ανάγκες επιχειρήσεων που ξεκινούν τη δραστηριοποίησή τους στο ηλεκτρονικό εμπόριο, όσο και εκείνων που επιδιώκουν την περαιτέρω ανάπτυξη των ψηφιακών πωλήσεών τους. Παράλληλα, προσφέρουν δυνατότητες διαχείρισης συναλλαγών, αξιοποίησης πολλαπλών καναλιών πληρωμών και διασύνδεσης με εμπορικές και επιχειρησιακές πλατφόρμες.

**ΣΥΓΧΡΟΝΕΣ ΜΕΘΟΔΟΙ ΠΛΗΡΩΜΗΣ**

Ιδιαίτερη έμφαση δόθηκε στις λύσεις που υποστηρίζουν την είσοδο των επιχειρήσεων στο ηλεκτρονικό εμπόριο και την αποδοχή online πληρωμών. Μεταξύ των δυνατοτήτων που παρουσιάστηκαν περιλαμβάνονται εργαλεία τιμολόγησης και είσπραξης, υπηρεσίες αποστολής συνδέσμων πληρωμής και υποδομές που υποστηρίζουν τη λειτουργία ψηφιακών καταστημάτων. Παράλληλα, παρουσιάστηκαν σύγχρονες μέθοδοι πληρωμής και διασυνδέσεις με εμπορικά συστήματα, με στόχο τη διευκόλυνση των συ-

ναλλαγών σε ψηφιακά περιβάλλοντα.

**ΤΑ ΝΕΑ ΤΕΡΜΑΤΙΚΑ**

Πέρα από τις υπηρεσίες ηλεκτρονικού εμπορίου, η εταιρεία παρουσίασε τερματικά αποδοχής πληρωμών νέας γενιάς και λύσεις SoftPOS. Η παρουσίαση επικεντρώθηκε στη διαχείριση πληρωμών τόσο σε φυσικά όσο και σε ψηφιακά κανάλια, στο πλαίσιο μιας ενιαίας omnichannel προσέγγισης. Όπως επισημαίνεται, το συγκεκριμένο μοντέλο επιτρέπει στις επιχειρήσεις να διαχειρίζονται τις συναλλαγές τους μέσα από πολλαπλά σημεία επαφής με τους πελάτες τους.

**• Debrief •****ΔΙΑΒΡΩΣΗ**

Με τον ταχύτερο ρυθμό των τελευταίων τριών και πλέον ετών επιταχύνθηκε ο πληθωρισμός στις ΗΠΑ το Μάιο, ως αποτέλεσμα, φυσικά, του πολέμου στο Ιράν που έχει εκτοξεύσει τις τιμές ενέργειας (και στην απέναντι πλευρά του Ατλαντικού).

Ο δείκτης τιμών καταναλωτή αυξήθηκε 0,5% από τον Απρίλιο και 4,2% σε σχέση με ένα χρόνο ωριότερα, η μεγαλύτερη αύξηση από τις αρχές του 2023, σύμφωνα με στοιχεία που δημοσιεύθηκαν χτες. Μάλιστα, οικονομολόγοι βλέπουν περισσότερες αυξήσεις τιμών στον ορίζοντα, ακόμα κι αν υπάρξει σύντομα λύση στον πόλεμο. Μάλιστα η κατάσταση είναι ακόμα χειρότερη. Γιατί; Επειδή πολύ απλά σύμφωνα με ξεχωριστή έκθεση που επικαλείται

το Bloomberg και η οποία συνδυάζει τα στοιχεία για τον πληθωρισμό με πρόσφατα στοιχεία για τους μισθούς, οι πραγματικές μέσες ωριαίες αποδοχές μειώθηκαν κατά 0,7% σε σχέση με έναν χρόνο ωριότερα.

Πρόκειται για τη μεγαλύτερη πτώση εδώ και περισσότερα από τρία χρόνια, με τον Μάιο να γίνεται ο δεύτερος συνεχόμενος μήνας που οι Αμερικανοί εργαζόμενοι βλέπουν "μείωση" μισθού. Το εισόδημα, δηλαδή, των νοικοκυριών διαβρώνεται.

Σε αυτές τις περιπτώσεις, όμως, το οικονομικό πρόβλημα των πολιτών, συνήθως γίνεται πολιτικό για τις ηγεσίες. Η ιστορία έχει δείξει ότι η διάβρωση των εισοδημάτων, μεταφράζεται σε διάβρωση των εκλογικών ποσοστών.

Ο Donald Trump είχε υποσχεθεί... MAGA,

επιστροφή στα αλλοτινά μεγαλεία της Αμερικής. Και θεωρητικά η οικονομία ήταν ένα πεδίο το οποίο θεωρούνταν προνομακό για τον ίδιο. Τώρα, λοιπόν, υπάρχει ανοικτό ένα πολεμικό μέτωπο που κατατρώει το εισόδημα και των ψηφοφόρων του. Και τον Νοέμβριο έχει μπροστά του τις ενδιάμεσες εκλογές.

Καλά, λοιπόν, τα ποσταρίσματα στα social, τα διαγγέλματα κ.λπ., αλλά στον πόλεμο με το Ιράν η ηγεσία των ΗΠΑ δεν ρισκάρει μόνο στρατιωτικά αλλά και πολιτικά. Αν η τσέπη του Αμερικανού συνεχίσει να είναι... τρύπια, τα μαντάτα θα έρθουν από την κάλπη.

Γιάννης Παλιούρης  
[giannis@notice.gr](mailto:giannis@notice.gr)

## Business Maker

### ΤΟ ΜΕΓΑΛΟ ΣΤΟΙΧΗΜΑ ΤΗΣ ΝΙΚΕ ΘΑ ΦΤΑΣΕΙ ΚΑΙ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ (:)

Η Nike συνεχίζει να επεκτείνει την παρουσία της στην Ελλάδα μέσω του δικτύου που αναπτύσσει ο όμιλος Percassi, ανοίγοντας νέα καταστήματα και επενδύοντας στη φυσική λιανική. Ωστόσο, πίσω από την εικόνα ανάπτυξης σε τοπικό επίπεδο, η παγκόσμια εικόνα της εταιρείας είναι πολύ πιο σύνθετη. Η αμερικανική εταιρεία βρίσκεται σε μια παρατεταμένη προσπάθεια επαναπροσδιορισμού. Τα οικονομικά αποτελέσματα των τελευταίων ετών, η πίεση στη μετοχή και η απώλεια μεριδίων αγοράς έχουν προκαλέσει ανησυχία σε επενδυτές και στελέχη. Η διοίκηση του Elliott Hill επιχειρεί να επαναφέρει την Nike στις ρίζες της, δίνοντας μεγαλύτερη έμφαση στο αθλητικό προϊόν και στο marketing. Η εταιρεία σύμφωνα

με το διεθνές Τύπο αναζητά ξανά τη συνταγή που την έκανε κυρίαρχη επί δεκαετίες: ισχυρές προσωπικότητες, ξεκάθαρο αφήγημα και προϊόντα που δημιουργούν ζήτηση. Το πρόβλημα είναι ότι η αγορά έχει αλλάξει. Η Nike δεν ανταγωνίζεται πλέον μόνο την Adidas. Μικρότερα και ταχύτερα brands όπως η On κερδίζουν έδαφος, αξιοποιώντας πιο στοχευμένες συνεργασίες, αυθεντικότερο positioning και ισχυρή σύνδεση με συγκεκριμένες κοινότητες καταναλωτών. Στελέχη της αγοράς εκτιμούν ότι η στρατηγική της Nike να περιορίσει τους παραδοσιακούς συνεργάτες λιανικής και να δώσει έμφαση στις απευθείας πωλήσεις συνέβαλε στην αποδυνάμωση της παρουσίας της σε κρίσιμα κανάλια. Παράλληλα, η

εταιρεία φαίνεται να δυσκολεύεται να ισορροπήσει ανάμεσα στην ανάγκη να είναι πολιτισμικά επίκαιρη και στην επιθυμία να μην προκαλεί αντιδράσεις. Η συνεργασία με την Skims της Kim Kardashian δείχνει τη νέα κατεύθυνση. Η διοίκηση αναζητά πρόσωπα που διαθέτουν τεράστια επιρροή χωρίς να πολώνουν το κοινό. Το ερώτημα είναι αν αυτό αρκεί για να επαναφέρει τη χαμένη δυναμική. Για την Ελλάδα, η εικόνα παραμένει θετική. Ωστόσο, εάν οι διεθνείς πιέσεις συνεχιστούν και ο ανταγωνισμός ενισχυθεί περαιτέρω, η συζήτηση που γίνεται σήμερα στην Νέα Υόρκη, στο Πόρτλαντ και στο Λονδίνο μπορεί αργότερα να φτάσει και στην Αθήνα: μπορεί η Nike να παραμείνει ηγέτης χωρίς να είναι πλέον η πιο επιθυμητή μάρκα της αγοράς;

### ΤΟ ΑΟΡΑΤΟ ΔΙΣΕΚΑΤΟΜΜΥΡΙΟ ΠΟΥ ΦΕΥΓΕΙ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΣΙΑ

Υπάρχουν απώλειες που καταγράφονται εύκολα στους ισολογισμούς και υπάρχουν και εκείνες που διαφεύγουν της προσοχής μέχρι να αποκτήσουν ανησυχητικές διαστάσεις. Στη δεύτερη κατηγορία ανήκει η συνεχώς αυξανόμενη διείσδυση των διεθνών ψηφιακών πλατφορμών χαμηλού κόστους στην ελληνική αγορά. Παράγοντες του οργανωμένου λιανεμπορίου εκτιμούν ότι οι αγορές που πραγματοποιούνται από ελληνικά νοικοκυριά μέσω πλατφορμών όπως η Shein και η Temu έχουν λάβει πλέον διαστάσεις που δεν μπορούν να αγνοηθούν. Οι υπολογισμοί που κυκλοφορούν στην

αγορά κάνουν λόγο για απώλεια τζίρου που προσεγγίζει το ένα δισεκατομμύριο ευρώ σε ετήσια βάση! Ανεξάρτητα από το αν το ακριβές μέγεθος επιβεβαιωθεί ή όχι, το πρόβλημα θεωρείται υπαρκτό. Οι πλατφόρμες αυτές λειτουργούν με διαφορετικό επιχειρηματικό μοντέλο, τεράστια γκάμα προϊόντων, επιθετική τιμολογιακή πολιτική και εξαιρετικά αποτελεσματικούς αλγόριθμους προώθησης. Για τα ελληνικά καταστήματα η κατάσταση γίνεται ολοένα πιο σύνθετη. Δεν ανταγωνίζονται πλέον τον γείτονα ή μια άλλη αλυσίδα. Ανταγωνίζονται παγκόσμιες πλατφόρμες με τεράστιες οικονομίες κλίμακας.

Το πρόβλημα δεν αφορά μόνο τις πωλήσεις. Επηρεάζει τα περιθώρια κέρδους, την εμπορική πολιτική, τις επενδύσεις και τελικά τη βιωσιμότητα ορισμένων κατηγοριών λιανεμπορίου. Γι' αυτό και αρκετοί επιχειρηματίες ζητούν πλέον από τις ευρωπαϊκές αρχές αυστηρότερους κανόνες ανταγωνισμού και ελέγχους στις εισαγωγές προϊόντων που προέρχονται από τρίτες χώρες. Το ερώτημα που κυριαρχεί είναι απλό: πόσο γρήγορα μπορεί να προσαρμοστεί το ευρωπαϊκό λιανεμπόριο σε μια αγορά όπου ο ανταγωνιστής βρίσκεται χιλιάδες χιλιόμετρα μακριά αλλά απέχει μόλις ένα κλικ από τον καταναλωτή;

## Business Insight

### ΤΑ ΕΠΟΜΕΝΑ ΒΗΜΑΤΑ (ΣΤΟ ΑΓΝΩΣΤΟ) ΤΗΣ ΕΚΤ ΚΑΙ Η ΕΚΤΙΜΗΣΗ-ΣΟΚ ΤΗΣ ΒΟFA

Στην Φρανκφούρτη η προσοχή της αγοράς, και την **συνεδρίαση της Ευρωπαϊκής Κεντρικής Τράπεζας**, με την αύξηση των επιτοκίων κατά 25 μονάδων βάσης να έχει προεξοφληθεί και **το ενδιαφέρον να εστιάζεται στις δηλώσεις της Christine Lagarde**.

**Σχεδόν βέβαιο πως η επικεφαλής της ΕΚΤ θα είναι «δημιουργικά ασαφής»** (άλλωστε σε αυτό το μότο κινείται εδώ και καιρό, απ' όταν η κατάσταση στην Ευρώπη δεν είχε φτάσει στην σημερινή ανησυχητική εξέλιξη της). Πλην όμως έναν τόνο για το πως θα μπορούσε να πορευτεί το δεύτερο εξάμηνο, θα τον δώσει. Προφανώς με **τα δεδομένα να έχουν επιβαρυνθεί έτι περαιτέρω από τη συνεδρίαση του Φεβρουαρίου** (πριν την έναρξη του πολέμου στο Ιράν). Το μέχρι τότε βασικό σενάριο για μία (και με λίγες πιθανότητες για δεύτερη) αύξηση, είναι- εκ των πραγμάτων - ανέφικτο. Θυμίζω πως Δεκέμβριο 2025 μέλη της ΕΚΤ αναφέρονταν ακόμη και σε μείωση επιτοκίων το 2026 (!) **για να τους διαψεύσει δραματικά η πραγματικότητα**. Έτσι, όπως και πριν την επίθεση ΗΠΑ/Ισραήλ στο Ιράν ορισμένοι θεωρούσαν ότι με 25 μ.β θα πιθασεύονταν ο πληθωρισμός. Για να ακολουθήσουν τα γνωστά, με τις νεότερες/τελευταίες προβλέψεις να πιθανολογούν και τρίτη.

[Μία πρόχειρη ματιά σε έκθεση της ίδιας της ΕΚΤ](#) αρκεί, πολύ δε περισσότερο για όποιον ανατρέξει στο τελευταίο Οικονομικό Δελτίο της, όπου αναφέρονται δύο-τρεις ενδιαφέρουσες επισημάνσεις. Συγκεκριμένα, **ενώ**

**το ευρωπαϊκό τραπεζικό σύστημα είναι, πλέον, αρκετά ενισχυμένο** για να διαχειριστεί μία κρίση χρέους (λόγω private credit), **δεν μπορεί να ειπωθεί το ίδιο για τον ασφαλιστικό κλάδο, τα συνταξιοδοτικά, εταιρικά κ.λ.π. ταμεία**.

Τί θα μπορούσε να συμβεί στο απευκταίο ενδεχόμενο (ενός σοκ στο private credit) στην αγορά κρατικού χρέους - δηλαδή στις αγορές ομολόγων των 21 χωρών-μελών της Ευρωζώνης; Με ποιο τρόπο θα μπορούσε να παρέμβει η Φρανκφούρτη έχοντας το προηγούμενο της χρήσης εργαλείων, όπως λ.χ. το έκτακτο πρόγραμμα της πανδημίας (PEPP) ή το τακτικό (APP) ή όποιο άλλο έχει στη φαρέτρα της; Πιθανά **η ΕΚΤ θα βρει τρόπο και θα αρχίσει να σκουπίζει ότι κρατικό ομόλογο (ξε)πουλιέται με υψηλότερη απόδοση- και χαμηλότερη τιμή -**, πλην όμως αυτό θα το επιχειρήσει σε εντελώς πιο δυσμενές περιβάλλον. Πρόβλεψη για πληθωρισμό 3,1%, ρυθμό ανάπτυξης 0,9% με οικονομίες κάποιων χωρών σε στασιμότητα-πληθωρισμό προσιωνίζονται κρίση διαρκείας. Για πόσο; Η πιο πρόσφατη έκθεση έχει γίνει από την Bank of America, με τους οικονομολόγους της να εκτιμούν ότι **η σημερινή αύξηση δεν θα είναι η τελευταία**, ενώ θεωρούν ότι η αγορά υποτιμά την πιθανότητα επιστροφής των επιτοκίων σε χαμηλότερα επίπεδα έως το τέλος του 2027. Η προσοχή στρέφεται, ήδη, στις νέες προβλέψεις της ΕΚΤ. **Η BofA εκτιμά ότι θα δείξουν χαμηλότερη ανάπτυξη και υψηλότερο πληθωρισμό βραχυπρόθεσμα, αλλά και επιστρο-**

**φή του πληθωρισμού στον στόχο έως το τέλος του 2028 (!)**. Αυτό, σύμφωνα με την ανάλυση, μπορεί να μεταφέρει ένα πιο επιθετικό μήνυμα, καθώς οι τεχνικές παραδοχές πιθανότατα θα ενσωματώνουν περίπου τρεις αυξήσεις επιτοκίων, αφήνοντας ανοιχτό το ενδεχόμενο για περισσότερες κινήσεις από τη μία αύξηση που ήδη θεωρείται δεδομένη. **Το «έως το τέλος του 2028» είναι βασανιστικά μακριά**, και αυτό σύμφωνα με την τρέχουσα κρίση (λόγω Ιράν) ενεργή και το μέτωπο της Ουκρανίας ανοιχτό. Για να περιγράψουμε συνοπτικά το νέο περιβάλλον: το πετρέλαιο εκτιμάται στα \$97,6 το 2026, έναντι \$81,3 δολαρίων στην προηγούμενη πρόβλεψη, ενώ παραμένει υψηλότερα και για τα επόμενα έτη. **Περί τα \$16 ακριβότερο το brent, για οικονομία με πραγματικό ρυθμό ανάπτυξης 0,7%-0,8% (σύμφωνα με την BofA) απλά δεν βγαίνει**. Αυτά με την Wall Street σε σχετικά ομαλή κατάσταση- προς τις ενδιάμεσες της 3ης Νοεμβρίου- στις ΗΠΑ. Γιατί στην περίπτωση που αρχίσουν να... φταρνίζονται οι θηριώδεις AI στην Wall Street, στην Ευρώπη... **Πώς αποτυπώνεται η «μαγική εικόνα» για τον S&P500**. Εξαιρουμένων των AI (περί τους 40 ομίλους, επιχειρήσεις) που σηκώνουν τον δείκτη λόγω υπεραπόδοσης, η πλειονότητα καταγράφει νέα χαμηλά. Για την ώρα **ο AI sector φουσκώνει, τα IPOs θα προσθέσουν και άλλον αέρα και επιπλέον μόχλευση σε margin, e.t.c.** Το αν, πως και πότε θα καταλήξει αυτό δεν το γνωρίζουν στην ΕΚΤ, απλά το ξορκίζουν. Σε αυτό το σημείο είμαστε.

**SÖ POSH!**  
the trendletter

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

**Κάθε Σάββατο στις 9.30**  
ΤΟ ΕΒΔΟΜΑΔΙΑΙΟ NEWSLETTER

ΓΙΝΕ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ ΕΔΩ

## BnSECRET

## 1/ ΓΙΑΤΙ Η HELLENIQ ENERGY ΑΝΑΔΙΑΡΘΡΩΝΕΙ ΤΙΣ ΓΡΑΜΜΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ

Σε μια κίνηση που αποσκοπεί στην αντιστάθμιση κινδύνου από την έκθεση σε δολάρια προχώρησε η Helleniq Energy. Ειδικότερα, εξασφάλισε νέα δολαριακή ανακυκλούμενη πιστωτική γραμμή ύψους 300 εκατ. Και προχώρησε σε νέα συμφωνία project finance ύψους 15 εκατ. ευρώ. Η νέα γραμμή λήγει τον Νοέμβριο του 2030.

## 2/ Η ΙΣΜΗΝΗ ΠΑΝΑΓΙΩΤΙΔΗ ΜΠΑΙΝΕΙ ΚΑΙ ΣΤΑ CONTAINERSHIPS

Η Ισμήνη Παναγιωτίδη, θυγατέρα του Βίλλυ Παναγιωτίδη, διευρύνει τους επιχειρηματικούς της ορίζοντες, καθώς η ναυτιλιακή εταιρεία της, Icon Energy, προχωρά σε μια στρατηγική επένδυση στον τομέα των containerships. Συγκεκριμένα, η ναυτιλιακή με έδρα την Αθήνα ανακοίνωσε την απόκτηση ποσοστού 5% σε ένα feeder πλοίο μεταφοράς εμπορευματοκιβωτίων, χωρητικότητας 2.000 teu, το οποίο είναι κατασκευασμένο το 2008. Το πλοίο ήδη έχει εξασφαλίσει μακροπρόθεσμο συμβόλαιο με ναυλωτή υψηλής πιστοληπτικής διαβάθμισης. Το συμβόλαιο προβλέπει σταθερό ημερήσιο ναύλο \$26.500 για διάστημα έως δύο ετών και δύο μηνών, εξασφαλίζοντας στην Icon Energy έσοδα τουλάχιστον \$19 εκατομμυρίων. Η κίνηση αυτή εντάσσεται στο πλαίσιο της επενδυτικής στρατηγικής που εφαρμόζει η Ισ. Παναγιωτίδη, στοχεύοντας στη συμπλήρωση της κύριας δραστηριότητας της εταιρείας στον τομέα των πλοίων μεταφοράς ξηρού φορτίου (bulk carriers). Μέσω της συνεργασίας με μια κοινοπραξία έμπειρων επαγγελματιών του κλάδου, η Icon Energy επιδιώκει να αποκτήσει τεχνογνωσία σε γειτονικούς ναυτιλιακούς τομείς και να ενισχύσει το δίκτυο των επαφών της, διατηρώντας παράλληλα την πειθαρχία και την εστίαση στην επιχειρησιακή της βάση. Η επένδυση αναμένεται να ολοκληρωθεί εντός του Ιουνίου, με χρηματοδότηση από τα ταμειακά διαθέσιμα της εταιρείας.

# Editorial

## ΣΤΟ ΧΙΛΙΟΣΤΟ (ΣΩΘΗΚΑΜΕ)

Παρακολουθώντας την πολύ ενδιαφέρουσα σειρά εκπομπών, Στο Χιλιόστο, που μεταδίδει ο ΣΚΑΪ σχετικά με τα όσα συνέβησαν την περίοδο της ηρωικής (sic) διαπραγμάτευσης της χώρας με τους διορισμένους και όχι εκλεγμένους της Ευρώπης - όπως έλεγαν τότε οι γνωστοί ηρωικοί (sic) διαπραγματευτές, κράτησα τα όσα δήλωσε ο τότε επικεφαλής του Eurogroup, Ντάνιελφλουμε (με bold τα δικιά μου σχόλια):

Δεν μπορείς να ξεκινήσεις ένα τέτοιο εγχείρημα χωρίς να αντιλαμβάνεσαι τις συνέπειες του. **Συμφωνώ απολύτως. Όλα έγιναν πολύ πρόχειρα, χωρίς ένα εγχειρίδιο αντιμετώπισης κρίσεων και βασισμένα σε πολιτική και όχι οικονομική ατζέντα.**

Δεν ήμασταν προετοιμασμένοι. **Η Ευρωζώνη δεν ήταν προετοιμασμένη. Η Ευρωζώνη δεν ήταν προετοιμασμένη σωστά ούτε για το κοινό νόμισμα. Δηλαδή, για την ίδια της την ύπαρξη.** Δεν υπήρχαν θεσμοί, κεφάλαια, πλαίσιο, δεσμευτικοί κανονισμοί για τις τράπεζες και πολλά άλλα. **Σωστά, και σε συνέχεια των προηγούμενων σχολίων, αυτό επιβεβαιώνει την a priori ανετοιμότητα.**

Οπότε ήταν ένα πολύ σκληρό μάθημα. Και ουσιαστικά δείχνει πως η Ευρώπη προοδεύει μόνο εν μέσω κρίσεων. **Και αυτό ακριβώς είναι το πρόβλημα: Ουδείς είχε ποτέ σκεφτεί ότι μπορεί να σκάσει η οποιαδήποτε στραβή για να οργανώσει καλύτερα το πράγμα και όλα πήγαιναν στον αυτόματο. Μέχρι, που...**

Αναγκάζοντας, όμως, μια χώρα να προχωρήσει σε όλες αυτές τις μεταρρυθμίσεις, σε εκείνη την περίοδο βαθιάς κρίσης, υπό τέτοια πίεση.. Δεν ήταν δίκαιο και ήταν αρκετά καταστροφικό. **Τα λάθη ήταν τρία: Πρώτον, δεν ακούμπησαν το Κράτος στον βαθμό που θα έπρεπε. Δεύτερον, δεν πίεσαν τις κυβερνήσεις να πάρουν την ιδιοκτησία του προγράμματος. Τρίτον, δεν πίεσαν για άμεσα, σκληρά και επίπονα μέτρα. Ωστε να πάρουμε όλο τον πόνο στην αρχή και μετά να αρχίσουμε να στεκόμαστε στα πόδια μας. Όπως στην Κύπρο...**

Οπότε, αν το χειριστήκαμε καλά;

Όχι.

Καταφέραμε, όμως, να το ξεπεράσουμε;

Ναι.

Είμαστε σε καλύτερη θέση τώρα;

Ναι.

Πληρώσαμε, όμως, πολύ υψηλό τίμημα.

Απλά πράγματα.

Νεκτάριος Β. Νώτης  
[nectarios@notice.gr](mailto:nectarios@notice.gr)