

# 164 προορισμοί σε 47 χώρες

Go for it! Με την ΑΕΓΕΑΝ.



aegeanair.com

A STAR ALLIANCE MEMBER 

**AEGEAN** 

## Editorial

Η απαιτητή λάμψη της τζάμπα μαγκιάς

## Debrief

Ακούστε τους, μιλήστε τους

## Business Maker

- Η νέα συνταγή του retail: Λιγότερα, αλλά μεγαλύτερα καταστήματα
- Το αμερικανικό... θαύμα των ελληνικών εξαγωγών

## Business Insight

Aegean, ΔΑΑ: Ευνοούνται από ενδεχόμενη επιστροφή προς την κανονικότητα

## BnSecret

- Το σχέδιο Φέσσα για να φτάσει στο 20% της Fourlis
- Φως στην άκρη του τούνελ για την Επίλεκτος
- Logistics: Πράσινο φως για δύο επενδύσεις σε Μαρκόπουλο και Σίνδο



### > FOURLIS GROUP

Έκτακτα έξοδα €10,7 εκατ. φέτος για να έρθουν ετήσια οφέλη άνω των €9 εκατ. μετά το 2027



### > ΝΑΥΤΙΛΙΑ

Ποιοι κερδίζουν και ποιοι χάνουν από το άνοιγμα του Ορμούζ



### > ATLANTIC SEE

Το νέο mega deal στο LNG και τα επόμενα βήματα



### > SPACE X

Ντεμπούτο στο χρηματιστήριο με άνοδο 19% - Ποιοι βγάζουν ήδη... τρελά κέρδη



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

INTERCONTINENTAL ATHENAEUM ATHENS

ΥΠΟ ΤΗΝ ΑΙΓΙΔΑ



ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ  
Υπουργείο Εθνικής Οικονομίας  
και Οικονομικών



ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ  
Υπουργείο Κοινωνικής Συνοχής  
και Οικογένειας



ΔΗΜΟΣ ΑΘΗΝΑΙΩΝ

ΤΡΙΤΗ  
16 Ιουνίου  
2026

POWERED BY  
NOTICE  
CONTENT & DESIGN

**> FRAPORT GREECE**

# ΣΤΟ +6% Η ΕΠΙΒΑΤΙΚΗ ΚΙΝΗΣΗ ΤΟΝ ΜΑΪΟ

Στα 3,9 εκατομμύρια ανήλθαν οι επιβάτες που διακινήθηκαν τον φετινό Μάιο στα αεροδρόμια υπό τη διαχείριση της Fraport Greece, σημειώνοντας αύξηση 6,0% (+223.000 επιβάτες) σε σύγκριση με τον Μάιο του 2025.

## ΟΙ ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ ΠΟΥ ΕΦΕΡΑΝ ΑΝΟΔΟ

Σύμφωνα με την εταιρεία οι βασικοί παράγοντες που διαμόρφωσαν την επιβατική κίνηση ήταν οι ακόλουθοι:

- **Ημερολογιακές Επιδράσεις:** Ο Μάιος του 2026 περιλάμβανε πέντε πλήρη Σαββατοκύριακα και ολοκληρώθηκε με το τριήμερο του Αγίου Πνεύματος, ενώ ο Μάιος του 2025 είχε μόνο τεσσεράμισι Σαββατοκύριακα και μια αργία που έπεσε αργότερα. Αυτές οι ημερολογιακές διαφοροποιήσεις, πιθανώς συνέβαλαν θετικά στην απόδοση της επιβατικής κίνησης
- **Ανισορροπία μεταξύ αφίξεων και αναχωρήσεων:** Οι πρώτες εβδομάδες του Μαΐου 2026 χαρακτηρίστηκαν από μειωμένες αναχωρήσεις και αυξημένες αφίξεις σε σύγκριση με την ίδια περίοδο του 2025. Αυτό το μοτίβο ενδέχεται να υποδηλώνει μια καθυστερημένη έναρξη της θερινής περιόδου (σε συνδυασμό με την ομαλοποίηση της κίνησης μετά το πασχαλινό peak τον προηγούμενο μήνα). Μέχρι τα μέσα Μαΐου, τόσο ο όγκος των αφίξεων όσο και των αναχωρήσεων είχε επιστρέψει σε επίπεδα συγκρίσιμα με αυτά που καταγράφηκαν το 2025
- **Πόλεμος στην Μέση Ανατολή:** Η σύγκρουση συνεχίζει να επηρεάζει αρνητικά την κίνηση λόγω ακυρώσεων πτήσεων και χαμηλότερων συντελεστών πληρότητας. Ενώ η επιβατική κίνηση παρέμεινε κάτω από τα επίπεδα του περασμένου έτους, η κίνηση προς το Ισραήλ επεκτάθηκε σε 8 αεροδρόμια του δικτύου κατά τη διάρκεια του Μαΐου (κυρίως χάρη στις ισραηλινές αεροπορικές εταιρείες), αλλά και με την εισαγωγή περισσότερων αεροπορικών εταιρειών όπως η Aegean προς το τέλος του μήνα

**FRAPORT GREECE - MAY 2026**

	Passengers Airport	Domestic			International			Total		
		2026	2025	%Δ	2026	2025	%Δ	2026	2025	%Δ
Cluster A	AKTION	845	979	-13,7%	87.055	81.557	6,7%	87.900	82.536	6,5%
	CHANIA	83.464	77.429	7,8%	421.948	358.251	17,8%	505.412	435.680	16,0%
	KERKIRA	37.403	35.778	4,5%	456.505	410.119	11,3%	493.908	445.897	10,8%
	KAVALA	9.513	7.418	28,2%	14.403	17.385	-17,2%	23.916	24.803	-3,6%
	KEFALLINIA	9.935	8.229	20,7%	76.471	76.310	0,2%	86.406	84.539	2,2%
	THESSALONIKI	203.417	204.598	-0,6%	526.073	507.776	3,6%	729.490	712.374	2,4%
	ZAKINTHOS	11.203	8.969	24,9%	242.491	217.203	11,6%	253.694	226.172	12,2%
<b>TOTAL Cluster A</b>	<b>355.780</b>	<b>343.400</b>	<b>3,6%</b>	<b>1.824.946</b>	<b>1.668.601</b>	<b>9,4%</b>	<b>2.180.726</b>	<b>2.012.001</b>	<b>8,4%</b>	
Cluster B	KOS	27.576	26.086	5,7%	325.073	331.746	-2,0%	352.649	357.832	-1,4%
	MITILINI	35.536	35.907	-1,0%	19.025	15.621	21,8%	54.561	51.528	5,9%
	MIKONOS	58.255	56.040	0,4%	90.360	69.865	29,3%	148.615	127.905	16,2%
	RODOS	74.133	79.186	-6,4%	736.063	715.303	2,9%	810.196	794.489	2,0%
	SAMOS	17.246	16.280	5,9%	37.967	30.832	23,1%	55.213	47.112	17,2%
	SANTORINI	143.979	133.006	8,3%	112.801	116.931	-3,5%	256.780	249.937	2,7%
	SKIATHOS	5.233	4.502	16,2%	49.604	45.217	9,7%	54.837	49.719	10,3%
<b>TOTAL Cluster B</b>	<b>361.958</b>	<b>353.007</b>	<b>2,5%</b>	<b>1.370.893</b>	<b>1.325.515</b>	<b>3,4%</b>	<b>1.732.851</b>	<b>1.678.522</b>	<b>3,2%</b>	
<b>TOTAL Clusters A+B</b>	<b>717.738</b>	<b>696.407</b>	<b>3,1%</b>	<b>3.195.839</b>	<b>2.994.116</b>	<b>6,7%</b>	<b>3.913.577</b>	<b>3.690.523</b>	<b>6,0%</b>	

**FRAPORT GREECE - MAY 2026**

	Flights Airport	Domestic			International			Total		
		2026	2025	%Δ	2026	2025	%Δ	2026	2025	%Δ
Cluster A	AKTION	54	58	-6,9%	614	616	-0,3%	668	674	-0,9%
	CHANIA	743	648	14,7%	2.633	2.268	16,1%	3.376	2.916	15,8%
	KERKIRA	381	371	2,7%	3.063	2.804	9,2%	3.444	3.175	8,5%
	KAVALA	156	129	20,9%	132	137	-3,6%	288	266	8,3%
	KEFALLINIA	201	170	18,2%	559	569	-1,8%	760	739	2,8%
	THESSALONIKI	1.925	1.878	2,5%	3.683	3.566	3,3%	5.608	5.444	3,0%
	ZAKINTHOS	179	162	10,5%	1.564	1.422	10,0%	1.743	1.584	10,0%
<b>TOTAL Cluster A</b>	<b>3.639</b>	<b>3.416</b>	<b>6,5%</b>	<b>12.248</b>	<b>11.382</b>	<b>7,6%</b>	<b>15.887</b>	<b>14.788</b>	<b>7,4%</b>	
Cluster B	KOS	566	479	18,2%	2.087	2.186	-4,5%	2.653	2.665	-0,5%
	MITILINI	565	547	3,3%	144	135	6,7%	709	682	4,0%
	MIKONOS	676	591	14,4%	803	621	29,3%	1.479	1.212	22,0%
	RODOS	847	874	-3,1%	4.605	4.555	1,1%	5.452	5.429	0,4%
	SAMOS	345	320	7,8%	258	240	7,5%	603	560	7,7%
	SANTORINI	1.403	1.314	6,8%	816	807	1,1%	2.219	2.121	4,6%
	SKIATHOS	96	91	5,5%	360	342	5,3%	456	433	5,3%
<b>TOTAL Cluster B</b>	<b>4.498</b>	<b>4.216</b>	<b>6,7%</b>	<b>9.073</b>	<b>8.886</b>	<b>2,1%</b>	<b>13.571</b>	<b>13.102</b>	<b>3,6%</b>	
<b>TOTAL Clusters A+B</b>	<b>8.137</b>	<b>7.632</b>	<b>6,6%</b>	<b>21.321</b>	<b>20.268</b>	<b>5,2%</b>	<b>29.458</b>	<b>27.900</b>	<b>5,6%</b>	

## ΠΩΣ ΕΠΗΡΕΑΣΕ Η ΚΙΝΗΣΗ ΠΡΟΣ ΙΣΡΑΗΛ

Ωστόσο, σε σύγκριση με πέρυσι, η κίνηση προς το Ισραήλ μειώθηκε σημαντικά κατά 20,5%, που αντιστοιχεί σε μείωση 13.000 επιβατών.

Τα αεροδρόμια που επηρεάστηκαν περισσότερο ήταν τα αεροδρόμια

- Ρόδου (-2.500 / -9,1%)
- Θεσσαλονίκης (-4.700 / -24,6%)
- Κεφαλονιάς (-3.300 / -99,8%)
- Σαντορίνης (-2.800 / -66,9%)

κυρίως λόγω της μείωσης των πτήσεων από ισραηλινές αεροπορικές εταιρείες. Αντίθετα, το αεροδρόμιο Κέρκυρας κατέγραψε σημαντική αύξηση σε σύγκριση με πέρυσι.

Επιπλέον, ξεκίνησαν περιορισμένες πτήσεις προς το Κατάρ στο αεροδρόμιο Μυκόνου (JMK), ενώ προς τα τέλη του μήνα εισήχθησαν δρομολόγια προς τα Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα στα αεροδρόμια Μυκόνου (JMK), Σαντορίνης (JTR) και Κέρκυρας (CFU).

## ΑΥΞΗΘΗΚΕ Η ΔΙΕΘΝΗΣ ΚΙΝΗΣΗ

Η συνολική αύξηση τον Μάιο του 2026 σε σύγκριση με τον Μάιο του 2025 βασίζεται στην αξιοσημείωτη απόδοση της διεθνούς κίνησης (+167.000 επιβάτες / +5,5%).

Η αύξηση οφείλεται κυρίως στα αεροδρόμια:

- Χανίων (+63.000/17,7%)
- Κέρκυρας (+46.000/11,3%)
- Ζακύνθου (+25.000/11,6%)
- Ρόδου (+21.000/2,9%)
- Μυκόνου (+20.000/29,3%)
- Θεσσαλονίκης (+18.000/3,6%)

## ΕΛΑΦΡΙΑ ΜΕΙΩΣΗ ΤΗΣ ΠΛΗΡΟΤΗΤΑΣ

Τον Μάιο του 2026, ο μέσος συντελεστής πληρότητας παρουσίασε ελαφρά μείωση σε σύγκριση με τον Μάιο του 2025 (82,1% έναντι 82,4%) στα περισσότερα αεροδρόμια, αν και η διαφοροποίηση ήταν ελάχιστη.

Σε επίπεδο πενταμήνου καταγράφηκε άνοδος 59% στην επιβατική κίνηση και 6,8% στον αριθμό των πτήσεων συγκριτικά με το αντίστοιχο περυσινό διάστημα.

> **ΕΛΕΝΑ ΓΙΑΝΝΑΚΟΠΟΥΛΟΥ (ΔΕΗ)**

## ΠΟΙΕΣ ΕΙΝΑΙ ΟΙ ΔΙΚΛΕΙΔΕΣ ΑΣΦΑΛΕΙΑΣ ΤΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ ΤΩΝ €24 ΔΙΣ. - ΕΞΕΤΑΖΕΙ ΕΠΕΚΤΑΣΗ ΣΕ ΝΕΕΣ ΑΓΟΡΕΣ

Σημαντικό ενδιαφέρον από διεθνείς επενδυτές προσέλυσε η ΑΜΚ της ΔΕΗ, σύμφωνα με τις δηλώσεις της Γενικής Διευθύντριας Στρατηγικής του ομίλου, Έλενας Γιαννακοπούλου, στο πλαίσιο του OT Forum. Όπως ανέφερε, οι συγκεκριμένοι επενδυτές δραστηριοποιούνται κυρίως σε ώριμες αγορές και επιδιώκουν έκθεση στην ενεργειακή μετάβαση της ευρύτερης περιοχής. Από την ΑΜΚ αντλήθηκαν €4,25 δισ., τα οποία θα στηρίξουν το επενδυτικό πλάνο του ομίλου έως το 2030, συνολικού ύψους €24 δισ.

### ΣΤΟΧΟΣ

Η κα. Γιαννακοπούλου υπογράμμισε ότι βασικός στόχος της στρατηγικής του ομίλου είναι η αποτελεσματική διαχείριση της μεταβλητότητας στις ενεργειακές αγορές. Όπως ανέφερε, οι βασικές "δικλείδες ασφαλείας" του επιχειρηματικού μοντέλου περιλαμβάνουν:

- το καθιερωμένο μοντέλο λειτουργίας της εταιρείας, το οποίο λειτουργεί ως μηχανισμός σταθερότητας
- τη διαφοροποίηση του χαρτοφυλακίου, με επενδύσεις σε όλες τις μορφές ενέργειας
- την ενισχυόμενη γεωγραφική διασπορά δραστηριοτήτων

Παράλληλα, τόνισε ότι μετά την ΑΜΚ η εταιρεία διαθέτει την απαιτούμενη κεφαλαιακή ευελιξία για την υλοποίηση του επενδυτικού της προγράμματος.

### ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΕΚΤΟΣ ΕΛΛΑΔΑΣ

Αναφερόμενη στη στρατηγική ανάπτυξης, η Γενική Διευθύντρια Στρατηγικής της ΔΕΗ σημείωσε ότι ο όμιλος εξετάζει την περαιτέρω επέκταση σε αγορές του εξωτερικού, με έμφαση σε χώρες όπως η Πολωνία και η Σλοβενία.

Όπως εξήγησε, η διαφοροποίηση των τεχνολογιών ανά γεωγραφική περιοχή αποτελεί βασικό στοιχείο της στρατηγικής, καθώς οι βόρειες περιοχές έχουν συγκεκριμένα πλεονεκτήματα που είναι διαφορετικά από τις νότιες οι οποίες είναι πολύ δυνατές στα φωτοβολταϊκά. Μέσω της ενίσχυσης του δι-ασυνοριακού εμπορίου ενέργειας, ο όμιλος



Έλενα Γιαννακοπούλου, Γενική Διευθύντρια Στρατηγικής, όμιλος ΔΕΗ

επιδιώκει τη βελτιστοποίηση των αποδόσεων του χαρτοφυλακίου του.

### ΠΡΟΚΛΗΣΕΙΣ

Στο ίδιο πλαίσιο, η κα. Γιαννακοπούλου επισήμανε ότι οι αγορές της Κεντρικής και Νότιας Ευρώπης εξακολουθούν να εμφανίζουν υψηλές τιμές ενέργειας, λόγω της χρήσης ακριβότερων και παλαιότερων τεχνολογιών, αλλά και της περιορισμένης διασυνδεσιμότητας μεταξύ των συστημάτων.

Η ίδια ανέφερε ότι η ανάπτυξη ΑΠΕ και συστημάτων αποθήκευσης ενέργειας (μπαταρίες) μπορεί να ενισχύσει την προσφορά φθηνότερης ενέργειας, δημιουργώντας οικονομίες κλίμακας και συμβάλλοντας στη μείωση του κόστους για τους καταναλωτές.

### DATA CENTERS ΚΑΙ ΝΕΕΣ ΕΝΕΡΓΕΙΑΚΕΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ

Ιδιαίτερη αναφορά έγινε στην ταχεία ανάπτυξη των ψηφιακών υποδομών και των data centers, ως αποτέλεσμα της ανόδου της Τεχνητής Νοημοσύνης. Η κ. Γιαννακοπούλου υπογράμμισε ότι η αυξημένη ζήτηση ηλεκτρικής ενέργειας δημιουργεί νέες επενδυτικές ευκαιρίες για τον όμιλο.

Ειδικά για την Δυτική Μακεδονία, σημείωσε ότι η περιοχή διαθέτει σημαντικά

πλεονεκτήματα, όπως διαθέσιμη γη, υφιστάμενες ενεργειακές υποδομές και τεχνογνωσία της ΔΕΗ, γεγονός που την καθιστά κατάλληλη για την ανάπτυξη τέτοιων έργων. Παράλληλα, υπογράμμισε ότι στόχος είναι η ανάπτυξη ψηφιακών και ενεργειακών υποδομών χωρίς επιβάρυνση των τελικών καταναλωτών.

### ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑ Η ΠΡΑΣΙΝΗ ΜΕΤΑΒΑΣΗ

Κλείνοντας την τοποθέτησή της, η Γενική Διευθύντρια Στρατηγικής της ΔΕΗ ανέφερε ότι η πράσινη μετάβαση αποτελεί κεντρικό άξονα της στρατηγικής του ομίλου.

Όπως σημείωσε, η ενεργειακή εξάρτηση της Ευρώπης από τα ορυκτά καύσιμα δημιουργεί συνθήκες αβεβαιότητας, ενώ η περιορισμένη διαθεσιμότητα φυσικού αερίου ενισχύει την ανάγκη επενδύσεων σε εγχώριες ανανεώσιμες πηγές. Η αξιοποίηση του ηλιακού και αιολικού δυναμικού της Ευρώπης, σύμφωνα με την ίδια, μπορεί να ενισχύσει την ενεργειακή ασφάλεια και να συμβάλει στη σταδιακή μείωση του κόστους ηλεκτρικής ενέργειας για τους καταναλωτές.

Μάριος Δελατόλας  
[marios@notice.gr](mailto:marios@notice.gr)

**> FOURLIS GROUP**

# ΕΚΤΑΚΤΑ ΕΞΟΔΑ €10,7 ΕΚΑΤ. ΦΕΤΟΣ ΓΙΑ ΝΑ ΕΡΘΟΥΝ ΕΤΗΣΙΑ ΟΦΕΛΗ ΑΝΩ ΤΩΝ €9 ΕΚΑΤ. ΜΕΤΑ ΤΟ 2027

Στα €10,7 εκατ. έχουν προϋπολογιστεί από τη διοίκηση της Fourlis Group τα έκτακτα (και μη επαναλαμβανόμενα) έξοδα για τη φετινή χρονιά, τα οποία συνδέονται

- με την ολοκλήρωση της πλατφόρμας κοινών υπηρεσιών
- την οργανωτική αναδιάρθρωση
- τον εξορθολογισμό του δικτύου και την κεντροποίηση λειτουργιών σε επιλεγμένες αγορές, συμπεριλαμβανομένης της Ρουμανίας
- την ολοκλήρωση της συμφωνίας με την Golden Age Capital

## ONE OFF ΕΠΙΒΑΡΥΝΣΕΙΣ

Πιο αναλυτικά, έχουν προϋπολογιστεί one off costs (έκτακτες μη επαναλαμβανόμενες επιβαρύνσεις)

- €4,4 εκατ. που αφορούν όλα τα έξοδα και κόστη που αφορούν την κεντροποιημένη πλατφόρμα, συμπεριλαμβανομένης και της εθελουσίας εξόδου (η οποία έχει προϋπολογιστεί γύρω στα €3,5 - €4 εκατ.)
- €3,9 εκατ. αφορούν στο κλείσιμο 10 ζημιογόνων καταστημάτων, κυρίως στην Ρουμανία. Το ποσό περιλαμβάνει αποζημιώσεις προσωπικού, διαγραφές αναπόσβεστων επενδύσεων, αλλά και επιβαρύνσεις από την πρόωπη λήξη των μισθώσεων
- €2,4 εκατ. αφορούν την ολοκλήρωση του deal με τους μετόχους του DrP Group

## ΕΠΑΝΑΛΑΜΒΑΝΟΜΕΝΑ ΟΦΕΛΗ

Σύμφωνα με τα όσα ανέφερε ο CEO του ομίλου, Γιάννης Βασιλάκος, οι παραπάνω κινήσεις, που στοχεύουν στην αντιμετώπιση των εξωτερικών πιέσεων και την ενδυνάμωση της εταιρείας για τα επόμενα χρόνια, θα αποφέρουν στον όμιλο Fourlis επαναλαμβανόμενα οφέλη άνω των €9 εκατ. από το 2027 και μετά, ως εξής:

- €3,4 εκατ. επειδή η κεντροποίηση των λειτουργιών θα οδηγήσει σε λιγότερους ανθρώπους σε κεντρικές υπηρεσίες
- €3,5 εκατ. από τον εξορθολογισμό του δικτύου καταστημάτων σε όλα τα concepts
- €2,2 εκατ. από τις συνέργειες που δημιουργεί το deal με την Golden Age Capital



## FUTURE-READY ΠΛΑΤΦΟΡΜΑ ΛΙΑΝΙΚΗΣ

Όπως αναφέρθηκε στη ΓΣ, ο όμιλος επιταχύνει την ανάπτυξη μιας ενιαίας πλατφόρμας λιανικής, η οποία συνδυάζει την εφοδιαστική αλυσίδα, τις κοινές εταιρικές υπηρεσίες, τις ψηφιακές και πολυκαναλικές δυνατότητες, την ενιαία αρχιτεκτονική δεδομένων και την πολυετή τεχνογνωσία στη λιανική. Στόχος είναι η δημιουργία ενός πιο ευέλικτου και επεκτάσιμου οργανισμού, ικανού να:

- λειτουργεί πολλαπλά concepts και αγορές με μεγαλύτερη αποτελεσματικότητα
- μειώνει επικαλύψεις και να απλοποιεί τη λήψη αποφάσεων
- επιταχύνει την ανάπτυξη υφιστάμενων και μελλοντικών retail concepts
- ενισχύει τη σχέση με τον πελάτη μέσα από κοινές ψηφιακές δυνατότητες και δεδομένα
- δημιουργεί βελτίωση παραγωγικότητας, αποδοτικότητας και ισχυρότερες αποδόσεις

Κατά τη διάρκεια του 2026, ο όμιλος Fourlis θέτει τις βάσεις αυτής της πλατφόρμας, μέσω

- της κεντροποίησης επιλεγμένων λειτουργιών Finance, IT, Human Resources, Procurement και Legal (αναμένεται να ολοκληρωθεί μέχρι τον ερχόμενο Οκτώβριο)
- της εισαγωγής νέων agile τρόπων λειτουργίας (από τον τρέχοντα μήνα)
- της υλοποίησης ενός ενιαίου συστήματος δεδομένων

Οι βασικές πρωτοβουλίες περιλαμβάνουν

- την ανάπτυξη κοινών συστημάτων χρηματοοικονομικής διαχείρισης και performance management
- την προετοιμασία των νέων ERP και commerce platforms
- την ενίσχυση των δυνατοτήτων customer relationship management
- τη συνεχή επένδυση σε δικτυακές υποδομές και enterprise cybersecurity

## ΕΘΕΛΟΥΣΙΑ

Για το θέμα της εθελουσίας, ο κ. Βασιλάκος σημείωσε ότι έχει γίνει μια προεπιλογή 250-300 ατόμων από το σύνολο των 4.500 που απασχολούνται στον όμιλο, εκ των οποίων εκτιμά ότι περίπου 100 θα συμμετάσχουν τελικά στο πρόγραμμα. Υπογράμμισε ότι "οι απολύσεις δεν περιλαμβάνονται στις αρχές της Fourlis, ωστόσο στη νέα φάση μετασχηματισμού του ομίλου, κάποιον εργαζόμενο θα πρέπει να αποφασίσουν αν είναι διατεθειμένοι να αλλάξουν ρόλο ή αντικείμενο εργασίας και να κάνουν reskilling, ή αν επιθυμούν να αποδεχτούν το ελκυστικό πακέτο που προσφέρουμε (περίπου 2 χρόνια πλήρων αποδοχών)". Μάλιστα πρόσθεσε ότι το πρόγραμμα παρέχει και ένα δίκτυο ασφαλείας για εργαζόμενους που βρίσκονται κοντά στη συνταξιοδότηση.

## ΑΝΑΔΙΑΡΘΡΩΣΗ ΔΙΚΤΥΟΥ

Ειδικότερα για το κλείσιμο των καταστημάτων, κυρίως στην Ρουμανία, ο κ. Βασιλάκος υπογράμμισε ότι "οι εταιρείες θα πρέπει να δείχνουν αντανάκλαστικά, καθώς εάν

δεν κινηθείς γρήγορα όταν βλέπεις ότι υπάρχουν προβλήματα, το κόστος γίνεται ακόμη μεγαλύτερο", συμπληρώνοντας ότι "επειδή παραμένει η γεωπολιτική αβεβαιότητα, επιταχύνουμε τον μετασχηματισμό, αφού αν παραμείνεις ακίνητος, θα υποθηκεύσεις το μέλλον σου". Τόνισε ακόμη ότι μπορεί η κίνηση αυτή να προκαλέσει απώλειες σε επίπεδο τζίρου (της τάξης των €8-€10 εκατ. από τα συγκεκριμένα καταστήματα) κατά τη φετινή χρήση, σε όρους κερδοφορίας όμως θα υπάρξει όφελος αφού πρόκειται για ζημιόγωνα σημεία.

### ΣΤΗΝ ΤΕΛΙΚΗ ΕΥΘΕΙΑ ΤΟ DEAL ΜΕ ΤΗΝ GOLDEN AGE CAPITAL

Για τον κλάδο της Υγείας & Ευεξίας, η διοίκηση σημείωσε ότι η Furlis βρίσκεται πολύ κοντά σε συμφωνία με την Golden Age Capital (βρίσκεται στη φάση του due diligence). Θυμίζουμε ότι την περασμένη άνοιξη ο όμιλος Furlis υπέγραψε Μνημόνιο Συνεργασίας με τους μετόχους του DrP Group (Βασικός είναι η Golden Age Capital), μέσω του οποίου τα προϊόντα της Holland & Barrett αποκτούν πρόσβαση σε ένα ευρύ και ισχυρό δίκτυο φαρμακείων, το οποίο συγκεντρώνει σήμερα τη συντριπτική πλειοψηφία των πωλήσεων στην κατηγορία Health & Wellness στην Ελλάδα. Η

συμφωνία προβλέπει ότι ο όμιλος θα εισφέρει το 100% της Wellness Market, της εταιρείας που εκπροσωπεί το brand Holland & Barrett στη χώρα, στο DrP Group, αποκτώντας ταυτόχρονα ποσοστό συμμετοχής 15% στο μετοχικό του κεφάλαιο, ενώ το υπόλοιπο 85% θα παραμείνει στους υφιστάμενους μετόχους. Ο κ. Βασιλάκος παραδέχτηκε ότι υπερεκτιμήθηκε η Holland & Barrett ως stand alone business, καθώς "δεν είχαμε δει την εξάρτηση του ελληνικού κοινού με τα φαρμακεία, μέσω των οποίων πραγματοποιεί το 80%-85% των αγορών μη συνταγογραφούμενων προϊόντων".

### GUIDANCE

Σε ό,τι αφορά τη φετινή χρονιά, το guidance της διοίκησης προβλέπει:

- πωλήσεις άνω των €645 εκατ. (+8,6%)
- μικτό περιθώριο κέρδους θα παραμείνει στο 46,5%
- EBIT μεταξύ €15 - €17 εκατ. (συμπεριλαμβανομένης της επίδρασης μη-επαναλαμβανόμενων εξόδων μετασχηματισμού και αναδιάρθρωσης ύψους €10,7 εκατ.) με περιθώριο EBIT 2,3%-2,6%

Μέχρι τις 6 Ιουνίου, οι συνολικές πωλήσεις του ομίλου κατέγραψαν αύξηση 8% (4% σε επίπεδο ίδιων καταστημάτων, LfL), με τον κλάδο οικιακού εξοπλισμού να αναπτύσσεται

κατά 4% (15% LfL), οι δραστηριότητες αθλητικών ειδών κατά 16% (8% n LfL) και ο τομέας υγείας & ευεξίας κατά 26% (17% n LfL). Οι πληθωριστικές πιέσεις σε μισθώματα, ενέργεια, μεταφορές και μισθοδοσία, οι οποίες εκτιμώνται σε περίπου €2,5 εκατ. σε σχέση με τον αρχικό προϋπολογισμό, αναμένεται να αντισταθμιστούν πλήρως μέσω ενεργειών ελέγχου κόστους. Παράλληλα, η αγορά της Ρουμανίας αναμένεται να επιβαρύνει τις αρχικές εκτιμήσεις του ομίλου κατά περίπου €4-€5 εκατ.

### ΨΗΦΟΣ ΕΜΠΙΣΤΟΣΥΝΗΣ ΑΠΟ ΦΕΣΣΑ

Αναφορικά με τη συμμετοχή της Quest του Θεόδωρου Φέσσα που διαμορφώνεται σήμερα στα επίπεδα του 12,5%, ο κ. Βασιλάκος αναφέρθηκε στα όσα είπε ο ίδιος ο κ. Φέσσας στην πρόσφατη ΓΣ της Quest, ότι αντιμετωπίζει τη συγκεκριμένη τοποθέτηση ως επένδυση με "ευσώινο μέλλον" και εμπιστεύεται τη διοικητική ομάδα και το σχέδιο ανάπτυξης που βρίσκεται σε εξέλιξη, δίνοντας ψήφο εμπιστοσύνης στις προοπτικές του εγχειρήματος και στις υπεραξίες που μπορεί να δημιουργήσει τα επόμενα χρόνια.

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

## > ΝΑΥΤΙΛΙΑ

# ΠΟΙΟΙ ΚΕΡΔΙΖΟΥΝ ΚΑΙ ΠΟΙΟΙ ΧΑΝΟΥΝ ΑΠΟ ΤΟ ΑΝΟΙΓΜΑ ΤΟΥ ΟΡΜΟΥΣ

Αν όλα πάνε όλα καλά και ανοίξουν τα Στενά του Ορμούζ, αυτό αναμένεται να αναδιατάξει τον χάρτη της παγκόσμιας ναυτιλίας, επηρεάζοντας άμεσα τα χαρτοφυλάκια των Ελλήνων πλοιοκτητών.

### LPG ΚΑΙ ΞΗΡΟ ΦΟΡΤΙΟ ΣΤΟΝ... ΑΦΡΟ

Όπως επισημαίνει ο αναλυτής της Fearnley Securities, Fredrik Dybwad, το επενδυτικό ενδιαφέρον – και κατ' επέκταση τα οφέλη για τους ισχυρούς παίκτες της ελληνικής ναυτιλίας – αναμένεται να στραφεί στα δεξαμενόπλοια, τα πλοία μεταφοράς LPG και το ξηρό φορτίο. Οι συγκεκριμένοι κλάδοι θα ευνοηθούν τα μέγιστα από τη συσσωρευμένη ζήτηση φορτίων, την ανάγκη επανατοποθέτησης του στό-



λου μετά την πολυήμερη αναστάτωση και τη γενικότερη βελτίωση του μακροοικονομικού κλίματος. Μάλιστα, η εξομάλυνση των αναποτελεσματικότητων στην εφοδιαστική αλυσίδα ενδέχεται να διαρκέσει έως και 12 μήνες, πα-

ρέχοντας μια παρατεταμένη ώθηση στα κέρδη αυτών των κατηγοριών.

### LNG Ο ΜΕΓΑΛΟΣ ΧΑΜΕΝΟΣ

Στον αντίποδα, ο μεγάλος χαμένος της αποκλιμάκωσης στην Μέση Ανατολή προβλέπεται να είναι ο κλάδος του LNG, τομέας στον οποίο αρκετοί εγχώριοι όμιλοι έχουν επενδύσει τεράστια κεφάλαια εσχάτως. Η επιστροφή στην κανονικότητα θα αποδυναμώσει τις ευκαιρίες arbitrage, που στήριζαν τους ναύλους μέσα στην κρίση, ενώ σε συνδυασμό με την υπερπροσφορά πλοίων και το βαρύ πρόγραμμα παράδοσης νεότευκτων, η Fearnley προβλέπει σημαντικές πτωτικές πιέσεις στα έσοδα των πλοίων μεταφοράς υγροποιημένου φυσικού αερίου.

**> ΙΝΣΕΤΕ**
**ΣΤΑΘΕΡΑ ΣΤΙΣ ΠΡΩΤΕΣ ΕΠΙΛΟΓΕΣ ΤΩΝ ΕΥΡΩΠΑΙΩΝ Η ΕΛΛΑΔΑ**

Στην 3η θέση προτίμησης για τους Γερμανούς και τους Ιταλούς, στην 4η για Βρετανούς και Γάλλους και στην 6η για τους Ισπανούς κατατάσσεται η Ελλάδα, ως προς την πρόθεση για ταξίδια στο εξωτερικό το 2026, σύμφωνα με έρευνα της GWI Travel που πραγματοποιήθηκε τον Ιανουάριο και Φεβρουάριο του 2026. Η μελέτη εντάσσεται στο πλαίσιο της ανάλυσης του ΙΝΣΕΤΕ για το προφίλ σημαντικών ευρωπαϊκών αγορών του ελληνικού τουρισμού και βασίζεται σε δείγμα περίπου 4.600 ατόμων.


**ΤΟ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΙΚΟ ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑ**

Η Ελλάδα διατηρεί ανταγωνιστικό πλεονέκτημα, καθώς οι Ευρωπαίοι ταξιδιώτες εξακολουθούν να προτιμούν τις διακοπές κοντά στη θάλασσα. Ωστόσο, σε συνθήκες γεωπολιτικής και οικονομικής αβεβαιότητας, πάνω από 3 στους 4 ταξιδιώτες δηλώνουν πρόθεση να επιλέξουν πιο κοντινούς προορισμούς. Αυτό ευνοεί συνολικά τους μεσογειακούς προορισμούς, αλλά δημιουργεί σχετικό μειονέκτημα για την Ελλάδα έναντι χωρών όπως η Ισπανία, η Πορτογαλία, η Ιταλία και η Κροατία, που είναι ευκολότερα προσβάσιμες οδικώς ή σιδηροδρομικώς.

**ΟΙ ΒΑΣΙΚΕΣ ΕΥΡΩΠΑΪΚΕΣ ΑΓΟΡΕΣ**

Η μελέτη δείχνει ότι οι πέντε βασικές ευρωπαϊκές αγορές συνεισέφεραν το 2025 πάνω από το 46% των εσόδων του εισερχόμενου τουρισμού στην Ελλάδα, με την Γερμανία να βρίσκεται στην πρώτη θέση, το Ηνωμένο Βασίλειο στη δεύτερη, την Γαλλία στην τέταρτη (με τις ΗΠΑ στην τρίτη), την Ιταλία στην πέμπτη και την

Ισπανία στην 19η θέση, με ανοδική όμως τάση. Σε γενικές γραμμές, η ζήτηση για το 2026 εμφανίζεται μικτή. Θετικά αξιολογείται η ισχυρή προτίμηση για διακοπές στη θάλασσα και για city break, που ευθυγραμμίζονται με το ελληνικό τουριστικό προϊόν. Επιπλέον, το αυξανόμενο ενδιαφέρον για φύση και πεζοπορία δημιουργεί ευκαιρίες για λιγότερο ανεπτυγμένες τουριστικά περιοχές.

Σημαντική τάση αποτελεί η ενίσχυση των last minute κρατήσεων, γεγονός που καθιστά απαραίτητες πιο ευέλικτες πολιτικές, ισχυρή παρουσία σε πλατφόρμες και στοχευμένες προωθητικές ενέργειες.

**ΤΙ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΠΑΡΟΥΣΙΑΖΕΙ ΚΑΘΕ ΑΓΟΡΑ**

Ανά αγορά, οι Γάλλοι εμφανίζουν διαφοροποιημένη συμπεριφορά, με χαμηλότερη πρόθεση ταξιδιών στο εξωτερικό (61% έναντι 71%–74% στις υπόλοιπες αγορές) και μικρότερο μέσο αριθμό ταξιδιών, αν και καταγράφουν υψη-

λότερο ποσοστό "υπερταξιδιωτών". Οι Γερμανοί και οι Βρετανοί προγραμματίζουν νωρίτερα τα ταξίδια τους, ενώ οι Ισπανοί και οι Ιταλοί κινούνται περισσότερο της τελευταίας στιγμής. Ως προς τη συνδεσιμότητα, οι ταξιδιώτες από Γερμανία, Γαλλία και Ιταλία χρησιμοποιούν σε σημαντικό βαθμό αυτοκίνητο ή τρένο, ευνοώντας πιο κοντινούς προορισμούς, ενώ οι Βρετανοί ταξιδεύουν σχεδόν αποκλειστικά αεροπορικώς (91%), γεγονός που διευρύνει τις επιλογές προορισμού.

Σε επίπεδο δαπάνης, Γερμανία και Ηνωμένο Βασίλειο εμφανίζουν μεγαλύτερη αντοχή σε υψηλότερες τιμές, ενώ Ισπανία και Ιταλία είναι πιο ευαίσθητες στο κόστος. Ενδεικτικά, σημαντικό ποσοστό Γερμανών είναι διατεθειμένο να πληρώσει πάνω από €145 ανά διανυκτέρευση, ενώ αντίστοιχα υψηλά ποσοστά εμφανίζονται και στο Ηνωμένο Βασίλειο. Στην Γαλλία, την Ιταλία και την Ισπανία, η πρόθεση δαπάνης είναι χαμηλότερη, με διαφοροποιήσεις ανά κατηγορία τιμών.

**> VOLKSWAGEN**
**ΕΡΧΟΝΤΑΙ 19.000 ΑΠΟΛΥΣΕΙΣ ΕΩΣ ΤΟ ΤΕΛΟΣ ΤΟΥ ΕΤΟΥΣ**


Oliver  
Blume, CEO,  
Volkswagen

Η Volkswagen προχωρά κανονικά στο σχέδιο για εκτεταμένες περικοπές θέσεων εργασίας και μειώσεις κόστους στην Γερμανία, όπως είχε προγραμματιστεί, με τη συρρίκνωση του εργατικού δυναμικού της κατά 19.000 άτομα έως το τέλος του έτους, σύμφωνα με όσα αναμένεται να αναφέρει ο CEO, Oliver Blume, στους επενδυτές στην επερχόμενη Γενική Συνέλευση μετόχων.

Περισσότερες από 28.000 περικοπές θέσεων εργασίας έχουν ήδη συμφωνηθεί ως δεσμευτικός στόχος έως το 2030, σύμφωνα με απομαγνητοφώνηση της ομιλίας του Blume, για την εκδήλωση της 18ης Ιουνίου.

"Μειώσαμε το κόστος παραγωγής στα εργοστάσια της Volkswagen στην Γερμανία κατά περισσότερο από 20% έως το 2025", ανέφερε.

**> 24th CFO FORUM KPMG**
**ΠΑΝΩ ΑΠΟ 500 CFOS ΚΑΙ 60 ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΟΜΙΛΗΤΕΣ ΧΑΡΤΟΓΡΑΦΗΣΑΝ ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ ΤΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΗΓΕΣΙΑΣ**

Περισσότεροι από 500 συμμετέχοντες, decision makers από την επιχειρηματική και οικονομική κοινότητα, έδωσαν το παρών στο 24th CFO Forum της KPMG στην Ελλάδα, που είχε κεντρικό μήνυμα "The CFO Shift: Tech. Talent. Transformation."

Η συνεδριακή ημέρα ξεκίνησε με τη Μαριλένα Παππά, Events Manager, KPMG στην Ελλάδα, να υπογραμμίζει τον κρίσιμο ρόλο των CFOs στη διαμόρφωση του επιχειρηματικού μέλλοντος.

Η Άρτεμις Πάνου, Partner, Deal Advisory, KPMG στην Ελλάδα, αναφέρθηκε μεταξύ άλλων στο απρόβλεπτο περιβάλλον και στις συνεχείς αλλαγές που καλούνται οι CFOs να αντιμετωπίσουν, αλλά και στο πόσο έχει μετασχηματιστεί ο ρόλος τους, ενώ η Αθηνά Βουνάτσου, Διευθύντρια, Τομέας Φορολογίας, Επενδύσεων & Λειτουργίας Αγοράς, του ΣΕΒ, σημείωσε ότι "ο σύγχρονος CFO καλείται να λειτουργήσει αποτελεσματικά, υπεύθυνα, με διορατικότητα, ενώ παράλληλα πρέπει να εκπαιδεύεται, να ενημερώνεται διαρκώς και έγκαιρα για όλες τις εξελίξεις".

**ΟΙ ΠΡΟΚΛΗΣΕΙΣ ΓΙΑ ΤΙΣ ΕΙΣΗΓΜΕΝΕΣ**

Στο πάνελ "Διεθνείς Κεφαλαιαγορές: Διακυβέρνηση, Αξιοπιστία και Ανάπτυξη", με την Φωτεινή Ιωάννου, Group CFO της Metlen, τον Δημήτρη Παρθένη, Group CFO της Theon International, την Νατάσα Στάμου, Αντιπρόεδρο της Επιτροπής Κεφαλαιαγοράς και την Νίκη Φωτίου, Non Executive Director (NED) and Chairperson of the Audit Committee της Snappi, αναλύθηκαν οι προκλήσεις που αντιμετωπίζουν σήμερα οι εισηγμένες εταιρείες σε ένα περιβάλλον έντονης γεωπολιτικής αβεβαιότητας και αυξημένης μεταβλητότητας των αγορών.

Ιδιαίτερη έμφαση δόθηκε στη σημασία της ανθεκτικότητας, της χρηματοοικονομικής πειθαρχίας, της ισχυρής εταιρικής διακυβέρνησης και της διαφανούς επικοινωνίας με τους επενδυτές. Παράλληλα, συζητήθηκε ο ρόλος των διεθνών κεφαλαιαγορών στην υποστήριξη της ανάπτυξης των επιχειρήσεων, μέσα από την πρόσβαση σε κεφάλαια, την ενίσχυση της εξωστρέφειας και την αύξηση της αναγνωρισιμότητάς τους στις διε-



θνείς αγορές. Τέλος, αναδείχθηκε η κρίσιμη συμβολή των εποπτικών αρχών στη διατήρηση της εμπιστοσύνης των επενδυτών, μέσω της διασφάλισης της διαφάνειας, της αξιοπιστίας και της εύρυθμης λειτουργίας των κεφαλαιαγορών, ιδιαίτερα σε περιόδους αυξημένης αβεβαιότητας.

**Ο ΡΟΛΟΣ ΤΟΥ ΨΗΦΙΑΚΟΥ ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟΥ**

Στη συνέχεια, ο Χρήστος Στέλλας, Commercial Manager της Entersoftone Impact, επικεντρώθηκε στον τρόπο με τον οποίο το ψηφιακό λογιστήριο μπορεί να μετατραπεί από εργαλείο συμμόρφωσης σε μοχλό επιχειρηματικής αξίας, αξιοποιώντας την ηλεκτρονική τιμολόγηση, την αυτοματοποίηση διαδικασιών και τις δυνατότητες της τεχνητής νοημοσύνης. Ιδιαίτερη έμφαση δόθηκε στην ανάγκη οι επιχειρήσεις να αξιοποιήσουν πλήρως την ψηφιακή υποδομή που δημιουργείται από τις νέες κανονιστικές απαιτήσεις, αποκτώντας καλύτερο έλεγχο εσόδων και δαπανών, ταχύτερη πληροφόρηση και μειωμένα λειτουργικά λάθη.

**Η ΣΥΜΒΟΛΗ ΤΗΣ ΚΕΦΑΛΑΙΑΓΟΡΑΣ**

Στο fireside chat με τίτλο "Η συμβολή της κεφαλαιαγοράς στη βιώσιμη ανάπτυξη της οικονομίας", η Βασιλική Λαζαράκου, Πρόεδρος της Επιτροπής Κεφαλαιαγοράς, τόνισε μεταξύ άλλων ότι "πρέπει να περάσουμε

από μια διαδικασία κανονιστικής συμμόρφωσης, σε μια διαδικασία ουσιαστικής συμμόρφωσης". Οι επενδυτές πλέον αξιολογούν όχι μόνο τα οικονομικά αποτελέσματα, αλλά και την ποιότητα των δεδομένων, τις διαδικασίες διαχείρισης κινδύνων και τη συνολική λειτουργία των οργανισμών.

Όπως χαρακτηριστικά σημείωσε η Μαρίνα Καπετανάκη, Senior Partner για την KPMG στην Ελλάδα, "έχει πολύ μεγάλη σημασία το επίπεδο συλλογής και διαχείρισης των πληροφοριών, καθώς και ο τρόπος επεξεργασίας τους, κάτι που προϋποθέτει στενή συνεργασία μεταξύ των διαφορετικών λειτουργιών μέσα σε μια εταιρεία".

**ΑΠΟ ΤΗ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΣΤΗ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ ΑΞΙΑΣ**

Στο fireside chat με τίτλο "Ο μετασχηματισμός οργανισμών σε ένα διαρκώς μεταβαλλόμενο περιβάλλον: από τη διαχείριση στη δημιουργία αξίας" υπογραμμίστηκε η ανάγκη οι οργανισμοί να ξεπεράσουν τη στενή αντίληψη του ψηφιακού μετασχηματισμού και να προχωρήσουν σε βαθύτερες αλλαγές που δημιουργούν μετρήσιμη οικονομική και κοινωνική αξία. Ιδιαίτερη έμφαση δόθηκε στη σημασία της στρατηγικής, της εταιρικής διακυβέρνησης, της ανάπτυξης των ανθρώπων και της αξιοποίησης της τεχνολογίας και της Τεχνητής Νοημοσύνης ως

καταλυτών αλλαγής. Επίσης, παρουσιάστηκε ένα μοντέλο μετασχηματισμού που στηρίζεται στον εκσυγχρονισμό των οργανισμών, στην ανάπτυξη κρίσιμων υποδομών και στις επενδύσεις στη νέα οικονομία, με στόχο την ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας, της καινοτομίας και της βιώσιμης ανάπτυξης. Τέλος, υπογραμμίστηκε ότι η επιτυχία κάθε μετασχηματισμού εξαρτάται από την ηγεσία, την ικανότητα κινητοποίησης των ανθρώπων και τη δημιουργία μιας κουλτούρας συνεργασίας και λογοδοσίας, που επιτρέπει στους οργανισμούς να μετατρέπουν το όραμα σε απτά αποτελέσματα για την οικονομία και την κοινωνία. Όπως χαρακτηριστικά ανέφερε ο Γιάννης Παπαχρήστου, CEO του Growthfund, "στον ιδιωτικό τομέα λέμε ότι ένας εργαζόμενος είναι πολύ καλός αν εκτός από IQ έχει και EQ. Εδώ χρειαζόμαστε και ένα τρίτο: SQ, κοινωνική νοημοσύνη".



## > ANTHROPIC – OPEN AI – GOOGLE ΕΝΙΣΧΥΟΥΝ ΤΗΝ ΠΑΡΟΥΣΙΑ ΤΟΥΣ ΣΤΟ ΛΟΝΔΙΝΟ

Ένα αυξανόμενο κύμα αμερικανικών τεχνολογικών εταιρειών και επιχειρήσεων Τεχνητής Νοημοσύνης επεκτείνει την παρουσία του στο Λονδίνο, επιδιώκοντας να αξιοποιήσει τη μεγάλη δεξαμενή εξειδικευμένου ανθρώπινου δυναμικού της πόλης. Τους τελευταίους μήνες, οι Anthropic και OpenAI ανακοίνωσαν τη μίσθωση μεγαλύτερων γραφειακών χώρων στη βρετανική πρωτεύουσα. Παράλληλα, η Cursor γνωστοποίησε ότι θα δημιουργήσει κεντρικά γραφεία στο Λονδίνο μέσα στο καλοκαίρι, ενώ η Google προχωρά στη μεταφορά ομάδων εργαζομένων σε νέο κτίριο 11 ορόφων στην περιοχή King's Cross. Αντίστοιχα, εταιρείες όπως οι Databricks, Salesforce, Rivian και Palantir Technologies ενισχύουν την παρουσία και το προσωπικό τους στην πόλη.

### Ο ΛΟΓΟΣ ΓΙΑ ΤΗ ΣΥΓΚΕΝΤΡΩΣΗ ΤΩΝ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ

Σύμφωνα με στελέχη της αγοράς, ο βασικός λόγος πίσω από αυτή τη συγκέντρωση επενδύσεων είναι το ανθρώπινο δυναμικό. Το Λονδίνο διαθέτει ένα ώριμο τεχνολογικό οικοσύστημα και αποτελεί μία από τις λίγες αγορές διεθνώς που μπορούν να υποστη-



ρίζουν την ταχεία ανάπτυξη τεχνολογικών επιχειρήσεων σε παγκόσμια κλίμακα. Η ανάπτυξη του κλάδου της Τεχνητής Νοημοσύνης ενισχύεται από ιστορικά υψηλά επίπεδα χρηματοδότησης. Σύμφωνα με στοιχεία της Dealroom, οι νεοφυείς επιχειρήσεις παγκοσμίως έχουν αντλήσει μέχρι στιγμής \$392,1 δισ., μέσα στο έτος, ξεπερνώντας ήδη το προηγούμενο ιστορικό ρεκόρ του 2025.

### ΔΕΞΑΜΕΝΗ ΤΑΛΕΝΤΩΝ

Όπως επισημαίνουν αναλυτές, το Λονδίνο έχει εξελιχθεί σε μία από τις σημαντικότερες δεξαμενές ταλέντου στην Τεχνητή Νοημοσύνη εκτός Ηνωμένων Πολιτειών. Η εξέλιξη αυτή συνδέεται με πολυτελείς επενδύσεις γύρω από την DeepMind, κορυφαία ερευνητικά εργαστήρια και πανεπιστήμια. Η DeepMind, που ιδρύθηκε στο Λονδίνο το

2010 και εξαγοράστηκε από τη Google το 2014, παραμένει βασικός πυλώνας του τοπικού οικοσυστήματος.

Πολλές εταιρείες επιλέγουν να εγκατασταθούν στην περιοχή Knowledge Quarter, όπου βρίσκονται ήδη η OpenAI, η Google DeepMind, η Meta, η Synthesia και η Wayve. Επιπλέον, το Λονδίνο προσφέρει άμεση πρόσβαση σε επενδυτικά κεφάλαια, venture capital και δίκτυα επιχειρηματικής ανάπτυξης.

### ΠΙΕΣΗ ΓΙΑ ΤΟΠΙΚΕΣ START UPS

Ωστόσο, η αυξημένη παρουσία αμερικανικών ομίλων δημιουργεί πιέσεις στις τοπικές startups, οι οποίες δυσκολεύονται να ανταγωνιστούν τα πακέτα αποδοχών και τις επαγγελματικές προοπτικές που προσφέρουν οι μεγαλύτερες εταιρείες.

Παράλληλα, το Λονδίνο αντιμετωπίζει προκλήσεις σε επίπεδο υποδομών. Σύμφωνα με την British Land, έως το 2030 αναμένεται σημαντικό έλλειμμα νέων ή ανακαινισμένων επαγγελματικών χώρων, καθώς οι εταιρείες Τεχνητής Νοημοσύνης ανταγωνίζονται για τους ίδιους χώρους με χρηματοοικονομικούς οργανισμούς και εταιρείες υπηρεσιών.



## > ΜΟΥΝΤΙΑΛ 2026 Η ΕΠΙΠΤΩΣΗ ΣΤΗΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ ΚΑΙ ΤΟ ΑΕΠ ΤΩΝ ΗΠΑ

Το Παγκόσμιο Κύπελλο του 2026 αναμένεται να προσελκύσει μεγάλο αριθμό φιλάθλων στην Βόρεια Αμερική, ωστόσο η ζήτηση δεν εμφανίζει ομοιόμορφη κατανομή ανά πόλη και αγώνα.

Η FIFA εκτιμά ότι η διοργάνωση μπορεί να συνεισφέρει έως και \$17,2 δισ. στο ΑΕΠ των ΗΠΑ, ενώ η Deutsche Bank εκτιμά ότι ακόμη και με 1,2 εκατ. διεθνείς επισκέπτες, η συνολική οικονομική επίδραση θα παραμείνει περιορισμένη, αντιστοιχώντας σε περίπου 0,05% αύξηση του αμερικανικού ΑΕΠ.

Για τον τουριστικό κλάδο, τα ξενοδοχεία, τα εστιατόρια, τις αεροπορικές εταιρείες και τις υπηρεσίες μετακίνησης, η διοργάνωση αναμένεται να ενισχύσει τη ζήτηση, με την Airbnb να εκτιμά ότι πρόκειται για τη μεγαλύτερη διοργάνωση στην ιστορία της, ξεπερνώντας ακόμη και τους Ολυμπιακούς Αγώνες του Παρισιού το 2024. Η εταιρεία αναμένει αυξημένη ζήτηση από οικογένειες και ομάδες ταξιδιωτών, ενώ η διάρκεια παραμονής των επισκεπτών εκτιμάται σε 6 έως 12 νύχτες για πάνω από τα τρία τέταρτα των φιλάθλων.

### ΤΙ ΑΝΑΜΕΝΕΙ Η ΑΓΟΡΑ

Ο Tony Caruano, CEO της Marriott International, ανέφερε ότι η ζήτηση εμφανίζεται ισχυρή τόσο στις πόλεις διεξαγωγής, όσο και σε άλλες περιοχές των ΗΠΑ, με την εταιρεία να εκτιμά ότι το Παγκόσμιο Κύπελλο θα ενισχύσει τα έσοδα ανά διαθέσιμο δωμάτιο (RevPAR) κατά περίπου 40 μονάδες βάσης. Παράλληλα, ο Jim Allen της Hard Rock International σημείωσε ότι στην Νότια Φλόριντα καταγράφεται ήδη ισχυρή δυναμική, με περισσότερους από τους μισούς κατοίκους επιστηρίων αγώνων στο Μαϊάμι να είναι κάτοι-

κοι ΗΠΑ.

Τα στοιχεία της Sojern δείχνουν αύξηση κρατήσεων πτήσεων περίπου +8% στο Μαϊάμι, αντίστοιχη άνοδο στη Νέα Υόρκη, +10% στο Ντάλας-Φόρτ Γουόρθ και +13% στο Χιούστον, ενώ το Σιάτλ καταγράφει πτώση περίπου 21%.

### ΠΟΥ ΑΠΟΔΙΔΕΤΑΙ Η ΑΝΙΣΟΚΑΤΑΝΟΜΗ ΤΗΣ ΖΗΤΗΣΗΣ

Παρά τη συνολική δυναμική, η ζήτηση εμφανίζει έντονη ανισοκατανομή, καθώς λιγότερο εμπορικοί αγώνες ομίλων και υψηλές τιμές εισιτηρίων επηρεάζουν τις ταξιδιωτικές αποφάσεις. Αυτό δημιουργεί προκλήσεις τιμολόγησης για πόλεις και επιχειρήσεις φιλοξενίας, με τους φιλάθλους να γίνονται πιο επιλεκτικοί ως προς το ποιους αγώνες θα παρακολουθήσουν. Στην αγορά ξενοδοχείων, η ζήτηση εξελίσσεται με μεγαλύτερη καθυστέρηση από το αναμενόμενο. Σύμφωνα με την American Hotel & Lodging Association, το 80% των ξενοδόχων δεν είχε επιτύχει τις αρχικές προβλέψεις κρατήσεων, ενώ παρατηρήθηκαν και ακυρώσεις προκαθορισμένων δωματίων από τη FIFA. Ωστόσο, περίπου το 35% των κρατήσεων πραγματοποιείται την τελευταία εβδομάδα πριν το ταξίδι, γεγονός που ενισχύει την τάση των καθυστερημένων κρατήσεων.

Συνολικά, η Deutsche Bank εκτιμά ότι τα υψηλής κατηγορίας ξενοδοχεία θα ωφεληθούν περισσότερο λόγω ομάδων και χορηγών, ενώ εστιατόρια, τουρισμός και υπηρεσίες μετακίνησης όπως Uber και Lyft αναμένεται να καταγράψουν ευρύτερη ενίσχυση. Ωστόσο, το βασικό ερώτημα παραμένει αν το Παγκόσμιο Κύπελλο μπορεί να ξεπεράσει ένα φυσικό όριο στη ζήτηση και στην τιμολόγηση.

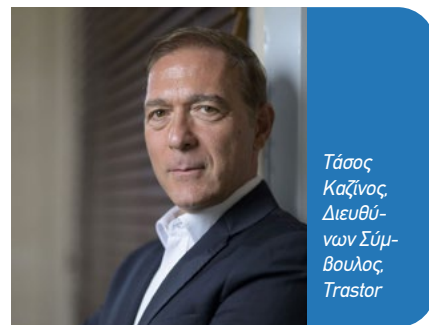
## > TRASTOR ΠΟΥΛΗΣΕ ΚΤΙΡΙΟ ΓΡΑΦΕΙΩΝ ΣΤΟ ΜΑΡΟΥΣΙ ΑΝΤΙ €9,9 ΕΚΑΤ.

Την πώληση αυτοτελούς τετραώροφου κτιρίου γραφείων επί της Λεωφόρου Κηφισίας 168 και Σοφοκλέους στο Μαρούσι, ανακοίνωσε η Trastor Property Investments. Το ακίνητο αποτελείται από χώρους γραφείων συνολικής επιφάνειας 2.228 τ.μ., καθώς και υπόγειους χώρους αποθήκευσης και στάθμευσης συνολικής επιφάνειας 3.301 τ.μ. Η συναλλαγή ολοκληρώθηκε έναντι συνολικού τιμήματος €9,9 εκατ., όπως ανακοίνωσε η εταιρεία.

### ΤΙΜΗΜΑ 28,2% ΥΨΗΛΟΤΕΡΟ ΑΠΟ ΤΗΝ ΑΞΙΑ ΚΤΗΣΗΣ

Ο Διευθύνων Σύμβουλος, Τάσος Καζίνος, δήλωσε, μεταξύ άλλων: "Η ολοκλήρωση της συναλλαγής με τίμημα κατά 19,7% υψηλότερο από την πιο πρόσφατη αποτίμηση και περίπου 28,2% υψηλότερο από την αξία κτήσης του ακινήτου, επιβεβαιώνει την ικανότητά μας να δημιουργούμε πραγματική αξία για τους μετόχους μας μέσω της ενεργητικής διαχείρισης του χαρτοφυλακίου μας".

Πρόσθεσε ακόμη ότι "σε συνέχεια της πρόσφατης επένδυσής μας €38,6 εκατ. για την απόκτηση τριών ακινήτων στο κέντρο της Αθήνας, η συναλλαγή αυτή αντικατοπτρίζει την αποτελεσματική υλοποίηση της στρατηγικής μας και την ικανότητά μας αφενός να επενδύουμε κεφάλαια σε ευκαιρίες με ισχυρές προοπτικές δημιουργίας αξίας, και αφετέρου να ανακυκλώνουμε ενεργά κεφάλαια, δημιουργώντας υπεραξίες και αναβαθμίζοντας διαρκώς την ποιότητα του χαρτοφυλακίου μας".



Τάσος  
Καζίνος  
Διευθύνων Σύμβουλος  
Trastor

> **SPACE X****ΝΤΕΜΠΟΥΤΟ ΣΤΟ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΟ ΜΕ ΑΝΟΔΟ 19%  
- ΠΟΙΟΙ ΒΓΑΖΟΥΝ ΗΔΗ... ΤΡΕΛΑ ΚΕΡΔΗ**

Για σχεδόν δύο δεκαετίες, ορισμένοι από τους σημαντικότερους επενδυτές παγκοσμίως αποκτούσαν αθόρυβα συμμετοχές στη SpaceX, ενώ παρέμενε εκτός χρηματιστηριακών αγορών.

Η εταιρεία μπήκε στο χρηματιστήριο και οι πρώτοι επενδυτές της βρίσκονται μπροστά σε εντυπωσιακά λογιστικά κέρδη. Την πρώτη μέρα έκδοσής της, η μετοχή σημείωσε άνοδο πάνω από 19%.

**ΠΟΙΟΙ ΕΧΟΥΝ ΩΦΕΛΗΘΕΙ**

Μεταξύ των μεγαλύτερων ωφελημένων συγκαταλέγονται:

- ο Ron Baron
- η Ark Invest της Cathie Wood
- η Fidelity Investments

καθώς και επενδυτικά κεφάλαια όπως:

- Founders Fund
- Sequoia Capital
- Andreessen Horowitz
- D1 Capital Partners
- Coatue Management

Σημαντικά οφέλη αναμένεται να αποκομίσουν επίσης συνταξιοδοτικά ταμεία και πανεπιστημιακά ιδρύματα.

**RON BARON**

Ο Ron Baron πραγματοποίησε την πρώτη του επένδυση στη SpaceX το 2017, όταν η εταιρεία αποτιμάτο σε λιγότερα από \$22 δισ., και έκτοτε συμμετείχε σε 27 γύρους χρηματοδότησης. Σύμφωνα με τον ίδιο, η εταιρεία του έχει επενδύσει περίπου \$2 δισ., συμμετοχή που σήμερα αποτιμάται σε περίπου \$12 δισ. Στα τέλη Μαρτίου, η SpaceX αντιπροσώπευε το 33% των περιουσιακών στοιχείων του Baron Partners Fund και το 25,5% του Baron Asset Fund. Ο Baron εκτιμά ότι η SpaceX μπορεί να εξελιχθεί στη μεγαλύτερη και πιο κερδοφόρα εταιρεία στον κόσμο.

**ARK INVEST**

Μεγάλος ωφελημένος είναι και το Ark Venture Fund της Ark Invest, για το οποίο η SpaceX αποτελούσε στις 31 Μαρτίου το 11,4% του καθαρού ενεργητικού και τη μεγαλύτερη συμμετοχή του χαρτοφυλακίου. Η Cathie Wood θεωρεί ότι η εταιρεία ξεπερνά κατά πολύ τον ρόλο μιας εταιρείας πυραύλων, υποστηρίζοντας ότι



Elon Musk, Ιδρυτής, SpaceX



μέσω των Starship, Starlink και της εξαγοράς της xAI δημιουργεί μια ολοκληρωμένη υποδομή για τη μελλοντική διαστημική οικονομία.

**FIDELITY**

Ιδιαίτερα σημαντική είναι και η παρουσία της Fidelity Investments, η οποία ξεκίνησε να επενδύει το 2015 όταν η SpaceX αποτιμάτο περίπου στα \$10 δισ. Στις 31 Μαρτίου, η εταιρεία αντιπροσώπευε το 4,7% του Fidelity Contrafund, το 3,3% του Fidelity Blue Chip

Growth Fund και το 2,6% του Fidelity Growth Company Fund.

Σύμφωνα με αναλυτές, οι αποδόσεις οφείλονται όχι μόνο στην ανάπτυξη της SpaceX αλλά και στη διαχρονικά περιορισμένη πρόσβαση στη μετοχή της. Η επιλεκτική πολιτική της εταιρείας έδωσε στους πρώτους επενδυτές τη δυνατότητα συμμετοχής σε διαδοχικούς γύρους χρηματοδότησης που παρέμειναν απρόσιτοι για τους περισσότερους θεσμικούς επενδυτές.

## &gt; ATLANTIC SEE

## ΤΟ ΝΕΟ ΜΕΓΑ DEAL ΣΤΟ LNG ΚΑΙ ΤΑ ΕΠΟΜΕΝΑ ΒΗΜΑΤΑ

Την ενεργειακή ασφάλεια της Ευρώπης προωθεί η Atlantic See και ο Κάθετος Διάδρομος περνάει στην πράξη. Η κοινοπραξία Aktor (60%) και ΔΕΠΑ Εμπορίας (40%) επεκτείνει την υφιστάμενη μακροχρόνια Συμφωνία Αγοράς και Πώλησης Υγροποιημένου Φυσικού Αερίου (LNG) με τη Venture Global, κορυφαίο αμερικανικό εξαγωγέα LNG. Στο πλαίσιο της συμφωνίας, η Atlantic SEE LNG Trade διπλασιάζει τις συμβατικές ποσότητες LNG που θα προμηθεύεται από την Venture Global, από ελάχιστη ποσότητα 0,5 εκατ. τόνων ετησίως (MTPA) σε 1 εκατ. τόνους ετησίως (MTPA), ποσότητα που αντιστοιχεί σε 1,3 δισ. κυβικά μέτρα αερίου, για περίοδο 20 ετών με έναρξη το 2030.

**ΟΡΙΣΤΙΚΕΣ ΣΥΜΦΩΝΙΕΣ**

Σύμφωνα με πληροφορίες του BnB Daily, το προσεχές διάστημα η εταιρεία αναμένεται να προχωρήσει στη μετατροπή MoU σε οριστικές συμφωνίες με Ουκρανία, Βουλγαρία και Ρουμανία, ενώ θα προχωρήσει σε νέα deals. Η συμφωνία με την Venture Global ενισχύει σημαντικά τη μακροπρόθεσμη στρατηγική προμήθειας της εταιρείας και συμβάλλει στη δημιουργία ενός αξιόπιστου και διαφοροποιημένου πλαισίου εφοδιασμού για τις αγορές της Νοτιοανατολικής και Κεντρικής Ευρώπης.

**ΔΙΑΦΟΡΟΠΟΙΗΣΗ ΕΦΟΔΙΑΣΜΟΥ**

Η συμφωνία αυτή συμβάλλει ουσιαστικά στη διαφοροποίηση των πηγών εφοδιασμού και στην ανθεκτικότητα του ευρωπαϊκού ενεργειακού συστήματος μέσω της πρόσβασης σε πρόσθετες ποσότητες LNG από τις Ηνωμένες Πολιτείες.

Ταυτόχρονα, επιβεβαιώνει ότι η Ελλάδα διαθέτει πλέον τις υποδομές και τις στρατηγικές συνεργασίες που απαιτούνται ώστε να λειτουργήσει ως βασική πύλη εισόδου αμερικανικού LNG προς την Νοτιοανατολική και Κεντρική Ευρώπη, υποστηρίζοντας την ασφαλή και σταθερή τροφοδοσία τους τα επόμενα χρόνια.

Το... ΚΑΜΠΑΝΑΚΙ ΕΞΑΡΧΟΥ

Ο Αλέξανδρος Εξάρχου περιέγραψε στο Bloomberg μια αγορά LNG που έχει αλλάξει ριζικά μέσα σε λίγους μήνες, με τους Αμερικανούς προμηθευτές να εμφανίζονται πλέον πιο επιφυλακτικοί. Ειδικότερα, σε μια περίοδο αυξημένης αβεβαιότητας εισέρχεται η διεθνής αγορά υγροποιημένου φυσικού αερίου, με τις μακροχρόνιες συμφωνίες προμήθειας να γίνονται ολοένα και πιο δύσκολες. Ο περιορισμός της προσφοράς έχει εντείνει τον ανταγωνισμό μεταξύ Ευρωπαίων και Ασιατών αγοραστών, οδηγώντας σε σημαντική αύξηση των τιμών στη spot αγορά.

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



Αλέξανδρος Εξάρχου  
- Aktor, Κωνσταντίνος  
Ξιφαράς - ΔΕΠΑ

## &gt; DATA4

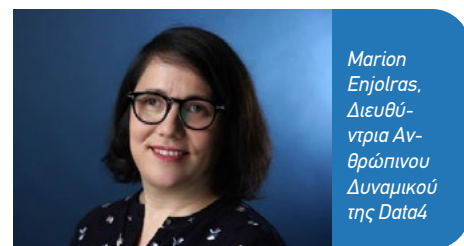
ΝΕΑ ΚΑΜΠΑΝΙΑ ΠΡΟΣΛΗΨΕΩΝ  
ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΝΑΠΤΥΞΗ DATA CENTERS

Η Data4, ευρωπαϊκός πάροχος στον τομέα των data centers, ανακοίνωσε την έναρξη νέας εκστρατείας προσλήψεων με στόχο την υποστήριξη της αναπτυξιακής της πορείας στην Ευρώπη. Μετά από αύξηση του ανθρώπινου δυναμικού της κατά 46% το 2025, ο όμιλος σχεδιάζει περισσότερες από 100 νέες προσλήψεις στην Ευρώπη μέσα στους επόμενους μήνες. Η εταιρεία, η οποία συμπληρώνει 20 χρόνια παρουσίας στην αγορά, προχωρά στη νέα πρωτοβουλία στο πλαίσιο της συνεχιζόμενης ανάπτυξής της, με έμφαση στη δημιουργία νέων data center campuses στην Ελλάδα και τη Γερμανία.

**Η ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ**

Η στρατηγική ενίσχυσης προσωπικού συνοδεύεται από νέα οργανωτική δομή, η οποία περιλαμβάνει αποκέντρωση εξειδικευμένων και διοικητικών ρόλων στις χώρες όπου δραστηριοποιείται ο όμιλος, με στόχο την ενίσχυση των τοπικών και διεθνών ομάδων.

Η ανάπτυξη της Data4 δημιουργεί, σύμφωνα με την εταιρεία, νέες θέσεις εργασίας σε διαφορετικές ειδικότητες, όπως ηλεκτρολόγοι και μηχανολόγοι μηχανικοί, επαγγελματίες IT, οικονομολόγοι, καθώς και ειδικοί σε υποδομές φύξης, καλωδίωσης και τηλεπικοινωνιών.



Marion Enjolras,  
Διευθύντρια Ανθρώπινου  
Δυναμικού  
της Data4

**ΟΙ ΒΑΣΙΚΟΙ ΑΞΟΝΕΣ  
ΤΩΝ ΠΡΟΣΛΗΨΕΩΝ**

Η νέα καμπάνια προσλήψεων οργανώνεται σε τρεις βασικούς άξονες:

- επιχειρησιακές ομάδες
- ρόλοι κατασκευών για την ανάπτυξη νέων campuses
- λειτουργίες υποστήριξης επιχειρήσεων, όπως οικονομικά, πωλήσεις, ανθρωπίνους πόροι, επικοινωνία, μάρκετινγκ, προμήθειες και ποιότητα

> ΠΑΠΑΣΤΡΑΤΟΣ

## ΔΙΑΤΗΡΕΙ ΤΟΝ ΤΙΤΛΟ ΤΟΥ ΚΟΡΥΦΑΙΟΥ ΕΡΓΟΔΟΤΗ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Για 6η συνεχή χρονιά, η Παπαστράτος αναδείχθηκε "Ο Πιο Ελκυστικός Εργοδότης στην Ελλάδα", σύμφωνα με την έρευνα Employer Brand της Randstad (REBR) 2026.

Η φετινή αναγνώριση συμπίπτει με τη συμπλήρωση 95 ετών παρουσίας της Παπαστράτος στην Ελλάδα. Η εταιρεία, σύμφωνα με την ανακοίνωση, συνεχίζει να εξελίσσεται και να επενδύει στους ανθρώπους της, δίνοντας έμφαση στην εταιρική κουλτούρα και στην ενδυνάμωση του ανθρώπινου δυναμικού.

Η έρευνα Employer Brand της Randstad (REBR) αποτελεί τη μεγαλύτερη ανεξάρτητη έρευνα εργοδοτικού brand παγκοσμίως και στην Ελλάδα πραγματοποιείται για 9η χρονιά. Για το 2026 συμμετείχαν 3.571 άτομα ηλικίας 18 έως 65 ετών, εργαζόμενοι, φοιτητές και άνεργοι, οι οποίοι αξιολόγησαν τις 150 μεγαλύτερες εταιρείες της χώρας.

### ΔΙΑΧΡΟΝΙΚΗ ΣΧΕΣΗ ΕΜΠΙΣΤΟΣΥΝΗΣ

Η ανάδειξη της Παπαστράτος στην πρώτη θέση για 6η συνεχή χρονιά, επίδοση που σύμφωνα με τα στοιχεία της έρευνας αποτελεί ρεκόρ για την ελληνική αγορά, αποτυπώνει τη διαχρονική σχέση εμπιστοσύνης με την αγορά εργασίας. Η εταιρεία συγκέντρωσε υψηλές αξιολογήσεις σε παράγοντες όπως η διοίκηση και η ηγεσία, η εταιρική φήμη, οι αποδοχές και παροχές, η εργασιακή ασφάλεια, οι ευκαιρίες εξέλιξης, η ισοτιμία και η ισορροπία επαγγελματικής και προσωπικής ζωής.

Με αφορμή τη νέα αυτή διάκριση, η Μαρία Πατακιούτη, Γενική Διευθύντρια Ανθρώπων και Κουλτούρας της Παπαστράτος και Ν.Α. Ευρώπης της Philip Morris International, δήλωσε μεταξύ άλλων: "Η ανάδειξη της Παπαστράτος ως Ο Πιο Ελκυστικός Εργοδότης στην Ελλάδα για 6η συνεχή χρονιά είναι μια αναγνώριση που μας τιμά βαθιά. Ιδιαίτερα φέτος, που συμπληρώνουμε 95 χρόνια παρουσίας στη χώρα, η διάκριση αυτή αποκτά για εμάς ακόμη μεγαλύτερη αξία, γιατί συνδέεται με κάτι που βρίσκεται σταθερά στον πυρήνα της διαδρομής μας: τους ανθρώπους μας. Η εμπιστοσύνη που λαμβάνουμε, τόσο από τους εργαζομένους μας όσο και από όσους βλέπουν την Παπαστράτος ως έναν εργοδότη επιλογής, αποτελεί για εμάς ευθύνη ώστε να συνεχίσουμε να γινόμαστε καλύτεροι."



**Ο ΠΙΟ ΕΛΚΥΣΤΙΚΟΣ  
ΕΡΓΟΔΟΤΗΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ  
ΓΙΑ 6<sup>Η</sup> ΣΥΝΕΧΗ ΧΡΟΝΙΑ**

**ΕΔΩ, ΤΟ ΕΠΟΜΕΝΟ  
ΠΡΟΗΓΕΙΤΑΙ.**

ΧΡΟΝΙΑ  
**95**

**ΠΑΠΑΣΤΡΑΤΟΣ**  
ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΗΣ PHILIP MORRIS INTERNATIONAL  
#prostokalytero

\*Σύμφωνα με την έρευνα Employer Brand για το 2026 της "r" randstad

> **ΙΛΥΔΑ**

## ΤΟ BUSINESS PLAN ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ ΠΟΥ ΠΡΟΣΕΛΚΥΕΙ ΤΟ ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΝ ΘΕΣΜΙΚΩΝ ΣΤΗ ΜΕΤΟΧΗ

Μεγάλη άνοδο καταγράφει η τιμή της μετοχής της Ίλυδα, ενώ σύμφωνα με χρηματιστηριακούς κύκλους που μίλησαν στο BnB Daily, έχουν τοποθετεί θεσμικοί επενδυτές σε αυτή. Η εταιρεία προσελκύει τα βλέμματα της αγοράς, καθώς πρόκειται για μία μικρομεσαία εταιρεία με σημαντικές προοπτικές ανάπτυξης.

### ΣΤΟΧΟΙ

Για φέτος η διοίκηση της εταιρείας έχει θέσει τους εξής στόχους:



Βασίλης  
Ανυφαντάκης, CEO,  
Ίλυδα

- Ολοκλήρωση μεγάλων έργων Δημοσίου - τομείς Υγείας (ψηφιακές υπηρεσίες και διασυνδέσεις) και Ανώτατης Εκπαίδευσης (πλατφόρμες εκπαιδευτικών ιδρυμάτων)
  - Ανάπτυξη νέων λειτουργικότητων με έμφαση στη συμμόρφωση με νέες κανονιστικές απαιτήσεις (ψηφιακά παραστατικά, e-invoicing, data exchange) και στην ενίσχυση δυνατοτήτων analytics
  - Αξιοποίηση ισχυρής χρηματοοικονομικής θέσης μέσω επιλεκτικών επενδύσεων και διερεύνησης ευκαιριών εξαγορών, στρατηγικών συνεργασιών και M&A
  - Διατήρηση υψηλών περιθωρίων κερδοφορίας μέσω βελτιστοποίησης κόστους, κλιμάκωσης υφιστάμενων λύσεων και στοχευμένης ανάπτυξης πελατολογίου
- Την ίδια στιγμή η εταιρεία αναμένεται να σημειώσει και φέτος ισχυρή ανάπτυξη των μεγεθών και αύξηση της λειτουργικής της κερδο-

φορίας. Ο λόγος είναι ο μηδενικός δανεισμός, η ζήτηση που καταγράφεται για τις υπηρεσίες της καθώς επίσης και η ισχυρή κεφαλαιακή βάση που διατηρεί.

### ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΗ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ ΚΑΙ ΤΕΧΝΗΤΗ ΝΟΗΜΟΣΥΝΗ

Η εταιρεία δραστηριοποιείται πλέον ως πιστοποιημένος πάροχος ηλεκτρονικής τιμολόγησης, ενώ στόχος είναι η ανάπτυξη εφαρμογών Τεχνητής Νοημοσύνης. Εκτός της πληροφορικής δραστηριοποιείται στην Υγεία και την Εκπαίδευση. Οι προοπτικές κρίνονται θετικές και αυτό γιατί τα έργα Πληροφορικής βρίσκονται σε ανάπτυξη, ενώ την ίδια στιγμή η ψηφιοποίηση... καλπάζει. Ιδιωτικές εταιρείες και Δημόσιο προκηρύσσουν έργα και η Ίλυδα διεκδικεί μερίδιο από την πίτα της αγοράς.

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

## • Debrief •

### ΑΚΟΥΣΤΕ ΤΟΥΣ, ΜΙΛΗΣΤΕ ΤΟΥΣ

“Η υπεροψία, με την οποία αντιμετώπισαν το όλο θέμα, οι συστημικοί πολιτικοί, και κυρίως τα λαϊκίστικα επιχειρήματα”, γράφει ο Νεκτάριος Νώτης στο σημερινό Editorial, αναφορικά με το πώς στην Βρετανία ήρθε το Brexit και στην Ελλάδα το δημοψήφισμα του 2015.

Δεν θα άλλαζα ούτε λέξη. Και ορμώμενος από αυτή τη φράση θα μοιράσω την απόσταση μεταξύ Βρετανίας και Ελλάδας. Θα πάω στην Ελβετία, όπου χθες έλαβε χώρα ένα “απίθανο” δημοψήφισμα: οι Ελβετοί κλήθηκαν να πουν “ναι” ή “όχι” στο όριο των 10 εκατομμυρίων κατοίκων. Το χαρακτηρισμό “απίθανο” γιατί δεν θυμάμαι ποτέ στο παρελθόν, οι πολίτες – ή ένα μέρος των πολιτών – μιας χώρας να λένε “όχι, δεν θέλουμε να είμαστε περισσότεροι”.

Ωστόσο στη συγκεκριμένη περίπτωση έχουμε τα εξής. Η πρόταση για το δημοψήφισμα ήρθε από το Ελβετικό Λαϊκό Κόμ-

μα, καθώς ο πληθυσμός της Ελβετίας έχει αυξηθεί ραγδαία από το 2002, όταν ήταν 7,3 εκατομμύρια. Τώρα φτάνει τα 9,1 εκατομμύρια, εκ των οποίων το 27% δεν είναι Ελβετοί πολίτες. Μετανάστες δηλαδή.

Το μεταναστευτικό, λοιπόν, έρχεται, ξανάρχεται και... ματαξανάρχεται στην επικαιρότητα κάθε μέρα (κυριολεκτικά). Σε όλη την Ευρώπη (κυριολεκτικά), ενώ δεν θα πρέπει να ξεχνάμε ότι έπαιξε ρόλο και στην εκλογή Trump. Με διαφορετική ένταση και αφορμή, ωστόσο δεν υπάρχει μέρα που να μην ανοίξει κάποιου είδους συζήτηση για το μεταναστευτικό.

Η εύκολη λύση είναι η καταδίκη όσων ανησυχούν. “Είναι ξενοφοβικοί, είναι έτσι, είναι γιουβετί”. Η υπεροψία, δηλαδή, με την οποία ξεκινήσαμε την σημερινό μας σημείωμα. Ξέρουμε που θα οδηγήσει αυτό, το έχουμε ξαναδεί το έργο.

Ο δύσκολος δρόμος έχει ανάλυση και συ-

ζήτηση. Πόσους μετανάστες χρειάζονται οι ευρωπαϊκές οικονομίες; Σε ποιες ειδικότητες; Πώς θα μοιραστούν μέσα στον τοπικό πληθυσμό; Πού θα πάνε οι περισσότεροι, σε πόλεις ή σε χωριά; Πόσο έτοιμες είναι οι τοπικές κοινωνίες; Πόσο έτοιμοι είναι οι ίδιοι να αφομοιωθούν στις τοπικές κοινωνίες; Και αν δεν θέλουν να αφομοιωθούν; Αυτά και πολλά ακόμη, τα βάζεις κάτω και τα εξηγείς με το νι και με το σίγμα στους πολίτες. Και αυτή είναι δουλειά που πρέπει να κάνουν οι συστημικές δυνάμεις. Οι υπόλοιποι που απλά παρατηρούν και λένε εύκολες αράδες, δεν προσφέρουν καμιά υπηρεσία. Ή μάλλον προσφέρουν κακή υπηρεσία και στις χώρες τους αλλά και στους ανθρώπους που πάνε σε αυτές για μια καλύτερη ζωή.

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

## Business Maker

# Η ΝΕΑ ΣΥΝΤΑΓΗ ΤΟΥ RETAIL: ΛΙΓΟΤΕΡΑ, ΑΛΛΑ ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΑ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ

Οι μεγάλες αλυσίδες λιανικής σε όλο τον κόσμο δεν αναζητούν πλέον περισσότερα καταστήματα. Αναζητούν καλύτερα καταστήματα. Αυτή είναι η κεντρική διαπίστωση της τελευταίας έρευνας της Cushman & Wakefield, η οποία καταγράφει μια ουσιαστική μεταβολή στον τρόπο, με τον οποίο οι retailers σχεδιάζουν την ανάπτυξή τους. Η λογική της μαζικής επέκτασης δίνει σταδιακά τη θέση της σε μια πιο επιλεκτική στρατηγική.

Οι επιχειρήσεις επενδύουν σε σημεία με μεγαλύτερη επισκεψιμότητα, ισχυρότερο εμπορικό προφίλ και σαφέστερο ρόλο μέσα στο οικοσύστημα του brand. Το ζητούμενο δεν είναι πλέον η παρουσία σε όσο το δυνατόν περισσότερες αγορές, αλλά η δημιουργία φυσικών σημείων, που δικαιολογούν την επίσκεψη του

καταναλωτή. Η μεταβολή αυτή συντελείται σε μια συγκυρία, όπου οι κορυφαίοι εμπορικοί προορισμοί γίνονται ολοένα πιο δυσεύρετοι.

Σύμφωνα με την Cushman & Wakefield, σε πολλές από τις σημαντικότερες αγορές του κόσμου τα ποσοστά κενών καταστημάτων βρίσκονται σε ιστορικά χαμηλά επίπεδα, ενώ η πρόσβαση σε prime τοποθεσίες γίνεται όλο και πιο ανταγωνιστική. Το φυσικό κατάστημα αποκτά πλέον διαφορετική αποστολή.

Δεν λειτουργεί αποκλειστικά ως σημείο πώλησης. Μετατρέπεται σε χώρο εμπειρίας, προβολής του brand, εξυπηρέτησης πελατών και ενίσχυσης της σχέσης με τον καταναλωτή. Ωστόσο, σύμφωνα με την έρευνα, η μεγαλύτερη πρόκληση δεν βρίσκεται πλέον στη χάραξη στρατηγικής

αλλά στην εκτέλεσή της. Οι επιχειρήσεις καταρτίζουν φιλόδοξα πλάνα ανάπτυξης, όμως η εξεύρεση των κατάλληλων χώρων στις σωστές τοποθεσίες αποδεικνύεται ολοένα δυσκολότερη.

Η περιορισμένη διαθεσιμότητα και ο έντονος ανταγωνισμός για τα καλύτερα ακίνητα δημιουργούν νέα εμπόδια. Αυτός είναι και ο λόγος, που ολοένα και περισσότερα brands υιοθετούν τη στρατηγική των λιγότερων, αλλά καλύτερων καταστημάτων. Μεγαλύτερα σημεία, ισχυρότερη παρουσία και μεγαλύτερη ακρίβεια στην επιλογή τοποθεσίας. Στο νέο περιβάλλον του λιανεμπορίου, η επιτυχία δεν μετριέται από το μέγεθος του δικτύου, αλλά από το πόσο αποτελεσματικά αξιοποιείται κάθε τετραγωνικό μέτρο εμπορικού χώρου.

## ΤΟ ΑΜΕΡΙΚΑΝΙΚΟ... ΘΑΥΜΑ ΤΩΝ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΕΞΑΓΩΓΩΝ

Εάν υπάρχει μια πραγματική επιχειρηματική έκπληξη μέσα στο γενικό κλίμα της παγκόσμιας γεωπολιτικής αβεβαιότητας, αυτή έρχεται αναμφίβολα από τις ελληνικές εξαγωγές στην άλλη πλευρά του Ατλαντικού. Καλά πληροφορημένες πηγές, που έχουν πρόσβαση σε εμπιστευτικά reports, μετέφεραν στη στήλη πως τα νούμερα για το κλείσιμο του 2025, αλλά και για τους πρώτους μήνες του 2026, δεν είναι απλώς θετικά\* είναι εξαιρετικά και δείχνουν ότι οι ελληνικές εξαγωγές στις ΗΠΑ πάνε... σφαίρα – δεδομένων των συνθηκών. Εκεί, που όλοι περίμεναν ότι οι γεωπολιτι-

κές κρίσεις, οι αναταράξεις στις θαλάσσιες μεταφορές και η κατακόρυφη αύξηση του λειτουργικού κόστους θα έβαζαν φρένο στην εξωστρέφεια, συνέβη το ακριβώς αντίθετο. Τα ελληνικά προϊόντα, με κάποιες διαφοροποιήσεις, δείχνουν να έχουν αναπτύξει ένα ιδιότυπο ανοσοποιητικό σύστημα απέναντι στις κρίσεις. Και το κυριότερο, όπως έλεγε χαρακτηριστικά στη στήλη κορυφαίος Έλληνας εξαγωγέας, δεν καταλαβαίνουν ούτε από δασμούς!

Ακόμη και τα βιομηχανικά μέταλλα, στα οποία έχουν επιβληθεί δασμοί 50%, κατέγραψαν τριψήφια άνοδο το 2025! Με εξαί-

ρηση κάποια τρόφιμα, όπως τα γαλακτοκομικά, που... υποχώρησαν ελαφρά, το εμπορικό ισοζύγιο της χώρας μας με τις ΗΠΑ παραμένει πλεονασματικό.

Φαίνεται πως η στρόφη του Αμερικανού καταναλωτή προς την ποιότητα και τα premium, αυθεντικά προϊόντα είναι τόσο ισχυρή, που απορροφά με ευκολία τις όποιες επιβαρύνσεις. Η αγορά αυτή αποδεικνύει πως, όταν έχεις επώνυμο προϊόν (branded) και σωστό positioning, οι κρίσεις δεν αποτελούν εμπόδιο, αλλά το τέλειο όχημα για να κλειδώσεις υψηλά μερίδια αγοράς και διατηρήσιμη κερδοφορία.

**SÖ POSH!**  
the trendletter

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

**Κάθε Σάββατο στις 9.30**  
ΤΟ ΕΒΔΟΜΑΔΙΑΙΟ NEWSLETTER

ΓΙΝΕ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ ΕΔΩ

## Business Insight

### ΑΕΓΕΑΝ, ΔΑΑ: ΕΥΝΟΟΥΝΤΑΙ ΑΠΟ ΕΝΔΕΧΟΜΕΝΗ ΕΠΙΣΤΡΟΦΗ ΠΡΟΣ ΤΗΝ ΚΑΝΟΝΙΚΟΤΗΤΑ

Διήμερο προεξόφλησης εξελίξεων που θα φέρνουν πιο κοντά την επίτευξη συμφωνίας ΗΠΑ-Ιράν, ήταν οι συνεδριάσεις Πέμπτης-Παρασκευής. Διάστημα που για την Wall Street χαρακτηρίστηκε ιστορικό, λόγω της IPO της Space X, και της πρώτης του κολοσσού του Elon Musk στην αποτίμηση των \$1,77 δισ. Για την Ευρώπη σηματοδεύτηκε από την επιστροφή της ΕΚΤ στις αυξήσεις επιτοκίων, για την ελληνική οικονομία και την εγχώρια επιχειρηματική/επενδυτική κοινότητα η προοπτική μίας θερινής/τουριστικής περιόδου που θα αποφέρει έσοδα ανάλογα του 2025. Στα €23,6 δισ. τα έσοδα από τον τουρισμό πέρυσι (από €21,6 δισ. το 2024), με περισσότερους από 38 εκατ. επισκέπτες, και συνολική άμεση συνεισφορά στο ΑΕΠ €32,4 δισ. (στο 13% του ΑΕΠ), σύμφωνα με το Ινστιτούτο Ελληνικών Τουριστικών Επιχειρήσεων. Κατά γενική εκτίμηση, πρεσβευτές/πρωταγωνιστές του κλάδου, η Aegean και ο ΔΑΑ "Ελευθέριος Βενιζέλος"- κύριοι εκπρόσωποι του ευρύτερα εννοούμενου κλάδου στο ελληνικό χρηματιστήριο. Με αποτίμηση κάτι λιγότερο από το μόλις €1 δισ. ο μεγαλύτερος αεροπορικός όμιλος της χώρας την Τετάρτη και στα €3,2 δισ. ο μεγαλύτερος διεθνής αερολιμένας (και 15ο busiest airport to 2025). Ως insighter θα αναφερθώ, κυρίως στον πρώτο (πρεσβευτή) καθώς η χρηματιστηριακή αξία με το κλείσιμο της Τετάρτης αναδεικνυε την Aegean σε κλασική περίπτωση undervalued stock. Με βασική προϋπόθεση πως το μέτωπο της Μέσης Ανατολής-Ιράν βαίνει προς

την λήξη του, και οι παράμετροι που διαμορφώνουν τα οικονομικά μεγέθη του κλάδου αερομεταφορών αποκτούν σταδιακά, σχετική κανονικότητα. Χρήζει αναφοράς πως, η μετοχή της εισηγμένης παρ' ότι με απώλειες (για το 2026), είχε τη δεύτερη καλύτερη απόδοση από τον μέσο ευρωπαϊκό όρο, συγκεκριμένα των μετοχών αεροπορικών του δείκτη Stoxx Total Market Airlines. Για την εταιρεία, παρά τις προκλήσεις στο α' τρίμηνο με ζημιές λόγω εποχικότητας και κόστους καυσίμων, η διοίκηση βλέπει ανάκαμψη το καλοκαίρι. Η μέση τιμή-στόχος από αναλυτές είναι στα €16,06 με ανοδικό περιθώριο που ξεπερνά το 30%, με μέση σύσταση "αγορά" (υψηλή εκτίμηση στα €17,30-€17,50). Με μέρισμα στα €0,90, η απόδοση διαμορφώνεται περίπου στο 7,4%, σχεδόν διπλάσια της μέσης απόδοσης των εισηγμένων. Στο α' τρίμηνο (με μήνα πολέμου τον Μάρτιο) η εταιρεία είχε κύκλο εργασιών €320,7 εκατ. αυξημένο κατά 5% σε σχέση με το αντίστοιχο του 2025, επιβατική κίνηση επίσης περισσότερη κατά 4% μεταφέροντας 3,2 εκατ. επιβάτες και συντελεστή πληρότητας στο 80,8% επίσης πάνω από τον περυσινό. Στο διάστημα Ιανουαρίου-Μαρτίου η διοίκηση παρέλαβε 2 νέα αεροσκάφη A321neo, με προοπτική παραλαβής άλλων 5 μέχρι το τέλος Σεπτεμβρίου. Στο ταμείο τα διαθέσιμα (και λοιπά ισοδύναμα) ήταν €891,6 εκατ. (περιλαμβάνοντας χρηματοοικονομικές επενδύσεις ύψους €283,3 εκατ. ενώ στις 12/3 αποπληρώθηκε το ομολογιακό των €200 εκατ.). Ωστόσο, όπως

έχει σημειωθεί σε παλαιότερα Insight μας, η διοίκηση Βασιλάκη-Γερογιάννη είχε προνοήσει κλειδώνοντας το 60% των τιμών καυσίμων για ένα χρόνο, με τον επικεφαλής του ομίλου Ευτύχιο Βασιλάκη να παραδέχεται πως "...τα τελευταία 30 χρόνια, υπήρξαν πολλές κρίσεις και παρ' όλα αυτά τα μεγέθη πολλαπλασιάστηκαν". Καθοριστικός παράγοντας, σύμφωνα με τον κ. Βασιλάκη, είναι η εξωστρέφεια: "Αν πουλάς ένα προϊόν σε όλο τον κόσμο και βελτιώνεις την ανταγωνιστικότητά σου, στέκεσαι καλύτερα". Και ερχόμαστε στο σήμερα. Στη συνεδρίαση της Πέμπτης έγιναν αγορές στα €11,77-€11,92, για να ακολουθήσουν την Παρασκευή νέες στα €12,01-€12,35 με άνοδο 2,87% για την τιμή της μετοχής, ανεβάζοντας την αποτίμηση πάνω από το όριο του €1 δισ., στα €1,097 δισ. Ανατρέχοντας στην πρόσφατη έκθεση της Optima, οι αναλυτές της χρηματιστηριακής διατήρησαν την τιμή-στόχο στα €14,7, με σύσταση για "αγορά" εδράζοντας τη, α) στη στρατηγική επέκτασης του δικτύου (συμφωνία codeshare με την Air China, καθώς και τα νέα δρομολόγια προς Μπάρι, Πάφο, Ρότερνταμ και Καζαμπλάνκα, ενισχύουν περαιτέρω τη διεθνή παρουσία της εταιρείας και στηρίζουν τον στόχο για 22 εκατ. διαθέσιμες θέσεις προς 164 προορισμούς- την προηγούμενη εβδομάδα προστέθηκε η συμφωνία με την Icelandair) β) στο ότι έχει ήδη προχωρήσει σε αυξήσεις τιμών εισιτηρίων, επιχειρώντας να αντισταθμίσει μέρος της πίεσης.

## BnSECRET

1/ ΦΩΣ ΣΤΗΝ ΑΚΡΗ ΤΟΥ ΤΟΥΝΕΛ  
ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΠΙΛΕΚΤΟΣ

Η αντίστροφη μέτρηση για το μέλλον της Επίλεκτος έχει ξεκινήσει. Η ιστορική εταιρεία κατέθεσε στο Πολυμελές Πρωτοδικείο Αθηνών την αίτηση επικύρωσης της συμφωνίας εξυγίανσης, περνώντας στο πιο κρίσιμο στάδιο της προσπάθειας αναδιάρθρωσής της, αναφέρουν πηγές, που γνωρίζουν την υπόθεση. Η συμφωνία έχει ήδη εξασφαλίσει τη στήριξη πιστωτών, που εκπροσωπούν το 78,9% των συνολικών απαιτήσεων και το 100% των εμπραγμάτως εξασφαλισμένων απαιτήσεων, ποσοστά, τα οποία θεωρούνται ισχυρή βάση για τη δικαστική έγκριση του σχεδίου. Η υπόθεση θα συζητηθεί στις 17 Ιουνίου, με ταχεία διαδικασία, που προβλέπει το νέο πλαίσιο εξυγίανσης επιχειρήσεων. Μέχρι τότε, η εταιρεία απολαμβάνει προστασία από κατασχέσεις και μέτρα αναγκαστικής εκτέλεσης.

2/ LOGISTICS: ΠΡΑΣΙΝΟ ΦΩΣ  
ΓΙΑ ΔΥΟ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΣΕ ΜΑΡΚΟΠΟΥΛΟ  
ΚΑΙ ΣΙΝΔΟ

Η αγορά των logistics συνεχίζει να αναπτύσσεται με γρήγορους ρυθμούς, καθώς δύο σημαντικές επενδύσεις της Box Now και της FedEx εξασφάλισαν τις απαραίτητες εγκρίσεις για τις εγκαταστάσεις τους σε Θεσσαλονίκη και Αττική. Στην ΒΙ.ΠΕ. Σίνδου, η Box Now έλαβε περιβαλλοντική αδειοδότηση για το κέντρο αποθήκευσης και διανομής, που υποστηρίζει το συνεχώς αναπτυσσόμενο δίκτυο θυρίδων παραλαβής δεμάτων στην Βόρεια Ελλάδα. Παράλληλα, η FedEx Express Greece έλαβε το πράσινο φως για νέο κέντρο logistics στο Βιομηχανικό Πάρκο Μαρκοπούλου, κοντά στο αεροδρόμιο της Αθήνας.

3/ ΤΟ ΣΧΕΔΙΟ ΦΕΣΣΑ ΓΙΑ ΝΑ ΦΤΑΣΕΙ  
ΣΤΟ 20% ΤΗΣ FOURLIS

Η Quest πρόκειται να διπλασιάσει το ποσοστό που κατέχει στην Fourlis, σύμφωνα με πληροφορίες του BnB Daily. Σήμερα, έχει το 10,53% και θέλει να φτάσει στο 20%. Πότε θα γίνει η κίνηση; Όταν πωληθεί η ACS, ώστε να έχει ρευστότητα και να μην πειράξει τον ισολογισμό της Quest ...

## Editorial

Η ΑΠΑΤΗΛΗ ΛΑΜΨΗ ΤΗΣ ΤΖΑΜΠΑ  
ΜΑΓΚΙΑΣ

Το σημερινό άρθρο έχει αφορμή μια σημειολογική παρατήρηση:

Ότι στα μέσα της προηγούμενης δεκαετίας, δύο σημαντικές αποφάσεις και τα γεγονότα αυτών συνέβησαν αμφότερα καλοκαίρι: Τέλη Ιουνίου με αρχές Ιουλίου.

Η αρχή έγινε το 2015, με την απόφαση της τότε ελληνικής κυβέρνησης να προχωρήσει στο γνωστό δημοψήφισμα. Με τις γνωστές συνέπειες για την καθημερινότητα πολιτών και επιχειρήσεων και τις επακόλουθες εξελίξεις.

Η συνέχεια δόθηκε το 2016, με την απόφαση της τότε βρετανικής κυβέρνησης να προχωρήσει στο γνωστό δημοψήφισμα για το Brexit. Με τις γνωστές συνέπειες για όλους εκεί, στο νησί, τις οποίες βιώνουν μέχρι και σήμερα... συνέπειες πολύ πιο επώδυνες από ό,τι φανταζόταν ακόμα και ο πιο φανατικός εχθρός της εξόδου της χώρας από την Ευρωπαϊκή Ένωση.

Κοινός παρανομαστής και των δύο εξελίξεων;

Η υπεροψία, με την οποία αντιμετώπισαν το όλο θέμα, οι συστημικοί πολιτικοί, και κυρίως τα λαϊκίστικα επιχειρήματα. Στην περίπτωση της Ελλάδας, κουνώντας απλά το δάχτυλο στους πολίτες, που υποστήριζαν τις μη ρεαλιστικές και ανέφικτες προτάσεις των λαϊκιστών, χωρίς να συζητήσουν μαζί τους και να τους εξηγήσουν τί ακριβώς συνέβαινε στη χώρα και τί έπρεπε να γίνει στη συνέχεια.

Στην περίπτωση της Βρετανίας, δεν έκαναν κάποια βήματα πίσω, τα οποία θα μείωναν την ένταση των αντιδράσεων της κοινής γνώμης για τις επιπτώσεις του μεταναστευτικού.

Κοινός αριθμητής και των δύο εξελίξεων;

Η πολιτική απειρία, η έλλειψη προσλαμβάνουσών και η άγνοια κινδύνου των λαϊκιστών... χαρακτηριστικά, τα οποία φάνηκαν όταν κλήθηκαν να διαχειριστούν την επόμενη ημέρα.

Στην περίπτωση της Ελλάδας, μάσησαν - ευτυχώς. Και έκαναν πίσω.

Στην περίπτωση της Βρετανίας, θεωρούσαν ότι μπορούσαν να τα καταφέρουν και ότι η χώρα θα τα πάει ακόμα καλύτερα. Αλλά, έτσι είναι:

Η απατηλή λάμψη της τζάμπα μαγκιάς.

Απλά πράγματα.

Νεκτάριος Β. Νώτης

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