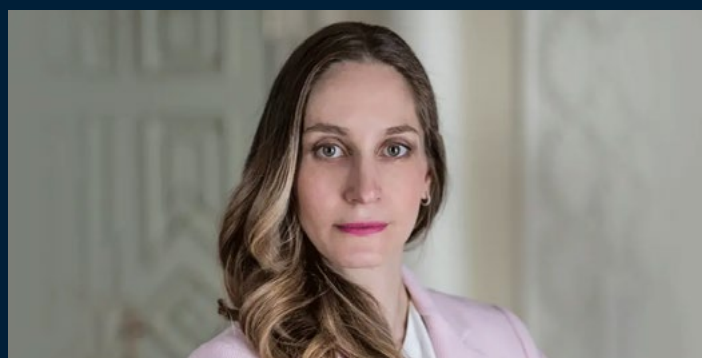




### > AKTOR

Μπαίνει στη λιανική ηλεκτρικής ενέργειας  
- Στα €1,5 δισ. οι ΑΜΚ της τετραετίας



### > ΛΑΜΨΑ

Γιατί ξέφυγε το budget για το Έλατος - Βλέπει ελαφρώς  
υψηλότερες επιδόσεις για φέτος



### > VENTURE FRIENDS

Στα €80-€90 εκατ. θα κλείσει το νέο fund  
- Έρχονται δύο επενδύσεις σε ελληνικές εταιρείες



### > LAVIPHARM

Γιατί ποντάρει στο Durogesic  
- Ανάπτυξη 24% στο εξάμηνο

## Editorial

Απεταξάμην το 2010

## Debrief

Η Ελλάδα και η "Ειρήνη του Πυριτίου"

### Business Maker

- Η Κρήτη, ο επόμενος σταθμός της PwC για περιφερειακό γραφείο
- Η... παγίδα της AI που προβληματίζει τις εταιρείες

### Business Insight

Lavipharm: Οι 2+1 άσσοι της διοίκησης για τη συνέχεια

### BnSecret

- Πάνω από δύο φορές η κάλυψη της δημόσιας προσφοράς για τα Αττικά Πολυκαταστήματα
- Σε αδιέξοδο τα ΕΛΤΑ

## &gt; HELLENIQ ENERGY

## ΤΟ BUSINESS PLAN ΓΙΑ ΝΑ ΦΤΑΣΕΙ ΣΕ EBITDA €1,5 ΔΙΣ.

Τον στρατηγικό στόχο της Helleniq Energy να ανεβάσει τα λειτουργικά της κέρδη σε επίπεδα €1,5 δισ., μέσα στην επόμενη πενταετία έως δεκαετία, περιέγραψε ο Διευθύνων Σύμβουλος του ομίλου, Ανδρέας Σιάμισις, κατά την τακτική ετήσια Γενική Συνέλευση των μετόχων, δίνοντας το στίγμα της επόμενης φάσης ανάπτυξης της εταιρείας.

## ΤΟ ΣΧΕΔΙΟ

Όπως ανέφερε η διοίκηση, ο σχεδιασμός του ομίλου δεν στηρίζεται στην προοπτική μεγάλων εξαγωγών, αλλά στην οργανική ανάπτυξη των βασικών δραστηριοτήτων και στη διεύρυνση της παρουσίας της εταιρείας σε νέους ενεργειακούς τομείς. Στο επίκεντρο της στρατηγικής για την περίοδο 2026-2030 βρίσκονται ο ηλεκτρισμός, το φυσικό αέριο, οι ανανεώσιμες πηγές ενέργειας, αλλά και η περαιτέρω ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας του διυλιστηριακού σκέλους.

ΔΙΑΦΟΡΟΠΟΙΗΣΗ ΠΗΓΩΝ  
ΕΣΟΔΩΝ

Ο κ. Σιάμισις έδωσε ιδιαίτερη έμφαση στην ανάγκη διαφοροποίησης του ενεργειακού χαρτοφυλακίου της Helleniq Energy, επισημαίνο-



Ανδρέας  
Σιάμισις,  
CEO,  
Helleniq  
Energy

ντας ότι ο όμιλος προχωρά σε επενδύσεις στον ηλεκτρισμό και το φυσικό αέριο, ενώ αφήνει ανοιχτό και το ενδεχόμενο δραστηριοποίησης στην εμπορία πάρκων ανανεώσιμων πηγών ενέργειας. Στο πλαίσιο αυτό, η διοίκηση εκτιμά ότι ο τομέας του ηλεκτρισμού μπορεί να αποτελέσει έναν από τους βασικούς μοχλούς ανάπτυξης τα επόμενα χρόνια, με στόχο τα EBITDA από περίπου €100 εκατ. σήμερα να προσεγγίσουν τα €300 εκατ. έως το τέλος της δεκαετίας.

## ΚΕΡΔΟΦΟΡΙΑ

Σε ό,τι αφορά τις προοπτικές κερδοφορίας, ο επικεφαλής της εταιρείας σημείωσε ότι τα αποτελέσματα των επόμενων ετών θα

εξακολουθήσουν να επηρεάζονται σημαντικά από τις διεθνείς συνθήκες στην αγορά ενέργειας. Όπως εξήγησε, ο στόχος των €1,5 δισ. EBITDA αποτελεί τη μεσοπρόθεσμη και μακροπρόθεσμη βάση σχεδιασμού του ομίλου, χωρίς να αποκλείονται χρονιές με ακόμη υψηλότερες επιδόσεις, εφόσον το διεθνές περιβάλλον και τα περιθώρια διύλισης κινηθούν ευνοϊκά. Σε ένα τέτοιο σενάριο, τα EBITDA θα μπορούσαν να διαμορφωθούν ακόμη και στην περιοχή των €2 έως €2,5 δισ.

## Η ΠΟΡΕΙΑ ΤΟΥ 2026

Στο ίδιο πλαίσιο, ο κ. Σιάμισις αναφέρθηκε και στην εικόνα της αγοράς κατά το α' εξάμηνο του 2026, σημειώνοντας ότι η μέση διεθνής τιμή του πετρελαίου κινήθηκε στα \$93 ανά βαρέλι, ενώ το περιθώριο διύλισης διαμορφώθηκε στα \$12 ανά βαρέλι. Ωστόσο, έσπευσε να επισημάνει ότι οι επιδόσεις αυτές δεν μπορούν να θεωρούνται δεδομένες, καθώς η αγορά παραμένει ευμετάβλητη και εξαρτάται σε μεγάλο βαθμό από γεωπολιτικούς και άλλους εξωγενείς παράγοντες.

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

## &gt; ICEYE

Η ΕΛΛΑΔΑ ΣΕ ΚΟΜΒΙΚΟ ΡΟΛΟ  
ΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΔΟΡΥΦΟΡΩΝ

Έναν χρόνο από τα εγκαίνια των εγκαταστάσεων της στην Αθήνα συμπλήρωσε η ICEYE και η δραστηριότητα της εταιρείας στην Ελλάδα τοποθετεί τη χώρα στο επίκεντρο της παραγωγής δορυφόρων προηγμένης τεχνολογίας στην Ευρώπη.

Η ICEYE έχει εγκαταστήσει στην Αθήνα έναν ολοκληρωμένο κόμβο παραγωγής δορυφόρων, με στόχο να αποτελέσει σύντομα ακόμη ένα σημείο στην Ευρώπη όπου κατασκευάζονται δορυφόροι από το μηδέν.

## ΕΛΛΗΝΙΚΟΙ ΜΙΚΡΟΔΟΡΥΦΟΡΟΙ

Η παρουσία της ICEYE στην Ελλάδα ξεκίνησε το 2024 με τη σύσταση της ICEYE Hellas. Στον πρώτο χρόνο πλήρους λειτουργίας της, η εταιρεία κατασκεύασε

και εκτόξευσε με επιτυχία τους δύο πρώτους ελληνικούς μικροδορυφόρους SAR στο πλαίσιο του Εθνικού Προγράμματος Μικροδορυφόρων.

Πέρα από την κάλυψη εγχώριων αναγκών, οι εγκαταστάσεις της ICEYE Hellas στην Αθήνα, όπου λειτουργεί πλήρης γραμμή παραγωγής με δυνατότητες συναρμολόγησης, ολοκλήρωσης και δοκιμών (AIT) δορυφόρων, υποστηρίζουν ευρύτερες ευρωπαϊκές και παγκόσμιες διαστημικές αποστολές.

Παράλληλα με τον παραγωγικό της ρόλο, η Ελλάδα αναδεικνύεται σε κόμβο καινοτομίας και έρευνας διεθνούς εμβέλειας στον τομέα του διαστήματος.

Η δυναμική αυτή ενισχύεται από τον πρό-



σφατο γύρο χρηματοδότησης Series F ύψους €1 δισ., ο οποίος αποτιμά την ICEYE σε άνω των €10 δισ. Σύμφωνα με την εταιρεία, τα κεφάλαια αυτά θα ενισχύσουν την εγχώρια παραγωγή και έρευνα, καθώς και την ευρύτερη ευρωπαϊκή δραστηριότητά της.



# FOOD FORWARD

From Farm to Future

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

# 2 SEASON

5-6 Νοεμβρίου 2026  
HYATT REGENCY THESSALONIKI



ΜΕ ΤΗΝ ΑΕΙΟΠΙΣΤΙΑ ΤΗΣ



**NOTICE**

CONTENT & SERVICES

POWERED BY

**FORUM S.A.**  
TRADE SHOWS • PUBLICATIONS

Για περισσότερες πληροφορίες:



## &gt; ΕΥ ΕΛΛΑΔΟΣ (ΕΡΕΥΝΑ)

**Η ΕΝΕΡΓΕΙΑΚΗ ΑΚΡΙΒΕΙΑ ΑΛΛΑΖΕΙ ΤΗΝ ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΟΤΗΤΑ ΚΑΙ ΤΙΣ ΠΡΟΣΔΟΚΙΕΣ ΤΩΝ ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΩΝ**

Η αύξηση του κόστους της ενέργειας δεν αποτελεί πλέον ζήτημα που επηρεάζει μόνο τους προϋπολογισμούς, αλλά και τον τρόπο ζωής των καταναλωτών, παγκοσμίως. Όπως αναδεικνύει η πιο πρόσφατη έκδοση της έρευνας της EY, Navigating the Energy Transition, οι πιέσεις που συνδέονται με την ακρίβεια και το ευμετάβλητο και πολύπλοκο περιβάλλον, υπονομεύουν την εμπιστοσύνη των καταναλωτών στο οικοσύστημα ενέργειας.

Στην έρευνα συμμετείχαν 798 καταναλωτές από την Ελλάδα, ενώ, σε παγκόσμιο επίπεδο, το δείγμα ανήλθε συνολικά σε 17.200 καταναλωτές από 20 χώρες.

**ΤΙ ΔΕΙΧΝΕΙ Η ΕΡΕΥΝΑ**

Η έρευνα αποτυπώνει τον τρόπο με τον οποίο οι συνθήκες στην αγορά ενέργειας και οι τεχνολογικές εξελίξεις επηρεάζουν την “ενεργειακή ευημερία”, δηλαδή τη συνολική εμπειρία του εκάστοτε καταναλωτή, η οποία σχετίζεται με τον τρόπο με τον οποίο εκείνος σκέφτεται, αισθάνεται και δρα όσον αφορά την ενέργεια. Πρόκειται για ένα πλέον καθοριστικό ζήτημα, το οποίο υπερβαίνει την ικανοποίηση από την εξυπηρέτηση και το κόστος, και, τελικά, συνδέεται με την προσωπική ευημερία, τη βιώσιμη ανάπτυξη και την ποιότητα ζωής. Σήμερα, μόλις το 18% των καταναλωτών στην Ελλάδα, δηλώνουν ότι το υπό διαμόρφωση ενεργειακό σύστημα βελτώνει την ευημερία τους.

**ΤΙ ΑΝΑΖΗΤΟΥΝ ΟΙ ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΕΣ**

Από την έρευνα γίνεται ξεκάθαρο ότι οι Έλληνες καταναλωτές δείχνουν έντονο ενδιαφέρον για ένα ευρύ φάσμα προγραμμάτων διαχείρισης ενέργειας, ιδιαίτερα για επιλογές που προσφέρουν μεγαλύτερο έλεγχο.

- Εννέα στους δέκα ερωτηθέντες από την Ελλάδα (91%) δηλώνουν ότι ενδιαφέρονται περισσότερο για λύσεις που μπορούν να μειώσουν το κόστος της ενέργειας σε σχέση με έναν χρόνο πριν
- Σχεδόν σε ίδιο ποσοστό (90%), παρακολουθούν πιο στενά την κατανάλωση ενέργειας
- Οι μισοί (50%) δηλώνουν ότι ενδιαφέρονται περισσότερο για την παραγωγή ηλεκτρικής ενέργειας στο σπίτι



Ωστόσο, οι περισσότεροι καταναλωτές αισθάνονται ότι εξαντλούν τα περιθώρια περαιτέρω εξοικονόμησης. Συγκεκριμένα, σε ποσοστό 93%, οι Έλληνες καταναλωτές του δείγματος δηλώνουν ότι κάνουν ό,τι περνά από το χέρι τους για να διαχειριστούν ή να μειώσουν το ενεργειακό τους κόστος.

**ΤΙ ΚΑΘΟΡΙΖΕΙ ΤΗΝ ΕΜΠΕΙΡΙΑ ΕΝΕΡΓΕΙΑΣ**

Οι δυσκολίες που αντιμετωπίζουν οι καταναλωτές στη διαχείριση της ενέργειας δεν καθορίζονται μόνο από το κόστος της. Οι διακυμάνσεις στους λογαριασμούς, οι απροσδόκτες χρεώσεις, το μέγεθος του νοικοκυριού και η αβεβαιότητα σχετικά με τις μελλοντικές τιμές, διαμορφώνουν σε σημαντικό βαθμό την αντίληψή τους για το κατά πόσο είναι προσιτή η ενέργεια ή όχι.

Την ίδια στιγμή, η έρευνα καταγράφει και μία σημαντική στροφή των καταναλωτών προς την ψηφιακή εξυπηρέτηση, καθώς οι λύσεις που αξιοποιούν Τεχνητή Νοημοσύνη αναδεικνύονται σε κρίσιμο μοχλό για τη διαχείριση του κόστους ενέργειας, ενισχύοντας το αίσθημα ελέγχου και εμπιστοσύνης. Επτά στους δέκα Έλληνες καταναλωτές που συμμετείχαν στην έρευνα της EY (70%) δηλώνουν ότι προτιμούν να εξυπηρετούνται μέσω ψηφιακών κανα-

λιών, όποτε αυτό είναι δυνατό, ποσοστό απόλυτα συγκρίσιμο με τα αποτελέσματα της διεθνούς έρευνας. Μάλιστα, τρεις στους τέσσερις Έλληνες καταναλωτές (75%) χρησιμοποιούν ήδη εργαλεία με δυνατότητες AI για ζητήματα που σχετίζονται με την ενέργεια, ενώ σε διεθνές επίπεδο, το εν λόγω ποσοστό είναι χαμηλότερο κατά 14 ποσοστιαίες μονάδες (61%).

**ΝΕΕΣ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΕΣ ΚΑΙ ΕΜΠΙΣΤΟΣΥΝΗ**

Οι Έλληνες καταναλωτές ιδιαίτερα, εμφανίζονται έτοιμοι για μια πιο έξυπνη εμπειρία ενέργειας: το 73% των ερωτηθέντων δηλώνουν πρόθυμοι να επιτρέψουν στο AI να παρακολουθεί την ενεργειακή τους κατανάλωση, εφόσον αυτό συνοδεύεται από έγκαιρες ειδοποιήσεις, σαφέστερη πληροφόρηση και πρακτικές συμβουλές για τη μείωση του κόστους. Συγκριτικά, σε παγκόσμιο επίπεδο, το αντίστοιχο ποσοστό είναι χαμηλότερο κατά επτά ποσοστιαίες μονάδες (66%).

Ωστόσο, η εμπιστοσύνη στις νέες τεχνολογίες αναδεικνύεται σε καθοριστικό παράγοντα. Διεθνώς, οι καταναλωτές δηλώνουν ότι η ακρίβεια των πληροφοριών, η προστασία των προσωπικών δεδομένων και η ασφάλεια, αποτελούν αδιαπραγμάτευτες προϋποθέσεις για τη χρήση λύσεων ενέργειας που αξιοποι-

ούν AI. Γίνεται, λοιπόν, σαφές, ότι ο τρόπος με τον οποίο οι πάροχοι ενέργειας αξιοποιούν την ψηφιακή τεχνολογία και την τεχνητή νοημοσύνη, θα διαμορφώσει, σε μεγάλο βαθμό, το επίπεδο εμπιστοσύνης στο ενεργειακό οικοσύστημα και, κατ' επέκταση, θα επηρεάσει την ενεργειακή ευημερία των καταναλωτών.

### ΟΙ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΕΣ ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΠΑΡΟΧΟΥΣ

Η έρευνα αναδεικνύει τρεις σαφείς προτεραιότητες για τους παρόχους ενέργειας, οι οποίες ονομάζονται:

- Να επανασχεδιάσουν την εμπειρία ενέργειας για τους καταναλωτές, τοποθετώντας στο επίκεντρο την ενεργειακή ευημερία, προσφέροντας μακροπρόθεσμη αξία, προβλεψιμότητα κόστους, εμπιστοσύνη και μεγαλύτερο έλεγχο, πέρα από απλά βραχυπρόθεσμα μέτρα οικονομικής ανακούφισης

- Να απλοποιήσουν τις διαδικασίες τους και να επεκτείνουν την αξιοποίηση ψηφιακών λύσεων και εφαρμογών AI, που παρέχουν εξατομικευμένη και προληπτική υποστήριξη, εξασφαλίζοντας, παράλληλα, ότι οι καταναλωτές θα συνεχίσουν να έχουν τον έλεγχο
- Να επενδύσουν στην εμπιστοσύνη των καταναλωτών, συνεισφέροντας στην κοινωνική ευημερία

Σχολιάζοντας τα ευρήματα της έρευνας, ο Τάσος Ιωσηφίδης, Εταίρος και Επικεφαλής του Τομέα Ενέργειας και Υπηρεσιών Κοινής Ωφέλειας της ΕΥ Ελλάδος και Επικεφαλής της ΕΥ-Parthenon στην Ελλάδα, δήλωσε: "Σε ένα περιβάλλον συνεχών αναταράξεων στον χώρο της ενέργειας, η προσιτή ενέργεια έχει, πλέον, εξελιχθεί σε ζήτημα ευημερίας. Είναι, όμως, πολύ σημαντικό, ότι, σταδιακά, η Ελλάδα προσελκύει όλο και περισσότε-

τες επενδύσεις στον κλάδο της ενέργειας και των ανανεώσιμων πηγών, με τις ραγδαίες γεωπολιτικές αλλαγές να συμβάλλουν σε αυτήν την κατεύθυνση".

Από την πλευρά του, ο Γιώργος Ζιαζιάς, Εταίρος στο Τμήμα Συμβουλευτικών Υπηρεσιών της ΕΥ Ελλάδος, σημείωσε: "Καθώς οι αυξήσεις και η πολυπλοκότητα της αγοράς εντείνουν την αβεβαιότητα, οι καταναλωτές δεν αναζητούν μόνο χαμηλότερο κόστος, αλλά λύσεις που ενισχύουν την εμπιστοσύνη, την προβλεψιμότητα και τον έλεγχο της κατανάλωσης. Οι πάροχοι που θα επενδύσουν σε διαφάνεια, ουσιαστική υποστήριξη του καταναλωτή, έξυπνα ψηφιακά εργαλεία και εφαρμογές AI, θα είναι σε θέση να προσφέρουν πραγματική αξία και, τελικά, να ανταποκριθούν αποτελεσματικά στις προσδοκίες των καταναλωτών".

## > MORGAN STANLEY

# ΕΚΤΙΝΑΞΗ ΣΤΑ \$15 ΔΙΣ. ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ ΑΝΘΡΩΠΟΕΙΔΩΝ ΡΟΜΠΟΤ ΣΤΗΝ ΚΙΝΑ ΕΩΣ ΤΟ 2030

Η Morgan Stanley αναθεώρησε σημαντικά προς τα πάνω τις προβλέψεις της για την αγορά ανθρωποειδών ρομπότ στην Κίνα, εκτιμώντας ότι η μετάβαση από τη φάση των δοκιμών και επιδείξεων στην εμπορική αξιοποίηση εξελίσσεται ταχύτερα από ό,τι αναμενόταν.

Αύξησε για δεύτερη φορά μέσα στο 2025 την πρόβλεψή της για τις αποστολές ανθρωποειδών ρομπότ στην κινεζική αγορά. Πλέον εκτιμά ότι οι πωλήσεις θα φτάσουν τις 50.000 μονάδες φέτος, σχεδόν διπλάσιες από την προηγούμενη πρόβλεψη των 28.000 μονάδων, ενώ τον Ιανουάριο η αρχική εκτίμηση ανερχόταν σε μόλις 14.000 μονάδες.

### Η ΑΞΙΑ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ

Σύμφωνα με τη Morgan Stanley, η αξία της αγοράς ανθρωποειδών ρομπότ στην Κίνα αναμένεται να διαμορφωθεί στα \$2 δισ. το 2025 και να εκτοξευθεί στα \$15 δισ. έως το 2030.

Οι ετήσιες αποστολές προβλέπεται να φτάσουν τις 446.000 μονάδες μέχρι το τέλος της δεκαετίας, χωρίς να περιλαμβάνονται τα ρομπότ που κατασκευάζονται για δοκιμές, πρωτότυπα ή εσωτερική χρήση.



### Η ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΤΗΣ ΚΙΝΑΣ

Η Κίνα έχει εντείνει τις προσπάθειές της για να αποκτήσει ηγετική θέση στη ρομποτική, με ολόένα και περισσότερες εγχώριες εταιρείες να επεκτείνουν την παραγωγή και να αναπτύσσουν εφαρμογές σε πραγματικές συνθήκες λειτουργίας, όπως εργοστάσια, καταστήματα λιανικής και εστιατόρια.

Παράλληλα, το Πεκίνο έχει αναδείξει ως στρατηγική προτεραιότητα την ανάπτυξη της λεγόμενης "ενσωματωμένης Τεχνητής Νοημοσύνης", δηλαδή συστημάτων AI που λειτουργούν μέσα από φυσικές πλατφόρμες, όπως τα ρομπότ. Στο πλαίσιο αυτό, οι τοπικές αρχές προσφέρουν επιδοτήσεις, γη και γραφειοκώστους σε νεοφυείς επιχειρήσεις, ενώ οι τράπεζες καλούνται να παρέχουν ευνοϊκότερη χρηματοδότηση στον κλάδο.

Σύμφωνα με στοιχεία της Omdia, το 2024 δι-ατέθηκαν παγκοσμίως περίπου 13.000 ανθρωποειδή ρομπότ, με κινεζικές εταιρείες να καταλαμβάνουν τις πέντε πρώτες θέσεις σε αριθμό αποστολών. Αντίθετα, η Figure AI βρέθηκε στην έβδομη θέση και η Tesla στην ένατη. Ο Elon Musk έχει δηλώσει ότι το ανθρωποειδές ρομπότ Optimus δεν αναμένεται να διατεθεί στο ευρύ κοινό πριν από τα τέλη του 2027.

### ΠΟΥ ΑΞΙΟΠΟΙΟΥΝΤΑΙ

Η έρευνα της Morgan Stanley δείχνει επίσης ότι η εμπορική αξιοποίηση των ανθρωποειδών ρομπότ επιταχύνεται σε βιομηχανικές εγκαταστάσεις, κέντρα logistics, μη επανδρωμένα καταστήματα λιανικής και υπηρεσίες εξυπηρέτησης πελατών.

Ωστόσο, οι γεωπολιτικές εντάσεις και οι εμπορικές αντιπαραθέσεις εξακολουθούν να αποτελούν σημαντικό παράγοντα αβεβαιότητας για τον κλάδο, καθώς οι αυξανόμενες ανησυχίες στις ΗΠΑ σχετικά με την τεχνολογική πρόοδο της Κίνας ενδέχεται να επηρεάσουν τις μελλοντικές εξελίξεις στη διεθνή αγορά της τεχνητής νοημοσύνης και της ρομποτικής.

## &gt; FED (STRESS TESTS)

ΟΙ ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΕΣ ΑΜΕΡΙΚΑΝΙΚΕΣ  
ΤΡΑΠΕΖΕΣ ΜΠΟΡΟΥΝ ΝΑ ΑΝΤΕΞΟΥΝ  
ΖΗΜΙΕΣ ΑΝΩ ΤΩΝ \$700 ΔΙΣ.

Οι μεγαλύτερες τράπεζες των Ηνωμένων Πολιτειών διαθέτουν επαρκή κεφαλαιακή ισχύ ώστε να απορροφήσουν ζημιές άνω των \$708 δισ. ακόμη και σε ένα ακραίο σενάριο παγκόσμιας οικονομικής ύφεσης, σύμφωνα με τα αποτελέσματα των ετήσιων stress tests της Ομοσπονδιακής Τράπεζας των ΗΠΑ.

Η άσκηση αξιολόγησης αφορούσε 32 μεγάλες τράπεζες και βασίστηκε σε ένα υποθετικό δυσμενές σενάριο που περιλάμβανε:

- εκτίναξη της ανεργίας στο 10%
- πτώση 39% στις τιμές των εμπορικών ακινήτων
- υποχώρηση 30% στις τιμές κατοικιών

Σύμφωνα με τη Fed, όλες οι τράπεζες που συμμετείχαν στην άσκηση παρέμειναν πάνω από τα ελάχιστα απαιτούμενα επίπεδα κεφαλαιακής επάρκειας, επιβεβαιώνοντας την ανθεκτικότητα του αμερικανικού τραπεζικού συστήματος απέναντι σε ένα ενδεχόμενο σοβαρό οικονομικό σοκ.

## ΤΙ ΕΔΕΙΞΕ Ο CET1

Ο δείκτης Common Equity Tier 1 (CET1), που αποτελεί βασικό μέτρο κεφαλαιακής επάρκειας και λειτουργεί ως μαξιλάρι απορρόφησης ζημιών σε περιόδους κρίσης, μειώθηκε κατά 1,6 ποσοστιαίες μονάδες κατά τη διάρκεια της άσκησης, παραμένοντας ωστόσο σημαντικά υψηλότερα από τα ελάχιστα εποπτικά όρια.

Οι προβλεπόμενες ζημιές για το σύνολο του τραπεζικού κλάδου περιλαμβάνουν περίπου \$200 δισ. από πιστωτικές κάρτες, \$160 δισ. από επιχειρηματικά και βιομηχανικά δάνεια και \$75 δισ. από χρηματοδοτήσεις που σχετίζονται με εμπορικά ακίνητα.

Η Αντιπρόεδρος της Federal Reserve για θέματα εποπτείας, Michelle Bowman, δήλωσε ότι τα αποτελέσματα επιβεβαιώνουν τη συνολική ισχύ και σταθερότητα του τραπεζικού συστήματος των ΗΠΑ, ακόμη και υπό συνθήκες έντονης οικονομικής πίεσης.

Ωστόσο, τα φετινά stress tests πραγματοποιήθηκαν σε μια ιδιαίτερη συγκυρία για το τραπεζικό ρυθμιστικό πλαίσιο, καθώς, σε αντίθεση με τα προηγούμενα χρόνια, τα απο-



Michelle Bowman, Αντιπρόεδρος της Fed για θέματα εποπτείας

τελέσματά τους δεν θα επηρεάσουν το ύψος των κεφαλαίων που υποχρεούνται να διακρατούν οι μεγάλες τράπεζες.

ΑΜΕΤΑΒΛΗΤΑ ΤΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑΚΑ  
ΑΠΟΘΕΜΑΤΑ

Η Federal Reserve είχε ανακοινώσει τον Φεβρουάριο ότι τα υφιστάμενα κεφαλαιακά αποθέματα ασφαλείας θα παραμείνουν αμετάβλητα έως το 2027, ενώ οι εποπτικές αρχές επανεξετάζουν τη μεθοδολογία των stress tests, ανταποκρινόμενες σε παράπονα του τραπεζικού κλάδου για τον τρόπο υπολογισμού των απαιτήσεων.

Η εξέλιξη αυτή ενδέχεται να οδηγήσει σε σημαντικές αλλαγές στο ύψος των κεφαλαίων που θα πρέπει να διατηρούν οι τράπεζες για να αντιμετωπίζουν μελλοντικές οικονομικές κρίσεις.

Αναλυτές της επενδυτικής εταιρείας KBW εκτιμούν ότι οι αγορές δίνουν πλέον μεγαλύτερη βαρύτητα στις επικείμενες ρυθμιστικές αλλαγές του πλαισίου Basel III Endgame, οι οποίες αναμένονται αργότερα μέσα στο έτος, παρά στα αποτελέσματα των φετινών stress tests.

Σύμφωνα με την KBW, εάν τα αποτελέσματα της φετινής άσκησης επηρέαζαν άμεσα τις κεφαλαιακές απαιτήσεις των τραπεζών, ορισμένοι μεγάλοι χρηματοπιστωτικοί οργανισμοί, όπως η Morgan Stanley, η Citigroup, η Citizens Financial Group και η KeyCorp, θα μπορούσαν να δουν σημαντική μείωση στα απαιτούμενα κεφαλαιακά τους αποθέματα.

## &gt; ΕΚΤΕΡ

ΝΕΑ ΥΠΟΓΡΑΦΗ  
ΣΥΜΒΑΣΕΩΝ,  
ΣΤΑ €208 ΕΚΑΤ.  
ΤΟ ΑΝΕΚΤΕΛΕΣΤΟ

Στην υπογραφή δύο νέων συμβάσεων προχώρησε η Εκτερ καθώς στις 11 Ιουνίου 2026 υπογράφηκε Bridge Agreement μεταξύ της Κοινοπραξίας Intrapower-Ekter-KLX Airport, στην οποία η Εκτερ συμμετέχει με ποσοστό 50%, και της Kalamata Airport. Αντικείμενο της σύμβασης είναι η εκπόνηση μελετών και ο αρχικός σχεδιασμός του έργου αναβάθμισης του Διεθνούς Αεροδρομίου Καλαμάτας έως την υπογραφή της κύριας σύμβασης μελέτης και κατασκευής που θα ακολουθήσει. Η συμβατική αμοιβή ορίστηκε στο κατ' αποκοπήν ποσό των €1,5 εκατ., πλέον ΦΠΑ 24%.

Παράλληλα, στις 23 Ιουνίου 2026, η εταιρεία υπέγραψε σύμβαση με τον Δήμο Χίου. Αντικείμενο της σύμβασης είναι η "Ανέγερση Ειδικού Δημοτικού – Νηπιγωγείου Ε.Ε.Ε.Κ. Χίου στη θέση Φόρος". Η συμβατική αμοιβή ανέρχεται σε €8.231.172,02, πλέον ΦΠΑ 24%, ενώ η συνολική προθεσμία ολοκλήρωσης του έργου έχει οριστεί σε 30 μήνες.

Με την υπογραφή των δύο συμβάσεων, το ανεκτέλεστο υπόλοιπο των δημοσίων και ιδιωτικών έργων που εκτελεί, είτε αυτοτελώς είτε μέσω συμμετοχής σε κοινοπραξίες, διαμορφώνεται σε €208,4 εκατ.



Κωνσταντίνος Σίφας Μπούζας, CEO, Εκτερ

&gt; ΛΑΜΨΑ

## ΓΙΑΤΙ ΞΕΦΥΓΕ ΤΟ BUDGET ΓΙΑ ΤΟ ΕΛΑΤΟΣ - ΒΛΕΠΕΙ ΕΛΑΦΡΩΣ ΥΨΗΛΟΤΕΡΕΣ ΕΠΙΔΟΣΕΙΣ ΓΙΑ ΦΕΤΟΣ

Ιδιαίτερη βαρύτητα δίνει η διοίκηση της Λάμψα στην ανάπτυξη του project "Ελατος", το οποίο χαρακτηρίζεται ως μία από τις σημαντικότερες επενδύσεις της εταιρείας. Η γεωγραφική του θέση, μακριά από το αστικό κέντρο, δημιουργεί αυξημένες απαιτήσεις τόσο σε επίπεδο ανάπτυξης, όσο και λειτουργίας, ωστόσο οι εργασίες προχωρούν με στόχο η μονάδα να τεθεί σε λειτουργία στα τέλη του 2027 σύμφωνα με τα όσα ειπώθηκαν στη χθεσινή Γενική Συνέλευση.

### "ΟΧΙ ΑΠΛΩΣ ΕΝΑ ΝΕΟ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΟ"

Όπως επισημάνθηκε ο σχεδιασμός του υπερβαίνει την ανάπτυξη ενός ακόμη ξενοδοχείου. Στόχος είναι η δημιουργία ενός ολοκληρωμένου προορισμού ευεξίας, με ισχυρό πυλώνα το wellness, αξιοποιώντας το φυσικό περιβάλλον, το δάσος και τις υπαίθριες δραστηριότητες που προσφέρει η περιοχή. Η φιλοδοξία είναι η μονάδα να λειτουργεί καθ' όλη τη διάρκεια του έτους, περιορίζοντας την εποχικότητα και δημιουργώντας έναν ορεινό προορισμό που θα μπορεί να ανταγωνιστεί αντίστοιχες αναπτύξεις της Κεντρικής Ευρώπης.

Σε ό,τι αφορά την επένδυση, ο αρχικός προϋπολογισμός έχει αναθεωρηθεί σημαντικά προς τα πάνω. Ενώ αρχικά υπολογιζόταν περίπου στα €18 εκατ., πλέον εκτιμάται ότι θα προσεγγίσει τα €35 εκατ.. Η αύξηση αυτή αποδίδεται αφενός στη σημαντική άνοδο του κόστους κατασκευής και αφετέρου στη στρατηγική επιλογή της εταιρείας να ενισχύσει περαιτέρω τις υποδομές του έργου, επενδύοντας σε εγκαταστάσεις υψηλότερων προδιαγραφών και σε ένα εκτεταμένο κέντρο ευεξίας, το οποίο θεωρείται βασικό στοιχείο διαφοροποίησης της ανάπτυξης.

Στην παρούσα φάση δεν έχει ληφθεί απόφαση για πιθανή συνεργασία με διεθνές brand στον τομέα του wellness. Η διοίκηση ανέφερε ότι μέχρι στιγμής έχει ολοκληρωθεί ο σχεδιασμός των βασικών προδιαγραφών και των υπηρεσιών που θα περιλαμβάνει το κέντρο ευεξίας, χωρίς να έχουν προχωρήσει ακόμη σχετικές συνεργασίες.



Χλόη  
Λασκαρίδη,  
Επικεφαλής  
Λάμψα

### ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΗ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ

Αναφορικά με τη συνολική επενδυτική στρατηγική, επισημάνθηκε ότι η εταιρεία παραμένει επικεντρωμένη στην ολοκλήρωση των έργων που ήδη υλοποιεί, με κυρίαρχο το "Ελατος". Αν και δεν εξετάζονται ενεργά νέες επενδυτικές κινήσεις, δεν αποκλείεται η αξιοποίηση μελλοντικών ευκαιριών, εφόσον πρόκειται για ιδιαίτερα ελκυστικά ακίνητα ή τοποθεσίες που ταιριάζουν στη στρατηγική της εταιρείας.

Μιλώντας για την πορεία του έτους, επισημάνθηκε ότι η φετινή χρονιά εξελίσσεται με θετικό πρόσημο για τον όμιλο, παρά τις προκλήσεις που εξακολουθούν να επηρεάζουν το διεθνές περιβάλλον. Σύμφωνα με τη διοίκηση, οι γεωπολιτικές εξελίξεις και η γενικότερη αβεβαιότητα δημιουργούν δυσκολίες σε ολόκληρο τον κλάδο της φιλοξενίας, ωστόσο μέχρι στιγμής η πορεία των εργασιών κρίνεται ικανοποιητική και η εκτίμηση είναι ότι το 2026 θα ολοκληρωθεί με επίδοση ελαφρώς υψηλότερη σε σχέση με την προηγούμενη χρήση.

### ΣΤΑΘΕΡΗ Η ΑΜΕΡΙΚΑΝΙΚΗ ΑΓΟΡΑ

Σε επίπεδο τουριστικής ζήτησης, η εταιρεία διαπιστώνει ότι οι φετινές κρατήσεις έχουν

επηρεαστεί σε κάποιο βαθμό, χωρίς όμως η επίδραση να είναι τόσο έντονη, όσο αρχικά αναμενόταν. Μέχρι στιγμής δεν καταγράφεται ουσιαστική μεταβολή στη συμπεριφορά των ταξιδιωτών εξαιτίας των γεωπολιτικών εξελίξεων. Αντίθετα, μεγαλύτερη επίδραση φαίνεται να ασκούν η αύξηση του κόστους ζωής, η ακρίβεια, καθώς και η υποχώρηση της ιστιμίας του δολαρίου έναντι του ευρώ, παράγοντες που επηρεάζουν κυρίως τις ταξιδιωτικές δαπάνες. Η διοίκηση σημείωσε πάντως ότι το περιβάλλον παραμένει ιδιαίτερα ρευστό και οι εξελίξεις μπορούν να μεταβληθούν σε σύντομο χρονικό διάστημα.

Σε ό,τι αφορά την αμερικανική αγορά, δεν έχει διαπιστωθεί μέχρι στιγμής κάποια ουσιαστική κάμψη της ζήτησης. Οι Αμερικανοί επισκέπτες εξακολουθούν να αποτελούν μία από τις ισχυρότερες πελατειακές ομάδες της εταιρείας, ενώ, σύμφωνα με τις εκτιμήσεις της διοίκησης, η μόνη παράμετρος που ενδέχεται να επηρεάζει τη συμπεριφορά τους είναι το αυξημένο κόστος των αεροπορικών εισιτηρίων και γενικότερα των μετακινήσεων, περισσότερο παρά οι διεθνείς γεωπολιτικές εξελίξεις.

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

## &gt; COPELOUZOS GROUP

Η ΗΛΕΚΤΡΙΚΗ ΔΙΑΣΥΝΔΕΣΗ ΑΙΓΥΠΤΟΥ–ΕΛΛΑΔΑΣ  
ΩΣ ΝΕΟΣ ΠΡΑΣΙΝΟΣ ΕΝΕΡΓΕΙΑΚΟΣ ΔΙΑΔΡΟΜΟΣ

Τον καθοριστικό ρόλο που μπορεί να διαδραματίσει η Ανατολική Μεσόγειος στην ενεργειακή ασφάλεια και την πράσινη μετάβαση της Ευρώπης, με επίκεντρο την ηλεκτρική διασύνδεση Αιγύπτου–Ελλάδας GREGY, ανέδειξε ο Γιάννης Καρύδας, Διευθύνων Σύμβουλος της Μονάδας Ανανεώσιμων Πηγών Ενέργειας και Αποθήκευσης Ενέργειας του ομίλου Κοπελούζου και Διευθύνων Σύμβουλος του φορέα ανάπτυξης και υλοποίησης του έργου GREGY.

Ο κ. Καρύδας συμμετείχε σε επιστημονικό συνέδριο με θέμα "Οι Ενεργειακοί Πόροι της Ανατολικής Μεσογείου και η Αξιοποίησή τους: Προκλήσεις και Προοπτικές". Στο πλαίσιο της ενότητας "Ηλεκτρικές Διασυνδέσεις", παρουσίασε την εισήγησή του.



Γιάννης Καρύδας, Διευθύνων Σύμβουλος της Μονάδας Ανανεώσιμων Πηγών Ενέργειας και Αποθήκευσης Ενέργειας του Ομίλου Κοπελούζου και Διευθύνων Σύμβουλος του φορέα ανάπτυξης και υλοποίησης του έργου GREGY

## TO ΕΡΓΟ GREGY

Το GREGY προβλέπει την απευθείας ηλεκτρική διασύνδεση Αιγύπτου–ηπειρωτικής Ελλάδας, με δυνατότητα μεταφοράς 3.000 MW πράσινης ηλεκτρικής ενέργειας προς την Ελλάδα και, μέσω αυτής, προς την ευρωπαϊκή αγορά. Η ενέργεια θα παράγεται από νέα έργα Ανανεώσιμων Πηγών Ενέργειας συνολικής ισχύος 8,5 GW που αναπτύσσει ο όμιλος Κοπελούζου στην Αίγυπτο, με σταδιακή ανάπτυξη αιολικών και φωτοβολταϊκών πάρκων σε αναλογία περίπου 75% και 25% αντίστοιχα.

Το έργο αξιοποιεί το υψηλό δυναμικό ΑΠΕ και τη διαθεσιμότητα κατάλληλων εκτάσεων στην Αίγυπτο, συμβάλλοντας ταυτόχρονα στην αντιμετώπιση της περιορισμένης διαθεσιμότητας γης στην Ευρώπη για την επίτευξη των στό-

χων της πράσινης μετάβασης. Σύμφωνα με τα στοιχεία που παρουσιάστηκαν, η λειτουργία του αναμένεται να μειώνει τις εκπομπές διοξειδίου του άνθρακα κατά περίπου 10 εκατ. τόνους ετησίως.

Όπως υπογράμμισε ο κ. Καρύδας, το GREGY μπορεί να προσφέρει στην Ευρώπη μια νέα πηγή καθαρής ενέργειας, μειώνοντας την εξάρτηση από τα ορυκτά καύσιμα και ενισχύοντας τη διαφοροποίηση και την ασφάλεια εφοδιασμού. Παράλληλα, η μεταφορά πράσινης ενέργειας σταθερής ροής και ανταγωνιστικού κόστους εκτιμάται ότι θα συμβάλει στη μείωση των τιμών ηλεκτρικής ενέργειας, στην ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας της βιομηχανίας και στην προσέλκυση ενεργοβόρων επενδύσεων, όπως data centers τεχνητής νοημοσύνης.

## Η ΓΕΩΠΟΛΙΤΙΚΗ ΔΙΑΣΤΑΣΗ

Ιδιαίτερη αναφορά έγινε στη θεσμική αναγνώριση του έργου στις Ηνωμένες Πολιτείες. Στις 17 Ιουνίου 2026, η Επιτροπή Εξωτερικών Σχέσεων της Γερουσίας των ΗΠΑ ενέκρινε το διακομματικό νομοσχέδιο S.4443 – Eastern Mediterranean Gateway Act, το οποίο περιλαμβάνει ρητή αναφορά στο GREGY Interconnection Project ως έργο με κρίσιμο ρόλο για την ευρωπαϊκή ενεργειακή ασφάλεια και πιθανή υποδομή διασύνδεσης της Ινδίας και του Κόλπου με την Ευρώπη μέσω της Ανατολικής Μεσογείου, στο πλαίσιο του οικονομικού διαδρόμου Ινδίας–Μέσης Ανατολής–Ευρώπης (IMEC).

Η ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΣΗΜΑΣΙΑ  
ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΥΡΩΠΗ

Σε γεωπολιτικό επίπεδο, το GREGY παρουσιάζεται ως θεμέλιο για τη δημιουργία ενός κάθετου ηλεκτρικού διαδρόμου Νότου–Βορρά, που θα συνδέει τη Βόρεια Αφρική μέσω Αιγύπτου με την Ευρώπη μέσω Ελλάδας. Με τον τρόπο αυτό, η Ελλάδα αναδεικνύεται σε στρατηγική πύλη εισόδου πράσινης ενέργειας και ενεργειακό κόμβο για τη Νοτιοανατολική και Κεντρική Ευρώπη, ενώ ενισχύεται η συνεργασία Αιγύπτου–Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Το έργο έχει ενταχθεί σε ευρωπαϊκούς ενεργειακούς σχεδιασμούς, μεταξύ άλλων στις λίστες PCI/PMI, στο Δεκαετές Πρόγραμμα Ανάπτυξης Δικτύων (TYNDP 2026) του ENTSO-E, στα έργα προτεραιότητας του Global Gateway και στο Σχέδιο Δράσης για την Μεσόγειο.

## &gt; WOLT

## ΦΕΡΝΕΙ ΤΑ MAX STORES ΣΤΗΝ ΠΛΑΤΦΟΡΜΑ ΤΗΣ

Η Wolt διευρύνει την παρουσία της στην κατηγορία Toys & Games μέσω νέας συνεργασίας με τα Max Stores. Στο πλαίσιο της συνεργ-



γασίας, και τα 10 καταστήματα του δικτύου των Max Stores στην Αττική είναι πλέον διαθέσιμα μέσω της εφαρμογής της Wolt, παρέχοντας πρόσβαση σε περίπου 6.000 κωδικούς προϊόντων. Η διαθέσιμη γκάμα περιλαμβάνει:

- παιχνίδια
- επιτραπέζια
- είδη δημιουργικής απασχόλησης
- σχολικά
- εποχιακά προϊόντα

Οι αγορές πραγματοποιούνται μέσω της πλατφόρμας της Wolt, με τις ίδιες τιμές που ισχύουν και στα φυσικά καταστήματα της αλυσίδας. Σύμφωνα με την εταιρεία, η συνεργασία με τα Max Stores αποτελεί τη δεύτερη μεγαλύτερη συνεργασία της Wolt στην κατηγορία Toys & Games στην ελληνική αγορά και εντάσσεται στη στρατηγική ανάπτυξης του retail οικοσυστήματός της πέρα από τον τομέα του food delivery.

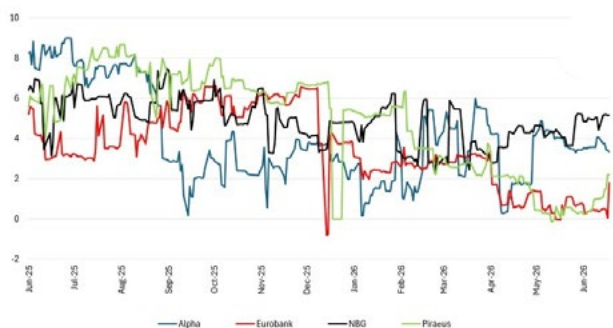
## > UBS ΤΙ ΒΛΕΠΕΙ ΓΙΑ ΤΑ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΑ POSITIONS ΣΤΙΣ ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΤΡΑΠΕΖΕΣ

Οι τοποθετήσεις των επενδυτών στις ελληνικές τράπεζες δεν δείχνουν ιδιαίτερη εικόνα "συνωστισμού" είτε με βάση τα ιστορικά στοιχεία του κλάδου ή και σε σύγκριση με τις ευρωπαϊκές τράπεζες, διαπιστώνει η UBS. Ωστόσο, στον χώρο των αναδυόμενων αγορών της κατηγορίας EMEA, οι ελληνικές τρά-

πεζες είναι ανάμεσα σε εκείνες με τον μεγαλύτερο επενδυτικό συνωστισμό. Πάντως, όπως σημειώνει και η UBS, οι ελληνικές τράπεζες συγκρίνονται όλο και περισσότερο με τον ευρωπαϊκό κλάδο και όχι εκείνο της κατηγορίας EEMEA, εν όψει και της αναβάθμισης του χρηματιστηρίου της Αθή-

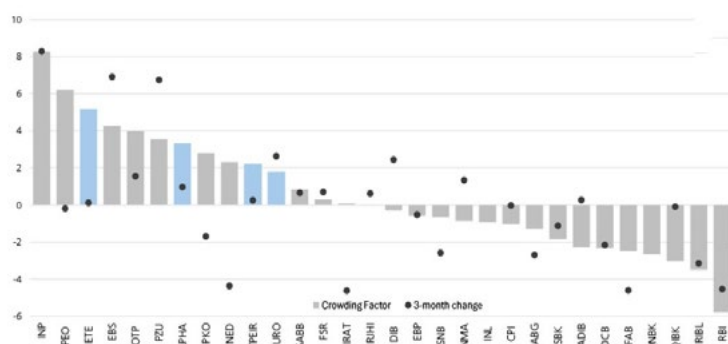
νας στις ανεπτυγμένες αγορές, με την κίνηση της MSCI και την ένταξη στους δείκτες DM (ανεπτυγμένων αγορών) του οίκου έως τον Μάιο του 2027 να είναι η σημαντικότερη για τους επενδυτές. Οι εγχώριες τράπεζες έχουν προσελκύσει υψηλές επενδύσεις συγκριτικά με την Μέση Ανατολή και την Αφρική.

Figure 1: Crowding scores of the big four Greek banks since 1 June 2025



Source: UBS Quants data, Note: Break in dataset of Piraeus and Eurobank is due to change in listed entities (holding company restructures)

Figure 5: Crowding scores of Greek banks vs. the Emerging EMEA banks universe



Source: UBS Quants data, Note: Greek banks in blue, Emerging EMEA banks covered by UBS

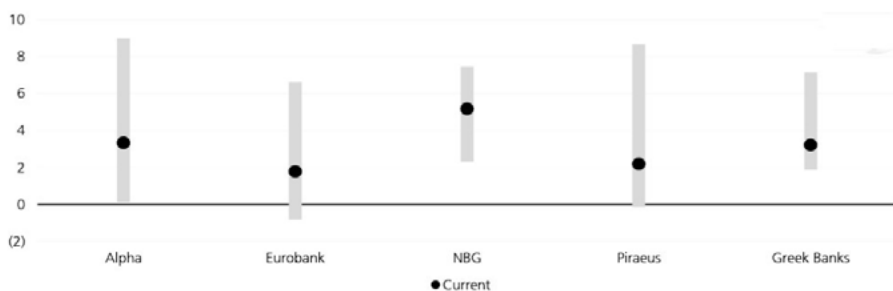
### ΠΟΥ ΥΠΑΡΧΕΙ ΣΥΝΩΣΤΙΣΜΟΣ

Οι αναλυτές της UBS εκτιμούν ότι ο επενδυτικός συνωστισμός παρατηρείται στην Εθνική Τράπεζα και στην Alpha Bank. Αντίθετα Πειραιώς και Eurobank τραβούν περισσότερες επενδυτικές θέσεις, καθώς τον Απρίλιο σημείωσαν κάμψη στις ανοικτές θέσεις που είχαν.



Από αριστερά:  
Φωκίων Καραβίας, Eurobank -  
Παύλος Μιλωνάς,  
Εθνική - Χρήστος  
Μεγάλου, Πειραιώς

Figure 3: Latest crowding factor per stock since 1 June 2025



Source: UBS Quants data

Υπενθυμίζεται πως με πρόσφατο report ο ελβετικός οίκος παραμένει αγοραστής των συστημικών τραπεζών. Με βάση τις τιμές στόχους της UBS, το μεγαλύτερο περιθώριο ανόδου εμφανίζει η Τράπεζα Πειραιώς με στόχο τα €11,20 ανά μετοχή και δυνητική άνοδο περίπου 20%. Ακολουθεί η Alpha Bank με τιμή στόχο €4,90 και περιθώριο ανόδου περίπου 19%. Για την Εθνική Τράπεζα η τιμή στόχος διαμορφώνεται στα €18,20, ενώ για την Eurobank στα €4,70.

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

> **HSBC (ΕΡΕΥΝΑ)****Η ΑΙ ΕΡΧΕΤΑΙ ΑΛΛΑ ΟΙ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΕΣ ΠΑΡΑΜΕΝΟΥΝ  
ΑΝΑΝΤΙΚΑΤΑΣΤΑΤΟΙ ΣΤΙΣ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΕΣ ΑΠΟΦΑΣΕΙΣ**

Παρά τη ραγδαία εξάπλωση της Τεχνητής Νοημοσύνης στις χρηματοοικονομικές υπηρεσίες, οι επενδυτές εξακολουθούν να βασίζονται κυρίως στους επαγγελματίες συμβούλους για τη λήψη των τελικών επενδυτικών τους αποφάσεων, σύμφωνα με νέα διεθνή έρευνα της HSBC. Η έρευνα πραγματοποιήθηκε σε περίπου 10.000 εύπορους και υψηλής καθαρής αξίας επενδυτές σε δέκα αγορές παγκοσμίως και κατέδειξε ότι το 62% των συμμετεχόντων χρησιμοποιεί χρηματοοικονομικούς συμβούλους και επενδυτικούς οργανισμούς ως βασική πηγή επενδυτικών ιδεών και πληροφόρησης.

**Ο ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ**

Παράλληλα, το 37% των ερωτηθέντων δήλωσε ότι οι χρηματοοικονομικοί σύμβουλοι ασκούν τη μεγαλύτερη επιρροή στις τελικές επενδυτικές τους αποφάσεις, ποσοστό τριπλάσιο σε σχέση με όσους ανέφεραν την Τεχνητή Νοημοσύνη ως τον σημαντικότερο παράγοντα.

**ΓΙΑΤΙ ΤΟΥΣ ΠΡΟΤΙΜΟΥΝ**

Σύμφωνα με την HSBC, οι επενδυτές εξακολουθούν να προτιμούν τους επαγγελματίες συμβούλους λόγω:



- της αίσθησης ασφάλειας
- της στρατηγικής καθοδήγησης
- της δυνατότητας παροχής εξατομικευμένων συμβουλών

Η τράπεζα επισημαίνει ότι, σε αντίθεση με τα συστήματα Τεχνητής Νοημοσύνης, οι άνθρωποι μπορούν να αξιολογούν πληροφορίες με κριτική σκέψη, να εντοπίζουν πιθανά λάθη σε δεδομένα που παράγονται από αλγορίθμους και να ερμηνεύουν σύνθετες οικονομικές εξελίξεις στο κατάλληλο πλαίσιο.

**ΤΙ ΚΑΝΟΥΝ ΟΙ ΝΕΟΤΕΡΕΣ ΓΕΝΙΕΣ**

Την ίδια στιγμή, οι νεότερες γενιές εμφανίζονται πιο δεκτικές στη χρήση της Τεχνητής Νοημοσύνης. Σύμφωνα με τα ευρήματα της έρευνας, το 86% των εκπροσώπων της Generation Z και το 82% των Millennials χρησιμοποιούν εργαλεία AI για τη διαχείριση οικονομικών και

επενδυτικών αποφάσεων. Η χρήση, ωστόσο, διαφέρει ανά ηλικιακή ομάδα. Οι επενδυτές της Generation Z αξιοποιούν την Τεχνητή Νοημοσύνη κυρίως για τον εντοπισμό πιθανών κινδύνων και την αποφυγή λαθών, ενώ οι Millennials τη χρησιμοποιούν κυρίως για την επιτάχυνση της έρευνας και της ανάλυσης επενδυτικών δεδομένων.

Παρότι ο ρόλος της AI στις τελικές αποφάσεις παραμένει περιορισμένος, σχεδόν οι μισοί συμμετέχοντες στην έρευνα ανέφεραν ότι η χρήση της έχει ενισχύσει την αυτοπεποίθησή τους και την προθυμία τους να αναλάβουν υπολογισμένο επενδυτικό ρίσκο. Η τάση αυτή είναι ιδιαίτερα έντονη μεταξύ των νεότερων ηλικιακών ομάδων.

**ΑΝΑ ΓΕΩΓΡΑΦΙΚΗ ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑ**

Σε γεωγραφικό επίπεδο, η επίδραση της Τεχνητής Νοημοσύνης εμφανίζεται ισχυρότερη σε αγορές της Ασίας και της Μέσης Ανατολής, όπως η Ινδία, τα Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα, η Μαλαισία και το Χονγκ Κονγκ. Αντίθετα, οι επενδυτές στις Ηνωμένες Πολιτείες, τη Σιγκαπούρη, την Ταϊβάν και το Ηνωμένο Βασίλειο εμφανίζονται πιο συγκρατημένοι ως προς την ενσωμάτωση της τεχνολογίας στις επενδυτικές τους επιλογές.

> **CENERGY HOLDINGS****ΣΤΗΝ HELLENIC CABLES ΤΟ ΕΡΓΟ ΔΙΑΣΥΝΔΕΣΗΣ  
ΔΩΔΕΚΑΝΗΣΩΝ ΚΑΙ ΒΟΡΕΙΟΥ ΑΙΓΑΙΟΥ**

Η Cenergy Holdings ανακοίνωσε ότι η Hellenic Cables, ο κλάδος καλωδίων της, ορίστηκε ανάδοχος στη συμφωνία-πλαίσιο του ΑΔΜΗΕ για το Lot A των ηλεκτρικών διασυνδέσεων των Δωδεκανήσων και των νησιών του Βορείου Αιγαίου, συνολικής αξίας περίπου €1,15 δισ.

**ΤΙ ΠΡΟΒΛΕΠΕΙ Η ΣΥΜΦΩΝΙΑ**

Στο πλαίσιο της συμφωνίας, η Hellenic Cables θα αναλάβει τη μελέτη, προμήθεια, κατασκευή και εγκατάσταση (EPC) τεσσάρων διασυνδέσεων:

- Θράκη-Λήμνος
- Λέσβος-Λήμνος
- Κως-Ρόδος
- Λέσβος-Χίος

Το συνολικό έργο περιλαμβάνει περίπου 694 χλμ. υποβρυχίων καλωδίων εναλλασ-



Αλέξης  
Αλεξίου,  
Διευθύνων Σύμβουλος,  
Cenergy  
Holdings

σόμενου ρεύματος (AC) 150kV και 227 χλμ. υπόγειων καλωδίων AC 150kV. Η παραγωγή αναμένεται να ξεκινήσει το 2027, ενώ η ολοκλήρωση των έργων προβλέπεται έως το 2031.

Η ανάθεση εντάσσεται στο στρατηγικό πρόγραμμα του ΑΔΜΗΕ για την ενίσχυση της διασύνδεσης των ελληνικών νησιών με το εθνικό σύστημα μεταφοράς ηλεκτρικής ενέργειας και τη στήριξη των ενεργειακών υποδομών της χώρας.

**Ο ΡΟΛΟΣ ΤΗΣ HELLENIC CABLES**

Τα υποβρυχία καλώδια θα κατασκευαστούν στις εγκαταστάσεις της Hellenic Cables στην Κόρινθο, ενώ τα υπόγεια καλώδια θα παραχθούν στο εργοστάσιο της εταιρείας στην Θήβα. Μετά τις πρόσφατες επενδύσεις, οι δύο μονάδες διαθέτουν αυξημένη παραγωγική δυναμικότητα, γεγονός που ενισχύει την ικανότητα της εταιρείας να υποστηρίξει μεγάλης κλίμακας έργα ηλεκτρικών διασυνδέσεων.

## &gt; VENTURE FRIENDS

ΣΤΑ €80-€90 ΕΚΑΤ. ΘΑ ΚΛΕΙΣΕΙ ΤΟ ΝΕΟ FUND  
– ΕΡΧΟΝΤΑΙ ΔΥΟ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΣΕ ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ

Την πορεία της VentureFriends από το πρώτο της fund μέχρι τη δημιουργία του τέταρτου επενδυτικού της σχήματος, παρουσίασαν οι συνιδρυτές της εταιρείας, Απόστολος Αποστολάκης και Γιώργος Δημοπούλος. Η VentureFriends ιδρύθηκε το 2016, όταν συγκέντρωσε περίπου €20 εκατ. από περισσότερους από 40 επενδυτές, κυρίως family offices. Οι πρώτες επενδύσεις του fund πραγματοποιήθηκαν σε μια περίοδο κατά την οποία το ελληνικό οικοσύστημα startups βρισκόταν ακόμη σε πρώιμο στάδιο ανάπτυξης.

**ΤΟ EQUIFUND ΚΑΙ Η ΔΙΕΘΝΟΠΟΙΗΣΗ**

Σημαντικό σημείο καμπής για την εταιρεία αποτέλεσε το EquiFund το 2018, το οποίο συνέβαλε στην ανάπτυξη του δεύτερου fund ύψους €50 εκατ. Μέσω αυτού πραγματοποιήθηκαν συνολικά 22 επενδύσεις, με μεγάλο μέρος των κεφαλαίων να προέρχεται από το πρόγραμμα.

Όπως ανέφεραν οι ιδρυτές της VentureFriends, η εμπειρία αυτή κατέδειξε ότι το ελληνικό οικοσύστημα δεν διέθετε ακόμη το απαραίτητο βάθος για να καλύψει το σύνολο των επενδυτικών ευκαιριών που αναζητούσε το fund. Ως αποτέλεσμα, η εταιρεία προχώρησε σταδιακά σε επέκταση της δραστηριότητάς της στο εξωτερικό.

Σύμφωνα με όσα σχολίασε η διοίκηση, εκτιμάται ότι μέσα στους επόμενους δώδεκα μήνες θα ολοκληρωθούν τουλάχιστον δύο exits από εταιρείες που ανήκουν στο πρώτο και το δεύτερο fund.

**ΤΟ FUND ΤΩΝ €100 ΕΚΑΤ. ΚΑΙ Η ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΤΗΣ MUBADALA**

Η διεθνής στρατηγική αποτυπώθηκε ακόμη πιο έντονα στο τρίτο fund, το οποίο συγκέντρωσε €100 εκατ. Στο σχήμα συμμετείχε το Ευρωπαϊκό Ταμείο Επενδύσεων (EIF) με €25 εκατ., ενώ για πρώτη φορά συνεργάστηκε με την VentureFriends και η Ελληνική Αναπτυξιακή Τράπεζα Επενδύσεων, την οποία η διοίκηση του VentureFriends θεωρεί πολύτιμο αρωγό στις προσπάθειές της ως τώρα.

Παράλληλα, η Mubadala πραγματοποίησε μέσω του fund την πρώτη της επένδυση στην Ελλάδα. Το χαρτοφυλάκιο του τρίτου fund πε-



Απόστολος Αποστολάκης και Γιώργος Δημοπούλος, Συνιδρυτές, VentureFriends

ριλαμβάνει 25 εταιρείες, εκ των οποίων μόνο 4 είναι ελληνικές, ενώ οι υπόλοιπες δραστηριοποιούνται σε διάφορες ευρωπαϊκές αγορές και στη Μέση Ανατολή.

**ΤΟ ΝΕΟ FUND ΚΑΙ ΟΙ ΕΠΟΜΕΝΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ**

Το 2025 η VentureFriends προχώρησε στη δημιουργία του τέταρτου fund, το οποίο έχει ολοκληρώσει το πρώτο closing και αναμένεται να διαμορφωθεί μεταξύ €80 και €90 εκατ. Anchor investor παραμένει το EIF, ενώ η Mubadala συμμετέχει εκ νέου ως επενδυτής. Παράλληλα, βρίσκονται σε προχωρημένο στάδιο οι συζητήσεις με την EATE για συμμετοχή στο νέο σχήμα.

Μέχρι σήμερα έχουν ήδη πραγματοποιηθεί 5 επενδύσεις στο εξωτερικό, μεταξύ των οποίων η ισπανική Valeria, ενώ σύντομα αναμένονται ανακοινώσεις για δύο νέες επενδύσεις στην Ελλάδα, όπως σχολίασε ο κ. Δημόπουλος.

Η επενδυτική στρατηγική της VentureFriends παραμένει προσανατολισμένη σε startups που βρίσκονται στο στάδιο pre-seed και seed, με επενδυτικά tickets που κυμαίνονται από €500 χιλ. έως €2 εκατ. Το fund διατηρεί κλαδικά ουδέτερη προσέγγιση, επενδύοντας σε τομείς

όπως το fintech, η ενέργεια, οι B2B και οι B2C τεχνολογικές εταιρείες.

**ΠΟΙΕΣ ΕΙΝΑΙ ΟΙ ΠΡΟΚΛΗΣΕΙΣ**

Σχολιάζοντας την κατάσταση της αγοράς, οι επικεφαλής της VentureFriends υπογράμμισαν ότι οι αποτιμήσεις έχουν γίνει πιο συγκρατημένες τα τελευταία τρία χρόνια, μετά την περίοδο έντονης επενδυτικής δραστηριότητας που προηγήθηκε. Παράλληλα, σημείωσαν ότι η διεθνής αγορά παραμένει απαιτητική, καθώς η περίοδος των υψηλών επιτοκίων και της αβεβαιότητας έχει επηρεάσει τον ρυθμό των εξαγορών και των εξόδων. Ωστόσο, εκτίμησαν ότι το ελληνικό οικοσύστημα έχει σημειώσει σημαντική πρόοδο, αν και εξακολουθεί να αναζητά ένα νέο μεγάλο success story σε επίπεδο exit, που θα λειτουργήσει ως σημείο αναφοράς για την επόμενη γενιά επιχειρηματιών.

Σήμερα η VentureFriends εξετάζει 300 έως 400 επιχειρηματικές ομάδες κάθε μήνα, διαθέτει ομάδα 9 ατόμων με διεθνή παρουσία και σχεδιάζει να επενδύσει σε περίπου 15 ακόμη εταιρείες, με στόχο το 20%-25% αυτών να προέρχεται από την Ελλάδα.

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

## &gt; ΠΑΠΑΣΤΡΑΤΟΣ

## ΝΕΟΣ ΡΟΛΟΣ ΓΙΑ ΤΟΝ ΙΑΚΩΒΟ ΚΑΡΓΑΡΩΤΟ - Ο ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ ΧΑΤΖΟΠΟΥΛΟΣ ΑΝΑΛΑΜΒΑΝΕΙ ΑΝΤΙΠΡΟΕΔΡΟΣ

Η Παπαστράτος ανακοίνωσε αλλαγές στη διοικητική της ομάδα, με τον Ιάκωβο Καργαρώτο να αναλαμβάνει τη θέση του Senior Director Corporate Affairs Strategy και τον Αλέξανδρο Χατζόπουλο να αναλαμβάνει καθήκοντα Αντιπροέδρου της εταιρείας και Senior Director Corporate Affairs.

### Ο ΝΕΟΣ ΡΟΛΟΣ ΤΟΥ Κ. ΚΑΡΓΑΡΩΤΟΥ

Στο νέο του ρόλο, ο Ιάκωβος Καργαρώτος θα έχει την ευθύνη του συντονισμού στρατηγικών πρωτοβουλιών της Παπαστράτος και της Philip Morris International στην ευρύτερη περιοχή της Νοτιοανατολικής Ευρώπης, συνεργαζόμενος στενά με τον Γιώργο Μαργώνη, Αντιπρόεδρο της Philip Morris International για την Νοτιοανατολική Ευρώπη.

Με περισσότερα από 25 χρόνια παρουσίας στην εταιρεία, ο κ. Καργαρώτος έχει διατελέσει σε θέσεις ευθύνης στην Εμπορική Διεύθυνση, σε αγορές του εξωτερικού και, τα τελευταία χρόνια, στις Εταιρικές Υποθέσεις. Ως Γενικός Διευθυντής Εταιρικών Υποθέσεων, συνέβαλε στην περαιτέρω ανάπτυξη της ομάδας, καθώς και στην υποστήριξη στρατηγικών προτεραιοτήτων της εταιρείας και στην ενίσχυση της θέσης της Ελλάδας εντός του οργανισμού της Philip Morris International.



Από αριστερά: Ιάκωβος Καργαρώτος, Senior Director Corporate Affairs Strategy, Παπαστράτος - Αλέξανδρος Χατζόπουλος Αντιπρόεδρος και Senior Director Corporate Affairs, Παπαστράτος

### Η ΘΕΣΗ ΚΑΙ Η ΠΟΡΕΙΑ ΤΟΥ Κ. ΧΑΤΖΟΠΟΥΛΟΥ

Παράλληλα, ο Αλέξανδρος Χατζόπουλος αναλαμβάνει τη θέση του Αντιπροέδρου της Παπαστράτος και του Senior Director Corporate Affairs, με ευθύνη για τη λειτουργία των Εταιρικών Υποθέσεων της εταιρείας. Ο κ. Χατζόπουλος είχε στο παρελθόν διατελέσει Corporate & Regulatory Affairs Manager στην Παπαστράτος, συμμετέχοντας σε πρωτοβουλίες που σχετιζόνταν με το κανονιστικό περιβάλλον και τη στρατηγική της εταιρείας. Στη συνέχεια ανέλαβε θέσεις ευθύνης σε οργανισμούς και φορείς του χώρου της δημόσιας πολιτικής και της επιχειρηματικής στρατηγικής, μεταξύ των οποίων η θέση του Γενικού Διευθυντή στον Σύνδεσμος Επιχειρήσεων και Βιομηχα-

νίων (ΣΕΒ), καθώς και ρόλος Chief of Strategy and External Affairs σε επενδυτικό οργανισμό. Η Διευθύνουσα Σύμβουλος της Παπαστράτος, Τίνα Δάβου, δήλωσε μεταξύ άλλων: "Η Παπαστράτος έχει χτίσει την 95χρονη πορεία της πάνω στη συνέχεια, την εξέλιξη και την εμπιστοσύνη στους ανθρώπους της. Ο Ιάκωβος Καργαρώτος, με την πολυετή εμπειρία, τη στρατηγική του σκέψη και τη βαθιά γνώση της εταιρείας, έχει συμβάλει ουσιαστικά στη διαμόρφωση του ρόλου που κατέχει σήμερα η Παπαστράτος τόσο στην Ελλάδα όσο και στον οργανισμό της PMI. Παράλληλα, καλωσορίζουμε τον Αλέξανδρο Χατζόπουλο, ο οποίος αναλαμβάνει τον ρόλο του Αντιπροέδρου της Παπαστράτος και των Εταιρικών Υποθέσεων της εταιρείας."

## &gt; PARKSIDE

## ΓΙΟΡΤΑΖΕΙ ΤΗΝ 30η ΕΠΕΤΕΙΟ ΤΗΣ

Η Parkside θα γιορτάσει το 2026 την 30η επέτειό της με το σύνθημα "Γιορτάζουμε με όλη μας τη δύναμη!". Η εταιρεία, όπως αναφέρει, έχει στόχο να στηρίζει τους χρήστες να υλοποιούν τα έργα τους αυτόνομα και με επιτυχία. Σε συνθήκες αυξημένου κόστους διαβίωσης, όλο και περισσότεροι καταναλωτές επιλέγουν να πραγματοποιούν μόνοι τους εργασίες στο σπίτι ή στον κήπο.

Παράλληλα, η ενίσχυση της βιωσιμότητας, της συνειδητής κατανάλωσης και της εξοικονόμησης πόρων, σε συνδυασμό με την ανάγκη για αυτονομία, οδηγεί πολλούς

στην επισκευή και επαναχρησιμοποίηση μεταχειρισμένων αντικειμένων. Από την αρχή της παρουσίας της, η Parkside αποτελεί επιλογή για όσους επιθυμούν να ασχοληθούν με DIY έργα, προσφέροντας εργαλεία υψηλής ποιότητας σε ανταγωνιστική τιμή.

### 360° ΚΑΜΠΑΝΙΑ

Με αφορμή την επέτειο, η εταιρεία λανσάρει ολοκληρωμένη 360° καμπάνια με κεντρικό μήνυμα "Γιορτάζουμε με όλη μας τη δύναμη!". Η καμπάνια τιμά την ιστορία του



brand και εστιάζει στην κοινότητα του DIY, με δράσεις στα social media και συμμετοχή των καταναλωτών.

Από το 2022 λειτουργεί ως ανεξάρτητο brand της Lidl και από το 2023 τα προϊόντα της διατίθενται και μέσω της Kaufland.



## > ΩΚΕΑΝΙΑ

# Ο ΠΟΛΕΜΟΣ ΣΤΟ ΙΡΑΝ ΑΥΞΑΝΕΙ ΤΟ ΚΟΣΤΟΣ ΚΑΙ ΜΕΙΩΝΕΙ ΤΗΝ ΚΕΡΔΟΦΟΡΙΑ ΟΛΩΝ ΤΩΝ ΒΑΣΙΚΩΝ ΚΛΑΔΩΝ

Οι επιπτώσεις της σύγκρουσης μεταξύ Ισραήλ και Ιράν αρχίζουν να γίνονται αισθητές και στις επιχειρήσεις της Αυστραλίας και της Νέας Ζηλανδίας, με ολοένα περισσότερες εταιρείες να προειδοποιούν για αυξημένο κόστος, πιέσεις στην κερδοφορία και επιβράδυνση της καταναλωτικής και επιχειρηματικής δραστηριότητας.

Η άνοδος των τιμών των καυσίμων, οι διαταραχές στις εφοδιαστικές αλυσίδες και η αυξημένη αβεβαιότητα στις διεθνείς αγορές έχουν οδηγήσει αρκετούς ομίλους να αναθεωρήσουν τις οικονομικές τους προβλέψεις, ενώ ορισμένοι προχωρούν σε αυξήσεις τιμών ή μέτρα ενίσχυσης των ισολογισμών τους.

### ΑΕΡΟΠΟΡΙΚΕΣ

Στον κλάδο των αερομεταφορών, η Air New Zealand προειδοποίησε για τη μεγαλύτερη ετήσια προ φόρων ζημία των τελευταίων τεσσάρων ετών, καθώς η αύξηση των τιμών των αεροπορικών καυσίμων επιβαρύνει σημαντικά το λειτουργικό κόστος, σε συνδυασμό με χαμηλότερη ζήτηση και περιορισμούς στον στόλο. Παράλληλα, η Auckland

International Airport ανέφερε μείωση της επιβατικής κίνησης προς την Μέση Ανατολή, με πτώση 81% στους επιβάτες και 73% στη χωρητικότητα θέσεων.

### ΤΡΟΦΙΜΑ

Στον κλάδο των τροφίμων, η a2 Milk αναθεώρησε προς τα κάτω τις προβλέψεις κερδοφορίας για το 2026, λόγω αυξημένων μεταφορικών κόστους και διαταραχών στην εφοδιαστική αλυσίδα που επηρέασαν το βρεφικό γάλα στην κινεζική αγορά. Η Fonterra προειδοποίησε ότι η σύγκρουση ενδέχεται να αυξήσει τα αποθέματα και το λειτουργικό κόστος στο β' εξάμηνο, ενισχύοντας τη μεταβλητότητα στις διεθνείς αγορές εμπορευμάτων.

### ΚΑΤΑΣΚΕΥΑΣΤΙΚΕΣ

Στον κατασκευαστικό τομέα, η Fletcher Building ανέφερε έμμεσες επιπτώσεις από αυξημένες ενεργειακές δαπάνες και μεταφορικά κόστη, σχεδιάζοντας να μετακυλήσει μέρος των αυξήσεων στους πελάτες, με αυξήσεις έως και 36% σε ορισμένα προϊόντα, όπως τα πλαστικά.

### ΤΟΥΡΙΣΜΟΣ - ΜΕΤΑΦΟΡΕΣ - ΤΡΑΠΕΖΕΣ

Στον τουρισμό και τις μεταφορές, η Flight Centre Travel μείωσε τις προβλέψεις κερδοφορίας για το 2026, ενώ οι Qantas και Virgin Australia αναμένουν σημαντική αύξηση στο κόστος καυσίμων και έχουν προχωρήσει σε αναπροσαρμογές ναύλων. Η Qantas εκτιμά επιβάρυνση έως 800 εκατ. αυστραλιανά δολάρια, ενώ η Virgin Australia υπολογίζει 30-40 εκατ. αυστραλιανά δολάρια.

Στον τραπεζικό τομέα, η National Australia Bank αναμένει απομειώσεις δανείων ύψους 706 εκατ. αυστραλιανών δολαρίων για το οικονομικό έτος 2026, ενώ η Westpac αύξησε τις προβλέψεις για επισφαλείς απαιτήσεις λόγω μεταβλητότητας στις αγορές ενέργειας και επικοινωνιών.

Συνολικά, παρά τη γεωγραφική απόσταση από την Μέση Ανατολή, οι οικονομίες της Αυστραλίας και της Νέας Ζηλανδίας επηρεάζονται από τις γεωπολιτικές αναταράξεις, με αυξημένες τιμές ενέργειας, αβεβαιότητα στις μεταφορές και επιβράδυνση της ζήτησης να διαμορφώνουν ένα δυσμενέστερο επιχειρηματικό περιβάλλον για τους επόμενους μήνες.

## &gt; BANK OF AMERICA

ΤΡΕΙΣ ΑΥΞΗΣΕΙΣ ΕΠΙΤΟΚΙΩΝ ΑΠΟ ΤΗΝ FED ΕΩΣ ΤΟ 2026  
ΒΛΕΠΕΙ ΝΕΑ ΕΚΘΕΣΗ

Η ανθεκτικότητα της αμερικανικής οικονομίας και η αποκλιμάκωση των τιμών της ενέργειας αναμένεται να αποτελέσουν καθοριστικούς παράγοντες για τις αγορές ομολόγων κατά το β' εξάμηνο του 2026, σύμφωνα με τη νέα έκθεση Global Rates Viewpoint της Bank of America.

Οι αναλυτές της τράπεζας αναθεωρούν τις εκτιμήσεις τους, προβλέποντας ότι η Ομοσπονδιακή Τράπεζα των ΗΠΑ (Fed) θα προχωρήσει σε τρεις αυξήσεις επιτοκίων έως το τέλος του έτους, με έναρξη τον Σεπτέμβριο.

**ΕΠΙΤΟΚΙΟ 4,25% - 4,50%**

Η πρόβλεψη βασίζεται στη συνεχιζόμενη ανθεκτικότητα των οικονομικών δεδομένων στις ΗΠΑ, παρά τις αναταράξεις που προκάλεσε το πρόσφατο σοκ στις τιμές των εμπορευμάτων. Η Bank of America εκτιμά ότι η Fed θα αντιστρέψει πλήρως τις μειώσεις επιτοκίων του 2025, οδηγώντας το βασικό επιτόκιο στο εύρος 4,25%-4,50% έως το τέλος του 2026.

Οι αναλυτές σημειώνουν ότι οι αγορές υποτιμούν την πιθανότητα αυτής της σύσφιξης



της νομισματικής πολιτικής, καθώς η εκτιμώμενη αύξηση των 75 μονάδων βάσης από την τράπεζα συγκρίνεται με περίπου 35 μονάδες βάσης που έχουν ήδη προεξοφληθεί από τις αγορές.

**ΟΙ ΑΛΛΕΣ ΜΕΓΑΛΕΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΕΣ**

Για τις υπόλοιπες μεγάλες οικονομίες, η έκθεση προβλέπει ηπιότερη νομισματική πολιτική, με αύξηση 25 μονάδων βάσης από την Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα, αντίστοιχη κίνηση από την Τράπεζα της Ιαπωνίας, και καμία νέα αύξηση από την Τράπεζα της Αγγλίας, την Τράπεζα της Αυστραλίας ή την Τράπεζα του Καναδά.

Για το Ηνωμένο Βασίλειο, η Bank of America

αναθεωρεί καθοδικά τις προβλέψεις της, εκτιμώντας ότι η αποκλιμάκωση των τιμών ενέργειας και οι ηπιότερες πληθωριστικές πιέσεις καθιστούν απίθανη οποιαδήποτε νέα αύξηση επιτοκίων το 2026. Παράλληλα, το επιτόκιο των δεκαετών Sonia swaps αναμένεται να κινηθεί κοντά στο 4,5%.

**ΟΙ ΑΓΟΡΕΣ ΟΜΟΛΟΓΩΝ**

Στις αγορές ομολόγων, η τράπεζα προτιμά θέσεις που επωφελούνται από υψηλότερα βραχυπρόθεσμα αμερικανικά επιτόκια και από πιο επίπεδη καμπύλη αποδόσεων στις ΗΠΑ, ενώ για Ευρώπη, Ηνωμένο Βασίλειο, Ιαπωνία, Αυστραλία και Καναδά προβλέπει πιο απότομες καμπύλες αποδόσεων.

Στο επενδυτικό σκέλος, η Bank of America προτείνει τοποθετήσεις που ευνοούνται από άνοδο των βραχυπρόθεσμων αμερικανικών επιτοκίων, ενώ εκτός ΗΠΑ εντοπίζει ευκαιρίες σε ευρωπαϊκά, βρετανικά, ιαπωνικά, αυστραλιανά και καναδικά κρατικά ομόλογα, εκτιμώντας ότι παρουσιάζουν μεγαλύτερα περιθώρια βελτίωσης σε σχέση με την αμερικανική αγορά.

## &gt; CREDIABANK

## ΠΑΡΟΥΣΙΑΖΕΙ ΤΟΥΣ INCREDIABLES

Η CrediaBank παρουσίασε την πρωτοβουλία "inCrediables", αναδεικνύοντας τέσσερα πρόσωπα και ομάδες του ελληνικού αθλητισμού ως παραδείγματα ήθους, ομαδικότητας και συμπερίληψης. Στην καμπάνια συμμετέχουν:

- ο Ολυμπιονίκης του άλματος επί κοντώ Εμμανουήλ Καραλής
- η πρωταθλήτρια κολύμβησης Άννα Ντουντουνάκη
- ο παραολυμπιονίκης ποδηλασίας Νίκος Παπαγγελής
- η Εθνική Ομάδα Υδατοσφαίρισης Γυναικών, Παγκόσμια Πρωταθλήτρια

Σύμφωνα με την τράπεζα, οι συγκεκριμένοι αθλητές και η ομάδα αποτελούν παραδείγματα υπέρβασης προσδοκιών και στερεοτύπων, αναδεικνύοντας τη σημασία της συνεργασίας, της εμπιστοσύνης



και του σεβασμού ως θεμελιώδεις αξίες της αθλητικής και κοινωνικής προόδου.

**ΤΑ ΠΡΟΣΩΠΑ ΤΗΣ ΚΑΜΠΑΝΙΑΣ**

Ο Εμμανουήλ Καραλής παρουσιάζεται ως αθλητής που έχει διακριθεί διεθνώς στο άλμα επί κοντώ, με συμμετοχές σε κορυφαίες διεθνείς διοργανώσεις και Ολυμπιακούς Αγώνες, με έμφαση στη σημασία της ομαδικής υποστήριξης πίσω από τις ατο-

μικές επιδόσεις.

Η Άννα Ντουντουνάκη, με διεθνείς διακρίσεις στην κολύμβηση, προβάλλεται ως αθλήτρια με πορεία που συνδέεται με αφοσίωση και συνεχή εξέλιξη, ενώ γίνεται αναφορά στο αγώνισμα της πεταλούδας ως στοιχείο ταύτισης με την αγωνιστική της πορεία.

Ο Νίκος Παπαγγελής παρουσιάζεται ως παράδειγμα ανθεκτικότητας και δύναμης στον χώρο της παραολυμπιακής ποδηλασίας, με έμφαση στη σημασία της συμπερίληψης, της ισότητας και της πρόσβασης στον αθλητισμό.

Η Εθνική Ομάδα Υδατοσφαίρισης Γυναικών αναδεικνύεται ως ομάδα με σταθερή παρουσία στην παγκόσμια ελίτ, με διεθνείς διακρίσεις και μετάλλια, η οποία λειτουργεί με συλλογικότητα και κοινό στόχο.

## &gt; LAVIPHARM

## ΓΙΑΤΙ ΠΟΝΤΑΡΕΙ ΣΤΟ DUROGESIC – ΑΝΑΠΤΥΞΗ 24% ΣΤΟ ΕΞΑΜΗΝΟ

Στη διεθνή εμπορική αξιοποίηση του Durogesic και στη μεταφορά της παραγωγής του στην Παιανία ποντάρει, μεταξύ άλλων, η διοίκηση της Lavipharm για την ανάπτυξη της τα επόμενα χρόνια.

Σύμφωνα με τα όσα ανέφερε ο Διευθύνων Σύμβουλος της φαρμακοβιομηχανίας, Τηλέμαχος Λαβίδας, η εξαγορά του προϊόντος αναμένεται να μετασχηματίσει τη διεθνή δραστηριότητα του ομίλου, δημιουργώντας νέες πηγές εσόδων και αλλάζοντας ουσιαστικά την κλίμακα των οικονομικών του μεγεθών. Σημειώνεται ότι στο πεντάμηνο η Lavipharm έτρεξε με 24% ανάπτυξη.

**ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΚΙΝΗΣΗ**

Η διοίκηση χαρακτηρίζει την εξαγορά του Durogesic ως τη σημαντικότερη στρατηγική κίνηση των τελευταίων ετών για την Lavipharm, καθώς σύμφωνα με τις εκτιμήσεις, μετά την πλήρη ενσωμάτωση του προϊόντος τα ετήσια έσοδα αναμένεται να αυξηθούν κατά περίπου 60%, ενώ η αξιοποίηση των υφιστάμενων παραγωγικών εγκαταστάσεων θα ενισχυθεί σημαντικά, χωρίς να απαιτηθούν πρόσθετες σημαντικές κεφαλαιουχικές δαπάνες. Παράλληλα, η συμφωνία διευρύνει το μερίδιο αγοράς της εταιρείας, ενισχύει την παρουσία

της σε νέες αγορές και δημιουργεί ισχυρότερη χρηματοοικονομική βάση για την υλοποίηση μελλοντικών εξαγορών και συγχωνεύσεων.

Σε pro forma βάση, η ενσωμάτωση του Durogesic εκτιμάται ότι θα προσθέσει ετήσια έσοδα €37 εκατ., ανεβάζοντας τις συνολικές πωλήσεις της Lavipharm σε περίπου €108 εκατ.

**ΤΟ 2027 ΣΤΗΝ ΠΑΙΑΝΙΑ**

Στο πλαίσιο της στρατηγικής για το 2026, η εταιρεία προβλέπει τη σταδιακή ολοκλήρωση των διαδικασιών αδειοδότησης και την εμπορική διάθεση του Durogesic σε συνολικά 24 χώρες. Η παραγωγή του προϊόντος προγραμματίζεται να ξεκινήσει στο εργοστάσιο της Παιανίας κατά το β' εξάμηνο του 2027, αυξάνοντας σημαντικά τη συμβολή των διεθνών δραστηριοτήτων στα συνολικά αποτελέσματα του ομίλου.

**ΝΕΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ**

Παράλληλα, στην ελληνική αγορά η στρατηγική περιλαμβάνει νέα λανσαρίσματα στις θεραπευτικές κατηγορίες του καρδιομεταβολικού και της οστεοπόρωσης, καθώς και την περαιτέρω ενίσχυση του χαρτοφυλακίου Consumer Healthcare μέσω της προώ-

θησης του Betaoctine, του νέου αντισηπτικού που εντάσσεται στην οικογένεια προϊόντων Betadine.

**ΔΙΕΘΝΗΣ ΠΑΡΟΥΣΙΑ**

Η Lavipharm διατηρεί διεθνές δίκτυο συνεργασιών, με παρουσία σε αγορές της Ευρώπης, της Ασίας, της Μέσης Ανατολής, της Αφρικής, της Βόρειας και Νότιας Αμερικής. Σε επίπεδο γεωγραφικής κατανομής των πωλήσεων, οι σημαντικότερες διεθνείς αγορές είναι η Γερμανία, η Γαλλία, η Ισπανία, η Ιταλία και το Ηνωμένο Βασίλειο, ενώ σημαντική συμβολή έχουν και οι λοιπές διεθνείς αγορές στις οποίες δραστηριοποιείται.

**ΠΑΡΑΓΩΓΗ**

Η Lavipharm προχωρά στον εκσυγχρονισμό των παραγωγικών της εγκαταστάσεων, υλοποιώντας σειρά παρεμβάσεων που αποσκοπούν στην αύξηση της παραγωγικής δυναμικότητας, τη βελτίωση της αποδοτικότητας και τη δημιουργία των απαραίτητων υποδομών για την υποστήριξη της μελλοντικής ανάπτυξης του χαρτοφυλακίου της.

Στο πλαίσιο αυτό, ολοκληρώθηκε η μελέτη και ο σχεδιασμός των νέων χώρων παραγωγής υγρών φαρμακευτικών προϊόντων, οι οποίοι σχεδιάζονται σύμφωνα με τα υψηλότερα πρότυπα ποιότητας.

Παράλληλα, προχώρησε στη λειτουργία και αξιολόγηση των αυτόματων συστημάτων μέτρησης παραγωγικότητας σε όλες τις γραμμές συσκευασίας. Η εφαρμογή τους οδήγησε σε αύξηση της αποδοτικότητας των γραμμών συσκευασίας κατά ποσοστό άνω του 7%.

Κατά τη διάρκεια του έτους ξεκίνησε επίσης η παραγωγή των πρώτων εμπορικών παρτίδων του Betaoctine, ενώ συνεχίστηκε το πρόγραμμα αντικατάστασης και αναβάθμισης του παραγωγικού εξοπλισμού, με στόχο την περαιτέρω ενίσχυση της παραγωγικότητας. Επιπλέον, βρίσκεται σε εξέλιξη ο σχεδιασμός και η προμήθεια νέας μηχανής πλήρωσης φιαλιδίων, επένδυση που αποσκοπεί στην αύξηση της παραγωγικής δυναμικότητας και στη δυνατότητα απορρόφησης νέων προϊόντων..

Στέλλα Αυγουστάκη

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



Τηλέμαχος Λαβίδας,  
Διευθύνων Σύμβουλος,  
Lavipharm



## > AKTOR ΜΠΑΙΝΕΙ ΣΤΗ ΛΙΑΝΙΚΗ ΗΛΕΚΤΡΙΚΗΣ ΕΝΕΡΓΕΙΑΣ - ΣΤΑ €1,5 ΔΙΣ. ΟΙ ΑΜΚ ΤΗΣ ΤΕΤΡΑΕΤΙΑΣ

Συνολικά κεφάλαια ύψους περίπου €1,5 δισ. θα έχει αντλήσει ο όμιλος Aktor μέσα σε μία τετραετία, μέσω αυξήσεων μετοχικού κεφαλαίου και εκδόσεων ομολογιακών δανείων, με την επικείμενη Αύξηση Μετοχικού Κεφαλαίου (ΑΜΚ) €650 εκατ. και την παράλληλη έκδοση ομολόγου ύψους €300 εκατ. να αποτελούν το μεγαλύτερο χρηματοδοτικό εγχείρημα στην ιστορία του.

Όπως ανέφερε ο Πρόεδρος του ομίλου, Αλέξανδρος Εξάρχου, η νέα αυτή κεφαλαιακή ενίσχυση δεν αποσκοπεί στην κάλυψη χρηματοδοτικών αναγκών της υφιστάμενης δραστηριότητας, αλλά στην επιτάχυνση του επενδυτικού προγράμματος ύψους €3 δισ. έως το 2031 και στη δημιουργία ενός ισχυρά κεφαλαιοποιημένου ομίλου υποδομών, ικανού να ανταποκρίνεται άμεσα στις επενδυτικές ευκαιρίες που αναδύονται σε Ελλάδα και εξωτερικό.

### ΞΕΝΟΙ ΕΠΕΝΔΥΤΕΣ

Η δημόσια εγγραφή προγραμματίζεται να ξεκινήσει 21 Ιουλίου, οπότε και αναμένεται να ανοίξει το βιβλίο προσφορών, με περίπου το 80% της έκδοσης να απευθύνεται σε ξένους θεσμικούς και το υπόλοιπο 20% σε Έλληνες. Η διοίκηση προγραμματίζει roadshow σε Λονδίνο και Ηνωμένες Πολιτείες, επιδιώκοντας την προσέλκυση θεσμικών επενδυτών με μακροχρόνιο επενδυτικό προσανατολισμό, ενώ, σε περίπτωση σημαντικής

υπερκάλυψης, προτίθεται να δώσει έμφαση στην ποιότητα της μετοχικής βάσης και όχι αποκλειστικά στο ύψος των προσφερόμενων κεφαλαίων.

Ο κ. Εξάρχου χαρακτήρισε ιδιαίτερα σημαντική τη συμμετοχή των Goldman Sachs, Bank of America και UBS ως αναδόχων της αύξησης κεφαλαίου, καθώς και τον ρόλο της UBS στην έκδοση του ομολογιακού, εκτιμώντας ότι η εμπλοκή κορυφαίων διεθνών χρηματοοικονομικών οργανισμών αποτελεί έμπρακτη ψήφο εμπιστοσύνης τόσο προς τον όμιλο, όσο και προς το επενδυτικό του σχέδιο. Παράλληλα, υπογράμμισε ότι η πολιτική και οικονομική σταθερότητα της χώρας παραμένει βασική προϋπόθεση για τη συνέχιση της εισροής ξένων επενδυτικών κεφαλαίων, σημειώνοντας ότι το τελευταίο διάστημα καταγράφεται αυξημένο ενδιαφέρον διεθνών επενδυτών για τοποθετήσεις σε ελληνικά εταιρικά assets.

### Ο ΣΤΟΧΟΣ ΤΟΥ EBITDA

Στόχος του νέου επιχειρηματικού σχεδίου είναι η μετατροπή της Aktor σε έναν ολοκληρωμένο όμιλο υποδομών με μεγαλύτερη συμμετοχή δραστηριοτήτων που δημιουργούν επαναλαμβανόμενες ταμειακές ροές. Στο πλαίσιο αυτό, η Κατασκευή θα εξακολουθήσει να αποτελεί βασικό πυλώνα του ομίλου, ωστόσο η συμβολή της στο EBITDA θα περιοριστεί σταδιακά σε περίπου 25%,

καθώς μεγαλύτερο βάρος θα αποκτήσουν οι Παραχωρήσεις, οι ΑΠΕ και οι δραστηριότητες LNG.

Παράλληλα, η εταιρεία στοχεύει στη διατήρηση ισχυρής κεφαλαιακής διάρθρωσης, με τη σχέση καθαρού δανεισμού προς EBITDA να διαμορφώνεται στο 4%, ώστε να διατηρεί την απαιτούμενη χρηματοοικονομική ευελιξία για την υλοποίηση του επενδυτικού και την αξιοποίηση νέων ευκαιριών ανάπτυξης.

### ΚΑΘΕΤΟΠΟΙΗΣΗ ΕΝΕΡΓΕΙΑΣ

Κομβικό στοιχείο του στρατηγικού σχεδιασμού αποτελεί και η καθετοποίηση της ενεργειακής δραστηριότητας. Ο όμιλος σχεδιάζει την περαιτέρω ανάπτυξη του χαρτοφυλακίου ΑΠΕ, επενδύσεις σε συστήματα αποθήκευσης ενέργειας, καθώς και την επέκτασή του στη λιανική αγορά ηλεκτρικής ενέργειας είτε μέσω εξαγοράς υφιστάμενης εταιρείας προμήθειας, είτε μέσω δημιουργίας νέου σχήματος. Σύμφωνα με τον κ. Εξάρχου, η δραστηριοποίηση στο retail αποτελεί το επόμενο βήμα για την ολοκλήρωση ενός καθετοποιημένου ενεργειακού μοντέλου, το οποίο θα συνδυάζει παραγωγή, αποθήκευση και προμήθεια ηλεκτρικής ενέργειας, ενισχύοντας την ανταγωνιστικότητα και τις επαναλαμβανόμενες ταμειακές ροές του ομίλου.

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

&gt; H&amp;M

## ΠΙΕΣΕΙΣ ΣΤΑ ΚΕΡΔΗ ΛΟΓΩ ΑΣΘΕΝΟΥΣ ΖΗΤΗΣΗΣ ΚΑΙ ΕΝΤΟΝΟΥ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ ΣΤΟ FAST FASHION

Χαμηλότερα των αναμενόμενων αποτελέσματα κατέγραψε η H&M για το β' τρίμηνο, καθώς η σουηδική αλυσίδα fast fashion συνεχίζει να αντιμετωπίζει πιέσεις από τον έντονο ανταγωνισμό και τη συγκρατημένη καταναλωτική ζήτηση.

Το λειτουργικό κέρδος για την περίοδο των τριών μηνών έως τον Μάιο διαμορφώθηκε στα 5,91 δισ. κορώνες Σουηδίας (περίπου \$610 εκατ.), κάτω από τις εκτιμήσεις των αναλυτών που τοποθετούσαν τον μέσο όρο στα 6,3 δισ. κορώνες.

Η εταιρεία εκτιμά ότι οι πωλήσεις του Ιουνίου θα κινηθούν στα ίδια επίπεδα με την αντίστοιχη περίοδο του προηγούμενου έτους, γεγονός που υποδηλώνει συνεχιζόμενη αδυναμία στη ζήτηση.

### Η ΠΡΟΣΠΑΘΕΙΑ ΑΝΑΔΙΑΡΘΡΩΣΗΣ

Ο CEO, Daniel Ervér, ο οποίος έχει αναλάβει την προσπάθεια αναδιάρθρωσης από το 2024, βρίσκεται αντιμέτωπος με αυξημένη πίεση να επαναφέρει τη σταθερή ανάπτυξη των πωλήσεων. Παρότι οι επενδυτές αναγνωρίζουν τη βελτίωση στην κερδοφορία, που στηρίζεται στη μείωση αποθεμάτων και



Daniel Ervér, CEO, H&M

στις ισχυρότερες πωλήσεις σε πλήρη τιμή, η βασική πρόκληση παραμένει η ενίσχυση της ζήτησης.

Κατά τη διάρκεια τηλεδιάσκεψης με επενδυτές, ο CEO παραδέχθηκε ότι οι πωλήσεις "δεν βρίσκονται ακόμη στο επίπεδο που επιθυμεί η εταιρεία". Από την ανάληψη των καθηκόντων του, έχει επικεντρωθεί στη βελτίωση της προϊοντικής γκάμας, στην πιο επιθετική τιμολόγηση και στη μείωση του χρόνου σχεδιασμού και παραγωγής, στο πλαίσιο ενός ευρύτερου σχεδίου αναδιάρθρωσης.

Τα αποτελέσματα επηρεάστηκαν επίσης από έκτακτα κόστη ύψους 679 εκατ. κορωνών λόγω οργανωτικών αλλαγών.

### ΤΑ ΒΑΣΙΚΑ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ

Ωστόσο, παρά τις λειτουργικές βελτιώσεις, η ζήτηση παραμένει εύθραυστη σε βασικές αγορές, ενώ ο κλάδος αντιμετωπίζει αυξανόμενο ανταγωνισμό από εταιρείες χαμηλού κόστους όπως η Shein και η Primark, αλλά και από την Inditex, η οποία έχει επωφεληθεί από ταχύτερους κύκλους παραγωγής και πιο ευέλικτη εφοδιαστική αλυσίδα.

Η H&M πέτυχε μείωση αποθεμάτων κατά 10% σε ετήσια βάση, περιορίζοντας τον κίνδυνο μελλοντικών εκπτώσεων για εκκαθάριση αποθεμάτων, αν και τα έσοδα χωρίς συναλλαγματικές επιδράσεις παρέμειναν σχεδόν αμετάβλητα, υποδεικνύοντας στασιμότητα στη ζήτηση.

## • Debrief •

### Η ΕΛΛΑΔΑ ΚΑΙ Η "ΕΙΡΗΝΗ ΤΟΥ ΠΥΡΙΤΙΟΥ"

"Αν ο 20ός αιώνας βασίστηκε στο πετρέλαιο και τον χάλυβα, ο 21ος αιώνας βασίζεται στην υπολογιστική και τα ορυκτά που την τροφοδοτούν. Αυτή η ιστορική διακήρυξη χαιρετίζει μια νέα συναίνεση για την οικονομική ασφάλεια, διασφαλίζοντας ότι οι ευθυγραμμισμένοι εταίροι χτίζουν το οικοσύστημα Τεχνητής Νοημοσύνης του αύριο - από την ενέργεια και τα κρίσιμα ορυκτά έως την κατασκευή και τα μοντέλα υψηλής τεχνολογίας".

Με αυτή τη φράση ο υφυπουργός Εξωτερικών των ΗΠΑ, αρμόδιος για την Οικονομική Ανάπτυξη, την Ενέργεια και το Περιβάλλον, Jacob Helberg, περιγράφει την πρωτοβουλία Pax Silica, την "Ειρήνη του Πυριτίου", αν θέ-

λαμε να μεταφράσουμε τον όρο στα ελληνικά. Τί είναι η Pax Silica; "Η εμβληματική προσπάθεια του State Department για την Τεχνητή Νοημοσύνη και την ασφάλεια της εφοδιαστικής αλυσίδας, προωθώντας νέα συναίνεση για την οικονομική ασφάλεια μεταξύ συμμάχων και αξιόπιστων εταίρων", σύμφωνα με τη σχετική ιστοσελίδα της αμερικανικής κυβέρνησης.

Έχουμε επισημάνει αρκετές φορές στον ρόλο της που θα έχει η τεχνολογία στη διαμόρφωση των νικητών του αύριο. Ειδικά η επανάσταση στην Τεχνητή Νοημοσύνη επιταχύνεται, αναδιοργανώνοντας ολοένα και περισσότερο την παγκόσμια οικονομία και αναδιαμορφώνοντας τις παγκόσμιες αλυσί-

δες εφοδιασμού. Αυτό σημαίνει ιστορικές ευκαιρίες και προκλήσεις, ζήτηση για ενέργεια, κρίσιμα ορυκτά, υποδομές και νέες αγορές που δεν έχουν ακόμη εφευρεθεί.

Γιατί τα αναφέρουμε όλα αυτά. Γιατί από την περασμένη Τετάρτη, η Ελλάδα είναι και επίσημως μέλος της πρωτοβουλίας Pax Silica. Σύμφωνα, δεν θα ορίσει η χώρα μας τις παγκόσμιες εξελίξεις στην AI και τα κρίσιμα ορυκτά. Αλλά δεν θα είναι και αδιάφορος, μακρινός παρατηρητής. Η συμμετοχή στην Pax Silica έχει δυνητικά τη σημασία της. Τα καλά να λέγονται...

Γιάννης Παλιούρης  
giannis@notice.gr

&gt; HENKEL

## ΤΟ BREF ΕΜΠΛΟΥΤΙΖΕΙ ΤΗ ΣΕΙΡΑ POWER ACTIVE

Το Bref προχωρά στον εμπλουτισμό της σειράς Power Active με δύο νέες αρωματικές επιλογές, ενώ επανασυστήνει την premium σειρά του με τη νέα ονομασία Self Active. Οι νέες προσθήκες εντάσσονται στη στρατηγική της μάρκας για ενίσχυση της παρουσίας της στην κατηγορία των μπλοκ τουαλέτας, με έμφαση στη φρεσκάδα, την καθαριότητα και τη λειτουργικότητα των προϊόντων. Στο πλαίσιο αυτό, λανσάρονται δύο νέες

διπλές συσκευασίες Power Active.

- Το Power Active Lemon
- Το Power Active Flower

Παράλληλα, η σειρά Blue Active μετονομάζεται σε Self Active, με στόχο να αναδείξει τη σχετική τεχνολογία των προϊόντων της. Σύμφωνα με την εταιρεία, η νέα φόρμουλα περιλαμβάνει ειδικά συστατικά που προσφέρουν συνεχή καθαριστική δράση μεταξύ των χρήσεων, καθώς τα ένζυ-



μα δρουν στη βρωμιά χωρίς να απαιτείται ενεργοποίηση μέσω της ροής του νερού.

## Business Maker

### Η ΚΡΗΤΗ, Ο ΕΠΟΜΕΝΟΣ ΣΤΑΘΜΟΣ ΤΗΣ PwC ΓΙΑ ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΟ ΓΡΑΦΕΙΟ

Η Κρήτη βρίσκεται πλέον ψηλά στην ατζέντα της PwC Ελλάδας, καθώς η εταιρεία αξιολογεί το επόμενο βήμα ανάπτυξης. Οι πληροφορίες αναφέρουν ότι το Ηράκλειο αποτελεί τον επικρατέστερο προορισμό για τη δημιουργία νέου περιφερειακού γραφείου. Ο σχεδιασμός έχει προσδιοριστεί χρονικά προς το 2027 ή στην καλύτερη περίπτωση, προς τα τέλη του 2026. Η διαφορά σε σχέση με άλλες περιφερειακές επεκτάσεις είναι ότι η Κρήτη δεν αντιμετωπίζεται μόνο ως μία ακόμη δεξαμενή ανθρώπινου δυναμικού. Για την PwC αποτελεί μια οικονομία με δικά της χαρακτηριστικά και αυτόνομη επιχειρηματική δραστηριότητα. Το νησί διαθέτει ένα από τα μεγαλύτερα

περιφερειακά ΑΕΠ της χώρας, ισχυρό τουριστικό αποτύπωμα, δυναμικές επιχειρήσεις στον πρωτογενή τομέα και ολοένα αυξανόμενα εξωστρέφεια. Παράλληλα, η παρουσία του Πανεπιστημίου Κρήτης και του Πολυτεχνείου Κρήτης δημιουργεί μια σημαντική βάση νέων επιστημόνων, την οποία αρκετές μεγάλες εταιρείες συμβουλευτικών υπηρεσιών παρακολουθούν τα τελευταία χρόνια. Η PwC έχει ήδη δοκιμάσει με επιτυχία το μοντέλο της περιφερειακής ανάπτυξης. Στην Θεσσαλονίκη απασχολεί περίπου 170 εργαζόμενους, στον Βόλο 40, στην Πάτρα 30, στα Ιωάννινα 20 και στην Ρόδο ακόμη 20 άτομα. Ωστόσο, η Κρήτη φαίνεται να διαθέτει ένα διαφορετικό πλεονέκτημα.

Ενώ αρκετά περιφερειακά γραφεία λειτουργούν κυρίως ως κέντρα παροχής υπηρεσιών προς μεγαλύτερες ομάδες της εταιρείας, στο Ηράκλειο η PwC βλέπει τη δυνατότητα ανάπτυξης και αυτόνομης πελατειακής βάσης. Η εκτίμηση είναι ότι μια νέα παρουσία στο νησί θα μπορούσε να φθάσει σε πρώτη φάση τα 40 άτομα, αριθμός που θεωρείται επαρκής για να στηριχθεί η λειτουργία ενός νέου κόμβου. Το ενδιαφέρον της PwC αντανακλά μια ευρύτερη τάση. Οι μεγάλες εταιρείες συμβούλων δεν αναζητούν πλέον μόνο προσωπικό στην περιφέρεια. Αναζητούν ολόκληρα επιχειρηματικά οικοσυστήματα. Και η Κρήτη φαίνεται ότι πληροί αρκετές από αυτές τις προϋποθέσεις.

### Η... ΠΑΓΙΔΑ ΤΗΣ ΑΙ ΠΟΥ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΙΖΕΙ ΤΙΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ

Η δημόσια συζήτηση γύρω από την Τεχνητή Νοημοσύνη ξεκινά συνήθως από την ίδια ερώτηση: πόσες θέσεις εργασίας θα αντικαταστήσει. Στις επιχειρήσεις, όμως, η συζήτηση έχει αρχίσει να γίνεται πιο σύνθετη. Και κυρίως πιο πρακτική. Στελέχη της αγοράς επισημαίνουν ότι η σύγκριση ανάμεσα σε έναν εργαζόμενο και ένα εργαλείο Τεχνητής Νοημοσύνης δεν είναι τόσο απλή όσο παρουσιάζεται συχνά. Εάν μια ολοκληρωμένη λύση AI κοστίζει τελικά €700 ή €800 τον μήνα και ένας εργαζόμενος €1.000, η απόφαση δεν κρίνεται μόνο από το κόστος. Κρίνεται από την παραγωγικότητα, την ποιότητα της εργασίας, την ικανότητα λήψης αποφάσεων και την ευελιξία. Γι' αυτό και αρκετοί παρά-

γοντες της αγοράς θεωρούν ότι το πραγματικό ζήτημα δεν είναι η αντικατάσταση ανθρώπων αλλά η δημιουργία ενός οικοσυστήματος γνώσης που θα αξιοποιήσει τις νέες τεχνολογίες. Η Ελλάδα βρίσκεται ακόμη στην αρχή αυτής της διαδρομής. Τα τελευταία χρόνια αυξάνονται οι επενδύσεις σε startups, ερευνητικά κέντρα και τεχνολογικές υποδομές, ενώ η χώρα επιχειρεί να προσελκύσει περισσότερους επενδυτές από τον χώρο της καινοτομίας. Το κρίσιμο ερώτημα είναι αν θα καταφέρει να δημιουργήσει ένα περιβάλλον που θα κρατήσει ταλέντο και θα προσελκύσει νέο. Σύμφωνα με ανθρώπους της αγοράς, το μέλλον δεν θα κριθεί μόνο από δρόμους, λιμάνια και αεροδρόμια. Οι υποδομές της επόμενης

δεκαετίας είναι διαφορετικές. Περιλαμβάνουν data centers, υποθαλάσσια καλώδια μεταφοράς δεδομένων, ενεργειακά δίκτυα νέας γενιάς και ψηφιακές υπηρεσίες υψηλής προστιθέμενης αξίας. Δεν είναι τυχαίο ότι οι μεγαλύτερες επενδύσεις που ανακοινώνονται διεθνώς συνδέονται πλέον με υποδομές δεδομένων και Τεχνητής Νοημοσύνης. Η Ελλάδα προσπαθεί να βρει θέση σε αυτό το νέο περιβάλλον. Το αν θα τα καταφέρει θα εξαρτηθεί λιγότερο από την τεχνολογία και περισσότερο από το ανθρώπινο κεφάλαιο που θα μπορεί να τη χρησιμοποιήσει. Γιατί στην οικονομία της γνώσης, το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα δεν είναι οι αλγόριθμοι. Είναι οι άνθρωποι που ξέρουν πώς να τους αξιοποιούν.

## Business Insight

### LAVIPHARM: ΟΙ 2+1 ΑΣΣΟΙ ΤΗΣ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΓΙΑ ΤΗ ΣΥΝΕΧΕΙΑ

Ίσως η πιο ενδιαφέρουσα Γενική Συνέλευση μετόχων της Lavipharm, εδώ και πολύ-πολύ καιρό, καθώς για πρώτη φορά έγινε τόσο εμπεριστατωμένος απολογισμός της περιόδου ολικής επαναφοράς της εταιρείας, όσο, κυρίως, επειδή ειπώθηκαν γεγονότα, **δόθηκαν λεπτομερή στοιχεία για την επόμενη περίοδο της Lavipharm.** Έχοντας εδράσει τη χρήση του 2025, και άκρως ενθαρρυντικά τα μεγέθη α' τριμήνου, η διοίκηση είχε κάθε λόγο να είναι συγκρατημένα αισιόδοξη. Συνοπτικά, **πωλήσεις από συνεχιζόμενη δραστηριότητα (προ Rebate & Clawback) €70,03 εκατ. το 2025** (από €61,01 εκατ. το 2024), ενοποιημένα **EBITDA €15,47 (από €10,39 εκατ.), καθαρά κέρδη €5,99 (από €8,98 εκατ.)**, λόγω αναγνώρισης εσόδου από αναβαλλόμενη φορολογία ύψους €6,3 εκατ. το 2024, το οποίο προέκυψε από την εκκαθάριση της θυγατρικής εταιρείας LAS AE). Σημειωτέον πως, εξαιρώντας το έκτακτο αυτό έσοδο φόρου από το έτος 2024, τα καθαρά κέρδη της χρήσης εκείνης θα ανέρχονταν σε €2,68 εκατ., ενώ το συγκρίσιμο ποσοστό μεταβολής θα διαμορφωνόταν σε αύξηση 123,2%. **Και για το α' τρίμηνο 2026: πωλήσεις €16,59 εκατ. (από €14,71 εκατ.), μικτό κέρδος €6,58 εκατ. (από €6,03 εκατ.)** κ.ο.κ. Τέλη Μαΐου (27/5) ανακοινώνεται η ολοκλήρωση της συναλλαγής για την απόκτηση των αδειών κυκλοφορίας των εμπορικών σημάτων και των **δικαιωμάτων εκμετάλλευσης και παραγωγής του Durogesic από την Janssen Global Services.** Δεδομένου ότι η συμφωνία είχε ανακοινωθεί στις 9 Απριλίου το διάστημα οριστικοποίησης είναι αρκετά πιο σύντομο, απ' ότι μπορεί να εκτιμούσε η κοινότητα, εξέλιξη που πιθανότατα θα λειτουργήσει ενισχυτικά των προσπαθειών της διοίκησης για

επίτευξη υψηλότερων στόχων. **Game changer η συμφωνία για το Durogesic,** σύμφωνα με την παρουσίαση στην Ένωση Θεσμικών (τέλη Απριλίου), με τον Βασίλη Μπαλούμη να δηλώνει στους θεσμικούς, αναλυτές ότι «...η Lavipharm βρίσκεται σε φάση υψηλής ανάπτυξης και ενίσχυσης όλων των οικονομικών της δεικτών. Οι πρόσφατες κινήσεις μας ισχυροποιούν και τη διεθνή παρουσία και επιβεβαιώνουν τη δυνατότητα της εταιρείας να υλοποιεί σύνθετες συμφωνίες και να αξιοποιεί νέες ευκαιρίες στις παγκόσμιες αγορές. Με συνέπεια και επιμονή, συνεχίζουμε την υλοποίηση της στρατηγικής μας, με στόχο τη δημιουργία αξίας». **Κίνηση λαχείο χαρακτήρισαν αναλυτές το deal καθώς υπολογίζεται ότι θα ενισχύσει τον ετήσιο κύκλο εργασιών της κατά περίπου 60%.**

Δεδομένου ότι το 2025 οι πωλήσεις διαμορφώθηκαν στα €70 εκατ., ο πρόσθετος κύκλος εργασιών υπολογίζεται γύρω ή και πάνω από τα €35 εκατ. και θα αφορά κατά κύριο λόγο εξαγωγές. Οι εκτιμήσεις αυτές θεωρούνται ως αρκετά «ασφαλείς» καθώς το φάρμακο ήδη κυκλοφορεί ανά τον κόσμο και έχει καταγεγραμμένες επιδόσεις. Βασικό σημείο καμπής, όπως προέκυψε από την χθεσινή Γενική Συνέλευση **η μετατόπιση το 2027 των πωλήσεων από 2/3 στην Ελλάδα, στο 2/3 στο εξωτερικό,** έχοντας ως βαθύρα την αύξηση πωλήσεων κατά περίπου 24% στο εξάμηνο.

Πρακτικά, οι πωλήσεις Durogesic στις μεγάλες αγορές θα ξεκινήσουν τον Νοέμβριο και **τον Δεκέμβριο η Lavipharm θα βρίσκεται σε όλες τις αγορές, μεγάλου εμπορικού ενδιαφέροντος.** Προοπτικά η παραγωγική διαδικασία θα μεταφερθεί στις εγκαταστάσεις της εταιρείας στην

Παλλήνη (όπου υπάρχει διαθέσιμη παραγωγική δυναμικότητα, άλλωστε πρόκειται για διαδερμικό φάρμακο, τομέας όπου η εταιρεία διαθέτει σημαντική τεχνογνωσία). **Μάλιστα, όταν το προϊόν έρθει εδώ, η παραγωγή θα ανέλθει σε επίπεδα-ρεκόρ,** με ό,τι αυτό μπορεί να σημαίνει στην τελική γραμμή αποτελεσμάτων (κύκλος εργασιών, περιθώριο κέρδους/ απόδοσης επένδυσης, καθαρής κερδοφορίας).

Η πολύ μεγάλη αύξηση του κύκλου εργασιών που θα προέλθει από την εξαγορά του φαρμάκου Durogesic ή οποιουδήποτε άλλου ακολουθήσει στο μέλλον, δεν συμπεριλαμβάνεται στο πενταετές business plan που είχε ανακοινωθεί το 2025 όταν στην εταιρεία μιλούσαν για διπλασιασμό των πωλήσεων στην 5ετία.

Ωστόσο, όπως διευκρίνισε (στην ΕΘΕ) ο CFO, **το deal για το Durogesic αναμένεται να έχει επίδραση στην αξία των μετόχων,** οδηγώντας σε αύξηση των ετήσιων εσόδων κατά 60% μετά την εξαγορά και στοχεύοντας σε EBITDA margin στο σύνολο της δραστηριότητας της εταιρείας μεγαλύτερο από 37%, μέγεθος αντίστοιχο πολυεθνικών του κλάδου. Παράλληλα επιταχύνεται σημαντικά η αναπτυξιακή πορεία χωρίς την ανάγκη νέων επενδύσεων σε μηχανολογικό εξοπλισμό. Καταληκτικά, **η Lavipharm τοποθετείται σε ισχυρότερη θέση για μελλοντικές συνεργασίες και εξαγορές (M&A),** επιβεβαιώνοντας την ικανότητα της διοίκησης να υλοποιεί κινήσεις που δημιουργούν αξία στους μετόχους. **Στα €1,5820 η τιμή της μετοχής, στα €3 έχει θέσει τον πήχη η Χρυσοχοϊδης** χρηματιστηριακή (και παλαιότερα τα 2 ευρώ η Ambrosia Capital, μένει να φανεί εάν θα επιβεβαιωθούν οι προβλέψεις των παραγόντων της εταιρείας.

## BnSECRET

## 1/ ΣΕ ΑΔΙΕΞΟΔΟ ΤΑ ΕΛΤΑ

- Με την αναδιάρθρωση των ΕΛΤΑ να έχει ξεκινήσει για μια δεκαετία, η εταιρεία έχει κάνει κάποια βήματα μπροστά. Ωστόσο το αδιέξοδο παραμένει καθώς σύμφωνα με πληροφορίες οι ζημιές κάθε μήνα φτάνουν τα €3 εκατ. Μια πληγή για την εταιρεία είναι η απώλεια της συνεργασίας με την Temu, ενώ η δραστηριότητα του ομίλου συρρικνώνεται...

## 2/ ΠΑΝΩ ΑΠΟ ΔΥΟ ΦΟΡΕΣ Η ΚΑΛΥΨΗ ΤΗΣ ΔΗΜΟΣΙΑΣ ΠΡΟΣΦΟΡΑΣ ΓΙΑ ΤΑ ΑΤΤΙΚΑ ΠΟΛΥΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ

- Οδεύοντας προς το κλείσιμο της διαδικασίας, η δημόσια προσφορά των Αττικών Πολυκαταστημάτων καταγράφει ήδη εξαιρετικές επιδόσεις, με τη συμμετοχή να υπερβαίνει κατά δύο και πλέον φορές τον αρχικό στόχο. Η τελική ζήτηση αναμένεται ακόμα πιο ενισχυμένη, καθώς τα μεγάλα θεσμικά χαρτοφυλάκια είθισται να προχωρούν σε τοποθετήσεις την τελευταία στιγμή. Η θερμή αυτή ανταπόκριση πηγάζει από το ενδιαφέρον της αγοράς για τον κλάδο του premium retail, αλλά και από το γεγονός ότι η εταιρεία συνδυάζει ένα δοκιμασμένο, ώριμο μοντέλο με ξεκάθαρη δυναμική για μελλοντική εξέλιξη. Για την επενδυτική κοινότητα, το ισχυρότερο πλεονέκτημα δεν είναι απλώς η επέκταση των δραστηριοτήτων, αλλά η οικονομική αυτονομία της επιχείρησης. Η εταιρεία μπορεί να καλύπτει τα επενδυτικά της πλάνα αποκλειστικά από τις λειτουργικές ταμειακές της ροές, χωρίς να έχει ανάγκη για πρόσθετα κεφάλαια. Αυτή η σταθερότητα στρώνει το έδαφος για μια τακτική διανομή μερισμάτων—στα πρότυπα της μητρικής Ideal Holdings— γεγονός που το επενδυτικό κοινό αξιολογεί με ιδιαίτερα θετικό πρόσημο.

# SÖ POSH!

the trendletter

Κάθε Σάββατο στις 9.30

ΓΙΝΕ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ ΕΔΩ

## Editorial

## ΑΠΕΤΑΞΑΜΗΝ ΤΟ 2010

Συνεχίζοντας τη συζήτηση για το πού βρισκόμαστε σήμερα, τί περάσαμε στην κρίση και αν και τί μάθαμε από αυτή, μεταφέρω το τί είπε ο Διοικητής της Τράπεζας της Ελλάδας, Γιάννης Στουρνάρας, μιλώντας στην Athens Voice.

Πρώτον, να μην ξαναπάμε εκεί που ήμασταν το 2010. Στον υπερβολικό δανεισμό.

Δεύτερον, να υπάρξει συναίνεση στην πολιτική της δημοσιονομικής υπευθυνότητας. Δηλαδή, η χώρα να παράγει πρωτογενή πλεονάσματα για να πληρώνει τους τόκους και να μπορεί να μειώνει το ακόμα μεγάλο δημόσιο χρέος.

Τρίτον, συναίνεση ζήτησε και στο να προσέχουμε ως κόρη οφθαλμού το τραπεζικό σύστημα για να μπορεί με ασφάλεια να δέχεται τις καταθέσεις του ελληνικού λαού και με ασφάλεια να δανείζει σε επιχειρήσεις.

Και τέλος, συναίνεση στις επενδύσεις και τις μεταρρυθμίσεις, με στόχο την αύξηση της παραγωγικότητας. Και, πολύ σημαντικό, όρισε τί εστί παραγωγικότητα: "Παραγωγικότητα δεν σημαίνει ότι σας βάζω εσάς να δουλεύετε πιο πολλές ώρες, όχι. Παραγωγικότητα σημαίνει ότι σας εξοπλίζω με καλύτερα μηχανήματα. Αυξάνοντας, λοιπόν, την παραγωγικότητα, μπορώ να δώσω μεγαλύτερους μισθούς. Μπορώ να συγκλίνω το επίπεδο ευημερίας με το επίπεδο της Ευρώπης σήμερα και χωρίς να δημιουργώ μακροοικονομικές ανισορροπίες". Απλά πράγματα.

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