



## > IDEAL SOFTWARE SOLUTIONS

Στα σκαριά νέα projects  
– Στόχος για ανάπτυξη 20%-25% φέτος



## > ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΕΙΡΑΙΩΣ

Σε πρώτο πλάνο εξαγορές στην Ελλάδα, Snappi  
και asset management



## > ΔΑΑ

Το φετινό guidance και η επίδραση από την Μ. Ανατολή  
– Κέρδη €207,3 εκατ. το 2025



## > GRAND AUTOMOTIVE HELLAS

Πωλήσεις €186 εκατ. και κέρδη €2,4 εκατ.  
την πρώτη χρονιά στην ελληνική αγορά

## Editorial Αβεβαιότητα

## Debrief Δύο ξένοι

### Business Maker

- Η... πειθαρχία της Euronext και οι φόβοι για αποχωρήσεις
- Notos–American Eagle: Μια διαιτησία που... σέρνεται

### Business Insight

Sarantis: Eva undervalued χαρτί του FTSE25 Large Cap και η προοπτική του €1 δισ. που βλέπει η Eurobank Equities

### BnSecret

- Παππάς, Προκοπίου, Αγγελικούση, Δράγνης στον Περσικό Κόλπο εν μέσω κρίσης
- Χρηματιστήριο Αθηνών: Η μυστική ψήφος εμπιστοσύνης των JP Morgan και HSBC
- Γραφεία στο Σύνταγμα νοίκιασε η Code Hub

&gt; ΔΑΑ

## ΤΟ ΦΕΤΙΝΟ GUIDANCE ΚΑΙ Η ΕΠΙΔΡΑΣΗ ΑΠΟ ΤΗΝ Μ. ΑΝΑΤΟΛΗ - ΚΕΡΔΗ €207,3 ΕΚΑΤ. ΤΟ 2025

Αύξηση της επιβατικής κίνησης σε χαμηλό μονοψήφιο ποσοστό, μικρή πίεση στα περιθώρια EBITDA και καθαρά κέρδη περίξ των €200 εκατ., αναμένει για τη φετινή χρονιά η διοίκηση του ΔΑΑ.

Η πρόσφατη κλιμάκωση των γεωπολιτικών εντάσεων συμβάλλει σε μεγαλύτερη αβεβαιότητα παγκοσμίως, η οποία ενδέχεται να έχει δυσμενείς επιπτώσεις στον κλάδο των αερομεταφορών και των αεροδρομίων. Σημειώνεται ότι το 2025, η επιβατική κίνηση που σχετίζεται με την Μέση Ανατολή αντιπροσώπευε περίπου το 7,5% της συνολικής κίνησης στο αεροδρόμιο της Αθήνας. Ο ΔΑΑ συνεχίζει να παρακολουθεί στενά τις εξελίξεις, ωστόσο προς το παρόν δεν αναμένει σημαντική επίπτωση στην οικονομική επίδοση της εταιρείας, η οποία προστατεύεται από την σταθερότητα του ρυθμιστικού πλαισίου.

### ΑΕΡΟΠΟΡΙΚΕΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΕΣ

Όσον αφορά στα έσοδα από Αεροπορικές Δραστηριότητες, το έσοδο ανά επιβάτη από τις Αεροπορικές Χρεώσεις και το Τέλος Εκσυγχρονισμού και Ανάπτυξης Αερολιμένων (ΤΕΑΑ) αναμένεται να παραμείνει σε γενικές γραμμές σταθερό. Τα καθαρά κέρδη από Αεροπορικές Δραστηριότητες αναμένεται να διαμορφωθούν σύμφωνα με το ρυθμιστικό πλαίσιο, ενισχυμένα περαιτέρω από την απόδοση επί του πρόσθετου Κεφαλαίου Αεροπορικών Δραστηριοτήτων μέσω του Προγράμματος Επανεπένδυσης Μερισματος (Scrip Dividend) κατά την περίοδο 2025 - 2028.

### ΜΗ ΑΕΡΟΠΟΡΙΚΕΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΕΣ

Στον τομέα των Μη Αεροπορικών Δραστηριοτήτων, η επίδοση των εμπορικών δραστηριοτήτων συνεχίζει να παρουσιάζει ανθεκτική υποκείμενη ζήτηση. Ωστόσο, τα εμπορικά έσοδα αναμένεται να παρουσιάσουν περιορισμένο περιθώριο ανόδου βραχυπρόθεσμα, λόγω των περιορισμών στη διαθεσιμότητα εμπορικών χώρων, καθώς και λόγω των πρώιμων κατασκευαστικών εργασιών στο πλαίσιο του Προγράμματος Επέκτασης του Αεροδρομίου (ΑΕΡ).

Αναφορικά με τις εμπορικές δραστηριότητες, κατά την 31η Δεκεμβρίου 2025, η εταιρεία είχε σε ισχύ 72 εμπορικές συμβάσεις με ένα ευρύ χαρτοφυλάκιο που περιλαμβάνει, μεταξύ άλλων,

- 24 επιχειρήσεις λιανικού εμπορίου
- 5 επιχειρήσεις εστίασης

- 17 επιχειρήσεις παροχής υπηρεσιών προς τους επιβάτες
- 1 εταιρεία δραστηριοποιούμενη στο χώρο των media και της διαφήμισης παρέχοντας ένα ισορροπημένο μείγμα συνεργασιών που συνδυάζει κορυφαίους διεθνείς εμπορικούς φορείς και διακεκριμένες ελληνικές επιχειρήσεις λιανικής και εστίασης.

Το Αεροδρόμιο διέθετε συνολικά 155 καταστήματα δραστηριοποιούμενα σε έκταση άνω των 13.600 τετραγωνικών μέτρων, με ποσοστό πληρότητας 99%. Το εμπορικό χαρτοφυλάκιο του ΔΑΑ ενισχύθηκε περαιτέρω κατά τη διάρκεια του έτους με την προσθήκη 7 νέων ή πλήρως ανακαινισμένων καταστημάτων λιανικού εμπορίου και εστίασης.

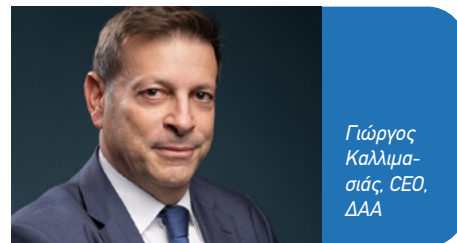
### ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΣΤΑΘΜΕΥΣΗΣ ΟΧΗΜΑΤΩΝ

Τα έσοδα από τις υπηρεσίες στάθμευσης οχημάτων αναμένεται να επηρεαστούν σε περιορισμένο βαθμό από την κατασκευή του πολυώροφου χώρου στάθμευσης οχημάτων η οποία ξεκίνησε τον Ιούλιο του 2025, με την επίπτωση να αντισταθμίζεται εν μέρει από στοχευμένα μέτρα, όπως η δημιουργία πρόσθετων ανοικτών θέσεων στάθμευσης οχημάτων στους υφιστάμενους χώρους. Ο ΔΑΑ λειτουργεί δύο χώρους στάθμευσης μικρής διάρκειας με συνολική χωρητικότητα περίπου 1.065 θέσεων, έναν χώρο στάθμευσης μακράς διάρκειας με 5.980 θέσεις, έναν απομακρυσμένο χώρο στάθμευσης εντός των εγκαταστάσεων του Αεροδρομίου με 500 θέσεις και έναν χώρο στάθμευσης business/valet 350 θέσεων.

Κατά τη διάρκεια του 2025, η διαχείριση της δυναμικότητας στάθμευσης βελτιστοποιήθηκε περαιτέρω, ιδίως ενόψει της προσωρινής διακοπής λειτουργίας του χώρου στάθμευσης μικρής διάρκειας P1 τον Ιούλιο, η οποία ήταν απαραίτητη για την παράδοση της περιοχής στον ανάδοχο κατασκευαστή του πολυώροφου χώρου στάθμευσης οχημάτων και την έναρξη των κατασκευαστικών εργασιών.

### ΚΕΡΔΟΦΟΡΙΑ

Παρότι η εταιρεία εξακολουθεί να θεωρεί ότι τα περιθώρια Προσαρμοσμένου EBITDA άνω του 60% είναι εφικτά μακροπρόθεσμα, αναμένεται μια προσωρινή περίοδος συμπίεσης στα περι-



Γιώργος Καλλιμισιάς, CEO, ΔΑΑ

θώρια, περίπου 100 μονάδων βάσης κάτω από τον στόχο του 60%, λόγω της επίδρασης του Προγράμματος Επέκτασης του Αεροδρομίου (ΑΕΡ). Τέλος, η εταιρεία διατηρεί αμετάβλητη την πρόβλεψη για τα καθαρά κέρδη του 2026 σε περίπου €200 εκατ.

### Η ΕΙΚΟΝΑ ΤΟΥ 2025

Το 2025 έκλεισε για τον ΔΑΑ με αυξημένα έσοδα κατά 1,5%, στα €675,6 εκατ., και κάμψη του προσαρμοσμένου EBITDA κατά 7%.

#### DATA (σε €εκατ.)

Έσοδα	Κέρδη προ φόρων
2025: 675,6	2025: 267,8
2024: 665,5	2024: 304,5
μεταβολή: 1,5%	μεταβολή: (12%)
Προσαρμοσμένο EBITDA	Καθαρά κέρδη
2025: 394,9	2025: 207,3
2024: 424,8	2024: 235,9
μεταβολή: (7%)	μεταβολή: (12,1%)

### ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ

Οι επενδύσεις της περιόδου ανήλθαν σε €161 εκατ. έναντι €33 εκατ. το 2024, στο πλαίσιο υλοποίησης του Προγράμματος Επέκτασης του Αεροδρομίου στόχο τη σταδιακή αύξηση της δυναμικότητας εξυπηρέτησης σε 40 εκατομμύρια επιβάτες ετησίως έως το 2032. Το Πρόγραμμα βρίσκεται σε εξέλιξη, με τον πολυώροφο χώρο στάθμευσης οχημάτων (MSP) και τον βορειοδυτικό χώρο στάθμευσης αεροσκαφών σε κατασκευαστική φάση, ενώ η διαγωνιστική διαδικασία για την επέκταση του Κύριου Αεροσταθμού (MTB) και του Δορυφορικού Αεροσταθμού (STB) βρίσκεται στο τελικό στάδιο. Η ανάθεση του έργου αναμένεται το β' εξάμηνο του 2026.

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

H



**NOTICE**

CONTENT & SERVICES

παρουσιάζει το  
**1ο Συνέδριο**

Αγροδιατροφικού τομέα στην Αθήνα



**AGRI FOOD  
FORWARD**

Cultivating Innovation, Harvesting Growth.

Με τη συμμετοχή εκπροσώπων του κλάδου  
Παρουσίαση ερευνών και τάσεων για το μέλλον  
Προτάσεις καινοτομίας και ψηφιοποίησης  
Πιστοποίηση και εξωστρέφεια  
Networking με στελέχη της αγοράς



**Αγαπητού  
Μαρία**  
Διευθύντρια Πιστοποίησης  
Συστημάτων Διαχείρισης  
& Προϊόντων,  
TUV AUSTRIA Hellas



**Βαποριδής  
Στέλιος**  
Διευθυντής Ανάπτυξης  
Αγροδιατροφικού  
Τομέα,  
TUV AUSTRIA Hellas



**Γραμματής  
Δημήτρης**  
Δ/ντής Παραρτήματος  
Αιγαίου,  
TUV AUSTRIA Hellas



**Davran  
Ismail**  
Global Product  
Manager,  
TUV AUSTRIA Group



**Δρ.υς  
Στέλιος**  
CEO,  
Food Standard



**Ζαργάνης  
Πέτρος**  
Ζαργάνης Πρότυπα  
Βιοαgroκρίσματα ΑΕ



**Θεοχαρίδης  
Κώστας**  
Υπευθύνος Αγορών  
Σκληρού Σίτου,  
Barilla Hellas



**Καλλιός  
Γιάννης**  
Country Manager,  
TUV AUSTRIA in Greece



**Καραστάβρος  
Ιωάννης**  
Managing Director,  
AGRONOMIA



**Λαζαρίδου  
Έφη**  
CEO Οργανισμού  
Νέας Γεωργίας,  
Νέα Γενιά



**Λαμπρόπουλος  
Χάρης Dr**  
Πρόεδρος, Ελληνική  
Αναπτυξιακή Τράπεζα  
Επενδύσεων ΑΕ, ΕΙΒ  
& EIF



**Λεουτσάκου  
Λίνα**  
Sustainability & Public  
Affairs Manager,  
Αθηναϊκή Ζυθοποιία



**Μάμαλης  
Σπύρος**  
Πρόεδρος,  
ΕΛΓΟ - ΔΗΜΗΤΡΑ



**Μέλος  
Γιάννης**  
Παραγωγός & Ιδιοκτήτης,  
Λειφόρος Γη



**Μπαργωτάκης  
Παντελής**  
Γενικός Διευθυντής,  
TUV AUSTRIA Labs



**Μποργράκος  
Γρηγόρης**  
Founder & CEO,  
Planet Foods



**Μπουρικός  
Δημήτριος**  
Γενικός Διευθυντής,  
Τελωνείων & ΕΦΚ



**Πάλλη  
Αλεξάνδρα**  
Αντιπεριφερειάρχης  
Επιχειρηματικότητα  
και Ευρωπαϊκού  
Προγραμματισμού,  
Περιφέρεια Αττικής



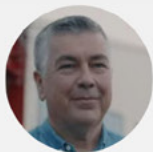
**Ποταμίτης  
Διονύσιος**  
Owner, Evlogia



**Ρεμπούτσικα  
Γεωργία**  
Διευθύνουσα  
Σύμβουλος, ΕΟΠΠΕΠ



**Σίμος  
Δημήτρης**  
Managing Partner  
& CEO, SPOROS  
PLATFORM



**Σκανιάς  
Νίκος**  
CEO, Δωρική  
Τυροκομία ΑΕ



**Σταυροπούλου  
Έλενα**  
Υπεύθυνη Πιστοποίησης  
Αγροτικών Προϊόντων,  
TUV AUSTRIA Hellas



**Στεργίου  
Γιώργος**  
CEO, ANYFION  
GREECE S.A.



**Τακάς  
Νικόλαος**  
Managing Partner,  
THERMI VC



**Τζέμου  
Μυρίνη**  
Compliance Manager,  
Φάρμα Μητσόπουλος



**Τουραλίδης  
Απόστολος**  
Πρόεδρος, ΕΛΟΠΥ



**Vogl  
Gerda**  
Austrian Ambassador  
in Greece



**Χωραφά  
Ντία**  
Οργάνωση Μπορούμε,  
Συμμαχία  
για τη Μείωση  
Σπατάλης Τροφίμων

**2 Απριλίου 2026**  
Αμφιθέατρο Οργανισμού Κεντρικών  
Αγορών & Αλιείας (ΟΚΑΑ)



POWERED BY  
**TUV  
AUSTRIA**

ΥΠΟΣΤΗΡΙΚΤΕΣ



KORRES



## > IDEAL SOFTWARE SOLUTIONS ΣΤΑ ΣΚΑΡΙΑ ΝΕΑ PROJECTS – ΣΤΟΧΟΣ ΓΙΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗ 20%-25% ΦΕΤΟΣ

Σταθερή πορεία το 2025 διατήρησε η Ideal Software Solutions, η οποία έχει πολυετή παρουσία σε Ελλάδα, Κύπρο, Βουλγαρία και Ρουμανία.

Σύμφωνα με τα όσα ανέφερε στο BnB Daily, ο CEO, Κωνσταντίνος Πρετεντέρης, η εταιρεία το 2025 κινήθηκε σε επίπεδα αντίστοιχα του 2024, έχοντας θέσει ως στόχο για το 2026 την αύξηση του τζίρου κατά 20%-25%. Από το 2020, έχει καταφέρει να διπλασιάσει τον κύκλο εργασιών της, αν ληφθεί υπόψιν και η πρόβλεψη για το 2026, ενώ το ίδιο διάστημα διπλασιάστηκε και το ανθρώπινο δυναμικό. Το 2025 η εταιρεία απέκτησε νομική προσωπικότητα ως θυγατρική και πλέον λειτουργεί με 5 πιστοποιήσεις ISO, όπως τόνισε ο κ. Πρετεντέρης.

### ΠΑΝΩ ΑΠΟ ΤΑ €100 ΕΚΑΤ. ΟΙ ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΤΟΥ ΚΛΑΔΟΥ

Σε επίπεδο ομίλου για το 2025, οι πωλήσεις των εταιρειών που έχει στο επενδυτικό της χαρτοφυλάκιο η Ideal Holdings, ξεπέρασαν το μισό δισεκατομμύριο ευρώ, με τα συγκρίσιμα EBITDA να εμφανίζουν ανάπτυξη σχεδόν κατά 50%, φθάνοντας στα επίπεδα των €58 εκατ, [όπως σας έχουμε ενημερώσει στο BnB Daily από τις 27/2](#).

Ειδικότερα για τον όμιλο Byte, του οποίου θυγατρική είναι η Ideal Software Solutions, κατέγραψε πέρυσι αύξηση του EBITDA παρά τη μονοψήφια μείωση των πωλήσεων.

#### DATA (σε Έκκατ.)

Έσοδα

2025: 106

2024: 116

Μεταβολή: (9%)

EBITDA

2025: 15,2

2024: 13,4

Μεταβολή: 13%

### ΠΕΛΑΤΕΣ

Στην Ελλάδα, η Ideal Software Solutions εξυπηρετεί τους δύο από τους τρεις μεγαλύτερους τηλεπικοινωνιακούς οργανισμούς και τρεις από τις τέσσερις συστημικές τράπεζες, όπως τόνισε ο κ. Πρετεντέρης. Η εταιρεία στοχεύει επίσης στον ασφαλιστικό και



Κωνσταντίνος Πρετεντέρης, CEO, Ideal Software Solutions

δημόσιο τομέα, με συμμετοχή σε ευρωπαϊκά έργα μέσω συνεργατών, είτε του ομίλου, ή εξωτερικών.

### IDOCS

Το κύριο προϊόν της εταιρείας, iDocs, εξακολουθεί να αποτελεί τον πυρήνα των δραστηριοτήτων, με custom παραλλαγές για τις ανάγκες κάθε πελάτη. Παράλληλα, η εταιρεία υλοποιεί νέες πλατφόρμες, όπως το e-mail guard, ενώ προγραμματίζει την ανάπτυξη και το λανσάρισμα ενός συστήματος DMS, σχεδιασμένο για συγκεκριμένο πελάτη και κλάδο. Βασική φιλοσοφία και στόχος, σύμφωνα με τον Διευθύνοντα Σύμβουλο, είναι δυνατότητα αναπαραγωγής της λύσης και για άλλους πελάτες της εταιρείας.

### PROJECTS

Η εταιρεία έχει ολοκληρώσει μια σειρά τεχνολογικών projects τον τελευταίο χρόνο, μεταξύ των οποίων περιλαμβάνονται:

- Migration ιστορικών στοιχείων και position ιδιωτών και ομίλου για μεγάλη τράπεζα
  - Custom builds λύσεις και μετάβαση σε νέους παρόχους courier για τηλεπικοινωνιακούς οργανισμούς
  - Νέα προϊόντα για παρόχους ενέργειας
- Παράλληλα έχει και κάποια νέα projects στα σκαριά, όπως:
- Rebranding και συνολική ανασχεδίαση για μεγάλο πελάτη
  - Data retention και αρχειοθέτηση για έναν άλλο μεγάλο πελάτη
  - Δημιουργία προσβάσιμων PDF αρχείων

σύμφωνα με την ευρωπαϊκή νομοθεσία Ο κ. Πρετεντέρης τόνισε ότι πολλοί οργανισμοί, ακόμη και το Εθνικό Τυπογραφείο, δεν είναι πλήρως εναρμονισμένοι με τα ευρωπαϊκά πρότυπα για τα PDF, γεγονός που δημιουργεί ανάγκη ενημέρωσης και συνεργασίας με τη δημόσια διοίκηση.

### ΕΠΕΚΤΑΣΗ ΣΤΗΝ ΣΕΡΒΙΑ

Η Ideal Software Solutions στοχεύει στην επέκταση στην Σερβία, μετά την απουσία της από την αγορά λόγω εξαγοράς προηγούμενου πελάτη από μεγάλο όμιλο. Τα προϊόντα της εταιρείας πλέον απευθύνονται και σε μικρομεσαίες επιχειρήσεις, διευρύνοντας τις δυνατότητες διείσδυσης σε νέες αγορές. Στον όμιλο δραστηριοποιείται και η Adacom, η οποία κοιτάει και αμυντικά projects, ενώ η Ideal Software Solutions εξετάζει δυνατότητες συνεργασίας σε παρόμοια σχήματα, όπως ανέφερε ο κ. Πρετεντέρης.

### ΠΑΡΑΚΟΛΟΥΘΕΙ ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ ΓΙΑ DEALS

Αναφορικά, με πιθανά deals, ο κ. Πρετεντέρης υπογράμμισε πως η εταιρεία παρακολουθεί συνεχώς ευκαιρίες εξαγορών ή συγχωνεύσεων, με στόχο την ενίσχυση της αξίας για τους μετόχους, χωρίς ωστόσο να υπάρχουν συγκεκριμένα σχέδια στο παρόν. Ανέφερε μάλιστα πως ενώ είχαν γίνει προτάσεις στο παρελθόν και είχε γίνει μέχρι και due diligence, τελικά δεν προχώρησαν.

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

&gt; GAP

## ΕΠΟΜΕΝΟ ΒΗΜΑ ΤΟ AGENTIC COMMERCE ΣΕ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΜΕ ΤΟ GOOGLE GEMINI

Η Gap συνεργάζεται με το Google Gemini, επιτρέποντας στους πελάτες να ολοκληρώνουν αγορές απευθείας μέσα στην πλατφόρμα Τεχνητής Νοημοσύνης. Πρόκειται για την πρώτη μεγάλη εταιρεία μόδας που αναπτύσσει το λεγόμενο agentic commerce σε συνεργασία με την Google, σύμφωνα με το CNBC.

Η κίνηση αντανakλά τη μετατόπιση των καταναλωτών από την παραδοσιακή αναζήτηση προς πλατφόρμες AI για την ανακάλυψη προϊόντων, απαιτώντας από τους retailers να προσαρμόσουν το marketing τους ώστε να παραμείνουν ανταγωνιστικοί. Ο CTO της Gap, Sven Gerjets, δήλωσε ότι η Gap πρέπει να καλύπτει διαφορετικά σενάρια, όπως τί να φορέσει κάποιος σε γάμο ή σε συνέντευξη.

### ΤΙ ΠΡΟΣΦΕΡΕΙ

Μέσω της Gemini, οι πελάτες μπορούν να αγοράσουν προϊόντα της Gap χωρίς ανακατεύθυνση στο site της εταιρείας. Οι πληροφορίες για τα προϊόντα παρέχονται εκ των προτέρων στην πλατφόρμα, ώστε η Gap να διατηρεί έλεγχο ακρίβειας, να συλλέγει δεδομένα πελατών και να διασφαλίζει την εμπειρία του αγοραστή. Η πληρωμή γίνεται μέσω Google Pay, ενώ η Gap αναλαμβάνει logistics και αποστολή. Η εταιρεία δοκιμάζει ακόμη την υπηρεσία, αλλά αναμένει άμεση διαθεσιμότητα στους πελάτες.

### ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΙΚΟ ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑ

Επιπλέον, η Gap σχεδιάζει να ενσωματώσει το εργαλείο Bold Metrics για εύρεση σωστού μεγέθους online. Η χρήση του Gemini και άλλων AI εργαλείων δίνει στη Gap ανταγωνιστικό πλεονέκτημα σε έναν κλάδο μόδας που γίνεται όλο και πιο κατακερματισμένος και ανταγωνιστικός.

Η φιλοσοφία του agentic commerce της Gap βρίσκεται ακόμη σε αρχικό στάδιο. Αρχικά, δεν θα είναι διαθέσιμη η σύνδεση με προγράμματα loyalty ή η χρήση πόντων, αλλά αυτό αναμένεται να προστεθεί στο μέλλον. Ο Gerjets τόνισε ότι η εταιρεία εξελίσσει συνεχώς την εμπειρία για να κατανοήσει πλήρως τι σημαίνει agentic commerce για τον καταναλωτή.

### ΑΝΤΙΣΤΟΙΧΕΣ ΣΥΜΦΩΝΙΕΣ

Η συνεργασία με το Gemini διαφοροποιείται από τις αντίστοιχες συμφωνίες της OpenAI με Walmart και Etsy, οι οποίες δεν επέτρεψαν αγορές απευθείας μέσα στις εφαρμογές. Το Gemini προσφέρει ενημερωμένα δεδομένα προϊόντων σε πραγματικό χρόνο, δυνατότητα πολλαπλών προϊόντων στο καλάθι και σύνδεση με loyalty προγράμματα, ενώ η Gap χρησιμοποιεί το Universal Commerce Protocol για έλεγχο εμπειρίας, σε αντίθεση με το Agentic Commerce Protocol της OpenAI.



Πános Κωνσταντινίδης, CEO, Swot Hospitality

## > SWOT HOSPITALITY ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΜΕ ΤΗΝ ALPHA BANK ΓΙΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΚΑΙ ΑΝΑΝΕΩΣΗ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΩΝ ΜΟΝΑΔΩΝ

Η SWOT Hospitality ανακοίνωσε νέα στρατηγική συνεργασία με την Alpha Bank, με στόχο την παροχή συμβουλευτικών υπηρεσιών σε νεοσύστατα και αναπτυσσόμενα ξενοδοχειακά σχήματα. Στο πλαίσιο της συνεργασίας, η SWOT Hospitality θα λειτουργεί ως συμβουλευτικός εταίρος της τράπεζας, προσφέροντας τεχνογνωσία και υποστήριξη σε επενδυτές και ξενοδοχειακές επιχειρήσεις που αναζητούν χρηματοδότηση.

### ΤΙ ΠΡΟΒΛΕΠΕΙ Η ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ

Η συνεργασία καλύπτει ένα ευρύ φάσμα έργων στον ξενοδοχειακό τομέα, όπως η ανάπτυξη νέων ξενοδοχείων, οι ανακαινίσεις και το repositioning υφιστάμενων μονάδων. Σκοπός είναι η σωστή τοποθέτηση των μονάδων στην αγορά, η ενίσχυση του brand τους και η βελτίωση της επενδυτικής τους πρότασης.

Η SWOT Hospitality θα παρέχει υποστήριξη σε όλα τα στάδια ανάπτυξης των έργων, από το επιχειρησιακό σχεδιασμό και την ανάπτυξη concept, μέχρι την επιλογή brands, την αξιολόγηση βιωσιμότητας και την ενίσχυση των ανταγωνιστικών χαρακτηριστικών των μονάδων, όπως αναφέρει στην ανακοίνωσή της.



Sven Gerjets, CTO, GAP

## > GRAND AUTOMOTIVE HELLAS

# ΠΩΛΗΣΕΙΣ €186 ΕΚΑΤ. ΚΑΙ ΚΕΡΔΗ €2,4 ΕΚΑΤ. ΤΗΝ ΠΡΩΤΗ ΧΡΟΝΙΑ ΣΤΗΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΓΟΡΑ

Πωλήσεις €186,75 εκατ., EBITDA €6,92 εκατ. και καθαρά κέρδη της τάξης των €2,4 εκατ. κατέγραψε πέρυσι η Grand Automotive Hellas η οποία από τον Μάρτιο του 2025 ανέλαβε την αποκλειστική εισαγωγή και εκπροσώπηση των Renault και Dacia στη χώρα μας.

Σε μια χρονιά όπου η συνολική αγορά επιβατικών κινηθήκε ανοδικά κατά 5,2%, οι ταξινομήσεις του Renault Group στην Ελλάδα έτρεξαν με ρυθμούς της τάξης του 56%, ενώ ειδικά στο διάστημα Μαρτίου-Δεκεμβρίου η αύξηση ανήλθε στο 64%.

Συνολικά πουλήθηκαν 5.494 οχήματα Renault, με το μερίδιο αγοράς να αυξάνεται στο 3,8% από 2,7% το 2024, καταγράφοντας αύξηση 50,1% στο διάστημα Ιανουαρίου-Δεκεμβρίου, ενώ βρέθηκε στη 10η θέση της ελληνικής αγοράς συνολικά.

Αντίστοιχα, η Dacia έκλεισε την περυσινή χρονιά με 5.585 πωλήσεις και μερίδιο 3,9% (από 2,5% το 2024), σημειώνοντας αύξηση 63,3% στο σύνολο του έτους, ενώ στο διάστημα Μαρτίου-Δεκεμβρίου, η αύξηση διαμορφώθηκε στο +68%. Χάρη στις επιδόσεις αυτές, η Dacia κατέλαβε πέρυσι την 9η θέση της ελληνικής αγοράς.

### ΤΕΛΟΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ

Στο τέλος του 2025 η Grand Automotive Hellas ανακοίνωσε το τέλος της συνεργασίας της με 4 συνεργάτες – μέλη του δικτύου εξουσιοδοτημένων διανομέων και επισκευαστών και πιο συγκεκριμένα τις:

- Auto Profit (Καλλιθέα)
- Automotivo (Χαλάνδρι & Γέρακας)
- Ρενήλ (Αγ. Δημήτριος)
- Κατάκης (Θεσσαλονίκη - After Sales)

### ΝΕΑ ΜΟΝΤΕΛΑ

Σύμφωνα με τον CEO της GA Hellas, Στίβεν Σίρτη, στόχος της εταιρείας είναι η περαιτέρω αύξηση των μεριδίων των μαρκών στα υψηλά επίπεδα των ευρωπαϊκών επιδόσεων. Προς αυτή την κατεύθυνση το management ευελπιστεί να βοηθήσουν τα νέα μοντέλα που λανσάρονται φέτος:

- Renault Clio
- Renault 4 (B-SUV)
- Renault Twingo (mini)



Στήβεν Σίρτης, CEO,  
Grand Automotive  
Hellas

- Dacia Sandero
- Dacia Duster (υβριδικό 4x4)
- Dacia Bigster (υβριδικό 4x4)

### ΠΩΣ ΞΕΚΙΝΗΣΕ ΤΟ 2026

Το α' δίμηνο του 2026 ξεκίνησε με 814 νέες ταξινομήσεις Dacia (από 311 το αντίστοιχο διάστημα του 2025) και μερίδιο αγοράς 4% (από 1,5%), καθώς και 749 νέες ταξινομήσεις Renault (από 141) με μερίδιο αγοράς 3,7% (από 0,7%)

### ΑΓΟΡΑ ΑΚΙΝΗΤΟΥ

Παράλληλα με την εμπορική ανάπτυξη, η Grand Automotive Hellas προχώρησε στην αγορά ακινήτου στην περιοχή της Πυλαίας στην Θεσσαλονίκη, ενισχύοντας τη φυσική της παρουσία στην Βόρεια Ελλάδα.

### ΛΥΣΗ ERP

Σε ό,τι αφορά τον ψηφιακό της μετασχηματισμό, η εταιρεία επέλεξε την εξειδικευμένη λύση Digi Car ERP της Digimark για την ψηφιοποίηση και ενοποίηση των επιχειρησιακών της λειτουργιών. Η λύση έχει αναπτυχθεί πάνω στην πλατφόρμα SoftOne ERP και καλύπτει ενιαία τις ανάγκες εισαγωγέων, εμπορικών εταιρειών και συνεργείων.

Το σύστημα διαχειρίζεται ολόκληρο τον κύκλο ζωής του οχήματος, από την εισαγωγή έως το after-sales.

Με την υιοθέτηση της λύσης, η Grand

Automotive Hellas πέτυχε ενοποίηση όλων των λειτουργιών σε ένα ERP περιβάλλον, μείωση του λειτουργικού κόστους μέσω αυτοματισμών και ταχύτερη εξυπηρέτηση στα τμήματα πωλήσεων και after-sales.

### Ο ΟΜΙΛΟΣ

Η Grand Automotive Hellas αποτελεί μέρος του Grand Automotive Group LLP, ενός εκ των κορυφαίων εισαγωγέων και αντιπροσώπων αυτοκινήτων σε 15 βασικές αγορές της Κεντρικής και Νοτιοανατολικής Ευρώπης.

Ο όμιλος διαχειρίζεται ένα ευρύ χαρτοφυλάκιο 14 κορυφαίων μαρκών, παρέχοντας ποιοτικά οχήματα και εξατομικευμένες υπηρεσίες που αναβαθμίζουν την εμπειρία οδήγησης χιλιάδων πελατών. Με 887 εργαζομένους και 69.291 πωλήσεις οχημάτων το 2025, η Grand Automotive Group ειδικεύεται όχι μόνο στην πώληση αυτοκινήτων, αλλά και στην παροχή ευέλικτων χρηματοδοτικών λύσεων και υποδειγματικής υποστήριξης μετά την πώληση.

Η Grand Automotive Group ανήκει κατά 95% στην Taanura Holdings, αξιοποιώντας την πολυετή εμπειρία της στην αυτοκινητοβιομηχανία, τα logistics και τις χρηματοοικονομικές υπηρεσίες.

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

&gt; ΕΚΤ

## ΑΛΛΑΖΕΙ ΤΟ STORY ΓΙΑ ΤΑ ΕΠΙΤΟΚΙΑ - ΠΩΣ ΕΠΗΡΕΑΖΟΝΤΑΙ ΟΙ ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΤΡΑΠΕΖΕΣ

Η πρόσφατη αύξηση στις τιμές ενέργειας έχει προκαλέσει έντονη ανησυχία για την πορεία του πληθωρισμού στην Ευρωζώνη, με την Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα να δηλώνει έτοιμη να παρέμβει εάν οι πληθωριστικές πιέσεις ενταθούν. Σε ομιλία της σε συνέδριο στη Φρανκφούρτη, η Πρόεδρος της ΕΚΤ, Christine Lagarde, τόνισε ότι η τράπεζα παρακολουθεί προσεκτικά τις εξελίξεις και αξιολογεί προσεκτικά το μέγεθος και τη διάρκεια του σοκ που προκάλεσαν οι γεωπολιτικές εξελίξεις στην Μέση Ανατολή.

### ΟΙ ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΤΩΝ ΟΙΚΩΝ

Οι προβλέψεις μεγάλων χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων, όπως η Barclays, η JPMorgan, η Morgan Stanley και η Deutsche Bank, δείχνουν αυξημένη πιθανότητα αυξήσεων επιτοκίων μέσα στους επόμενους μήνες. Η Goldman Sachs προβλέπει δύο αυξήσεις κατά 25 μονάδες βάσης τον Απρίλιο και τον Ιούνιο, με συνολική αύξηση έως 75 μονάδες βάσης σε ένα ακραίο σενάριο, αν οι διαταραχές στην προσφορά ενέργειας επιμείνουν.

Οι ελληνικές τράπεζες εκ πρώτης όψεως ευνοούνται από αυτήν την εξέλιξη, εφόσον επιβεβαιωθεί, καθώς θα αυξήσουν τα έσοδά τους από τόκους και προμήθειες. Υπάρχει όμως ένα "αλλά". Αυτό αφορά την ενδεχόμενη αύξηση των δανειοληπτών που δεν θα ικανοποιούν τη δόση των δανείων. Δηλαδή, εφόσον αυξηθούν τα επιτόκια της ΕΚΤ, θα αυξηθούν αντίστοιχα και οι τόκοι στα κυμαινόμενα. Κάτι που θα επιβαρύνει τους δανειολήπτες στην εξυπηρέτηση του χρέους της



Φωκίων Καραβίας, Eurobank - Παύλος Μυλωνάς, Εθνική - Χρήστος Μεγάλου, Πειραιώς

### Ο ΠΛΗΘΩΡΙΣΜΟΣ

Αυτή η εξέλιξη έρχεται σε συνέχεια της αύξησης του κόστους ζωής που πυροδοτεί η κρίση στην Μέση Ανατολή. Επομένως αυξάνονται οι λόγοι για αθέτηση συμβατικών υποχρεώσεων για την αποπληρωμή δανείων.

Γι' αυτό τον σκοπό σύμφωνα με πληροφορίες του BnB Daily ήδη έχουν υπάρξει departmenets που παρακολουθούν από κοντά το προφίλ των δανειοληπτών. Αν και σε αυτήν τη φάση δεν υπάρχει κίνδυνος νέου κύματος κόκκινων δανείων, η ΕΚΤ προειδοποιεί και οι εγχώριες τράπεζες βρίσκονται σε επιφυλακή.

### ΤΟ ΣΕΝΑΡΙΟ ΤΗΣ ΕΚΤ

Το βασικό σενάριο της ΕΚΤ προβλέπει ότι ο πληθωρισμός θα φτάσει φέτος στο 2,6%, ενώ σε περίπτωση επίμονων προβλημάτων στην αγορά ενέργειας μπορεί να αυξηθεί έως και στο 6,3%. Η Πρόεδρος της τράπεζας υπογράμμισε ότι η αντίδραση σε μια σημαντική και επίμονη απόκλιση από τον στόχο πρέπει να είναι γρήγορη και αποφασιστική, ώστε να αποφευχθεί η αυτοτροφοδοτούμενη ενίσχυση των πληθωριστικών προσδοκιών, που θα μπορούσε να γίνει ιδιαίτερα επικίνδυνη για την οικονομία.

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



## > ANNA ΒΙΣΣΗ - ΔΗΜΗΤΡΑ ΚΟΥΣΤΑ ΑΝΑΚΟΙΝΩΣΑΝ ΤΗ ΝΕΑ ΔΙΣΚΟΓΡΑΦΙΚΗ VISSION MUSIC

Το νέο επαγγελματικό βήμα της ανακοίνωσε η Άννα Βίσση, το οποίο γίνεται σε συνεργασία με τη Δήμητρα Κούστα.

Πρόκειται για την Vission Music, ένα νέο "creative label", όπως χαρακτηρίζεται στη σχετική ανακοίνωση, με στόχο τη δημιουργία ενός οργανισμού που θα στεγάζει το συνολικό

καλλιτεχνικό της όραμα. Η Vission Music λειτουργεί ως ένα κεντρικό creative hub για τις παραγωγές, τις κυκλοφορίες και τις διεθνείς συνεργασίες της, καθορίζοντας τον στρατηγικό σχεδιασμό και την υλοποίηση των μουσικών κυκλοφοριών, των live performances και των οπτικοακουστικών project.

## > ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΕΙΡΑΙΩΣ ΣΕ ΠΡΩΤΟ ΠΛΑΝΟ ΕΞΑΓΟΡΕΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ, SNAPPI ΚΑΙ ASSET MANAGEMENT

Σε φάση ανάπτυξης βρίσκεται η Τράπεζα Πειραιώς που έχει ως στόχο να συνεχίσει να επεκτείνεται οργανικά και να αυξάνει τα κέρδη και την αξία για τους μετόχους.

Σε αυτό το πλαίσιο, η τράπεζα θα επεκταθεί στην Ελλάδα καθώς ήδη σκανάρει την εγχώρια αγορά για νέες εξαγορές. Αυτή η απόφαση ελήφθη καθώς οι προοπτικές που υπάρχουν από τη σύγκλιση με τα μεγέθη της Ευρωπαϊκής Ένωσης είναι σημαντικές.

### Η ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ

Άλλος τομέας που βρίσκονται στο επίκεντρο της στρατηγικής ανάπτυξης της τράπεζας είναι το asset management. Στο τέλος του 2025, η τράπεζα έχει €14,5 δισ. κεφάλαια υπό διαχείριση και επιδιώκει να τα αυξήσει, στο πλαίσιο υλοποίησης του νέου στρατηγικού της σχεδίου. Σχετικά με την Snappi αναμένεται να αναπτυχθεί περαιτέρω και σε εγχώριο και σε διεθνές επίπεδο.

### ΜΕΡΙΣΜΑ

Ένα από τα βασικά σημεία του στρατηγικού σχεδίου της Πειραιώς αφορά τη μερισματική πολιτική, η οποία αναμένεται να αποτελέσει βασικό στοιχείο της επενδυτικής ιστορίας της τράπεζας τα επόμενα χρόνια.

Η διοίκηση σχεδιάζει σημαντική αύξηση των διανομών προς τους μετόχους, με στόχο τον υπερδιπλασιασμό του μερίσματος ανά με-

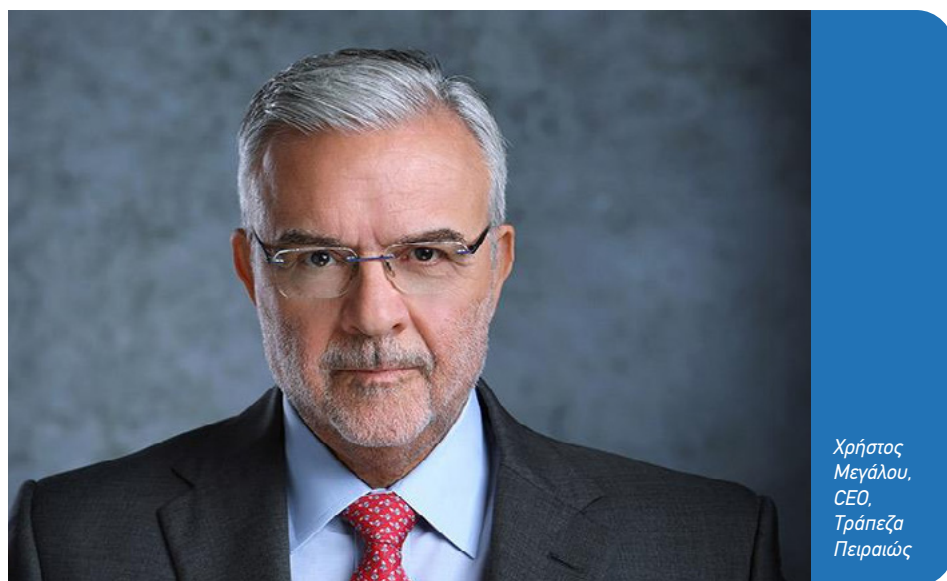
τοχή έως το τέλος της δεκαετίας. Το μέρισμα εκτιμάται ότι θα αυξηθεί από περίπου €0,40 ανά μετοχή το 2025 σε περίπου €0,80 το 2030, ενώ η πολιτική διανομής προβλέπει payout ratio έως και 65% των ετήσιων καθαρών κερδών.

### ΠΙΣΤΩΤΙΚΗ ΕΠΕΚΤΑΣΗ

Η αύξηση των δανειακών χαρτοφυλακίων αποτελεί έναν από τους βασικούς πυλώνες του επιχειρηματικού σχεδίου της Πειραιώς έως το 2030. Σύμφωνα με τις προβλέψεις της διοίκησης, το χαρτοφυλάκιο εξυπηρετούμενων δανείων αναμένεται να αυξηθεί σημαντικά μέσα στην επόμενη πενταετία, αγγίζοντας τα €56 δισ. από περίπου €37 δισ. σήμερα. Η ανάπτυξη αυτή θα στηριχθεί κυρίως στη χρηματοδότηση επιχειρήσεων, με ιδιαίτερη έμφαση σε κλάδους που βρίσκονται στο επίκεντρο των επενδύσεων της ελληνικής οικονομίας, όπως η ενέργεια, οι υποδομές, ο τουρισμός, η ναυτιλία και οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις.

Ταυτόχρονα, η διοίκηση βλέπει σημαντικές προοπτικές ανάπτυξης και στη λιανική τραπεζική, καθώς η αγορά στεγαστικών δανείων εμφανίζει σημάδια ανάκαμψης μετά από πολλά χρόνια περιορισμένης δραστηριότητας.

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



Χρήστος  
Μεγάλου,  
CEO,  
Τράπεζα  
Πειραιώς

**FNB SERVED  
DAILY.**  
*Food for thought... every day!*

ΤΟ ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΟ  
NEWSLETTER  
ΓΙΑ ΤΟΝ ΚΛΑΔΟ  
ΤΡΟΦΙΜΩΝ & ΠΟΤΩΝ



Γίνε  
συνδρομητής  
εδώ

και επωφελήσου  
από τα πακέτα συνδρομών.

## > ALTER EGO MEDIA – MOTOR OIL – ANTENNA ΣΥΜΜΑΧΙΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΤΗΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΙΚΗΣ ΠΛΑΤΦΟΡΜΑΣ ANT1+

Συμφωνία για την από κοινού επένδυση και ανάπτυξη της συνδρομητικής πλατφόρμας ANT1+ υπέγραψαν χθες οι Alter Ego Media, η Ireon Investments Limited (θυγατρική του ομίλου Motor Oil Hellas) και η Antenna TV BV, μέλος του ομίλου ANTENNA.

Η συμφωνία αφορά την απόκτηση συμμετοχής στην εταιρεία Antenna Greece Support Μονοπρόσωπη Α.Ε., η οποία θα αναλάβει τη διαχείριση και λειτουργία της πλατφόρμας.

Σύμφωνα με τους όρους της συναλλαγής, η Alter Ego Media θα αποκτήσει ποσοστό 33,3% στην εταιρεία, μέσω αγοράς μετοχών και συμμετοχής σε αύξηση μετοχικού κεφαλαίου, με συνολικό τίμημα €5,5 εκατ. Η χρηματοδότηση θα προέλθει από ίδια κεφάλαια ή/και τραπεζικό δανεισμό, όπως ανακοινώθηκε.

Παράλληλα, η Ireon Investments Limited θα εισέλθει στο μετοχικό σχήμα με ποσο-

στό 33,4%, αγοράζοντας 3.000.000 μετοχές της Antenna Greece Supportservices, έναντι τιμήματος €3 εκατ., ενώ παράλληλα θα αποκτήσει επιπλέον 2.508.245 κοινές μετοχές μέσω συμμετοχής σε αύξηση μετοχικού κεφαλαίου της Antenna Greece Support με καταβολή μετρητών εισφέροντας ποσό €2.508.245.

### ΤΟ ΝΕΟ ΜΕΤΟΧΙΚΟ ΣΧΗΜΑ

Μετά την ολοκλήρωση της συναλλαγής, θα δημιουργηθεί ένα ισότιμο σχήμα συμμετοχής μεταξύ των τριών εταιρών:

- Ireon Investments Limited: 33,4%
- Alter Ego Media.: 33,3%
- Antenna TV BV: 33,3%

Στόχος της συνεργασίας είναι ο μετασχηματισμός της πλατφόρμας ANT1+ σε μια αναβαθμισμένη υπηρεσία streaming, με νέα εμπορική επωνυμία, ενισχυμένο περιεχόμενο, σύγχρονα τεχνολογικά χαρακτηριστικά και βελτιωμένη εμπειρία χρήστη.



Γιάννης Βαρδινογιάννης, Βαγγέλης Μαρινάκης, Θοδωρής Κυριακού

SME  
DAILY

Το καθημερινό  
newsletter για  
τη μικρομεσαία  
επιχειρηματικότητα

Γίνε  
συνδρομητής  
ΔΩΡΕΑΝ  
εδώ

ΚΥΚΛΟΦΟΡΕΙ ΔΩΡΕΑΝ

ΔΕΥΤΕΡΑ  
- ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ  
ΣΤΙΣ 05:45

Με την αξιοπιστία της



NOTICE

CONTENT & SERVICES

## &gt; POP MART

## ΑΠΟ ΤΗ ΦΡΕΝΙΤΙΔΑ ΤΟΥ LABUBU ΣΤΗΝ ΠΡΟΚΛΗΣΗ ΤΗΣ ΕΠΟΜΕΝΗΣ ΗΜΕΡΑΣ - ΑΚΟΛΟΥΘΕΙ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ... DISNEY

Η Pop Mart γνώριζε την πιθανή επιτυχία του Labubu, αλλά η παγκόσμια απήχηση ξεπέρασε τις προσδοκίες της. Παρά την έκρηξη δημοτικότητας, η φρενίτιδα γύρω από τον χαρακτήρα υποχώρησε και η μετοχή της εταιρείας έχει πέσει περίπου 40% από το υψηλό του Αυγούστου. Το 2025, όμως, τα έσοδα και τα καθαρά κέρδη εκτοξεύθηκαν κατά 185% και 309% αντίστοιχα, με το Labubu να παραμένει ο βασικός μοχλός ανάπτυξης.

## ΛΙΓΟΙ ΚΑΙ ΚΑΛΟΙ

Ο CEO, Wang Ning, και ο COO, Si De, τόνισαν ότι η Pop Mart διαθέτει και άλλους χαρακτήρες πέρα από το Labubu, ακολουθώντας στρατηγική περιορισμένου αριθμού IPs, παρόμοια με τη λογική της Disney, όπου λίγοι χαρακτήρες δημιουργούν τη μεγαλύτερη αξία.

Η Pop Mart ξεκίνησε το Labubu το 2019, μετά από συνεργασία με τον καλλιτέχνη Kasing Lung, και αφιέρωσε δύο χρόνια στην ανάπτυξη και τα πρωτότυπα. Η εταιρεία κάνει συστηματική παρακολούθηση πωλήσεων και δε-

δομένων social media για να αξιολογεί νέες σειρές, ενώ η εφοδιαστική αλυσίδα επιτρέπει γρήγορη προσαρμογή παραγωγής. Παρά τη χρήση δεδομένων, η Pop Mart βασίζεται στην ανθρώπινη κρίση για να κατανοήσει ποιοι χαρακτήρες θα αγγίξουν το κοινό.

## ΔΙΕΘΝΗΣ ΕΠΕΚΤΑΣΗ

Η διεθνής επέκταση είναι κεντρική στη στρατηγική της εταιρείας. Το 2025, οι αγορές εκτός Κίνας αντιπροσώπευαν περίπου 44% των εσόδων, με ΗΠΑ και Ευρώπη να αυξάνουν τη συμβολή τους. Η Pop Mart διαφοροποιεί την γκάμα της, εισερχόμενη σε συνεργασίες με Uniqlo και Moynat, στον χώρο των κοσμημάτων και στη μεγάλη οθόνη μέσω συνεργασίας με τη Sony Pictures και τον σκηνοθέτη Paul King.

## ΘΕΜΑΤΙΚΑ ΠΑΡΚΑ

Τα θεματικά πάρκα, όπως το Pop Land στο Πεκίνο, στοχεύουν σε ολοκληρωμένες εμπειρίες, ενώ η διαφοροποίηση λειτουργεί ως προστα-



Wang Ning, CEO, Pop Mart

σία απέναντι σε ρυθμιστικούς κινδύνους για τα blind boxes. Η Pop Mart έχει επίσης μεταφέρει μέρος της παραγωγής σε Βιετνάμ λόγω των εμπορικών εντάσεων ΗΠΑ-Κίνας.



## &gt; ΚΟΜΙΣΙΟΝ

## ΕΝΑ ΣΤΑ ΤΡΙΑ Ε-SHOP ΕΞΑΠΑΤΑ ΤΟΥΣ ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΕΣ ΚΑΤΑ ΤΗ ΔΙΑΡΚΕΙΑ ΤΩΝ BLACK FRIDAY ΚΑΙ CYBER MONDAY

Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή, σε συνεργασία με αρχές προστασίας καταναλωτών από 23 κράτη μέλη της ΕΕ, καθώς και από την Ισλανδία και τη Νορβηγία, δημοσίευσε τα αποτελέσματα ελέγχων για τις διαδικτυακές εκπτώσεις κατά τη διάρκεια των περιόδων Black Friday και Cyber Monday. Οι έλεγχοι πραγματοποιήθηκαν συντονισμένα σε ευρωπαϊκό επίπεδο με στόχο να αξιολογηθεί κατά πόσο οι πρακτικές εκπτώσεων και τιμολόγησης συμμορφώνονται με τη νομοθεσία της ΕΕ για την προστασία των καταναλωτών.

## ΤΙ ΕΞΕΤΑΣΤΗΚΕ

Συνολικά εξετάστηκαν 314 ηλεκτρονικοί έμποροι, με τα αποτελέσματα να δείχνουν ότι το 30% δεν παρουσίαζε σωστά τις εκπτώσεις. Σύμφωνα με την ευρωπαϊκή οδηγία για την αναγραφή τιμών, η τιμή αναφοράς σε μια έκπτωση θα πρέπει να αντιστοιχεί στη χαμηλότερη τιμή που εφαρμόστηκε τις προηγούμενες 30 ημέρες.

## ΕΜΠΟΡΙΚΕΣ ΠΡΑΚΤΙΚΕΣ

Παράλληλα, οι αρχές εντόπισαν και άλλες εμπορικές πρακτικές που ενδέχεται να επηρεάσουν τις αγοραστικές αποφάσεις:

- Το 36% των εμπόρων πρόσθετε προαιρετικά προϊόντα στο "καλάθι", σε αρκετές περιπτώσεις χωρίς σαφή συγκατάθεση του καταναλωτή
- Το 34% χρησιμοποιούσε συγκρίσεις τιμών, ωστόσο σε 6 στις 10 περιπτώσεις δεν ήταν ξεκάθαρη η βάση σύγκρισης
- Το 18% εφάρμοζε πρακτικές πίεσης, όπως ισχυρισμούς περί περιορισμένης διαθεσιμότητας ή χρονόμετρα αντίστροφης μέτρησης, με περισσότερες από τις μισές περιπτώσεις να κρίνονται παραπλανητικές
- Το 10% έκανε χρήση της λεγόμενης τιμολόγησης σταγόνας, όπου πρόσθετες χρεώσεις εμφανίζονται σε μεταγενέστερο στάδιο της αγοράς

Πρακτικές όπως η προσθήκη προϊόντων χω-



ρίς συναίνεση, η παραπλανητική παρουσίαση τιμών, οι ψευδείς ισχυρισμοί περί έλλειψης ή η απόκρυψη επιπλέον χρεώσεων θεωρούνται παράνομες βάσει της ευρωπαϊκής νομοθεσίας. Μετά την ολοκλήρωση των ελέγχων, οι εθνικές αρχές έχουν τη δυνατότητα να προχωρήσουν σε ενέργειες κατά των επιχειρήσεων που δεν συμμορφώνονται.

Η διαδικασία εντάσσεται στο πλαίσιο του δικτύου Consumer Protection Cooperation Network, το οποίο συντονίζει η Ευρωπαϊκή Επιτροπή και έχει ως στόχο την αντιμετώπιση παραβάσεων στην ενιαία αγορά.

## &gt; RADISSON HOTEL GROUP

## ΣΤΟΧΕΥΕΙ ΦΕΤΟΣ ΣΕ ΔΙΠΛΑΣΙΑ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ - 272 ΝΕΕΣ ΣΥΜΦΩΝΙΕΣ ΚΑΙ ΑΝΟΙΓΜΑΤΑ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΩΝ ΤΟ 2025

Με περισσότερες από 272 νέες συμφωνίες και ανοίγματα ξενοδοχείων ολοκλήρωσε το 2025 το Radisson Hotel Group ενώ προγραμματίζει περαιτέρω στοχευμένη ανάπτυξη για τα επόμενα χρόνια. Το 2025, το brand Radisson Blu διατήρησε την ηγετική του θέση στην κατηγορία upper-upscale στην Ευρώπη, με παρουσία σε 154 πόλεις.

Ο όμιλος προχώρησε σε σημαντικές στρατηγικές συνεργασίες, όπως το The Medlock στο στάδιο Etihad της Manchester City, η συνεργασία με το MIMCO Group για το έργο "The Butler" και με τη Byron Gestion για το Radisson Hotel Cannes Seaside.

Σημειώνεται ότι το 65% των συνεργατών του διαθέτει περισσότερα από ένα ξενοδοχεία στο χαρτοφυλάκιό του.

## ΕΛΛΑΔΑ

Η Ελλάδα αποτελεί μία από τις ταχύτερα αναπτυσσόμενες αγορές του ομίλου στην Νότια



Federico J.  
González,  
CEO, Radisson  
Hotel Group

Ευρώπη, με πλάνο να διπλασιάσει τα ξενοδοχεία του στη χώρα το 2026, από πέντε σε δέκα, με νέες προσθήκες στην Αθήνα, την Πελοπόννησο και τις Κυκλάδες.

Η στρατηγική βασίζεται σε συνεργασίες με τοπικούς επενδυτές και αξιοποίηση εμβληματικών τοποθεσιών, δημιουργώντας ένα ισχυρό δίκτυο city και leisure προορισμών.

## ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΑΝΑ ΠΕΡΙΟΧΗ ΓΙΑ ΤΟ 2025

- Κίνα: 170 νέα ξενοδοχεία, με pipeline κοντά στις 300 μονάδες, εστία-

ση σε midscale και upper midscale κατηγορίες

- Ινδία: Περισσότερα από 200 ξενοδοχεία σε λειτουργία και ανάπτυξη, με υψηλή ζήτηση και εμπιστοσύνη επενδυτών
- EMEA: Περίπου 70 νέες συμφωνίες και ανοίγματα, με έμφαση στην Νότια Ευρώπη, Ηνωμένο Βασίλειο, Γαλλία, Γερμανία και Πολωνία. Σημαντικά έργα περιλαμβάνουν το The Medlock στο Μάντσεστερ, το Banke Opera Paris (Radisson Collection), το Radisson RED Bucharest Old Town και το Radisson Oriente Hotel Barcelona
- Leisure προορισμοί: Το χαρτοφυλάκιο resorts ξεπερνά πλέον τα 160 ξενοδοχεία παγκοσμίως, με έργα όπως το Atiara Ubud Bali (Radisson Collection Resort), Radisson Blu Resort & Spa Çeşme και Radisson Collection The National Hotel στις Βρυξέλλες

> ALTON AVIATION CONSULTANCY

# ΕΩΣ ΚΑΙ 560% ΑΥΞΗΣΗ ΣΤΑ ΑΕΡΟΠΟΡΙΚΑ ΕΙΣΙΤΗΡΙΑ - ΣΟΚ ΣΤΙΣ ΠΤΗΣΕΙΣ ΑΣΙΑΣ-ΕΥΡΩΠΗΣ

Οι ταξιδιώτες που περιμένουν φθηνότερα διπλωματικά αεροπορικά εισιτήρια αυτό το καλοκαίρι είναι πιθανό να απογοητευτούν, καθώς οι τιμές παραμένουν ιδιαίτερα αυξημένες λόγω γεωπολιτικών εντάσεων στον Περσικό Κόλπο.

Σύμφωνα με την Alton Aviation Consultancy, οι τιμές σε βασικές διαδρομές Ασίας-Ευρώπης έχουν αυξηθεί έως και 560% τον τελευταίο μήνα και αναμένεται να παραμείνουν υψηλές έως το φθινόπωρο. Για τον Ιούνιο, οι ναύλοι είναι κατά μέσο όρο 70% υψηλότεροι σε σχέση με πέρυσι, με ένα εισιτήριο από Σίδνεϊ προς Λονδίνο να ξεπερνά τα \$1.500.

## ΠΙΕΣΕΙΣ ΣΕ ΟΛΕΣ ΤΙΣ ΔΙΑΔΡΟΜΕΣ

Η αύξηση των τιμών αφορά και τα ταξίδια από Ευρώπη προς Ασία, όπου οι ναύλοι είναι έως και 79% υψηλότεροι, ενώ ορισμένες διαδρομές κοστίζουν σχεδόν τριπλάσια σε σχέση με το 2025. Η κρίση, που συνδέεται με εξελίξεις γύρω από το Ιράν, έχει προκαλέ-

σει περίπου 70.000 ακυρώσεις πτήσεων και σοβαρές διαταραχές στα αεροπορικά δίκτυα. Κλεισίματα εναέριου χώρου, μειωμένη χωρητικότητα και αυξημένα κόστη καυσίμων πιέζουν τις τιμές προς τα πάνω, ενώ η ζήτηση αρχίζει να υποχωρεί. Σύμφωνα με την Cirium, οι κρατήσεις:

- Ευρώπη προς ΗΠΑ: -15%
- ΗΠΑ προς Ευρώπη: -11%
- Ασία προς Ευρώπη: -4,4%

## ΕΠΙΜΟΝΑ ΥΨΗΛΕΣ ΤΙΜΕΣ

Ακόμη και αν οι γεωπολιτικές εντάσεις αποκλιμακωθούν, οι τιμές δεν αναμένεται να μειωθούν άμεσα. Όπως σημειώνει η Alton, μπορεί να χρειαστούν έως και τρεις μήνες για να περάσει η μείωση των τιμών καυσίμων στην αγορά.

Ιδιαίτερα επηρεασμένες είναι οι πτήσεις μέσω κόμβων όπως Ντουμπάι, Αμπού Ντάμπι και Ντόχα, που διαχειρίζονται περίπου το 1/3 της κίνησης μεταξύ Ασίας και Ευρώπης (σύμφωνα με την Roland Berger).

Παραδείγματα αυξήσεων:

- Χονγκ Κονγκ προς Heathrow Λονδίνου: +560% (\$3.318)
- Μπανγκόκ προς Φρανκφούρτη: +505% (\$2.870)
- Σίδνεϊ προς Λονδίνο: +429%

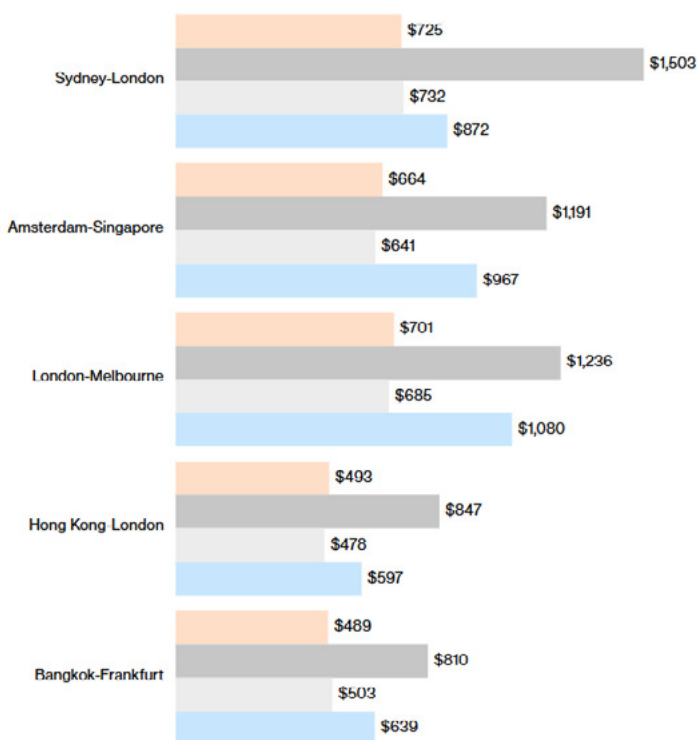
## ΚΟΣΤΗ ΚΑΥΣΙΜΩΝ ΚΑΙ ΕΠΙΒΑΡΥΝΣΕΙΣ

Η άνοδος των τιμών συνδέεται και με αυξημένα κόστη καυσίμων, εν μέρει λόγω περιορισμών στα Στενά του Ορμούζ. Καθώς το καύσιμο αντιστοιχεί περίπου στο 1/3 των λειτουργικών δαπανών, οι αεροπορικές μετακυλίνουν το κόστος στους επιβάτες. Εταιρείες όπως Air France-KLM, Cathay Pacific και Air New Zealand έχουν ήδη αυξήσει τις επιβαρύνσεις καυσίμων. Συνολικά, η αγορά παραμένει ασταθής, με υψηλές τιμές, μειωμένη ζήτηση και αυξημένη αβεβαιότητα να διαμορφώνουν ένα δύσκολο περιβάλλον για τους ταξιδιώτες τους επόμενους μήνες.

### Farewell to Cheap Flights

Airfares are expected to remain elevated this year

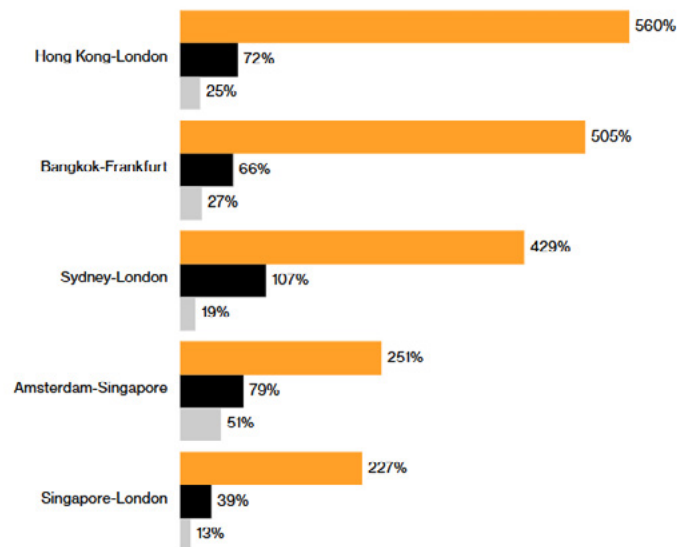
June 2025 June 2026 Oct 2025 Oct 2026



### Premium on Departures

Ticket prices soar amid travel disruption

March '26 vs Feb '26 June '26 vs June '25 Oct '26 vs Oct '25



Note: March fares are through March 23 compared to full month of February. Fares are either direct or 1 stop flights and include transits through Gulf hubs. Source: Alton Aviation Consultancy

&gt; H&amp;M

## Ο ΕΛΕΓΧΟΣ ΤΟΥ ΚΟΣΤΟΥΣ ΕΝΙΣΧΥΣΕ ΤΗΝ ΚΕΡΔΟΦΟΡΙΑ ΠΑΡΑ ΤΗ ΜΕΙΩΣΗ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

Μειωμένες πωλήσεις κατά 1% (σε τοπικά νομίσματα) αλλά 10,34% σε δημοσιευμένη βάση (λόγω της ισχυρής σουηδικής κορώνας), εμφανίστηκε στο α' τρίμηνο της χρήσης 2025/2026 (1/12/2025-28/2/2026) ο όμιλος H&M, σε μια περίοδο που χαρακτηρίστηκε από αδύναμη

κατανάλωση και έντονες επιπτώσεις στις συναλλαγματικές ισοτιμίες.

Ωστόσο η λειτουργική και η καθαρή κερδοφορία ενισχύθηκαν σε διψήφια ποσοστά, χάρη στον καλό έλεγχο του κόστους, όπως δήλωσε ο CEO, Daniel Erver.

### EYELIKTO SUPPLY CHAIN

Η διοίκηση της H&M προβλέπει μικρή αύξηση των πωλήσεων τον Μάρτιο, σημειώνοντας ότι η ευέλικτη εφοδιαστική της αλυσίδα θα της επιτρέψει να προσαρμοστεί, αν χρειαστεί, στις οικονομικές συνέπειες του πολέμου στο Ιράν.

“Σε ένα ακόμα απαιτητικό μακροοικονομικό περιβάλλον, με αυξανόμενη γεωπολιτική αβεβαιότητα, η ευελιξία είναι πιο σημαντική από ποτέ. Με τον πελάτη στο επίκεντρο, σύνομες αποφάσεις και καλό έλεγχο κόστους, μπορούμε να προσαρμοστούμε σε ένα γρήγορα μεταβαλλόμενο περιβάλλον”, δήλωσε ο Erver.



Daniel Erver,  
CEO, H&M  
Group

### DATA Α' Τρίμηνο (σε εκατ. σουηδικές κορώνες)

Πωλήσεις	Λειτουργικά κέρδη
2025/2026: 49.607	2025/2026: 1.512
2024/2025: 55.333	2024/2025: 1.203
Μικτό αποτέλεσμα	Καθαρά κέρδη
2025/2026: 25.138	2025/2026: 704
2024/2025: 27.169	2024/2025: 579

## • Debrief •

### ΔΥΟ ΞΕΝΟΙ

Τελικά στο επιχειρείν το μέγεθος όντως μετράει. Όχι ότι δεν το ξέραμε, αλλά [μια νέα έρευνα του EBEO σε συνεργασία με την Palmos Analysis](#), αποτυπώνει δύο ξεκάθαρα διακριτούς κόσμους στο επιχειρηματικό τοπίο της χώρας. Οι μικροί αγωνίζονται να πάρουν ανάσες, τη στιγμή που οι μεγάλοι ανοίγουν το βήμα τους.

Έχουμε και λέμε λοιπόν:

- Ενώ 9 στις 10 επιχειρήσεις (91%) απασχολούν από 0 έως 4 άτομα, ο αθροιστικός τους τζίρος δεν ξεπερνά το 20% του συνολικού κύκλου εργασιών της χώρας (προσφέροντας το 29% των θέσεων εργασίας)
- Οι πολύ μικρές επιχειρήσεις (τζίρος έως €100.000) βλέπουν το μέλλον απαισιόδοξα (το 61% αναμένει δυσμενέστερη κατάσταση). Αντίθετα, οι επιχειρήσεις με τζίρο άνω του €1.000.000 είναι συντριπτικά πιο αισιόδοξες
- Για τους μικρούς (έως 10 άτομα) το Νο1 πρόβλημα είναι η υψηλή φορολογία (48%). Για τους μεγάλους (50+ άτομα), το πρόβλημα μετατοπίζεται στο υψηλό κόστος ενέργειας/καυσίμων (51%) και πρώτων υλών
- Θετική αποτίμηση για τον κύκλο εργασι-

ών του 2025 σε σχέση με το 2024, δίνουν οι επιχειρήσεις με πάνω από 5 εργαζόμενους ή πάνω από €500.000 ετήσιο κύκλο εργασιών, σε αντίθεση με τις μικρότερες επιχειρήσεις που καταγράφουν αρνητική αποτίμηση.

- Οι επιχειρήσεις με πάνω από 21 εργαζομένους δημιουργούν νέες θέσεις εργασίας (57%), ενώ έχουν και το μονοπώλιο της εξωστρέφειας, καθώς το 92% των πολύ μικρών επιχειρήσεων δεν έχει καμία εξαγωγική δραστηριότητα
- Το 53% των μικρών δηλώνουν μη ικανοποιημένες από τις τράπεζες και σχεδόν οι μισές (48%) δεν έκαναν καμία απολύτως επένδυση τα τελευταία 2 χρόνια. Αντίθετα, οι μεγάλες επιχειρήσεις επενδύουν μαζικά σε εξοπλισμό, λογισμικό και νέα προϊόντα, έχοντας εξαιρετικές τραπεζικές σχέσεις (74% ικανοποίηση)

Αν συνδυαστούν τα παραπάνω στοιχεία, εύλογα προκύπτει το συμπέρασμα ότι υπάρχει πρόβλημα. Όχι μόνο για τις ίδιες τις επιχειρήσεις, αλλά με προβολή στο μέλλον για το σύνολο της οικονομικής δραστηριότητας. Γιατί όταν οι συντριπτικά περισσότεροι δεν μπορούν ούτε να επενδύσουν, ούτε νέες θέσεις να δημιουργήσουν, ούτε να εξά-

γουν, απλά χάνουν το τραίνο. Κάθε τραίνο, όποτε και αν περάσει με οποιαδήποτε ταχύτητα. Και αναπόφευκτα κάποια στιγμή θα μαραζώσουν.

Θα διακινδυνεύσουμε μια πρόβλεψη: η κατάσταση θα γίνει ακόμα πιο δύσκολη. Από τη μια μεριά οι αβεβαιότητες δεν λένε να κοπιάσουν. Από την άλλη η Τεχνητή Νοημοσύνη είναι ήδη εδώ και μεταμορφώνει τα πάντα. Για να την παρακολουθήσει μια επιχείρηση χρειάζεται κεφάλαια για επενδύσεις. Επενδύσεις σε πλατφόρμες, σε εκπαίδευση προσωπικού, σε διαδικασίες, σε πολλά. Οι μεγαλύτερες και μεγάλες επιχειρήσεις θα βρουν (λογικά) την οδό προς τη νέα συνθήκη που διαμορφώνεται. Οι μικρές όμως; Πολύ δύσκολα, για να μην πούμε αδύνατο. Η λογική λέει ότι οι πιθανότητες για να επιβιώσουν σε αυτό το περιβάλλον αυξάνονται με έναν τρόπο: Ισχύς εν τη ενώσει.

Αν δεν προχωρήσουν σε συνενώσεις, τώρα, για να αποκτήσουν άλλο αποτύπωμα, σε όλο το εύρος του business τους, η ήδη δύσβατη διαδρομή θα γίνει αδιάβατη. Win-win τώρα, λοιπόν, για να μην έρθει το lose-lose μετά.

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

## Business Maker

### Η... ΠΕΙΘΑΡΧΙΑ ΤΗΣ EURONEXT ΚΑΙ ΟΙ ΦΟΒΟΙ ΓΙΑ ΑΠΟΧΩΡΗΣΕΙΣ

Η επόμενη ημέρα για την ελληνική κεφαλαιαγορά διαμορφώνεται πλέον υπό την ομπρέλα της Euronext, με τις αλλαγές, όπως αναφέρουν καλά πληροφορημένες πηγές, να είναι βαθιές. Το μήνυμα, που εκπέμπεται από τα στελέχη του ευρωπαϊκού χρηματιστηρίου, τα οποία έρχονται ανά τακτά χρονικά διαστήματα στην Ελλάδα, είναι σαφές: Περισσότερη πειθαρχία, αυστηρότερα πρότυπα και κεντροκοποίηση κρίσιμων λειτουργιών. Σύμφωνα με καλά πληροφορημένες πηγές, ήδη βασικοί τομείς, όπως το cyber security και τα χρηματοοικονομικά συστήματα, μεταφέρονται σε κεντρικές δομές του ομίλου. Η εξέλιξη αυτή, όπως αναφέρουν οι ίδιες πηγές, δεν αφορά μόνο τεχνικά ζητήματα, αλλά επηρεάζει

άμεσα και την εσωτερική ιεραρχία, με διευθυντικά στελέχη να καλούνται να προσαρμοστούν σε ένα πιο αυστηρό, συγκεντρωτικό μοντέλο διοίκησης.

Το χρονοδιάγραμμα προβλέπει πλήρη λειτουργική ενοποίηση μέσα στο 2027, ενώ η ολοκλήρωση υποδομών, όπως το αποθετήριο και η εκκαθάριση, ενδέχεται να απαιτήσει έως και τέσσερα χρόνια. Αν και το μοντέλο έχει ήδη εφαρμοστεί σε επτά χώρες, πηγές της αγοράς επισημαίνουν ότι η ελληνική περίπτωση παρουσιάζει ιδιαιτερότητες, που καθιστούν τη μετάβαση πιο σύνθετη.

Το μεγαλύτερο στοίχημα, ωστόσο, αφορά την κουλτούρα. Όπως αναφέρουν οι ίδιες πηγές, ήδη υπάρχει υπόγεια κινητικότητα,

με ορισμένα στελέχη να εξετάζουν τις επιλογές τους, σε περίπτωση, που δεν υπάρξουν επαρκή κίνητρα ή σαφής ρόλος στο νέο σχήμα.

Την ίδια στιγμή, κανονικά προχωρά και το σχέδιο δημιουργίας Κέντρου Έρευνας και Ανάπτυξης (R&D). Το εγχείρημα τρέχει χωρίς καθυστερήσεις, με στόχο να αποτελέσει κόμβο τεχνογνωσίας για την ευρύτερη περιοχή, ενισχύοντας παράλληλα τον ρόλο της Αθήνας στο δίκτυο του ευρωπαϊκού ομίλου. Ταυτόχρονα, ενισχύεται η πίεση για προσέλκυση νέων εταιρειών στο ταμπλό, καθώς η επιτυχία του εγχειρήματος θα κριθεί και από την ικανότητα της αγοράς να διευρυνθεί και να αποκτήσει μεγαλύτερο βάθος.

### NOTOS-AMERICAN EAGLE: ΜΙΑ ΔΙΑΙΤΗΣΙΑ ΠΟΥ... ΣΕΡΝΕΤΑΙ

Σε παρατεταμένη εκκρεμότητα βρίσκεται η δαιτησία μεταξύ της Notos Com Holdings και της American Eagle. Η υπόθεση, που αφορά διεκδικήσεις έως €8 εκατ. για διαφυγόντα κέρδη, παραμένει ανοιχτή εδώ και μεγάλο χρονικό διάστημα, χωρίς να έχει εκδοθεί απόφαση.

Η καθυστέρηση αυτή δεν περνά απαρατήρητη από την αγορά, ούτε από την ίδια την εταιρεία. Σύμφωνα με καλά πληροφορημένες πηγές, στο εσωτερικό της Notos εκφράζεται έντονη δυσαρέσκεια για τη διάρκεια της διαδικασίας, με ορισμένους να κάνουν λόγο ακόμη και για σκάνδαλο. Οι χαρακτηρισμοί αυτοί αποτυπώνουν το επίπεδο έντασης, που έχει δημιουργηθεί,

αλλά και την πίεση, που ασκεί η εκκρεμότητα στη διοίκηση. Πέρα από τη νομική διάσταση, η υπόθεση έχει και σαφές επιχειρηματικό αποτύπωμα. Η έκβασή της θα επηρεάσει όχι μόνο τα οικονομικά μεγέθη της εταιρείας, αλλά και τη στρατηγική της στον κλάδο λιανεμπορίου, σε μια περίοδο, όπου ο ανταγωνισμός εντείνεται και τα περιθώρια κέρδους συρρικνώνονται. Το timing αποκτά ακόμη μεγαλύτερη σημασία, καθώς – όπως επισημαίνουν πηγές της αγοράς – όλα αυτά εξελίσσονται σε μια φάση κατά την οποία ο όμιλος Notos αναζητά βηματισμό για να περάσει στην επόμενη ημέρα. Η ανάγκη για καθαρές αποφάσεις και ξεκάθαρο στρατηγικό προ-

σανατολισμό καθίσταται πιο επιτακτική, την ώρα που ανοιχτά μέτωπα, όπως αυτό της δαιτησίας, δημιουργούν αβεβαιότητα.

Όπως αναφέρουν στη στήλη πηγές, που παρακολουθούν τις εξελίξεις, "η υπόθεση αναδεικνύει ένα ευρύτερο ζήτημα: Την ταχύτητα απονομής δικαιοσύνης σε εμπορικές διαφορές. Σε ένα περιβάλλον, όπου οι επιχειρήσεις καλούνται να κινηθούν γρήγορα, τέτοιες καθυστερήσεις λειτουργούν αποτρεπτικά και επηρεάζουν τον επιχειρηματικό σχεδιασμό. Η αγορά περιμένει την απόφαση – αλλά κυρίως περιμένει να δει πότε αυτή θα έρθει, σε μια συγκυρία, που ο χρόνος έχει αποκτήσει κρίσιμη σημασία".



**REAL ESTATE DAILY SECRET**

THE KEY TO PROPRIETARY INFORMATION

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

**NOTICE**  
CONTENT & SERVICES

ΚΑΝΤΕ  
ΕΓΓΡΑΦΗ  
ΕΔΩ

## Business Insight

SARANTIS: ENA UNDERVALUED ΧΑΡΤΙ ΤΟΥ FTSE25  
LARGE CAP ΚΑΙ Η ΠΡΟΟΠΤΙΚΗ ΤΟΥ €1 ΔΙΣ.  
ΠΟΥ ΒΛΕΠΕΙ Η EUROBANK EQUITIES

Στα €13,82 - €14,10 οι εντολές στην χθεσινή συνεδρίαση, με αποτέλεσμα η μετοχή να είναι από τις εξαιρέσεις του FTSE25 LargeCap με θετικό ταμείο από την αρχή του 2026. Μεταβολή +2,48% έναντι απωλειών 2,96% καθιστώντας το χαρτί σε **outperform τόσο έναντι της αγοράς (Γενικού Δείκτη), όσο και της μεγάλης κεφαλαιοποίησης.**

Επενδυτικά η Sarantis - ως όμιλος και ως μετοχή - έχει το εξής παράδοξο: είναι η μόνη από τις 25 του δείκτη με τόσο ελάχιστη παρακολούθηση από χρηματιστηριακές και τμήματα ανάλυσης. Περνά, σχεδόν απαραίτητη από τα ραντάρ των αναλυτών, παρότι είναι όμιλος που το 2025 κατέγραψε κύκλο εργασιών €600 εκατ., κέρδη προ τόκων αποσβέσεων €89 εκατ., λειτουργικά €67 εκατ. και καθαρά €53,1 εκατ. Βλέποντας την τελική γραμμή: τα λειτουργικά κέρδη ενισχύθηκαν κατά 10%, το περιθώριο EBIT αυξήθηκε στο 11,2% (από 10,2% (pas mal), το δε κέρδος ανά μετοχή (e/ps) στα €0,83/μτχ. από €0,71/μτχ. (το 2024).

Συν τω χρόνω, το 2025 η **διοίκηση πέτυχε ενίσχυση της κεφαλαιακής βάσης** - καθαρή ταμειακή θέση στα €23,5 εκατ. (από €8,5 εκατ.), ελεύθερες ταμειακές ροές €79,5 (από €32,8 εκατ.) με πρόωρη αποπληρωμή χρέους €15,7 εκατ. (το β' εξάμηνο 2025). Επαρκή, θεωρώ τα (συνοπτικά) οικονομικά

αποτελέσματα μίας οικονομικής χρήσης με μεθοδική, αποτελεσματική διαχείριση που συνδυάζει και αμυντικά αλλά και επιθετικά χαρακτηριστικά.

Κατ' αρχήν άμυνα- για διασφάλιση των κεκτημένων (του 2024), σταδιακό build up επίθεσης (το 2025) με στόχευση ρεκόρ-μεγεθών (για το 2026).

**Τρία τα συγκριτικά όπλα για φέτος:**

α) η ολοκλήρωση της αναβάθμισης της μονάδας επανακοκκοποίησης της Stella Pack, η οποία από το 2026 αναμένεται να συμβάλει σε αύξηση της αποδοτικότητας, βελτίωση των επιδόσεων βιωσιμότητας και εξοικονόμηση κόστους,

β) η συνέχιση της επέκτασης του εργοστασίου στα Οινόφυτα, με έργα ενίσχυσης της παραγωγικής δυναμικότητας που θα εξελιχθούν εντός του 2026, υποστηρίζοντας την ανάπτυξη των κατηγοριών προϊόντων Ομορφιάς, Περιποίησης Δέρματος και Αντηλιακής Προστασίας, και

γ) **ενίσχυση της διεθνούς παρουσίας**, με τη δυναμική επέκταση της μάρκας αντηλιακών προϊόντων Carroten σε επιλεγμένες διεθνείς αγορές, με προγραμματισμό για διάθεση επιπρόσθετων κωδικών για την αγορά των ΗΠΑ, ενισχύοντας περαιτέρω τη διεύθυνση της μάρκας και υποστηρίζοντας τις μακροπρόθεσμες προοπτικές ανάπτυξης.

Για το 2026, ο Γιάννης Μπούρας εκτιμά: πωλήσεις €620 εκατ., EBITDA €97 εκατ. (στο 15,6% το περιθώριο), ελεύθερες τμειακές ροές (FCF) €63 εκατ. και capex €20 εκατ., εύλογα καθιστούν τον Διευθύνοντα Σύμβουλο του ομίλου, συγκρατημένα αισιόδοξο για την φετεινή χρήση.

Υποθέτω ότι ανάλογη εικόνα βλέπουν και οι αναλυτές της Eurobank Equities, οι οποίοι μέσα Σεπτεμβρίου ξεκίνησαν την κάλυψη της μετοχής, με τιμή-στόχο τα €16,5 και σύσταση «αγορά»/buy. Στα €12,8 - τότε- η μετοχή, διέγραψε ανοδική πορεία έως τα €15,26 (20/2/2026) για να διορθώσει έως τα €12,92, με την Eurobank να επανέρχεται μόλις την Τρίτη (24/3) επανουστήνοντας εισοδο στη μετοχή. Αυτή την φορά προτάσσοντας το discount 20% έναντι ευρωπαϊκών ομίλων του κλάδου, την περαιτέρω αύξηση των εξαγωγών που ενισχύουν το growth story της Sarantis, εκτιμώντας περιθώριο απόδοσης έως 20%. Με τρέχουσα χρηματιστηριακή αξία €894,4 εκατ., στη (δυννητική) περίπτωση που επιβεβαιωθούν οι αναλυτές, η (θεωρητική) θα μπορεί να είναι μεγαλύτερη του €1 δις.

**Στα €0,39/μτχ. το (μεικτό) μέρισμα**, αυξημένο κατά 25% (το 2025), με την κοινότητα να προσβλέπει σε διανομή μεγαλύτερου (χρήσης 2026) εάν και εφ' όσον επιτευχθούν οι στόχοι της διοίκησης.

# SÖ POSH!

the trendletter

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

Κάθε Σάββατο στις 9.30

TO ΕΒΔΟΜΑΔΙΑΙΟ NEWSLETTER

ΓΙΝΕ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ ΕΔΩ

## BnSECRET

## 1/ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΟ ΑΘΗΝΩΝ: Η ΜΥΣΤΙΚΗ ΨΗΦΟΣ ΕΜΠΙΣΤΟΣΥΝΗΣ ΤΩΝ JP MORGAN ΚΑΙ HSBC

Αντίστροφα μετράει ο χρόνος για τις 31 Μαρτίου οπότε ολοκληρώνεται η διαβούλευση για την αναβάθμιση της εγχώριας αγοράς σε ανεπτυγμένη από τον MSCI. Σε αυτό το πλαίσιο, μυστικά, οι μεγάλοι οίκοι και επενδυτές ψηφίζουν για να υπολογιστούν οι απόψεις τους στην απόφαση που θα ληφθεί. JP Morgan και HSBC συνηγορούν υπέρ της αναβάθμισης του ΧΑ σύμφωνα με πληροφορίες. Βέβαια τίποτα δεν είναι δεδομένο καθώς η αβεβαιότητα που υπάρχει διεθνώς ίσως επηρεάσει την όποια απόφαση...

## 2/ ΓΡΑΦΕΙΑ ΣΤΟ ΣΥΝΤΑΓΜΑ ΝΟΙΚΙΑΣΕ Η CODE HUB

Ακόμα μια συναλλαγή στον τομέα των γραφειακών χώρων πραγματοποιήθηκε τις τελευταίες ημέρες στην αγορά. Αυτή τη φορά, όχι στην περιοχή του Αμαρουσίου, ή της λεωφόρου Συγγρού, αλλά στο κέντρο της Αθήνας. Όπως αποκάλυψε [χθες το Real Estate Daily Secret](#), η συμβουλευτική εταιρεία σε τεχνολογικά θέματα, Code Hub, που σήμερα στεγάζεται στις αρχές της λεωφόρου Μεσογείων, στον Πύργο Αθηνών, νοίκιασε γραφεία στο Σύνταγμα, και συγκεκριμένα επί της οδού Νίκης 2. Πρόκειται για τον έβδομο όροφο του κτηρίου, επιφάνειας 450 τετραγωνικών μέτρων.

## 3/ ΠΑΠΠΑΣ, ΠΡΟΚΟΠΙΟΥ, ΑΓΓΕΛΙΚΟΥΣΗ, ΔΡΑΓΝΗΣ ΣΤΟΝ ΠΕΡΣΙΚΟ ΚΟΛΠΟ ΕΝ ΜΕΣΩ ΚΡΙΣΗΣ

Η τρέχουσα γεωπολιτική κρίση στον Περσικό Κόλπο αναδεικνύει για ακόμη μια φορά την κυρίαρχη, αλλά και ριψοκίνδυνη παρουσία της ελληνικής ναυτιλίας στην περιοχή, με κορυφαία ονόματα του παγκόσμιου εφοπλισμού να παραμένουν ενεργά, παρά τις διαρκείς προκλήσεις. Στην πρώτη γραμμή, βρίσκεται ο Πέτρος Παππάς (Star Bulk/Oceanbulk), του οποίου η δραστηριότητα επιβεβαιώνεται από πλοία, που δέχθηκαν πλήγματα ή εκτελούν ειδικά δρομολόγια, ενώ ο Γιώργος Προκοπίου (Dynamcom Tankers Management) συνεχίζει τις στρατηγικές διελύσεις των δεξαμενοπλοίων του από τα Στενά του Ορμούζ. Η Μαρία Αγγελικούση (Maran Tankers/Angelicoussis Group) ελέγχει μεγάλο μέρος των φορτίων ενέργειας, που διακινούνται στη ζώνη, την ώρα που ο Πάρις Δράγνης (Oceangold Tankers) και οι Γιάννης και Βίκτωρ Δράγνης (Goldenport) έχουν καταγραφεί με σκάφη, που βρέθηκαν στο επίκεντρο περιστατικών, όπως συνέβη και με την οικογένεια Βούλγαρη (Benetech Shipping). Με βάση τα πλέον πρόσφατα στοιχεία, υπολογίζεται ότι, εντός του Περσικού Κόλπου, βρίσκονται επιβεβαιωμένα περίπου 168 έως 178 πλοία ελληνικών συμφερόντων. Στην ευρύτερη περιφέρεια και τη ζώνη υψηλού κινδύνου, ο συνολικός αριθμός των ελληνόκτητων πλοίων εκτιμάται ότι αγγίζει τα 400, γεγονός που καθιστά την ελληνική παρουσία τη σημαντικότερη στη φλεγόμενη αυτή θαλάσσια περιοχή.

# Editorial

## ΑΒΕΒΑΙΟΤΗΤΑ

Πριν από δύο Πέμπτες - 19 Μαρτίου -, [στο Real Estate Daily Secret](#) γράφαμε για τις επιπτώσεις και τις πιέσεις, που έχει μπροστά της η ελληνική αγορά ακινήτων, λόγω του πολέμου στο Ιράν.

Και το μεγαλύτερο πρόβλημα από όλα δεν είναι άλλο από την αύξηση των επιτοκίων, δεδομένου ότι οι υψηλές τιμές και οι πληθωριστικές πιέσεις οδηγούν τις κεντρικές τράπεζες σε αυτή τη λύση, δημιουργώντας προβλήματα σε όσους έχουν δανειστεί - ή θέλουν να δανειστούν - με κυμαινόμενο επιτόκιο για να αγοράσουν σπίτι. Προσέξτε, όμως!

Αυτό δεν είναι κάτι μακροπρόθεσμο.

Διότι, ήδη, στην άλλη πλευρά του Ατλαντικού, τα πράγματα δεν πάνε όπως τα περίμεναν αναλυτές και οικονομολόγοι. Δηλαδή, οι εκτιμήσεις μιλούσαν για χαμηλότερα επιτόκια στα στεγαστικά φέτος και για περισσότερα σπίτια προς πώληση.

Τι συμβαίνει αντ' αυτού;

Το μέσο 30ετές επιτόκιο στεγαστικών έφτασε στο 6,38% αυτή την εβδομάδα. Αυξήθηκε για τέταρτη συνεχόμενη εβδομάδα και άγγιξε υψηλά εξαμήνου. Και βάλτε.

Και για να καταλάβετε πόσο επηρεάζεται η αγορά από τα όσα συμβαίνουν στην Μέση Ανατολή, αρκεί να σας πω ότι πρόκειται για τη μεγαλύτερη εβδομαδιαία αύξηση σε επιτόκια στεγαστικών από τον περυσινό Απρίλιο, οπότε και ο Trump ανακοίνωσε τις αυξήσεις στους δασμούς.

Και αυτός είναι ένας μεγάλος και σημαντικός πονοκέφαλος για τον Αμερικανό Πρόεδρο. Όχι μόνο για τη μη αναγέννηση της αγοράς ακινήτων. Αλλά, κυρίως, για τον λόγο που κάνει διστακτικούς τους υποψήφιους αγοραστές: Την αβεβαιότητα. Απλά πράγματα.

Νεκτάριος Β. Νώτης

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