



Leading the **change**

HO|RE|CA|

ΜΙΑ ΕΚΘΕΣΗ ΠΑΓΚΟΣΜΙΟΥ ΕΠΙΠΕΔΟΥ



> DHL EXPRESS

Μεγάλωσε τη διαφορά από τους ανταγωνιστές της το 2025
- Γιατί έκλεισε το κατάστημα της Νέας Σμύρνης



> VESTITEL

Επένδυση €10 εκατ. από τους Βούλγαρους
στην Ελλάδα, με προοπτική τα €50 εκατ.



> JUMBO

Βλέπει ανάπτυξη 6% και καθαρά κέρδη
έως €320 εκατ. το 2026



> BnSHIPPING

Τί ετοιμάζει ο Λέων Πατίτσας
με ένα δισεκατομμύριο στην τσέπη

Editorial Κουλτούρα... πατίνι

Debrief Μακάρι

Business Maker

- Η μεγάλη ανατροπή στα συμβόλαια – Τί άλλαξε στις εξαγωγές
- Ποιοι σκέφτονται νομικά μέτρα για τον κόφτη στο... Airbnb

Business Insight

ΓΕΚ Τέρνα: Η υψηλότερη στοχοθεσία των ξένων, το Καστέλι που θα κάνει τη διαφορά και ο στόχος του 15% plus από τις Παραχωρήσεις

BnSecret

- Στα €30 εκατ. το deal Alpha Bank - Karpathios για τις τρεις αποθήκες στον Ασπρόπυργο
- Το βουλγαρικό "Απεταξάμνην την Βόρεια Μακεδονία" για τα μάτια του κόσμου

SALES 360™

Professional Sales Certification Program

Εισηγητές από την αγορά και την ακαδημαϊκή κοινότητα

Γ. Μπάλτας (Ο.Π.Α.) • Θ. Μαύρος (ΕΥ) • Π. Μπορέτος (Circana)

• Νίκη Συροπούλου (Founder | M&I) • Γιώργος Παππάς (ΟΕΒΔΠΔΕ)

Έναρξη

06 Φεβρουαρίου, 2026

Διάρκεια

9 Μήνες

Workshop Location

WEST SA, Χαλάνδρι

Ώρες Διδασκαλίας

200+ Ώρες



Κωνσταντίνος Καρυπίδης

Program Director

Υπό την αιγίδα:

ΙΠΕ
ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ

**ΕΛΛΗΝΙΚΗ
ΑΚΑΔΗΜΙΑ
ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ**

Πληροφορίες / Εγγραφές

www.hischool.gr

2106390010

> EY-PARTHENON

ΟΙ CEOs ΕΠΙΜΕΝΟΥΝ ΣΕ ΑΙ, ΜΕΤΑΣΧΗΜΑΤΙΣΜΟ ΚΑΙ DEALS
ΓΙΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΕΝ ΜΕΣΩ ΑΒΕΒΑΙΟΤΗΤΑΣ

Οι CEOs είναι περισσότερο αισιόδοξοι για τις προοπτικές των εταιρειών τους, παρά για τις προοπτικές της παγκόσμιας οικονομίας, σύμφωνα με την πιο πρόσφατη έκδοση της τριμηνιαίας παγκόσμιας έρευνας CEO Outlook Survey της EY-Parthenon, που πραγματοποιήθηκε σε 1.200 διευθύνοντες συμβούλους από 21 χώρες.

Ο Δείκτης Εμπιστοσύνης που περιέχει η έρευνα, ο οποίος μετρά τις προσδοκίες των CEOs σε παγκόσμιο επίπεδο γύρω από διάφορες εκφάνσεις του επιχειρείν, υποχώρησε από τους 83,0 βαθμούς το γ' τρίμηνο του 2025, σε 78,5 το δ' τρίμηνο του περασμένου έτους, σε κλίμακα 1-100. Αυτή η επιδείνωση του κλίματος αντανακλά την αυξανόμενη αβεβαιότητα στο σημερινό επιχειρηματικό περιβάλλον.

ΑΥΞΗΣΗ ΕΣΟΔΩΝ ΚΑΙ
ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΟΤΗΤΑΣ

Παρά τις συνεχιζόμενες εξωτερικές αντιξοότητες, εννέα στους δέκα CEOs που συμμετείχαν στην έρευνα αναμένουν ότι η αύξηση των εσόδων και η βελτίωση της παραγωγικότητας θα στηρίξουν την κερδοφορία το 2026, ακόμη και αν το 61% προβλέπουν αυξημένα λειτουργικά έξοδα. Αυτή η σιγουριά τροφοδοτείται από επενδύσεις που γίνονται σε ανθρώπινο δυναμικό και τεχνολογικό μετασχηματισμό, με τους διευθύνοντες συμβούλους να προωθούν έναν συνεχή, προληπτικό μετασχηματισμό για τη διατήρηση της ανάπτυξης. Το 40% των ερωτηθέντων δίνουν προτεραιότητα στη βελτίωση της αφοσίωσης των πελατών εν μέσω μεταβαλλόμενων καταναλωτικών συμπεριφορών, ενώ 37% επικεντρώνονται σε καινοτόμα προϊόντα και διαδικασίες.

Η έρευνα δείχνει ότι οι CEOs είναι πιο πρόθυμοι και ικανοί να δράσουν εν μέσω αβεβαιότητας: είναι πιο πιθανό να επιταχύνουν τις επενδύσεις ως απάντηση στις γεωπολιτικές ή εμπορικές εξελίξεις (40%), παρά να καθυστερήσουν (31%) ή να σταματήσουν (10%) την επενδυτική δραστηριότητα. Ακόμη, το 43% ανέφεραν ως κορυφαία προτεραιότητά τους για το επόμενο έτος, τη βελτιστοποίηση των λειτουργιών και τη βελτίωση της παραγωγικότητας, συμπεριλαμβανομέ-



Τάσος Ιωσηφίδης, Εταίρος, EY Ελλάδος και
Επικεφαλής, EY-Parthenon στην Ελλάδα

νης της Τεχνητής Νοημοσύνης (AI) και της ψηφιοποίησης.

ΜΕΤΑΣΧΗΜΑΤΙΣΜΟΣ

Το 2026 αναμένεται να αποτελέσει σημείο καμπής για τις επενδύσεις στην AI, καθώς οι διευθύνοντες σύμβουλοι μεταβαίνουν από την πιλοτική εφαρμογή, στην επέκταση της χρήσης σε εταιρική πρακτική. Το 58% των ερωτηθέντων CEOs αναμένουν ότι η Τεχνητή Νοημοσύνη θα αποτελέσει σημαντικό μοχλό ανάπτυξης τα επόμενα δύο χρόνια, ενώ 32% πιστεύουν ότι θα αναδιαμορφώσει ριζικά τις λειτουργίες.

Σχεδόν όλοι οι CEOs που συμμετείχαν στην έρευνα έχουν ξεκινήσει (52%) ή σχεδιάζουν να ξεκινήσουν (45%) την υλοποίηση σημαντικών πρωτοβουλιών μετασχηματισμού φέτος, σε μια προσπάθεια να δημιουργήσουν αξία. Οι CEOs θεωρούν όλο και περισσότερο την AI ως ένα αξιόπιστο εργαλείο παραγωγικότητας, αύξησης εσόδων, βελτίωσης της εμπειρίας των πελατών και αποδοτικότητας. Ωστόσο, πολλοί δεν έχουν ακόμη αξιοποιήσει πλήρως τη δυναμική της, με μόνο το 20% να αναφέρουν ότι αυτή έχει υπερβεί σημαντικά τις προσδοκίες τους κατά το τελευταίο έτος. Με φόντο τον μετασχηματισμό της αγοράς εργασίας, το 79% των CEOs που συμμετείχαν στην έρευνα της EY-Parthenon αισθάνονται αισιόδοξοι όσον αφορά την ικανότητά τους να προσελκύσουν και να διακρατήσουν κρίσιμα talenta. Πάνω από τα δύο τρίτα (69%) πιστεύουν ότι οι επενδύσεις στην Τεχνητή Νοημο-

σύνη θα τους οδηγήσουν στη διατήρηση των σημερινών επιπέδων απασχόλησης ή στην πρόσληψη νέου ταλέντου, κατά το επόμενο έτος. Αξίζει να σημειωθεί ότι το ποσοστό των CEOs που πιστεύουν ότι οι επενδύσεις στην AI θα οδηγήσουν σε μείωση του αριθμού των εργαζομένων μειώθηκε, από 46% τον Ιανουάριο του 2025, σε 24% τον Δεκέμβριο του περασμένου έτους.

Ο ΠΑΡΑΓΟΝΤΑΣ M&A

Οι συγχωνεύσεις και εξαγορές (Σ&Ε) αναμένεται να παραμείνουν βασικό εργαλείο για τους διευθύνοντες συμβούλους, με πολλούς από τους ερωτηθέντες να επιδιώκουν εξαγορές για να επιταχύνουν τις προσπάθειες μετασχηματισμού και να ενισχύσουν την παραγωγικότητα, την ψηφιοποίηση και την ανάπτυξη το 2026. Ενώ η γεωπολιτική ρευστότητα αναδιαμορφώνει τη στρατηγική των συμφωνιών, η επενδυτική διάθεση παραμένει ανθεκτική, αλλά με αυξανόμενη προτίμηση για εγχώριες και περιφερειακές συμφωνίες.

Οι CEOs επικεντρώνονται όλο και περισσότερο σε συμφωνίες που μπορούν γρήγορα να ανταποκριθούν στις προτεραιότητές τους, σε τομείς όπως η τεχνολογία, το ταλέντο και οι κρίσιμες δυνατότητες. Αξίζει να σημειωθεί ότι το 79% των ερωτηθέντων σχεδιάζουν κοινοπραξίες ή στρατηγικές συμμαχίες το 2026, σε σύγκριση με 62% το 2025, εξασφαλίζοντας άμεση πρόσβαση σε νέες δυνατότητες και τεχνολογίες, μέσω πιο ευέλικτων και λιγότερο περίπλοκων συμφωνιών. Ακόμη, το 83% έχουν προσαρμόσει τις στρατηγικές επενδύσεις τους κατά τους τελευταίους 12 μήνες, ως απάντηση στις γεωπολιτικές εξελίξεις και τις μεταβολές στην εμπορική πολιτική, ενώ 40% ανέφεραν ότι επιτάχυναν τις επενδύσεις τους ως επακόλουθο.

Στους επόμενους 12 μήνες, το 53% των CEOs που συμμετείχαν στην έρευνα, σχεδιάζουν να προχωρήσουν σε εξαγορές που συνάδουν με τους στόχους ανάπτυξης των εταιρειών τους, όπως η ψηφιοποίηση, η βελτιστοποίηση των λειτουργιών, η βελτίωση της παραγωγικότητας και η επιτάχυνση της ανάπτυξης – μία αύξηση 5% σε σχέση με το τρίτο τρίμηνο του 2025.

Τα στοιχεία της έρευνας επιβεβαιώνουν ότι οι ΗΠΑ παραμένουν ο κορυφαίος παγκόσμιος επενδυτικός προορισμός, ακολουθούμενες από τον Καναδά, τη Γερμανία, το Ηνωμένο Βασίλειο και την Ινδία, αποκαλύπτοντας ότι οι διευθύνοντες σύμβουλοι μοιράζουν τις επενδύσεις σε όλες τις αγορές, καθώς αναπροσαρμόζουν τους στόχους ανάπτυξης σε σχέση με τους μεταβαλλόμενους γεωπολιτικούς κινδύνους και τις ρυθμιστικές απαιτήσεις.

ΑΙΣΙΟΔΟΞΙΑ EN ΜΕΣΩ ΑΒΕΒΑΙΟΤΗΤΑΣ

Σχολιάζοντας τα ευρήματα της έρευνας, ο Τάσος Ιωσηφίδης, Εταίρος της ΕΥ Ελλάδος και Επικεφαλής της ΕΥ-Parthenon στην Ελλάδα, δήλωσε: "Οι CEOs γνωρίζουν ότι το 2026 θα είναι μια χρονιά έντονης αβεβαιότητας, εν μέσω γεωπολιτικών αναδιατάξεων, αυξανόμενου κόστους και υποτονικών αγορών. Παραμένουν, ωστόσο, αισιόδοξοι ότι μπορούν να δημιουργήσουν αξία επενδύοντας στις

νέες τεχνολογίες, και ειδικότερα στην τεχνητή νοημοσύνη, αλλά και στις δεξιότητες του ανθρώπινου κεφαλαίου τους. Συγχρόνως, επικεντρώνονται στις συγχωνεύσεις και εξαγορές με τεχνολογικό προσανατολισμό, προκειμένου να διαμορφώσουν ευέλικτα και ανθεκτικά χαρτοφυλάκια, σχεδιασμένα όχι μόνο να απορροφούν πιθανούς μελλοντικούς κραδασμούς της αγοράς, αλλά να μεγιστοποιούν και τις ευκαιρίες που προκύπτουν από τη συνεχιζόμενη μεταβλητότητα".

> GRID TELECOM (ΑΔΜΗΕ)

ΝΕΟ ΥΠΟΘΑΛΑΣΣΙΟ ΣΥΣΤΗΜΑ ΟΠΤΙΚΩΝ ΙΝΩΝ ΜΕΤΑΞΥ ΚΡΗΤΗΣ ΚΑΙ ΑΤΤΙΚΗΣ

Στην κατασκευή ενός νέου υποθαλάσσιου καλωδιακού συστήματος οπτικών ινών προχωρά η Grid Telecom, θυγατρική του ΑΔΜΗΕ, ενισχύοντας τον ρόλο της Ελλάδας ως ψηφιακού κόμβου στην Ανατολική Μεσόγειο.

Το έργο με την ονομασία Artemis θα συνδέει την Κρήτη με την ηπειρωτική χώρα, δημιουργώντας μία νέα ψηφιακή διαδρομή υψηλής χωρητικότητας και αξιοπιστίας.

ΤΟ ARTEMIS

Το σύστημα Artemis θα έχει συνολικό μήκος περίπου 280 χιλιομέτρων, συμπεριλαμβανομένων των χερσαίων συνδέσεων έως τους καλωδιακούς σταθμούς. Θα διασυνδέει καλωδιακούς σταθμούς και data centers στα Χανιά και την Αττική, αξιοποιώντας υποθαλάσσιους ενισχυτές (repeaters), με δυνατότητα μετάδοσης δεδομένων έως και 30 Tbps ανά ζεύγος οπτικών ινών. Το καλώδιο θα διαθέτει τουλάχιστον 24 ζεύγη οπτικών ινών, γεγονός που μεταφράζεται σε συνολική χωρητικότητα τουλάχιστον 720 Tbps, καλύπτοντας τόσο τις σημερινές όσο και τις μελλοντικές ανάγκες συνδεσιμότητας.

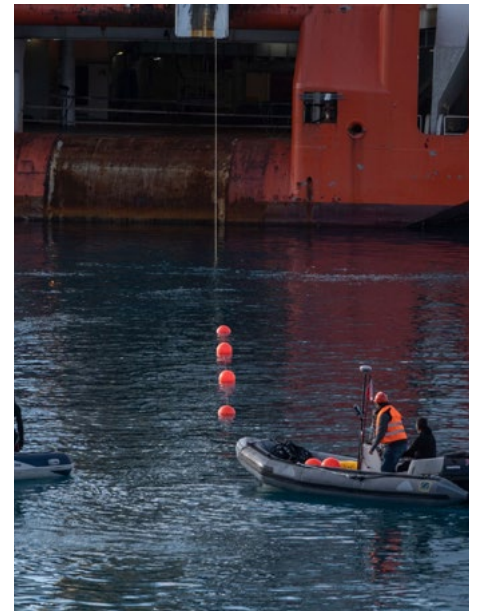
Παράλληλα, ο τεχνικός σχεδιασμός επιτρέπει την υποστήριξη τεχνολογιών επόμενης γενιάς, αξιοποιώντας τη σχετικά μικρή απόσταση μετάδοσης και τη διεύρυνση του οπτικού φάσματος. Η προσέγγιση αυτή δημιουργεί τις προϋποθέσεις ώστε να εξελιχθεί στο πρώτο petabit υποθαλάσσιο καλώδιο στην Ελλάδα και την Μεσόγειο, με δυνητική συνολική χωρητικότητα που θα ξεπερνά το 1 petabit ανά δευτερόλεπτο, υπερβαίνοντας τα όρια των υφιστάμενων συστημάτων οπτικών ινών.



Μάνος Μανουσάκης,
Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος,
ΑΔΜΗΕ

ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΣΤΟΧΕΥΣΗ

Στρατηγικός στόχος της Grid Telecom είναι η μετατροπή της Κρήτης σε βασικό άξονα διακίνησης δεδομένων, προσφέροντας μεγαλύτερη ανθεκτικότητα και διαφοροποίηση δικτύων. Στο πλαίσιο αυτό, το Artemis θα λειτουργήσει συμπληρωματικά με τα υφιστάμενα υποθαλάσσια συστήματα Minoas East-West και Apollo East-West, τα οποία ήδη συνδέουν το νησί με την ηπειρωτική Ελλάδα μέσω τεσσάρων διαφορετικών οδεύσεων και συνολικά 96 ζευγών οπτικών ινών. Το Minoas East-West συνδέει τα Χανιά με την Πελοπόννησο, προσφέροντας εναλλακτική διαδρομή χαμηλής καθυστέρησης, ενώ το Apollo East-West εξασφαλίζει απευθείας σύνδεση μεταξύ Ηρακλείου και Αττικής, χωρίς ενδιάμεσους καλωδιακούς σταθμούς.



ΝΕΟΙ ΚΑΛΩΔΙΑΚΟΙ ΣΤΑΘΜΟΙ

Στον άμεσο σχεδιασμό της εταιρείας περιλαμβάνεται και η κατασκευή νέων καλωδιακών σταθμών στα Χανιά και την Αττική, οι οποίοι θα λειτουργούν ως σημεία προσαίγησης του Artemis και ως πύλες υποδοχής διεθνών υποθαλάσσιων καλωδίων που διέρχονται από την Ανατολική Μεσόγειο.

Μέσω αυτών, η Ελλάδα θα μπορεί να διασυνδεθεί άμεσα με τη Μέση Ανατολή και τη Δυτική Ευρώπη. Το νέο σύστημα ενισχύει περαιτέρω το χαρτοφυλάκιο χερσαίων και υποθαλάσσιων δικτύων της εταιρείας, δημιουργώντας τις βάσεις για την ανάπτυξη νέων data centers στην Κρήτη, την ηπειρωτική Ελλάδα και την ευρύτερη περιοχή.

> **SUNLIGHT GROUP****ΟΛΟΚΛΗΡΩΣΕ ΤΟ ΕΥΡΩΠΑΪΚΟ ΕΡΓΟ
RELIFE ΓΙΑ ΑΝΑΚΥΚΛΩΣΗ ΜΠΑΤΑΡΙΩΝ
ΛΙΘΙΟΥ**

Την ολοκλήρωση του τριετούς ευρωπαϊκού έργου ReLiFe, το οποίο επικεντρώνεται στην ανακύκλωση μπαταριών λιθίου ανακοίνωσε η Sunlight Group, μέλος του ομίλου Olympia. Το έργο σχεδιάστηκε, αναπτύχθηκε και υλοποιήθηκε εξ ολοκλήρου από την ομάδα Έρευνας και Ανάπτυξης (R&D) της εταιρείας, με συγχρηματοδότηση από την ευρωπαϊκή πρωτοβουλία EIT RawMaterials και στρατηγική υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Στο πλαίσιο του ReLiFe, η Sunlight παρέδωσε στις εγκαταστάσεις της στην Ξάνθη μια πιλοτική μονάδα ανακύκλωσης μπαταριών λιθίου δυναμικότητας 500 τόνων ετησίως. Η μονάδα μπορεί να επεξεργάζεται όλους τους τύπους χημείας μπαταριών ιόντων λιθίου (LFP, NMC, LTO κ.ά.), προσφέροντας λύσεις ανακύκλωσης για ολόκληρο το φάσμα της αγοράς και ενισχύοντας την ευρωπαϊκή κυκλική οικονομία.

Η τεχνολογία που αναπτύχθηκε επιτρέπει την ανάκτηση κρίσιμων πρώτων υλών, όπως λίθιο, φώσφορο και γραφίτη, με απόδοση 95% και ποιότητα battery grade, κατάλληλη για επαναχρησιμοποίηση σε νέες μπαταρίες. Οι δοκιμές πραγματοποιήθηκαν σε εργαστηριακή, ημι-πιλοτική και πιλοτική κλίμακα, επιβεβαιώνοντας τη βιωσιμότητα και την αποδοτικότητα της μεθόδου.

**ΠΡΟΤΕΡΗ ΕΜΠΕΙΡΙΑ ΣΕ
ΑΝΑΚΥΚΛΩΣΗ ΜΠΑΤΑΡΙΩΝ**

Η Sunlight διαθέτει ήδη εμπειρία στην ανακύκλωση μπαταριών μόλυβδου-οξέος μέσω του εργοστασίου της στην Κομοτηνή, έναν από τους μεγαλύτερους παραγωγούς δευτερογενούς μόλυβδου στην Ευρώπη, πιστοποιημένο με το Ευρωπαϊκό Σύστημα Οικολογικής Διαχείρισης και Ελέγχου (EMAS). Το ReLiFe® αξιοποιεί αυτή την τεχνογνωσία για να προωθήσει την κυκλική διαχείριση κρίσιμων μετάλλων και τη μείωση της εξάρτησης από την πρωτογενή εξόρυξη.

Ο Δρ. Νίκος Τσιουβάρας, Chief Technology Officer της Sunlight, υπογράμμισε ότι η ανακύκλωση αποτελεί το νέο "ορυχείο" της Ευρώπης, ενισχύοντας τη βιομηχανική αυτονομία και συμβάλλοντας στη δημιουργία



Δρ. Νίκος Τσιουβάρας, Chief Technology Officer, Sunlight

βιώσιμης και ανθεκτικής ενεργειακής αλυσίδας. Παράλληλα, ο Δρ. Παναγιώτης Ξανθόπουλος, Project Coordinator και Recycling Expert, τόνισε ότι η συνεργασία με τους εταίρους του έργου απέδωσε μία πλήρως λειτουργική πιλοτική μονάδα μέσα σε τρία χρόνια, επιβεβαιώνοντας ότι η ανακύκλωση μπαταριών LFP είναι τεχνολογικά εφικτή και οικονομικά βιώσιμη.

ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ

Το ReLiFe χρηματοδοτήθηκε κατά 55% από το EIT RawMaterials και το υπόλοιπο καλύφθηκε από ίδια κεφάλαια της Sunlight, με τη συμμετοχή εταιρών όπως Technische Universität Bergakademie Freiberg, Helmholtz Institute Freiberg for Resource Technology, MONOLITHOS Catalysts & Recycling, Küttner GmbH & Co. KG, Greenhouse Investment Group και SE&C Research and Innovation.



Δημήτρης Κούτρας,
Πρόεδρος ΔΣ,
Δομική Κρήτης

> **ΔΟΜΙΚΗ ΚΡΗΤΗΣ**
**ΝΕΑ ΣΥΜΒΑΣΗ
€9,193 ΕΚΑΤ.
ΓΙΑ ΤΟ ΛΙΜΑΝΙ
ΤΗΣ ΙΟΥ ΚΑΙ ΕΡΓΑ
ΣΤΟΝ ΔΙΕΘΝΗ
ΑΕΡΟΛΙΜΕΝΑ
ΑΘΗΝΩΝ**

Νέα σύμβαση υπέγραψε η Δομική Κρήτης, η οποία αφορά την εκτέλεση έργου για την επέκταση και ολοκλήρωση λιμενικών εγκαταστάσεων στην Ίο, με φορέα υλοποίησης το Δημοτικό Λιμενικό Ταμείο Ίου και συνολικού προϋπολογισμού €9,193 εκατ. Το έργο αφορά επέκταση του υφιστάμενου προβλήτα για δημιουργία νέων θέσεων πρυμνοδέτησης και μιας νέας θέσης πλαγιοδέτησης πλοίων για εξυπηρέτηση οχημάτων και επιβατών. Επίσης δημιουργείται χερσαίος χώρος 4 περίπου στρεμμάτων για τις λιμενικές λειτουργίες της ακτοπλοΐας.

PROJECTS ΣΤΟ ΕΛ. BENIZEΛΟΣ

Επίσης, ο Διεθνής Αερολιμένας Αθηνών ανέθεσε στην κοινοπραξία Δομική Κρήτης – AMC, στην οποία συμμετέχει η εταιρία με ποσοστό 50% την εκτέλεση του έργου "Maintenance Services Lot 5 - Pavements" προϋπολογισμού σύμβασης €2,136 εκατ. το οποίο αφορά συντήρηση των έργων υποδομής στους χώρους του αεροδρομίου, ενώ η εκτέλεση του έργου που έχει αναληφθεί από την ίδια ανωτέρω κοινοπραξία με τον ίδιο φορέα "2024.002 – E Mobility Project Infrastructure Works", προϋπολογισμού €2,722 εκατ. Βρίσκεται προς το τέλος ολοκλήρωσης του αρχικού συμβατικού αντικείμενου. Στο πλαίσιο του έργου αυτού κατασκευάστηκαν οι ηλεκτρομηχανολογικές εγκαταστάσεις και εγκαταστάθηκαν 6 καινούργιοι υπαίθριοι Υποσταθμοί Μέσης Τάσης καθώς και 53 φορτιστές ηλεκτρικών αυτοκινήτων στους χώρους του αεροδρομίου, κατασκευής ABB.

> ΥΠΕΡΤΑΜΕΙΟ

ΠΩΣ ΕΞΕΛΙΣΣΕΤΑΙ ΤΟ ΠΛΑΝΟ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΤΩΝ ΛΙΜΕΝΩΝ ΚΑΙ ΜΑΡΙΝΩΝ ΤΗΣ ΧΩΡΑΣ

Σε περίπου €12 δισ. αποτιμάται το χαρτοφυλάκιο του Υπερταμείου, καλύπτοντας 11 κρίσιμους τομείς της οικονομίας, από την ενέργεια και τη διαχείριση υδάτινων πόρων έως τις μεταφορές, τα logistics, τις τράπεζες και τα ακίνητα.

Καθοριστικό ρόλο στη διαδικασία ωρίμανσης και υλοποίησης έργων εθνικής σημασίας διαδραματίζει η Μονάδα Στρατηγικών Συμβάσεων (PPF), η οποία λειτουργεί ως ευέλικτος επιταχυντής σε συνεργασία με υπουργεία και δημόσιους φορείς.

Ειδικότερα σε ό,τι αφορά τις δράσεις στον πυλώνα που αφορά την ανάπτυξη υποδομών, μεγάλη έμφαση δίνεται στα λιμάνια και τις μαρίνες της χώρας.

ΟΙ ΕΩΣ ΤΩΡΑ ΕΞΕΛΙΞΕΙΣ

Το Υπερταμείο διενήργησε διαγωνισμό για την πρόσληψη Συμβούλου Επιχειρηματικής Ανάπτυξης για το σύνολο του χαρτοφυλακίου λιμενικών υποδομών (λιμάνια και μαρίνες). Ο Σύμβουλος θα αναλάβει να καταγράψει τις προοπτικές και αδυναμίες των λιμενικών υποδομών και να εκπονήσει στρατηγικό σχέδιο για τη συνολική τους ανάπτυξη.

- Τον Μάρτιο του 2025 κατατέθηκαν τέσσερις προσφορές για την παραχώρηση της δραστηριότητας κρουαζιέρας στους λιμένες Κατακόλου, Πάτρας και Καβάλας. Η υποβολή δεσμευτικών προσφορών αναμένεται εντός του α' εξαμήνου 2026
- Τον Ιούνιο, το Υπερταμείο παρέλαβε πέντε προσφορές από υποψήφια σχήματα για την απόκτηση πλειοψηφικού ποσοστού (51%) στο μετοχικό κεφάλαιο του Οργανισμού Λιμένος Λαυρίου
- Τον Δεκέμβριο ξεκίνησε η διαγωνιστική διαδικασία για την αξιοποίηση της Μαρίνας Καλαμαριάς μέσω μακροχρόνιας παραχώρησης. Ως καταληκτική ημερομηνία για την εκδήλωση ενδιαφέροντος ορίστηκε η 27η Φεβρουαρίου 2026
- Τον ίδιο μήνα ξεκίνησε ο διαγωνισμός για την αναβάθμιση της Μαρίνας Πάτρας. Ο διαγωνισμός θα διενεργηθεί από το PPF με προϋπολογισμό €10 εκατ. Καταληκτική ημερομηνία για την υποβολή προσφορών έχει οριστεί η 5/2/2026



- Τον Οκτώβριο κυρώθηκε από τη Βουλή η σύμβαση παραχώρησης, διάρκειας 40 ετών, για την ανάπτυξη μαρίνας mega yacht στην Κέρκυρα. Το έργο έχει αναλάβει η Lamda Development η οποία θα αναλάβει να επενδύσει περισσότερα από €50 εκατ. για τη δημιουργία εκ του μηδενός μαρίνας που θα εξυπηρετεί μεγάλη σκάφη αναψυχής
- Σε διαδικασία εκπόνησης βρίσκεται το master plan για την ανάπτυξη του λιμένα Αλεξανδρούπολης, ενώ σε εξέλιξη είναι έργα αναβάθμισης των υποδομών ύψους σχεδόν €20 εκατ. Τα έργα αφορούν σε α) εκβάθυνση λιμενολεκάνης, β) σύνδεση της χερσαίας ζώνης με τη νέα Περιφερειακή Οδό και γ) εγκατάσταση ηλεκτροφωτισμού. Αναμένεται να ολοκληρωθούν έως τον Ιούνιο 2026 και στη συνέχεια θα ληφθούν αποφάσεις για την περαιτέρω αξιοποίηση του λιμένα
- Στο λιμάνι του Βόλου είναι σε εξέλιξη έργα αποκατάστασης των υποδομών από τις φυσικές καταστροφές που έπληξαν την Θεσσαλία το φθινόπωρο του 2023. Το Υπερταμείο έχει προσλάβει Σύμβουλο Στρατηγικής και Περιφερειακής Ανάπτυξης που θα εκπονήσει business plan και πάνω σε αυτό θα βασιστεί το master plan για τη μελλοντική ανάπτυξη του λιμανιού
- Σε διαδικασία εκπόνησης είναι και το master plan για τα λιμάνια Ηγουμενίτσας και Ηρακλείου, στα οποία το Υπερταμείο συμμετέχει ως μέτοχος μειοψηφίας με 33%
- Το 2025 ολοκληρώθηκε η εκπόνηση και έγκριση από το ΣτΕ του master plan για το λιμάνι της Πάτρας. Προβλέπει, μεταξύ άλλων, τη δημιουργία βάσης στήριξης δραστηριοτήτων έρευνας και εκμετάλ-

λευσης υδρογονανθράκων, την κατασκευή νέου εμπορευματικού προβλήτα και τη σύνδεσή του με το σιδηροδρομικό δίκτυο, και την υλοποίηση έργων για την ενεργειακή μετάβαση του λιμένα (φωτοβολταϊκός σταθμός, έξι νέες θέσεις cold ironing, κλπ). Οι επενδύσεις που προβλέπονται στο master plan θα εξειδικευθούν από το business plan που θα ολοκληρωθεί το επόμενο διάστημα

- Το επόμενο διάστημα θα ξεκινήσει η εκπόνηση business plans για τα λιμάνια Καβάλας, Κέρκυρας, Ραφήνας, Ελευσίνας και Πάτρας. Τα business plans ορίζουν συγκεκριμένους στόχους και εξειδικεύουν τις προτεραιότητες που περιγράφονται στα master plans
- Σε συνεργασία με τον Οργανισμό Λιμένος Σκιάθου, το Υπερταμείο ετοιμάζει master plan για τον λιμένα, το οποίο περιλαμβάνει και σχέδια ανάπτυξης της Μαρίνας Σκιάθου. Η μαρίνα βρίσκεται εντός του λιμένα, αποτελεί περιουσιακό στοιχείο του ΥΤ, και θα αξιοποιηθεί σε συνεργασία με ιδιώτες επενδυτές έπειτα από διαγωνισμό
- Τον Δεκέμβριο ολοκληρώθηκε η διαγωνιστική διαδικασία για την αξιοποίηση της Μαρίνας Αργοστολίου, από το επενδυτικό σχήμα A1 Yacht Trade Consortium, το οποίο αναμένεται να υλοποιήσει επενδύσεις άνω των €30 εκατ. για την αναβάθμιση και συντήρηση των υποδομών. Η αξιοποίηση της μαρίνας θα γίνει με σύμβαση παραχώρησης με διάρκεια τουλάχιστον 40 ετών
- Τον ίδιο μήνα αποφασίστηκε από την κυβέρνηση η διενέργεια διαγωνισμού για την υπο-παραχώρηση τμήματος της χερσαίας ζώνης στη θέση Βλύχα του Οργανισμού Λιμένος Ελευσίνας. Ο διαγωνισμός αναμένεται να ξεκινήσει το πρώτο τρίμηνο του 2026 και το μοντέλο αξιοποίησης θα είναι το ίδιο με την περίπτωση του εμπορικού λιμένα Φίλιππος Β της Καβάλας. Στους όρους του διαγωνισμού θα προβλέπεται ότι ο επενδυτής θα έχει τη δυνατότητα να χρησιμοποιήσει τυχόν όμορες εκτάσεις που έχει

> ΥΠΕΡΤΑΜΕΙΟ

ΤΙ ΜΕΛΛΕΙ ΓΕΝΕΣΘΑΙ ΓΙΑ ΑΕΡΟΔΡΟΜΙΑ, ΕΓΝΑΤΙΑ ΟΔΟ ΚΑΙ ΠΡΩΗΝ ΣΤΡΑΤΟΠΕΔΟ ΓΚΟΝΟΥ

Αναφορικά με τα Logistics Centres και πιο συγκεκριμένα την αξιοποίηση του πρώην στρατοπέδου Γκόνου (περιοχή 672 στρεμ.) στην Δυτική Θεσσαλονίκη, με χρήσεις γης logistics/ μεταποίησης/ ζωνών ελεύθερου εμπορίου, σημειώνεται ότι το έργο ωριμάζει το PPF και αναμένεται ανάδοχος το πρώτο τρίμηνο 2026.

ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΑ ΑΕΡΟΔΡΟΜΙΑ

- Τον Οκτώβριο, το Διοικητικό Συμβούλιο του Υπερταμείου ενέκρινε το τελικό κείμενο της Σύμβασης Παραχώρησης για το Αεροδρόμιο Καλαμάτας. Η υπογραφή της σύμβασης και η παράδοση του αεροδρομίου στον Παραχωρησιούχο αναμένεται εντός του α' τριμήνου 2026
- 22 Περιφερειακά αεροδρόμια: Έχουν ολοκληρωθεί οι μελέτες (επιβατική κίνηση, CAPEX/OPEX) και μέσα στο α' εξάμηνο 2026 αναμένεται να ληφθούν οριστικές αποφάσεις για το μοντέλο αξιοποίησης των περιφερειακών αεροδρομίων

ΟΔΙΚΟΙ ΑΞΟΝΕΣ

Στις 30 Δεκεμβρίου πραγματοποιήθηκε το οικονομικό κλείσιμο της διαγωνιστικής δι-



αδικασίας για την παραχώρηση της Εγνατίας Οδού και των τριών κάθετων αξόνων για χρονικό διάστημα 35 ετών, έναντι εφάπαξ τιμήματος €1,275 δισ.

Την πρώτη πενταετία, ο παραχωρησιούχος θα υλοποιήσει επενδύσεις άνω των €420 εκατ. για την ανάταξη του κεντρικού οδικού άξονα και την αναβάθμιση των κάθετων αξόνων. Μεταξύ των έργων περιλαμβάνεται η αναβάθμιση του οδικού άξονα Χαλάστρα – Εύζωνοι ώστε να αποκτήσει τεχνικές προδιαγραφές κλειστού αυτοκινητόδρομου, ικανοποιώντας ένα πάγιο αίτημα κατοίκων και φορέων της Κεντρικής Μακεδονίας. Συνολικά, κατά τη διάρκεια των 35 ετών

της σύμβασης παραχώρησης προβλέπεται να εκτελεστούν βαριές εργασίες συντήρησης του οδικού άξονα, ύψους άνω των €1,8 δισ. Πρόκειται για εργασίες αντικατάστασης ασφαλτικών και οδοστρωμάτων, βαριάς συντήρησης τεχνικών έργων (γέφυρες, σήραγγες) αντικατάστασης οριζόντιας και κάθετης σήμανσης (πινακίδες, διαγράμμιση) και αντικατάστασης μεταλλικών στηθαίων ασφαλείας.

Η σύμβαση παραχώρησης προβλέπει επίσης την κατασκευή και λειτουργία 16 Σταθμών Εξυπηρέτησης Αυτοκινητιστών (ΣΕΑ) και 12 σύγχρονων χώρων στάθμευσης και αναψυχής κατά μήκος του οδικού άξονα.

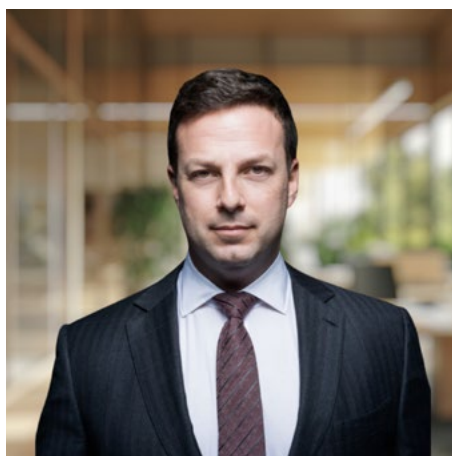
> PRINTEC

ΝΕΟΣ CEO Ο ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥ

Την ανάληψη της θέσης του Chief Executive Officer από τον Κωνσταντίνο Κωνσταντίνου, ανακοίνωσε η Printec. Ο κ. Κωνσταντίνου, που έως σήμερα κατείχε τη θέση του Αντιπροέδρου, διαθέτει εκτενή γνώση της εταιρείας, των στρατηγικών της στόχων και της εταιρικής κουλτούρας.

Η ΣΤΟΧΕΥΣΗ

Η αλλαγή ηγεσίας σηματοδοτεί τη συνέχεια αλλά και την εξέλιξη της Printec, καθώς παραλαμβάνει τη διοίκηση από τη Μαρίνα Μαυρομάτη, η οποία ηγήθηκε της εταιρείας για μία δεκαετία. Η κα. Μαυρομάτη θα παραμείνει ενεργή στην εταιρεία ως Chair του Advisory Board,



Κωνσταντίνος Κωνσταντίνου, CEO, Printec

παρέχοντας καθοδήγηση στη στρατηγική ανάπτυξη.

Στόχος του νέου CEO είναι η δημιουργία ενός ενιαίου οικοσυστήματος όπου η τεχνολογία, οι διαδικασίες και οι άνθρωποι λειτουργούν συμπληρωματικά, προσφέροντας μακροπρόθεσμη αξία σε πελάτες και συνεργάτες.

ΕΥΡΥΤΕΡΗ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ

Με τη νέα ηγεσία, η Printec επιδιώκει να ενισχύσει τη θέση της στην Κεντρική και Ανατολική Ευρώπη, να αναπτύξει περαιτέρω τεχνολογικές λύσεις και να συνεχίσει να λειτουργεί ως στρατηγικός συνεργάτης στον χώρο των πληρωμών και της αυτοματοποίησης συναλλαγών.

> NINTENDO

ΟΙ ΙΣΧΥΡΕΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΤΟΥ SWITCH 2
ΚΑΘΗΣΥΧΑΖΟΥΝ ΤΟΥΣ ΕΠΕΝΔΥΤΕΣ

Η Nintendo διατήρησε την πρόβλεψή της για τις ετήσιες πωλήσεις του Switch 2, διασκεδάζοντας τις ανησυχίες ότι η ναυαρχίδα της εταιρείας ενδέχεται να χάνει τη δυναμική της. Η εταιρεία επιβεβαίωσε την πρόβλεψη που είχε δώσει τον Νοέμβριο για πωλήσεις 19 εκατ. μονάδων Switch 2 στη χρήση που λήγει τον Μάρτιο του 2026. Μέχρι στιγμής, η Nintendo έχει πουλήσει συνολικά 17,37 εκατ. μονάδες, εκ των οποίων τα 7 εκατ. δι-ατέθηκαν μόνο στο τελευταίο τρίμηνο.

ΔΙΨΗΦΙΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΜΕΓΕΘΩΝ

Αναφορικά με τα μεγέθη του τριμήνου που ολοκληρώθηκε στις 31 Δεκεμβρίου, τα έσοδα αυξήθηκαν κατά 86% σε ετήσια βάση, ενώ τα κέρδη ενισχύθηκαν κατά 24%.

DATA τρίμηνο (σε δισ. γεν)

Έσοδα: 806,32 έναντι εκτιμώμενων 847,73
Καθαρά κέρδη: 159,93 έναντι εκτιμώμενων 147,3

Η μετοχή της Nintendo βρίσκεται υπό πίεση τους τελευταίους μήνες. Μετά την κυκλοφορία του Switch 2 τον Ιούνιο, η μετοχή του ιαπωνικού κολοσσού των videogames κατέγραψε ιστορικό υψηλό, ξεπερνώντας τα 14.000 γεν τον Αύγουστο. Έκτοτε, ωστόσο, έχει υποχωρήσει πάνω από 30%.

ΞΕΧΩΡΙΖΟΥΝ MARIO ΚΑΙ DONKEY KONG

Ενόψει της κρίσιμης εορταστικής περιόδου του Δεκεμβρίου, υπήρχαν ανησυχίες ότι οι πωλήσεις του Switch 2 δεν κινούνταν ικανοποιητικά. Ωστόσο, το "Mario Kart World" κατέγραψε πωλήσεις περίπου 14 εκατ. αντιτύπων, ενώ το "Donkey Kong Bananza" πούλησε 4,25 εκατ. αντίτυπα από την κυκλοφορία του Switch 2. Πρόκειται για τους δημοφιλέστερους τίτλους της Nintendo για τη νέα κονσόλα μέχρι στιγμής.

Τον περασμένο μήνα, η εταιρεία ερευνών αγοράς Circana ανέφερε ότι το Nintendo Switch 2 ήταν η κονσόλα με τις υψηλότερες πωλήσεις στις ΗΠΑ τον Δεκέμβριο.



Shuntaro Furukawa, President and Representative Director, Nintendo

ΠΙΘΑΝΟΙ ΚΙΝΔΥΝΟΙ

Οι επενδυτές παρακολουθούν στενά μια σειρά από πιθανούς κινδύνους για την Nintendo, μεταξύ των οποίων η πρωτοφανής άνοδος των τιμών μνήμης — βασικού εξαρτήματος των κονσολών — καθώς και το κατά πόσο η εταιρεία διαθέτει επαρκές χαρτοφυλάκιο νέων τίτλων για να στηρίξει τη δυναμική του Switch 2.

Για το Switch 2, η Nintendo σκοπεύει να κυκλοφορήσει το "Mario Tennis Fever" τον Φεβρουάριο και το "Pokémon Pokopia" τον Μάρτιο, δύο τίτλους από τα πιο δημοφιλή franchises της.



Γιάννης Μπούρας, Διευθύνων Σύμβουλος, Όμιλος Σαράντη

> ΟΜΙΛΟΣ ΣΑΡΑΝΤΗ
ΦΕΡΝΕΙ ΤΑ
ΠΡΟΪΟΝΤΑ
JORDAN ΣΤΑ
ΕΛΛΗΝΙΚΑ
ΦΑΡΜΑΚΕΙΑ

Την ενίσχυση της παρουσίας του στον χώρο του ελληνικού φαρμακείου δρομολογεί ο όμιλος Σαράντη, αναλαμβάνοντας από την 1η Φεβρουαρίου 2026 την αποκλειστική διανομή των προϊόντων Jordan στην Ελλάδα. Η συμφωνία πραγματοποιείται με την Orkla Health AS, στην οποία ανήκει το διεθνώς αναγνωρισμένο brand στοματικής υγιεινής. Σύμφωνα με την σχετική ανακοίνωση, "η ένταξη του Jordan στο χαρτοφυλάκιο του ομίλου Σαράντη αποτελεί κίνηση στρατηγικής σημασίας, καθώς διευρύνει ουσιαστικά το αποτύπωμά του στην κατηγορία της στοματικής φροντίδας και ενισχύει περαιτέρω τη θέση του στον φαρμακευτικό διάυλο". Μέσω της συνεργασίας, επιδιώκεται η δημιουργία μακροπρόθεσμης αξίας τόσο για τους επαγγελματίες υγείας, όσο και για τους καταναλωτές, ενισχύοντας παράλληλα τον ρόλο του ομίλου ως αξιόπιστου εμπορικού εταίρου στον κλάδο.

ΤΟ NEO BRAND

Το Jordan ανήκει στην Orkla Health AS, έναν από τους μεγαλύτερους διεθνείς όμιλους καταναλωτικών προϊόντων υγείας, με παρουσία σε περισσότερες από 60 αγορές παγκοσμίως. Το brand έχει εστιάσει αποκλειστικά στη στοματική υγεία, προσφέροντας ένα πλήρως ανεπτυγμένο και επιστημονικά τεκμηριωμένο χαρτοφυλάκιο προϊόντων, σχεδιασμένο ώστε να καλύπτει το σύνολο των αναγκών του σύγχρονου φαρμακείου.

> VESTITEL

ΕΠΕΝΔΥΣΗ €10 ΕΚΑΤ. ΑΠΟ ΤΟΥΣ ΒΟΥΛΓΑΡΟΥΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ, ΜΕ ΠΡΟΟΠΤΙΚΗ ΤΑ €50 ΕΚΑΤ.

Να επεκτείνει δραστικά την παρουσία της στην ελληνική αγορά, επενδύοντας σε νέες δικτυακές υποδομές και υπηρεσίες υψηλής χωρητικότητας αποφάσισε η Vestitel, όπως ανακοίνωσαν χθες στελέχη της βουλγαρικής εταιρείας. Στο πλαίσιο αυτό, η εταιρεία προχωρά στη δημιουργία υψηλής χωρητικότητας σημείου παρουσίας (PoP) στις εγκαταστάσεις της Digital Realty στην Αττική, ενώ μέσα στα επόμενα δύο χρόνια θα ανοίξει και τοπικό γραφείο, ενισχύοντας τη συνεργασία της με την εγχώρια επιχειρηματική και τεχνολογική κοινότητα.

Το νέο PoP θα προσφέρει χωρητικότητα άνω των 5 Tb/s. Παράλληλα, η εταιρεία αναπτύσσει υπόγειο δίκτυο στην Ελλάδα, που στοχεύει στην ενίσχυση της ανθεκτικότητας του ελληνικού διαδικτύου και στην προστασία της ψηφιακής υποδομής σε γεωπολιτικά ευαίσθητες συνθήκες.

BALKANS DIGITAL GATEWAY

Στο πλαίσιο της Φάσης 1 του έργου, ο όμιλος Vestitel υπέγραψε νέα σύμβαση επιχορήγησης με τον Ευρωπαϊκό Εκτελεστικό Οργανισμό για την Υγεία και τον Ψηφιακό Τομέα (HaDEA), ύψους €10,1 εκατ.

Όπως τόνισε ο CEO της εταιρείας, Valentin Velichkov, το Balkans Digital Gateway αποτελείται από τρεις άξονες:

- ο πρώτος περιλαμβάνει την ανάπτυξη νέου τηλεπικοινωνιακού δικτύου στις διαδρομές Μπουργκάς – Αλεξανδρούπολη και Σέρρες – Ορεστιάδα, συνολικού μήκους 600 χλμ.
- ο δεύτερος αφορά στην αναβάθμιση της υφιστάμενης υποδομής που συνδέει την Σόφια με την Θεσσαλονίκη, μήκους 400 χλμ.
- ο τρίτος αφορά στην εγκατάσταση ενός προηγμένου συστήματος τεχνολογίας DWDM (Dense Wavelength Division Multiplexing) μήκους 5.600 χλμ., συνδέοντας επιπλέον κρίσιμες παράκτιες περιοχές στον Εύξεινο Πόντο και στο Αιγαίο Πέλαγος

Η Φάση 2 του έργου θα ξεκινήσει το 2027-2028 και προβλέπει την ανάπτυξη ενός νέου υποθαλάσσιου συστήματος που θα συνδέει την Θεσσαλονίκη με την Αθήνα. Το σύστημα αυτό θα προσφέρει υπηρεσίες υψηλής αξιοπιστίας και



Valentin
Velichkov, CEO,
VESTITEL

μεγάλης χωρητικότητας στα υπάρχοντα και νέα data centers της Περιφέρειας Αττικής, ενώ ο νέος ψηφιακός διάδρομος Βορρά-Νότου θα συνδέσει την Μεσόγειο και τα Βαλκάνια με τις χώρες της Σκανδιναβικής χερσονήσου μέσω Ρουμανίας, Ουκρανίας και Πολωνίας.

ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΟ ΣΗΜΕΙΟ Η ΕΛΛΑΔΑ

Ο κ. Velichkov σημείωσε ότι η Ελλάδα αποτελεί στρατηγικό σημείο για την ανάπτυξη της ψηφιακής υποδομής στην περιοχή: "Η συνεργασία Ελλάδας και Βουλγαρίας θα μας επιτρέψει να ενισχύσουμε τον ρόλο μας στην Ευρώπη και να προστατεύσουμε τα ευρωπαϊκά δεδομένα, τα οποία πρέπει να αποθηκεύονται στην Ευρώπη και όχι αλλού". Υπογράμμισε επίσης τη σημασία της βιωσιμότητας, των Smart Cities και της ανάπτυξης ψηφιακού know-how στην Ελλάδα, που θα ενισχύσει το πλήρες φάσμα υπηρεσιών της Vestitel στην εγχώρια αγορά.

ΠΡΟΚΛΗΣΕΙΣ

Η επένδυση της Vestitel για την Ελλάδα εκτιμάται αρχικά στα €10 εκατ., με προοπτική να φτάσει τα €50 εκατ. σε δύο φάσεις. Η εταιρεία αντιμετωπίζει προκλήσεις, όπως οι διαδικασίες αδειοδότησης και η ανάγκη συνεργασίας με ελληνικές εταιρείες για την κατασκευή των υποδομών, ενώ ήδη διαθέτει τετραμελή ομάδα στην Ελλάδα που προετοιμάζει τη φάση 0 του έργου, πριν την επίσημη υλοποίηση της πρώτης φάσης. Με βάση τα όσα σχολίασε ο κ. Velichkov, το 50% της επένδυσης, θα είναι με πόρους της ΕΕ και το υπόλοιπο 50% με πό-

ρους που θα εξασφαλίσει η εταιρεία, είτε από ίδια κεφάλαια, ή από επενδύσεις.

ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΜΕ ΤΟΠΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ

Στο πλαίσιο της ευρύτερης στρατηγικής της, η Vestitel συνεργάζεται με ευρωπαϊκές και βαλκανικές εταιρείες, στοχεύοντας στη διεύρυνση του δικτύου της προς Πολωνία και Ουκρανία και στην ανάπτυξη ψηφιακών υποδομών υψηλής ανθεκτικότητας που θα στηρίζουν την εγχώρια και περιφερειακή οικονομία. Η εταιρεία επιδιώκει παράλληλα να μεταφέρει το know-how που έχει αναπτύξει στην Βουλγαρία για τα Smart Cities και το IoT στην ελληνική αγορά, δημιουργώντας υποδομές και λύσεις που θα ενισχύσουν τη διασύνδεση των επιχειρήσεων και των πολιτών με την ψηφιακή εποχή.

ΤΟ ΠΡΟΦΙΛ ΤΗΣ VESTITEL

Η Vestitel λειτουργεί από το 2003 στην Βουλγαρία, ενώ το 2004 επεκτάθηκε στην Ελλάδα, με δίκτυο μήκους άνω των 3.000 χιλιομέτρων, χωρητικότητα Nx100G και περισσότερα από 40 σημεία παρουσίας. Επίσης είναι μέλος του ομίλου Overgas -της μεγαλύτερης ιδιωτικής εταιρείας φυσικού αερίου στην Βουλγαρία. Η τεχνολογία LoRaWAN που χρησιμοποιεί η Vestitel έχει ήδη επιτρέψει την εγκατάσταση 80.000 έξυπνων μετρητών φυσικού αερίου, με στόχο να φτάσουν τους 500.000 έως το 2030.

Μάριος Δελατόλας
marios@notice.gr

> DISNEY

ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ \$60 ΔΙΣ. ΚΑΙ ΡΕΚΟΡ ΕΣΟΔΩΝ
ΑΝΩ ΤΩΝ \$10 ΔΙΣ. ΣΤΟΝ ΤΟΜΕΑ ΤΩΝ
ΕΜΠΕΙΡΙΩΝ - ΝΕΟΣ CEO Ο JOSH D'AMARO

Όλα βαίνουν καλώς στο... Magic Kingdom και σε όλα τα θεματικά πάρκα της Disney. Ο τομέας Experiences του ομίλου, που περιλαμβάνει τα θεματικά πάρκα, τα κρουαζιερόπλοια, τα ξενοδοχεία και τα καταναλωτικά προϊόντα της εταιρείας, κατέγραψε έσοδα-ρεκόρ στο πρώτο δημοσιονομικό τρίμηνο, ξεπερνώντας για πρώτη φορά τα \$10 δις. Παράλληλα, τα λειτουργικά κέρδη ανήλθαν στα \$3,3 δις., αυξημένα κατά 6% σε σχέση με την αντίστοιχη περσινή περίοδο.

Η ανάπτυξη του συγκεκριμένου τομέα έχει επιταχυνθεί έντονα μετά την πανδημία και συχνά αποτελεί τη βασική πηγή κερδοφορίας της εταιρείας. Για την περίοδο που έληξε στις 27 Δεκεμβρίου, οι δραστηριότητες Experiences αντιπροσώπευαν το 38% των συνολικών εσόδων της Disney, αλλά παρήγαγαν το εντυπωσιακό 71% των λειτουργικών κερδών της. Η διοίκηση της εταιρείας εκτιμά ότι η θετική αυτή πορεία θα συνεχιστεί, προβλέποντας αύξηση των λειτουργικών κερδών του τομέα σε υψηλό μονοψήφιο ποσοστό για το οικονομικό έτος 2026.

Ο ΔΙΑΔΟΧΟΣ

Στο μεταξύ, ανακοινώθηκε ότι ο Josh D'Amaro θα διαδεχθεί τον Bob Iger στη θέση του διευθύνοντος συμβούλου, βάζοντας τέλος σε μια τριετή διαδικασία αναζήτησης διαδόχου.

Ο D'Amaro, στέλεχος της Disney εδώ και 28 χρόνια και μέχρι σήμερα επικεφαλής του τομέα Experiences -του πιο κερδοφόρου κλάδου της εταιρείας- θα αναλάβει καθήκοντα CEO στις 18 Μαρτίου.

Η επιτυχία του τομέα Experiences οφείλεται σε μεγάλο βαθμό στις σημαντικές επενδύ-

σεις της Disney για την επέκταση των θεματικών πάρκων, την ανακαίνιση υφιστάμενων παιχνιδιών και περιοχών, την προσθήκη νέων κρουαζιερόπλοιων και την ενίσχυση της ψηφιακής παρουσίας της στο gaming. Η νέα αυτή φάση ανάπτυξης βασίζεται στη βιβλιοθήκη franchises και στην πνευματική ιδιοκτησία της εταιρείας.

ΑΞΙΟΠΟΙΗΣΗ ΤΩΝ ΤΑΙΝΙΩΝ

Η Disney αξιοποιεί εδώ και δεκαετίες το περριεχόμενο της. Η Disneyland άνοιξε πριν από περισσότερα από 70 χρόνια με αξιοθέατα βασισμένα σε ταινίες όπως "Alice in Wonderland", "Peter Pan" και "Snow White and the Seven Dwarfs".

Τα τελευταία χρόνια, ωστόσο, η ανάπτυξη ενισχύθηκε από τις στρατηγικές εξαγορές που πραγματοποίησε ο Iger: Pixar (2006), Marvel (2009), Lucasfilm (2012) και 20th Century Fox (2019), φέρνοντας franchises όπως "Star Wars", "Toy Story", "Avengers" και "Avatar" υπό την "ομπρέλα" της Disney.

ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

Η εταιρεία υλοποιεί επενδυτικό πρόγραμμα ύψους \$60 δις. σε ορίζοντα δεκαετίας, το οποίο ξεκίνησε το 2023. Στο πλαίσιο αυτό, βρίσκονται σε εξέλιξη έργα επέκτασης σε όλα τα θεματικά πάρκα της, νέα lands εμπνευσμένα από franchises όπως "Frozen", "Cars", "Monsters Inc.", "Encanto", "Indiana Jones", "Avatar" και "Coco", καθώς και η προσθήκη νέων κρουαζιερόπλοιων.

Σε διεθνές επίπεδο, η Disney έχει συμφωνήσει για τη δημιουργία νέου πάρκου και resort στο Yas Island στα Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα.



Josh
D'Amaro,
νέος
CEO (από
18/3/2026),
Disney



Διονυσία Καρατζά, CEO, Real Consulting

> REAL CONSULTING

ΕΓΚΑΙΝΙΑΖΕΙ
ΝΕΟ ΚΕΝΤΡΟ
ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑΣ
ΣΤΑ ΙΩΑΝΝΙΝΑ

Νέο Πρότυπο Κέντρο Καινοτομίας στα Ιωάννινα, με εγκαταστάσεις στο Ερευνητικό Τεχνολογικό Πάρκο Ηπείρου (ΕΤΕΠΗ), εγκαινιάζει η Real Consulting. Το Κέντρο λειτουργεί ως στρατηγικός επιχειρησιακός και τεχνολογικός κόμβος για την εταιρεία, με στόχο την ανάπτυξη προηγμένων λύσεων λογισμικού και την παροχή εξειδικευμένων συμβουλευτικών υπηρεσιών σε επιχειρήσεις και οργανισμούς. Η λειτουργία του επικεντρώνεται στην ανάπτυξη ιδιόκτητων επιχειρησιακών προϊόντων λογισμικού για επιλεγμένους κλάδους, ενώ ταυτόχρονα προσφέρει στρατηγική, τεχνολογική και αρχιτεκτονική υποστήριξη στις πλατφόρμες και τεχνολογίες όπου δραστηριοποιείται η εταιρεία.

Το Κέντρο αξιοποιεί διεθνώς αναγνωρισμένες πλατφόρμες λογισμικού και τεχνολογίες τεχνητής νοημοσύνης (AI), με σκοπό να λειτουργήσει ως σύγχρονο AI Factory. Μέσα από αυτή τη δομή, η Real Consulting στοχεύει στην ανάπτυξη λύσεων υψηλής προστιθέμενης αξίας και στη στήριξη του ψηφιακού μετασχηματισμού επιχειρήσεων.

ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΜΕ
ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΑΚΑ ΤΜΗΜΑΤΑ

Ένα από τα βασικά χαρακτηριστικά του νέου Κέντρου είναι η στενή συνεργασία με το Τμήμα Πληροφορικής και Τηλεπικοινωνιών του Πανεπιστημίου Ιωαννίνων, που ενισχύει τη μεταφορά τεχνογνωσίας, την ερευνητική συνεργασία και την ανάπτυξη καινοτόμων λύσεων με ακαδημαϊκή τεκμηρίωση.

Η νέα εγκατάσταση αναμένεται να ενισχύσει τις δυνατότητες της εταιρείας στην ανάπτυξη καινοτόμων λύσεων, στη συνεργασία με την ακαδημαϊκή κοινότητα και στην υποστήριξη των επιχειρήσεων στον ψηφιακό τους μετασχηματισμό.

> DHL EXPRESS

**ΜΕΓΑΛΩΣΕ ΤΗ ΔΙΑΦΟΡΑ ΑΠΟ ΤΟΥΣ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΕΣ ΤΗΣ ΤΟ 2025
- ΓΙΑΤΙ ΕΚΛΕΙΣΕ ΤΟ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΤΗΣ ΝΕΑΣ ΣΜΥΡΝΗΣ**

Σε ανοδική τροχιά παρέμεινε και το 2025 η DHL Express στη χώρα μας, η οποία κέρδισε μερίδια αγοράς έναντι των ανταγωνιστών της.

Σύμφωνα με τα όσα ανέφερε στο BnB Daily, ο Λευτέρης Σαμαράς, Διευθύνων Σύμβουλος της DHL Express Ελλάδας, Κύπρου και Μάλτας, άνοδος καταγράφηκε πέρυσι σε όλες τις αποστολές, τόσο στις αεροπορικές, όσο και στις οδικές και κυρίως στις τελειοποιήσεις, λόγω των ολοένα αυξανόμενων αναγκών στον τομέα του B2C.

Η ΕΙΚΟΝΑ ΤΟΥ 2024

Αξίζει να αναφέρουμε ότι το 2024 είχε τρέξει με ρυθμούς 5,6% και τις πωλήσεις να αγγίζουν τα €111 εκατ. Η αύξηση αυτή οφείλεται κυρίως στην ανάπτυξη του υπάρχοντος πελατολογίου της αλλά και στη αναπροσαρμογή των τιμών της. Η εταιρεία πέρασε μία μέση αύξηση της τάξης του 4,9%, ενώ πέρυσι οι αυξήσεις στα τιμολόγια περιορίστηκαν στο 3%.

Επιπλέον, η αγορά εξακολούθησε να εμφανίζει αυξημένη ανάγκη για την παροχή υπηρεσιών ταχυμεταφοράς. Αυτό οφείλεται στην γενικότερη τάση ανάπτυξης του ηλεκτρονικού εμπορίου. Έτσι η εταιρεία κέρδισε επιπλέον €4,14 εκατ. από το Express network και €2,08 εκατ. από τις προμήθειες.

DATA (σε € χιλ.)**Κύκλος εργασιών**

2024: 110.913

2023: 104.689

2022: 96.223

2021: 87.054

Μικτό αποτέλεσμα

2024: 12.209

2023: 11.881

2022: 12.719

2021: 9.248

Κέρδη προ φόρων

2024: 3.807

2023: 3.946

2022: 3.338

2021: 2.541



Λευτέρης Σαμαράς,
Διευθύνων Σύμβουλος,
DHL Express
Ελλάδας, Κύπρου και
Μάλτας

ΗΓΕΤΙΚΗ ΘΕΣΗ ΣΤΗΝ ΑΓΟΡΑ

Ισχυρό όπλο της DHL, σύμφωνα με τον κ. Σαμαρά, παραμένουν οι καλές υπηρεσίες, "την ώρα που πολλοί συνάδελφοι του χώρου γονάτισαν λόγω της δραστηριότητας των γνωστών πλατφορμών".

Η λύση, σύμφωνα με τον ίδιο, βρίσκεται στους μεγάλους αυτοματισμούς, τη χρήση τεχνολογιών και στους εναλλακτικούς τρόπους αποστολών, π.χ. μέσω των θυρίδων. Το μερίδιο αγοράς της DHL Hellas στην Ελλάδα ξεπερνά το 60%, σε μία αγορά των διεθνών μεταφορών όπου οι άλλοι μεγάλοι παίκτες είναι η FEDEX και η UPS. Στις μεταφορές εσωτερικού, οι οποίες αποτελούν συμπληρωματικό τομέα για την DHL, οι βασικοί παίκτες είναι μεταξύ άλλων η ACS, η Γενική Ταχυδρομική, η Speedex κ.ά.

ΔΙΚΤΥΟ

Αναφορικά με το δίκτυο, η DHL Express λειτουργεί σήμερα 39 καταστήματα εκ των οποίων περίπου τα μισά είναι δικά της και τα μισά συνεργατών της, ενώ πέρυσι έκλεισε το κατάστημα που είχε στην Νέα Σμύρνη, αφού δεν είχε την προσέλευση κόσμου που αναμενόταν. Η εταιρεία συνεχίζει να επενδύει στη βελτίωση λειτουργίας του δικτύου της

και του δικτύου συνεργατών της εντός της ελληνικής επικράτειας. Έχει δε μόνιμο στόχο τη βελτίωση των διαδικασιών και υποδομών της έτσι ώστε διασφαλιστεί η ομαλή και ποιοτική λειτουργία της και η βέλτιστη διαχείριση του όγκου των αποστολών.

Αξίζει να αναφερθεί ότι η εταιρεία απασχολεί στην Ελλάδα περίπου 500 άτομα, ενώ έχει ακόμη 200 αποκλειστικούς συνεργάτες σε όλη τη χώρα.

**ΠΟΥΛΗΣΕ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΤΗΣ ΑΝΤΙ
€2,945 ΕΚΑΤ.**

Αναφορικά με τις περυσινές εξελίξεις σημειώνεται ότι στις 10 Ιουνίου 2025, μεταβιβάστηκε το σύνολο των μετοχών που κατείχε σε άλλη εταιρεία του ομίλου. Συγκεκριμένα, η DHL Express συμμετείχε στην DHL Global Forwarding Ελλάς, κατέχοντας 2.452 κοινές μετοχές ονομαστικής αξίας €29,35 εκάστη. Το σύνολο των μετοχών που κατείχε, μεταβιβάστηκαν σε άλλη εταιρεία του ομίλου, την γερμανική, Deutsche Post Beteiligungen Holding GmbH, με το τίμημα από την πώληση να διαμορφώνεται σε €2,945 εκατ.

Μάκης Αποστόλου
makis@notice.gr

> JUMBO

ΒΛΕΠΕΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗ 6% ΚΑΙ ΚΑΘΑΡΑ ΚΕΡΔΗ ΕΩΣ €320 ΕΚΑΤ. ΤΟ 2026

Αύξηση πωλήσεων κατά 5% και καθαρά κέρδη μεταξύ €310–€320 εκατ. προβλέπει η διοίκηση του ομίλου Jumbo για τη φετινή χρονιά, λαμβάνοντας υπόψη, όπως υποστηρίζει, "ένα απαιτητικό μακροοικονομικό περιβάλλον, με εντονότερες πιέσεις στην Ρουμανία λόγω κυρίως της υποτίμησης του νομίσματος, πρόσφατης ανατίμησης του ΦΠΑ και των νέων οικονομικών μέτρων που λειτουργούν περιοριστικά".

Ιδιαίτερα θετικό κρίνεται το ξεκίνημα της φετινής χρονιάς για την Jumbo. Σε επίπεδο ομίλου, οι πωλήσεις τον Ιανουάριο αυξήθηκαν κατά περίπου 8% σε ετήσια βάση. Παρά την έντονη αρνητική επίπτωση των ακραίων καιρικών φαινομένων που σημειώθηκαν στην Ελλάδα και στα Βαλκάνια, τόσο η Ελλάδα όσο και η Κύπρος επωφελούνται από την πρωιμότερη φετινή περίοδο του Καρναβαλιού.

ΚΟΝΤΡΑ ΣΤΟ... ΡΕΥΜΑ Η ΡΟΥΜΑΝΙΑ

Ειδικότερα η εικόνα ανά χώρα δραστηριοποίησης του ομίλου τον Ιανουάριο του 2026 είχε ως εξής:

Ελλάδα. Οι καθαρές πωλήσεις της μητρικής εταιρείας (χωρίς να υπολογίζονται οι ενδοεταιρικές συναλλαγές), παρουσίασαν αύξηση κατά 11%

Κύπρος. Οι πωλήσεις των καταστημάτων παρουσίασαν αύξηση κατά 12%

Βουλγαρία. Οι πωλήσεις του δικτύου στην Βουλγαρία καθώς και του ηλεκτρονικού καταστήματος κατέγραψαν αύξηση κατά 15%

Ρουμανία. Οι πωλήσεις του δικτύου καθώς και του ηλεκτρονικού καταστήματος σημείωσαν μείωση της τάξης του 4%

ΕΚΤΑΚΤΗ ΓΣ

Για αύριο είναι προγραμματισμένη Έκτακτη Γενική Συνέλευση με κεντρικό θέμα την έγκριση της πρότασης για την καταβολή έκτακτης χρηματικής διανομής (για το 2026), μικτού ποσού €0,50 ανά μετοχή.

Η... ΔΥΝΑΜΗ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ

Η διοίκηση της Jumbo επισημαίνει ότι στο λιανεμπόριο δεν υπάρχει η δύναμη του μεμονωμένου παίκτη, αλλά η δύναμη της ίδιας της αγοράς. Σύμφωνα με την ίδια, "ο κλάδος εξελίσσεται διαρκώς, επηρεαζόμενος από συνεχώς νέα επιχειρηματικά σχήματα, την ανάπτυξη



Απόστολος Βακάκης,
επικεφαλής Jumbo

του e-commerce και τις διασυνοριακές πλατφόρμες. Ο ανταγωνισμός λειτουργεί ως παράγοντας ενίσχυσης της πειθαρχίας και της λειτουργικής αποτελεσματικότητας, με τη Jumbo να δραστηριοποιείται σε οργανωμένο, μεγάλης κλίμακας μοντέλο λιανεμπορίου, με εκτεταμένο δίκτυο καταστημάτων, ανεπτυγμένη εφοδιαστική αλυσίδα και ιδιόκτητες υποδομές, στοιχεία που διαφοροποιούν ουσιαστικά τη θέση της στην αγορά".

ΚΑΝΤΟ ΟΠΩΣ Η... ΙΑΠΩΝΙΑ

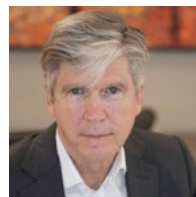
Όπως αναφέρει σε σχετική ανακοίνωση, "φιλοσοφία της Jumbo είναι να αντέχει στον χρόνο, όπως οι ιαπωνικές εταιρείες και να παραμένει προσηλωμένη στη μακροπρόθεσμη ανθεκτικότητα και τη βιώσιμη ανάπτυξη, επανεπενδύοντας συστηματικά σε λειτουργική αποδοτικότητα, υποδομές και δίκτυα, χωρίς να αναλαμβάνει υπερβολικό ρίσκο. Η ενίσχυση της αποδοτικότητας προσφέρει μεγαλύτερο περιθώριο σφάλματος — ιδιαίτερα πολύτιμο στο λιανεμπόριο, όπου τα απρόβλεπτα ζητήματα είναι συχνά και συχνά δυσκολότερο να απορροφηθούν σε καταστήματα μικρότερης κλίμακας".

ΤΟ ΜΟΙΡΑΣΜΑ ΤΩΝ ΚΕΡΔΩΝ

Σημειώνει ακόμη ότι, "με ισχυρό ισολογισμό, μηδενικό τραπεζικό δανεισμό και σημαντική ρευστότητα, εφαρμόζει πειθαρχημένη πολιτική κεφαλαιακής κατανομής, διασφαλίζοντας ταυτόχρονα μερίσματα για τους μετόχους και επαρκή αποθέματα για τις μελλοντικές προκλήσεις". Αναφορικά με τα κέρδη υπογραμμίζει ότι θα συνεχίσουν να μοιράζονται ως εξής:

- 1/3 ως μερίσματα
- 1/3 σε επενδύσεις για ανάπτυξη και αποτελεσματικότητα
- 1/3 σε φόρους και στην ενίσχυση του ταμείου της

Μάκης Αποστόλου
makis@notice.gr



Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, Πρόεδρος,
Ένωσης Ασφαλιστικών
Εταιριών Ελλάδος (ΕΑΕΕ)

> ΕΑΕΕ

ΣΤΟ +4,6% Η ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΤΟ ΕΝΔΕΚΑΜΗΝΟ ΤΟΥ 2025

Ανοδική πορεία κατέγραψε η ελληνική ασφαλιστική αγορά το διάστημα Ιανουαρίου – Νοεμβρίου 2025, σύμφωνα με τα στοιχεία σχετικής έρευνας που δημοσίευσε η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος (ΕΑΕΕ). Η συνολική παραγωγή ασφαλίσεων διαμορφώθηκε στα €5,38 δισ., παρουσιάζοντας αύξηση 4,6% σε σύγκριση με την αντίστοιχη περίοδο του 2024.

Η εικόνα της αγοράς παραμένει θετική, αν και με διαφοροποιήσεις ανά κλάδο.

ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΖΩΗΣ

Οι ασφαλίσεις Ζωής κατέγραψαν πιο ήπια άνοδο, με την παραγωγή ασφαλίσεων να φτάνει τα €2,5 δισ., αυξημένη κατά 1,2% σε ετήσια βάση. Η εξέλιξη αυτή αποτυπώνει τη σταθεροποίηση του κλάδου, χωρίς ωστόσο έντονη αναπτυξιακή επιτάχυνση.

ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΚΑΤΑ ΖΗΜΙΩΝ

Πιο δυναμική ήταν η πορεία των ασφαλίσεων κατά ζημιών, οι οποίες διαμορφώθηκαν στα €2,88 δισ., σημειώνοντας αύξηση 7,8%. Ο κλάδος συνεχίζει να λειτουργεί ως βασικός μοχλός ανάπτυξης της αγοράς, αντανakλώντας τόσο την αυξημένη ασφαλιστική συνείδηση όσο και τις μεταβολές στο κόστος και το εύρος των καλύψεων.

ΑΣΤΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ ΟΧΗΜΑΤΩΝ

Καθοριστική συμβολή στη συνολική άνοδο των ασφαλίσεων κατά ζημιών είχε η Αστική Ευθύνη Οχημάτων, με παραγωγή ασφαλίσεων ύψους €754,6 εκατ. και ετήσια αύξηση 5,4%. Ο συγκεκριμένος κλάδος εξακολουθεί να αποτελεί έναν από τους σημαντικότερους πυλώνες της ασφαλιστικής αγοράς, επηρεάζοντας σε μεγάλο βαθμό τη συνολική της εικόνα.

> ΟΜΙΛΟΣ ONEX

ΙΔΡΥΕΙ ΤΗΝ ONEX ROLLING STOCK & INTEGRATED SYSTEMS
– ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΜΕ ΤΗΝ ΚΟΡΕΑΤΙΚΗ SSRST

Σε μια στρατηγική κίνηση, που σηματοδοτεί την επέκτασή του στον τομέα των σιδηροδρομικών μεταφορών, ο όμιλος Onex Shipyards & Technologies ανακοίνωσε την ίδρυση της Onex Rolling Stock & Integrated Systems (ONEX RSIS). Η νέα επιχειρηματική οντότητα εστιάζει στη δημιουργία ενός πρότυπου κέντρου παραγωγής, συντήρησης και αναβάθμισης τροχαίου υλικού, αξιοποιώντας πλήρως τις υποδομές και τη δυναμική του βιομηχανικού οικοσυστήματος της Ελευσίνας.

Στο πλαίσιο αυτό, προχθές, υπεγράφη στις εγκαταστάσεις των Ναυπηγείων Onex στην Ελευσίνα Μνημόνιο Συνεργασίας (MoU) μεταξύ του ομίλου Onex και της κορεατικής Sung Shin Rolling Stock Technology Ltd. (SSRST), με στόχο την ανάπτυξη στρατηγικής συνεργασίας στον τομέα της σιδηροδρομικής βιομηχανίας.

"ΕΠΙΣΤΡΟΦΗ ΤΗΣ ΒΑΡΙΑΣ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ"

Ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος του ομίλου Onex, Πάνος Ξενοκώστας, τόνισε ότι η πρωτοβουλία αυτή είναι μια συνειδητή επιλογή για την επιστροφή της βαριάς βιομηχανίας στην Ελλάδα, συνεχίζοντας το επιτυ-

χημένο μοντέλο που ξεκίνησε από την Σύρο με την αναγέννηση των Ναυπηγείων και συνεχίστηκε στην Ελευσίνα, με την ολοκλήρωση ενός από τα μεγαλύτερα εν λειτουργία ναυπηγικά οικοσυστήματα στην Ελλάδα.

INFO - Η ΕΠΕΝΔΥΣΗ

- Διεθνές Hub, που θα εξυπηρετεί την Ελλάδα, τα Βαλκάνια, την Μεσόγειο και την Βόρεια Αφρική
- Επενδύσεις άνω των €20 εκατ. για αναβάθμιση εξοπλισμού και εργαστηρίων για την παροχή καθιερωμένων υπηρεσιών συντήρησης σε μηχανές, πλατφόρμες και βαγόνια
- Υποδομές Αιχμής, με τη δημιουργία εξειδικευμένων clean rooms και εγκαταστάσεων δοκιμών
- Συνδεσιμότητα, με τον Προαστιακό να φτάνει, εντός 12 μηνών, στο κέντρο των εγκαταστάσεων της Onex στην Ελευσίνα

"ΟΙ ΗΠΑ ΔΕΝ ΜΕΝΟΥΝ ΣΤΑ ΛΟΓΙΑ"

Η Πρόεδρος των ΗΠΑ, Kimberly Ann Guilfoyle, έδωσε το στίγμα της αμερικανι-

κής υποστήριξης, τονίζοντας ότι η συμφωνία μεταξύ ONEX RSIS & SSRST αποτελεί ορόσημο για τη βιομηχανική συνεργασία μεταξύ αξιόπιστων συμμάχων.

Μεταφέροντας τη στήριξη του Προέδρου Donald Trump, υπογράμμισε ότι η υποστήριξη στα Ναυπηγεία της Ελευσίνας αντικατοπτρίζει τη βαθιά δέσμευση των ΗΠΑ στην οικοδόμηση συμμαχιών με αξιόπιστους εταίρους, με στόχο την ενίσχυση της οικονομικής ανθεκτικότητας και της κοινής ευημερίας.

"Δεν μένουμε στα λόγια, περνάμε στην πράξη", ανέφερε χαρακτηριστικά, υπενθυμίζοντας την επένδυση των \$125 εκατ. της DFC.

SSRST

Η SSRST, με έδρα τη Δημοκρατία της Κορέας, δραστηριοποιείται από το 1990 στον σχεδιασμό, τη μηχανολογία και την κατασκευή τροχαίου υλικού και διαθέτει εμπειρία άνω των 30 ετών στην παραγωγή φορείων (bogies), επιβατικών βαγονιών και ολοκληρωμένων σιδηροδρομικών πλατφορμών, με παρουσία σε αγορές της Ασίας, της Αφρικής και της Λατινικής Αμερικής. Το χαρτοφυλάκιό της περιλαμβάνει συρμούς μετρό, επιβατικά τρένα intercity, ηλεκτροκίνητες και πετρελαιοκίνητες μονάδες (EMUs/DMUs), τουριστικούς συρμούς και ειδικά οχήματα συντήρησης, με δυνατότητα προσαρμογής στα ευρωπαϊκά πρότυπα (EN).

ΤΟ ΜΝΗΜΟΝΙΟ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ

Το Μνημόνιο Συνεργασίας έχει μη δεσμευτικό χαρακτήρα και θέτει το πλαίσιο τεχνικών και εμπορικών συζητήσεων που αφορούν:

- τη συναρμολόγηση τροχαίου υλικού στην Ελλάδα
- τη σταδιακή αύξηση του εγχώριου περιεχομένου
- τη συμμετοχή σε προγράμματα ανανέωσης και εκσυγχρονισμού του ελληνικού σιδηροδρομικού στόλου
- την ανάδειξη της Ελλάδας σε περιφερειακό κόμβο κατασκευής, συντήρησης και υποστήριξης σιδηροδρομικών οχημάτων



> **BnSHIPPING****ΤΙ ΕΤΟΙΜΑΖΕΙ Ο ΛΕΩΝ ΠΑΤΙΤΣΑΣ ΜΕ ΕΝΑ ΔΙΣΕΚΑΤΟΜΜΥΡΙΟ ΣΤΗΝ ΤΣΕΠΗ**

Σε φάση ανανέωσης του στόλου της έχει εισέλθει η Atlas Maritime, συμφερόντων του Λέοντα Πατίτσα, προχωρώντας σε νέα παραγγελία στα ναυπηγεία DH Shipbuilding, λίγες μόλις ημέρες μετά την ολοκλήρωση σειράς μεταπωλήσεων δεξαμενόπλοιων.

Σύμφωνα με πηγές της αγοράς και αναφορές ναυλομεσιτών, η ελληνική ναυτιλιακή εταιρεία υπέγραψε συμφωνία για την κατασκευή δύο suezmax δεξαμενόπλοιων, διατηρώντας οψιόν για την απόκτηση ακόμη δύο.

IN BRIEF

Χωρητικότητα: 157.000 dwt έκαστο
Συνολικό κόστος επένδυσης: \$172 εκατ.
Παράδοση: Γ' τρίμηνο 2028

Σημειώνεται ότι ο Λέων Πατίτσας διατηρεί σταθερή συνεργασία με το συγκεκριμένο νοτιοκορεάτικο ναυπηγείο από το 2020.

ΕΝΤΟΝΗ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ ΣΤΙΣ ΑΓΟΡΑΠΩΛΗΣΕΙΣ

Η κίνηση αυτή έρχεται σε συνέχεια μιας έντονης δραστηριότητας στον τομέα των αγοραπωλησιών. Την τελευταία τριετία, η Atlas Maritime έχει πωλήσει έξι δεξαμενόπλοια και δύο μεγάλα πλοία μεταφοράς οχημάτων (car carriers) σε σημαντικούς παίκτες της αγοράς, όπως οι:

- GNMTC (Λιβύη)
- Noatum Maritime (Ομάν)
- Okeanis Eco Tankers (οικογένεια Αλαφούζου - εισηγμένη στο NYSE)

Ειδικότερα, οι πιο πρόσφατες συναλλαγές αφορούσαν την πώληση τεσσάρων suezmax στην Okeanis από τον Νοέμβριο, κίνηση που εκτιμάται ότι απέφερε καθαρά κέρδη \$50 εκατ. για την εταιρεία και τους εταίρους της.

Συνολικά, συμπεριλαμβανομένων των πλοίων, που διατέθηκαν τα προηγούμενα έτη, η Atlas έχει προχωρήσει στην πώληση 17. Η συνολική αξία των συμφωνιών αυτών υπολογίζεται στο \$1 δισ., αναδεικνύοντας τις πωλήσεις παγίων στοιχείων σε βασικό πυλώνα της επενδυτικής στρατηγικής του ομίλου.



Λέων Πατίτσας

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

> RETAIL (ΗΠΑ)

ΥΠΟΧΩΡΗΣΗ ΛΟΥΚΕΤΩΝ ΚΑΙ ΕΝΙΣΧΥΣΗ ΑΝΟΙΓΜΑΤΩΝ ΤΟ 2026

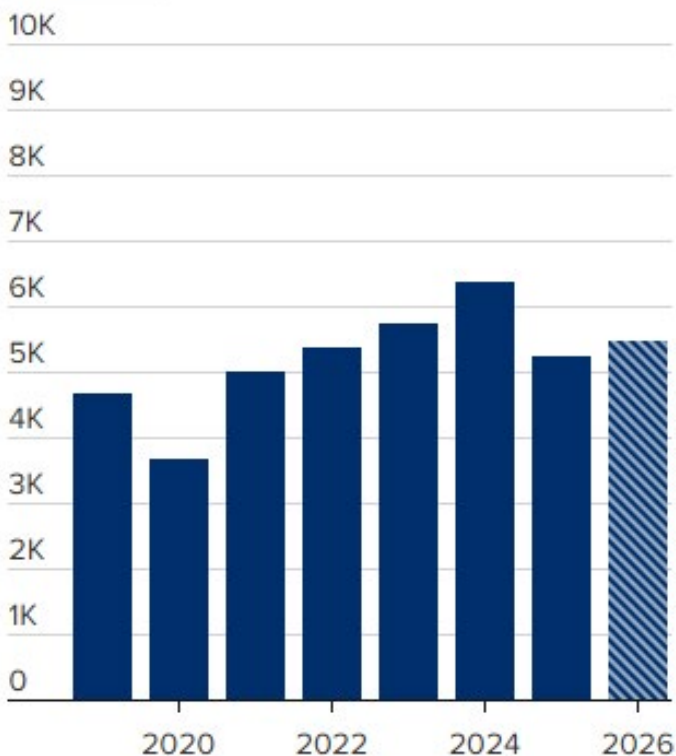
Τα ανοίγματα καταστημάτων στις ΗΠΑ αναμένεται να αυξηθούν και τα λουκέτα να μειωθούν το 2026 σε σύγκριση με το 2025, με τους retailers χαμηλού κόστους να πρωταγωνιστούν στην ανάπτυξη, καθώς συνεχίζουν να προσελκύουν μεγαλύτερο μερίδιο της καταναλωτικής δαπάνης, σύμφωνα με ανάλυση της Coresight Research που παρουσία-

σε report του CNBC. Η Coresight εκτιμά ότι οι retailers των ΗΠΑ θα κλείσουν περίπου 7.900 καταστήματα το 2026, αριθμός μειωμένος κατά 4,5% σε ετήσια βάση και ο χαμηλότερος των τελευταίων τριών ετών. Παράλληλα, προβλέπεται το άνοιγμα περίπου 5.500 νέων καταστημάτων, αριθμός αυξημένος κατά 4,4% σε σχέση με πέρυσι.

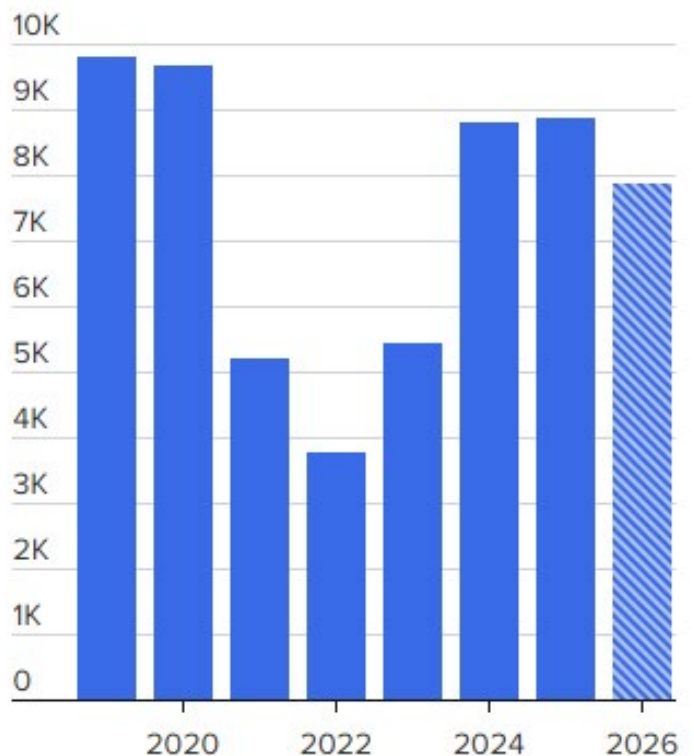


Retail openings and closures in the U.S. | 2019–2026*

OPENINGS



CLOSURES



Note: Figures for 2026 are projected.

Graphic: Gabriel Cortes / CNBC

Source: Coresight Research

Data as of Jan. 30, 2026

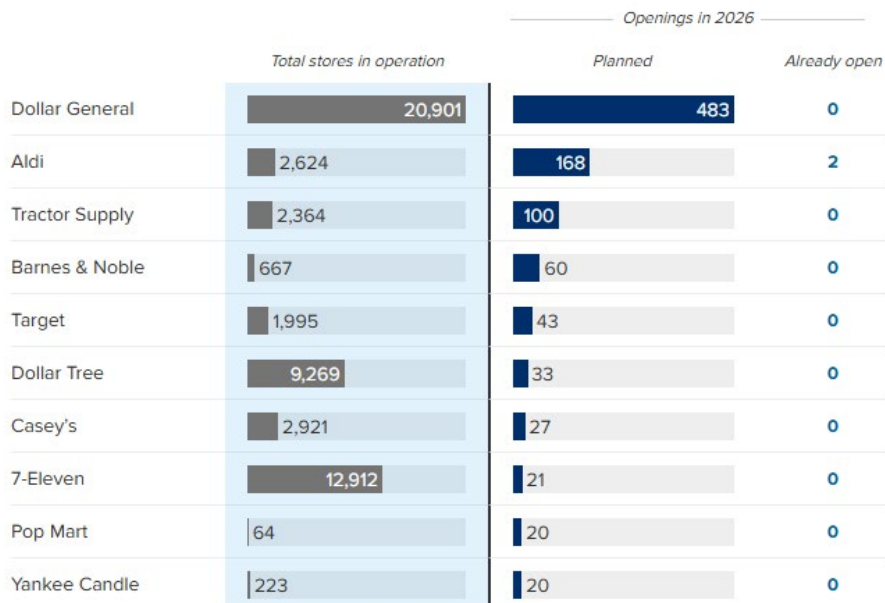
CNBC

ΤΙ ΑΝΑΜΕΝΕΙ

Σύμφωνα με την έρευνα, Dollar General, Aldi και Tractor Supply βρίσκονται στην κορυφή της λίστας με τα περισσότερα προγραμματισμένα ανοίγματα για φέτος. Αντίθετα, GameStop,

Francesca's και Walgreens ηγούνται στα προγραμματισμένα closures για το 2026. Ο John Mercer, επικεφαλής παγκόσμιας έρευνας της Coresight, σημείωσε ότι παράγοντες όπως ο υψηλός πληθωρισμός και η υποτονική αγο-

ρά κατοικίας αναμένεται να αρχίσουν να αποκλιμακώνονται σταδιακά. Όπως είπε, τα πλάνα των retailers για ακίνητα αντανakλούν "μια σταδιακή βελτίωση σε σχέση με το 2025, αλλά όχι σημείο καμής".

10 U.S. retailers planning to **open** the most locations in 2026

Source: Coresight Research

CNBC

ΟΙ ΚΥΡΙΑΡΧΕΣ ΤΑΣΕΙΣ

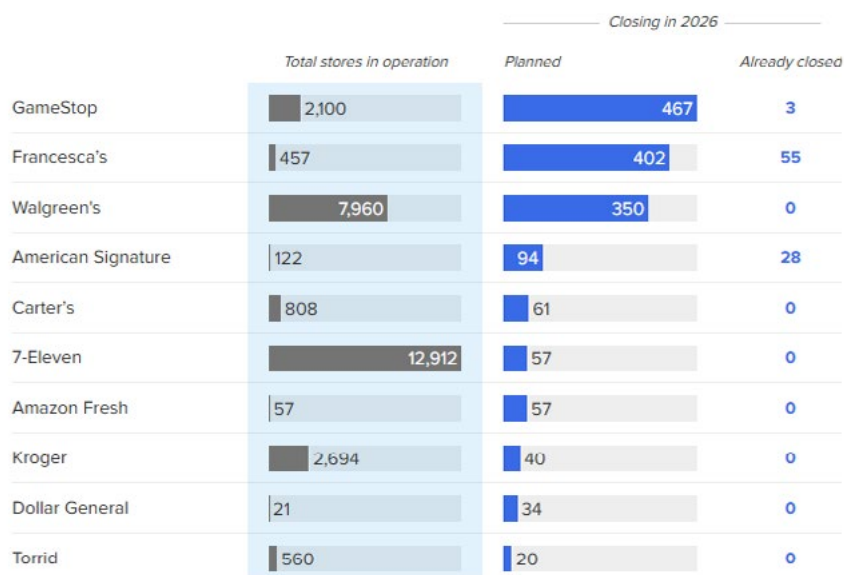
Οι βασικές τάσεις στον κλάδο παραμένουν: τα πολυκαταστήματα και οι παραδοσιακοί retailers μειώνουν το δίκτυό τους, ενώ discounters, warehouse clubs και off-price αλυσίδες επεκτείνονται. Παράλληλα, ανανεωμένα brands εμπορικών κέντρων, όπως

Abercrombie & Fitch και Gap, πιέζουν μικρότερους retailers ένδυσης.

ΤΑ ΣΗΜΑΝΤΙΚΟΤΕΡΑ ΛΟΥΚΕΤΑ

Ήδη από τις πρώτες εβδομάδες του έτους έχουν ανακοινωθεί σημαντικά λουκέτα. Η GameStop σχεδιάζει το κλείσιμο εκατοντάδων

καταστημάτων, η Francesca's κλείνει σχεδόν 460 σημεία πώλησης μετά από αίτηση πτώχευσης, ενώ η Amazon ανακοίνωσε ότι θα κλείσει όλα τα Amazon Fresh και Amazon Go, μετατρέποντας ορισμένα σε Whole Foods Market, τερματίζοντας το τελευταίο της πείραμα στη φυσική λιανική τροφίμων.

10 U.S. retailers planning to **close** the most locations in 2026

Source: Coresight Research

CNBC

Το 2025 τα λουκέτα έφτασαν τα 8.270, λιγότερα από τα 8.825 του 2024 και τα 9.700 του 2020, παρά τις αρχικές προβλέψεις για υψηλότερα επίπεδα.

Οι πτωχεύσεις αποτέλεσαν βασική αιτία, με 32 retailers να καταθέτουν αίτηση

πτώχευσης. Rite Aid, Joann, Party City και Big Lots κατέγραψαν τα περισσότερα λουκέτα, ενώ και οι Walgreens και CVS Health μείωσαν σημαντικά το αποτύπωμά τους.

Σύμφωνα με τον Naveen Jaggi της JLL, η

επιβράδυνση των πτωχεύσεων ενδέχεται να περιορίσει τη διαθεσιμότητα εμπορικών ακινήτων τα επόμενα χρόνια.

Μάριος Δελατόλας

marios@notice.gr

U.S. retailers with the most openings and closures in 2025

CLOSURES

Rite Aid	1,292
Joann	815
Party City	738
Big Lots	682
GameStop	671
Claire's	485
Walgreens	479
7-Eleven	426
Forever 21	375
CVS	271

OPENINGS

Dollar General	611
Dollar Tree	442
Alimentation Couche-Tard <i>Circle K</i>	342
Aldi	225
7-Eleven	198
Five Below	146
Casey's	145
Burlington	141
Ace Hardware	132
TJX*	93

Note: TJX stores include T.J. Maxx, Marshalls, HomeGoods and Sierra Trading Post.

Source: Coresight Research

> BAT HELLAS

**"TOP EMPLOYER" ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ
ΓΙΑ 13η ΣΥΝΕΧΟΜΕΝΗ ΧΡΟΝΙΑ**

Για 13η συνεχόμενη χρονιά Η BAT Hellas αναγνωρίζεται ως "Top Employer" στην Ελλάδα για το 2026. Το 2025, η BAT Hellas ενίσχυσε κατά 19% τη χρηματική παροχή των εργαζομένων της, υλοποίησε 1.936 ώρες εκπαιδευτικών προγραμμάτων, και κατέγραψε 29% αύξηση στις νέες προσλήψεις. Παράλληλα, προώθησε την εσωτερική κινητικότητα και μείωσε το ποσοστό αποχώρησης προσωπικού, ενισχύοντας τη δέσμευση και την ικανοποίηση των εργαζομένων.

Η εταιρεία προάγει την ισορροπία επαγγελματικής και προσωπικής ζωής μέσω υβριδικού μοντέλου εργασίας και αυξημένης ευελιξίας. Επενδύει επίσης στην ψυχική υγεία με πιστοποιημένους Mental Health First Aiders και το πρόγραμμα Employee Assistance Programme (EAP), ενώ διοργανώνει ποικίλες δράσεις wellbeing.

**ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΟΤΗΤΑ
ΚΑΙ ΣΥΜΠΕΡΙΛΗΨΗ**

Ιδιαίτερη έμφαση δίνεται στη διαφορετικότητα, την ισότητα και τη συμπερίληψη. Το εργασιακό περιβάλλον συνυπάρχουν τέσσερις γενιές εργαζομένων, ενισχύοντας τη διατηρηματική συνεργασία και την ανταλλαγή εμπειριών. Η κατανομή φύλων παραμένει ισορροπημένη, με τις γυναίκες να αποτελούν 53% του προσωπικού και το 50% των διοικητικών θέσεων. Σε δήλωσή του, ο Jochen Hiller, General Manager Greece, Malta, Cyprus, Israel, τόνισε: "Η συνεχόμενη αναγνώριση της BAT Hellas ως Top Employer επιβεβαιώνει τη στρατηγική μας να επενδύουμε διαχρονικά στους ανθρώπους μας. Δημιουργούμε ένα περιβάλλον που προάγει ανάπτυξη, συνεργασία και αμοιβαίο σεβασμό, δίνοντας σε κάθε εργαζόμενο τα εφόδια να εξελιχθεί και να συμβάλει ουσιαστικά στην κοινή μας πορεία προς ένα Καλύτερο Αύριο".



Jochen Hiller, General Manager Greece, Malta, Cyprus, Israel, BAT Hellas



ΤΟ ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΟ
NEWSLETTER
ΓΙΑ ΤΟΝ ΚΛΑΔΟ
ΤΡΟΦΙΜΩΝ & ΠΟΤΩΝ



Γίνε
συνδρομητής
εδώ

και επωφελήσου
από τα πακέτα συνδρομών.

> PUBLIC

ΝΕΟ ΚΥΜΑ ΣΤΗΡΙΞΗΣ ΓΙΑ ΤΡΙΤΕΚΝΕΣ ΚΑΙ ΠΟΛΥΤΕΚΝΕΣ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΕΣ ΕΡΓΑΖΟΜΕΝΩΝ

Στην υποστήριξη της οικογένειας συνεχίζουν να επενδύουν τα Public, ανακοινώνοντας το δεύτερο κύμα της πρωτοβουλίας Public Kids+, που ξεκίνησε τον Δεκέμβριο, με στόχο τη στήριξη τρίτεκνων και πολύτεκνων οικογενειών.

Στο πλαίσιο της νέας δράσης, οι οικογένειες των εργαζομένων των Public που αποκτούν τρίτο ή τέταρτο παιδί λαμβάνουν οικονομική ενίσχυση €2.000 μέσω της παροχής "Family Welcome". Παράλληλα, η εταιρεία εγκαινιάζει συνεργασία με τον όμιλο Υγεία, προσφέροντας ενημέρωση και υποστήριξη σε ζητήματα οικογένειας, γονιμότητας και υπογονιμότητας, μέσω σειράς εκπαιδευτικών webinars με εξειδικευμένους επιστήμονες τους επόμενους πέντε μήνες.

Η συνεργασία περιλαμβάνει επίσης σημαντικές εκπώσεις σε προγράμματα οικογενειακού προγραμματισμού, όπως εξωσωματική γονιμοποίηση και κατάψυξη ωαρίων, για καθορισμένο αριθμό ζευγαριών εργαζομένων.



ΤΙ ΠΡΟΣΦΕΡΕΙ ΤΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

Το πρόγραμμα Public Kids+ καλύπτει τόσο τις οικογένειες των εργαζομένων, όσο και τις οικογένειες των πελατών Public+, παρέχοντας διπλάσια επιστροφή ευρώ στο Public Wallet για όλες τις μόνιμες προσφορές, σε online αγορές (public.gr και public.cy) αλλά και σε όλα τα φυσικά καταστήματα στην Ελλάδα και την Κύπρο.

Η συμμετοχή είναι απλή: οι ενδιαφερόμενοι μπορούν να επισκεφθούν κατάστημα Public ή "Public+ home" και να επιδείξουν επίσημο έγ-



Δημήτρης Γαλάνης, CEO, Public

γραφο που πιστοποιεί την ιδιότητά τους ως τρίτεκνης ή πολύτεκνης οικογένειας, όπως κάρτα πολυτέκνου (ΑΣΠΕ) ή κάρτα τριτεκνίας. Όσοι δεν είναι μέλη του Public+ μπορούν να εγγραφούν σε λιγότερο από ένα λεπτό και να ξεκινήσουν άμεσα να απολαμβάνουν τα προνόμια.

• Debrief •

ΜΑΚΑΡΙ

Η Ελλάδα βρίσκεται "πολύ κοντά" στην ανακοίνωση απαγόρευσης των μέσων κοινωνικής δικτύωσης για παιδιά κάτω των 15 ετών, δήλωσε στο Reuters την Τρίτη ανώτερη κυβερνητική πηγή, σύμφωνα με το ειδησεογραφικό πρακτορείο. Μακάρι, από τη μεριά μου. Η χώρα μας δεν είναι η μόνη που κινείται προς αυτή την κατεύθυνση. Η Ισπανία ανακοίνωσε χθες ότι σχεδιάζει να απαγορεύσει τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης σε άτομα κάτω των 16 ετών και θα θεσπίσει νόμο που θα καθιστά προσωπικά υπεύθυνους τους διευθυντές των μέσων κοινωνικής δικτύωσης για ρητορική μίσους στις πλατφόρμες τους. Μακάρι και πάλι. Ας δούμε δύο και μόνο στοιχεία σχετικά με τα social media και τα παιδιά. Από το 2010, ο μέσος χρόνος που αφιερώνουν τα παιδιά ηλικίας μεταξύ 9 και 15 ετών σε οθόνες και μέσα κοινωνικής δικτύωσης έχει υπερδιπλασιαστεί, σε περίπου 3 ώρες την ημέρα. Πάνω από το 80% των νέων στην Ευρώπη

χρησιμοποιούν τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης καθημερινά, σύμφωνα με την Κομισιόν. Άλλη έρευνα στις ΗΠΑ συνέδεσε τη χρήση των μέσων κοινωνικής δικτύωσης με "αυξημένα συμπτώματα απροσεξίας".

Για όσους έχουμε και social media και παιδιά, γνωρίζουμε από πρώτο χέρι πόσο εθιστικά είναι, δεν χρειάζεται αν διαβάσουμε κάποια έρευνα για να το διαπιστώσουμε. Λογικό, αφού δεν πρόκειται για... φιλανθρωπικούς οργανισμούς, αλλά για κανονικές επιχειρήσεις, το business model των οποίων βασίζεται στη διαφήμιση. Όποτε έχουν ως στόχο να μας κρατήσουν όσο το δυνατόν περισσότερο κολλημένους στην οθόνη.

Να δούμε, όμως, και μια άλλη παράμετρο, αν θέλουμε να είμαστε ειλικρινείς. Εντάξει, το κράτος παρεμβαίνει και τα παιδιά δεν μπορούν να έχουν πια λογαριασμό. Οι ενήλικες θα έχουμε την απαιτούμενη ωριμότητα να μην τους δώσουμε πρόσβαση στον δικό μας,

έτσι, για να ξεσκάσουν λίγο. Επίσης, μπορούμε να διαχειριστούμε με φειδώ το λεγόμενο sharenting, δηλαδή την πρακτική να μοιραζόμαστε φωτογραφίες ή βίντεο με τα παιδιά τους στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης.

Θεωρητικά, όταν τα social media βρίσκονταν στα σπάργανα και τα πρώτα χρόνια, θεωρούνταν βήμα "εκδημοκρατισμού" της γνώμης, της γνώσης και της πληροφορίας. Αν αυτός ο ιδεατός στόχος επετεύχθη, εξαρτάται από το ποιον θα ρωτήσεις. Άλλοι λένε ναι, άλλοι όχι. Το μόνο σίγουρο είναι ότι πλέον πρόκειται για επιχειρήσεις με έσοδα και κέρδη δισεκατομμυρίων. Δεν πειράζει, λοιπόν, ας μην έχουν πρόσβαση τα παιδιά σε αυτά, δεν θα χάσει και η Βενετία Βελόνι. Υπάρχουμε εμείς, οι ενήλικες, για να συνεχίσουν το business τους χωρίς ιδιαίτερα προβλήματα.

Γιάννης Παλιούρης
giannis@notice.gr

> ELDORADO GOLD

ΣΚΟΥΡΙΕΣ ΚΑΙ MCILVENNA BAY ΣΤΟΝ ΠΥΡΗΝΑ ΤΗΣ ΝΕΑΣ ΤΗΣ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗΣ

Τη στρατηγική εξαγορά της καναδικής εταιρείας Foran Mining Corporation ανακοίνωσε η Eldorado Gold, μητρική της Ελληνικός Χρυσός. Η κίνηση αυτή ενδυναμώνει το χαρτοφυλάκιο της εταιρείας, με επίκεντρο δύο μεγάλης σημασίας έργα: τις Σκουριές στην Ελλάδα και το McIlvenna Bay στον Καναδά. Σύμφωνα με την ανακοίνωση, τα δύο έργα αποτελούν τους βασικούς αναπτυξιακούς πυλώνες της Eldorado Gold στον τομέα του χαλκού-χρυσού. Και τα δύο είναι πλήρως χρηματοδοτημένα, εξελίσσονται εντός χρονοδιαγράμματος και προϋπολογισμού, ενώ αναμένεται να τεθούν σε εμπορική παραγωγή στα μέσα του 2026. Το McIlvenna Bay χαρακτηρίζεται ως έργο εθνικής σημασίας για τον Καναδά, ενώ οι Σκουριές αποκτούν

κομβικό ρόλο στη συνολική στρατηγική του ομίλου.

ΑΝΑΒΑΘΜΙΣΗ ΤΗΣ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗΣ ΤΗΣ ΘΕΣΗΣ

Η ισχυροποίηση της κεφαλαιακής βάσης του ομίλου δημιουργεί προϋποθέσεις για μεγαλύτερη χρηματοοικονομική ευελιξία, σταθερές ταμειακές ροές και αυτοχρηματοδότηση της βιώσιμης ανάπτυξης των έργων, συμπεριλαμβανομένων των επενδύσεων στην Βόρεια Ελλάδα.

Παράλληλα, η ανάπτυξη της παραγωγής χαλκού μέσω του έργου των Σκουριών εντάσσει την Ελλάδα στον ευρύτερο διεθνή χάρτη των κρίσιμων ορυκτών πρώτων υλών, σε μια περίοδο αυξανόμενης παγκόσμιας ζήτησης. Σε συνδυασμό με



George Burns,
CEO,
Eldorado
Gold

το McIlvenna Bay, η Eldorado Gold αναβαθμίζει τη στρατηγική της θέση στον κλάδο, ενισχύοντας τον ρόλο της Ελλάδας στη μεταλλευτική βιομηχανία και στη διεθνή αλυσίδα αξίας των κρίσιμων μετάλλων.

Business Maker

Η ΜΕΓΑΛΗ ΑΝΑΤΡΟΠΗ ΣΤΑ ΣΥΜΒΟΛΑΙΑ – ΤΙ ΑΛΛΑΞΕ ΣΤΙΣ ΕΞΑΓΩΓΕΣ

Η διεθνής αβεβαιότητα δεν αφήνει ανεπηρέαστη την ελληνική επιχειρηματικότητα. Ο πρώτος κλάδος, που δέχεται τις παρενέργειες, είναι οι εξαγωγές, όπου η εικόνα αλλάζει ραγδαία: Τα παραδοσιακά, μακροχρόνια συμβόλαια περνούν σε δεύτερη μοίρα. Είναι χαρακτηριστικά πως ελληνικές βιομηχανίες βλέπουν τα συμβόλαια, που έκλειναν για πέντε ή δέκα χρόνια, να μει-

ώνονται σημαντικά σε διάρκεια. Οι πελάτες τους, από αυτοκινητοβιομηχανίες ή άλλες μεταποιητικές εταιρείες, προσπαθούν να κρατήσουν ανοικτές όλες τις επιλογές τους, φοβούμενες ότι οι δεσμεύσεις πολλών ετών μπορεί να κρύβουν παγίδες. Οι ξένοι πελάτες θέλουν ευελιξία και ταχύτητα, προτιμώντας μικρότερα, βραχυχρόνια deals, που τους επιτρέπουν να προσαρ-

μοστούν σε αλλαγές κόστους ή γεωπολιτικής αναταραχής. Το κόστος μπορεί να είναι υψηλότερο, αλλά η δυνατότητα γρήγορης αντίδρασης θεωρείται πιο πολύτιμη από ποτέ. "Σε μια αγορά, όπου η αβεβαιότητα είναι ο κανόνας, η ευελιξία δεν είναι απλώς επιλογή – είναι προϋπόθεση για να παραμείνουν ανταγωνιστικές", σημειώνουν χαρακτηριστικά παράγοντες της αγοράς.

ΠΟΙΟΙ ΣΚΕΦΤΟΝΤΑΙ ΝΟΜΙΚΑ ΜΕΤΡΑ ΓΙΑ ΤΟΝ ΚΟΦΤΗ ΣΤΟ... AIRBNB

Με έντονη ανησυχία παρακολουθεί η αγορά της βραχυχρόνιας μίσθωσης τις τελευταίες εξελίξεις γύρω από την αδυναμία μεταβίβασης του Αριθμού Μητρώου Ακινήτου (ΑΜΑ) στις ζώνες, όπου ισχύουν απαγορεύσεις. Πρακτικά, η άδεια βραχυχρόνιας μίσθωσης παύει να θεωρείται προίκα ή συνοδευτικό στοιχείο του ακινήτου, όταν μεταβιβάζεται σε κληρονόμο ή νέο ιδιοκτήτη και η υφιστάμενη καταχώρηση ΑΜΑ διαγράφεται αυτομάτως. Όπως επισημαίνουν παράγοντες της αγοράς,

η συγκεκριμένη ρύθμιση δεν είναι απλώς ένας κόφτης ή μια τεχνική προϋπόθεση για τα ακίνητα. Είναι οριζόντιο μέτρο, που περιορίζει σημαντικά την υπεραξία των ακινήτων και αλλάζει τη φιλοσοφία της βραχυχρόνιας μίσθωσης στην Ελλάδα. Ο νέος ιδιοκτήτης δεν θα μπορεί να εκδώσει νέο ΑΜΑ και θα αναγκάζεται να διαθέσει το ακίνητο είτε για μακροχρόνια μίσθωση, είτε για ιδιοκατοίκηση. Πρόκειται για αλλαγή, που πολλοί χαρακτηρίζουν σκληρή και ενδεχομένως αντισυνταγμα-

τική, καθώς ουσιαστικά αφαιρεί ένα περιουσιακό δικαίωμα, που μέχρι σήμερα συνόδευε το ακίνητο. Η αγορά, όπως σημειώνουν επαγγελματίες του χώρου, έχει ήδη κινητοποιήσει δικηγόρους και ειδικούς. Όλοι αναμένουν να δουν αν θα υπάρξουν τροποποιήσεις, που θα μετριάσουν την επίδραση στα ακίνητα ενόψει της έναρξης εφαρμογής, τον προσεχή Μάρτιο. Κάποιοι δεν αποκλείουν την προσφυγή στη Δικαιοσύνη, εάν πληγεί η υπεραξία του ακινήτου.

Business Insight

ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ: Η ΥΨΗΛΟΤΕΡΗ ΣΤΟΧΟΘΕΣΙΑ ΤΩΝ ΞΕΝΩΝ, ΤΟ ΚΑΣΤΕΛΙ ΠΟΥ ΘΑ ΚΑΝΕΙ ΤΗ ΔΙΑΦΟΡΑ ΚΑΙ Ο ΣΤΟΧΟΣ ΤΟΥ 15% PLUS ΑΠΟ ΤΙΣ ΠΑΡΑΧΩΡΗΣΕΙΣ

Συνεχείς οι αναθεωρήσεις της στοχοθεσίας για τη **μετοχή της ΓΕΚ Τέρνα**, με τη **χρηματιστηριακή αξία να ξεπερνά και τα €3,5 δισ. μετά τη χθεσινή νέα σημαντική άνοδο έως τα €34,78**. Νέο υψηλό, με την αρωγή της **Mediobanca**, οι αναλυτές της οποίας πήγαν τον **πύλη από τα €30 στα €45,70**, διατηρώντας την σύσταση για απόδοση μεγαλύτερη της αγοράς (overweight). Είχαν προηγηθεί **αναλύσεις των Piraeus Securities (με τιμή-στόχο τα €40), Alpha Finance/AXIA (στόχος τα €44,20)** σε διάστημα λίγων ημερών.

Γεγονός πως ειδικά τις τελευταίες συνεδριάσεις ο τζίρος είναι ιδιαίτερα ενισχυμένος, **απόρροια εσπευσμένων εισροών κατά κύριο λόγο από διαχειριστές ξένων funds**. Χρηματιστές το αποδίδουν και στην συμμετοχή στο Investor's Day της Piraeus Securities, προ ημερών (29/1) στο Παρίσι. Κοινή εκτίμηση πως ήταν η πρώτη φορά που η διοίκηση του ομίλου συμμετοχών (έχει την σημασία του, όπως θα εξηγήσουμε στην συνέχεια) παρουσίασε - εκτός των άλλων - **ένα τόσο ευρύ χαρτοφυλάκιο παραχωρήσεων, υφιστάμενων, υπό κατασκευή και σχεδιασμό**, που προοπτικά δικαιολογεί άλλα μεγέθη σε όρους αποτίμησης.

Αυτή τη φορά η παρουσίαση περιελάμβανε από την ολοκλήρωση του χρηματοοικονομικού σκέλους για την **Εγνατία Οδό και την σύμβαση για τον ΒΟΑΚ μέχρι την εντός χρόνου υλοποίηση των έργων κατασκευής του νέου αεροδρομίου στο Καστέλι/Ηράκλειο**. Κατ' αρχήν, σε ότι αφορά την Εγνατία Οδό θα πρόκειται για την δεύτερη μεγαλύτερη παραχώρηση μετά την Νέα Αττική Οδό αλλά με εισφορά αξίας κεφαλαίων μεγαλύτερη (της ΝΑΟ) υπολογίζοντας πως θα εισφέρει το 30%

της συνολικής αξίας.

Η Εγνατία Οδός δεν περιλαμβανόταν στην χρήση του 2025, με την ενσωμάτωση της να υπολογίζεται από την τρέχουσα. Εύλογη (δυννητική) **υπεραξία που προεξοφλητικά τιμολογείται από funds αγοράζοντας θέσεις στα €3,4-€3,5 δισ.** Παράλληλα, η διοίκηση επισπεύδει την κατασκευή του νέου αεροδρομίου στο Καστέλι - προχωρώντας την άνοιξη σε διεθνή διαγωνισμό για τον εξοπλισμό αεροναυτιλίας. Η εγκατάσταση (ραντάρ, υποδομές ελέγχου εναέριας κυκλοφορίας, κ.α.) θα απαιτήσει πάνω από δύο χρόνια (εντός του χρονοδιαγράμματος, δοκιμαστικής λειτουργίας). **Ο ρόλος του Καστελίου είναι καθοριστικός**, και αυτό έχει αρχίσει να ενσωματώνεται προεξοφλητικά, σε μικρό βαθμό προς ώρας. Εύλογα όμως, καθώς το υφιστάμενο αεροδρόμιο Ηρακλείου (Καζαντζάκης) είναι το δεύτερο σε κυκλοφορία (αξίζει) μετά το Ελευθέριος Βενιζέλος με €10,033 εκατ. το 2025, από €9,384 εκατ. το 2024 με τάση αυξητική για το 2026 κατατάσσοντας το στα 60 busiest airports in Europe. Τί σημαίνει αυτό προοπτικά για το 2028-2029; Ότι **το νέο αεροδρόμιο θα έχει (δυννητικά πάντα) τάση για €12 εκατ. που, με τα στοιχεία του 2025, θα το έφερνε στην 45άδα των ευρωπαϊκών.**

[Σε παλαιότερα Insight του BnB](#) έχουν αναλυθεί οι λόγοι για τους οποίους **οι Παραχωρήσεις είναι οι άσσοι και το τζόκερ μαζί στα χέρια του Γιώργου Περιστερή**. Ένας από τους λόγους είναι στη σχέση συνολικών εσόδων/προσαρμοσμένου EBITDA. Σύμφωνα με δημοσιευμένα οικονομικά στοιχεία, βλέπει κάποιος πως ο **κλάδος των Παραχωρήσεων** μπορεί να

αντιπροσώπευε το 10,4% των συνολικών εσόδων του ομίλου το 2024 και το 13% για το 2025 (εννεάμηνο) αλλά **εισφέρει το 50,8% και το 50,2% αντίστοιχα του adj EBITDA**. Πρακτικά ο χρηματοοικονομικός δείκτης (adjusted EBITDA) αποτυπώνει την καθαρή λειτουργική κερδοφορία του ομίλου αφαιρώντας από το τυπικό EBITDA έκτακτα, μη επαναλαμβανόμενα έξοδα ή μη ταμειακές επιβαρύνσεις. Επί της ουσίας παρέχει μια πιο ακριβή εικόνα της ρευστότητας από τις κύριες δραστηριότητες. **Στοιχείο που γίνεται σταδιακά αντιληπτό από τα ξένα σπίτια**, έχει εκθετικά ανοδική τάση (θυμίζω πως οι πρώτες αναλύσεις που ενσωμάτωναν τις παραχωρήσεις έγιναν από την Wood & Co/Μάρτιος 2025).

Για τους αναλυτές αυτό το 13% του 2025 θεωρείται- σχεδόν- βέβαιο πως θα είναι τουλάχιστον 15% το 2026, ποσοστό που μπορεί να είναι μεγαλύτερο **εάν ο νέος ανισόπεδος κόμβος "Μεταμόρφωσης" ολοκληρωθεί όντως μέσα στο τρέχον έτος**, μειώνοντας δραστικά ένα από τα πιο κομβικά σημεία κυκλοφοριακής συμφόρησης της Αττικής Οδού.

Για τον Χρίστο Δήμα η έξοδος της Μεταμόρφωσης αποτελούσε εδώ και χρόνια ένα από τα πιο προβληματικά σημεία του οδικού δικτύου της Αττικής, καθώς η υπάρχουσα υποδομή δεν ανταποκρινόταν πλέον στα σημερινά κυκλοφοριακά δεδομένα. Με τον Υπουργό Υποδομών και Μεταφορών να σημειώνει ότι η συγκεκριμένη παρέμβαση θα επιτρέψει καλύτερη διαχείριση της κυκλοφορίας, με ανεξάρτητη κίνηση των δύο κλάδων από την Αττική Οδό προς την Εθνική Οδό. **Παράμετρος που όπως είναι σε θέση να γνωρίζει το BnB Daily δεν ήταν γνωστή στους διαχειριστές των funds της ημερίδας στο Παρίσι.**

BnSECRET

1/ ΤΟ ΒΟΥΛΓΑΡΙΚΟ "ΑΠΕΤΑΞΑΜΗΝ ΤΗΝ ΒΟΡΕΙΑ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ" ΓΙΑ ΤΑ ΜΑΤΙΑ ΤΟΥ ΚΟΣΜΟΥ

Είναι γνωστό το μπιφ των Βουλγάρων με τους κοινούς μας γείτονες από την Βόρεια Μακεδονία. Η Σόφια, εδώ και δεκαετίες, κατηγορεί τα Σκόπια για το θέμα της γλώσσας, υποστηρίζοντας ότι, στην ουσία, δεν υπάρχει μακεδονική γλώσσα, αλλά ότι οι Βόρειοι Μακεδόνες μιλούν ένα βουλγάρικο ιδίωμα. Από το μπιφ αυτό δεν έμεινε αμέτοχος ο CEO της Vestitel, Valentin Velichkov. Χθες, μιλώντας στα media - διαβάστε σχετικό ρεπορτάζ στο σημερινό τεύχος - απέφυγε να κατονομάσει την κοινή μας γείτονα, λέγοντας "επεκτεινόμαστε και στην πόλη των Σκοπίων. Δεν θα αναφέρω το όνομα της χώρας". Καλά τα επικοινωνιακά τσιτάτα, αλλά οι business... business.

2/ ΣΤΑ €30 ΕΚΑΤ. ΤΟ DEAL ALPHA BANK - ΚΑΡΡΑΘΙΟΣ ΓΙΑ ΤΙΣ ΤΡΕΙΣ ΑΠΟΘΗΚΕΣ ΣΤΟΝ ΑΣΠΡΟΠΥΡΓΟ

Έπασαν τελικά οι υπογραφές για την ολοκλήρωση της συμφωνίας εξαγοράς από την Alpha Bank, μέσω του βραχίονά της στον κλάδο, της Alpha Real Estate Services (Alpha Αστικά Ακίνητα), τριών εγκαταστάσεων logistics της Karpathios. [Όπως αποκάλυψε το Real Estate Daily Secret](#), το deal επισημοποιήθηκε μέσα στις γιορτές, και, συγκεκριμένα, μία ημέρα πριν πέσουν οι υπογραφές για το κτίριο του Μινιόν.

Οι ίδιες πληροφορίες αναφέρουν ότι το τίμημα έκλεισε στα €30 εκατομμύρια.

Πρόκειται για τρεις αποθήκες, που σήμερα είναι πλήρως μισθωμένες:

- Η πρώτη στην Logika
- Η δεύτερη στην FDL Group (θέση Πεύκο Παππού, οικόπεδο 30.000 τ.μ., κτίσμα 12.600 τ.μ.)
- Η τρίτη (ΙΟΛΑΟΣ 2) στο spitishop (θέση Κύριλλος, οικόπεδο 11.206 τ.μ., κτίσμα 4.409 τ.μ.)

Με αυτή την κίνηση, η Alpha Real Estate Services προσδοκά σε βελτίωση των αποδόσεων του χαρτοφυλακίου της.

Editorial

ΚΟΥΛΤΟΥΡΑ... ΠΑΤΙΝΙ

Σε αυτή τη χώρα, αδυνατούμε να καταλάβουμε το πλέον βασικό πρόβλημά της:

Την έλλειψη κουλτούρας, που διέπει την κοινωνία σε πάρα πολλά θέματα της καθημερινότητας. Προχθές το μεσημέρι, κατέβαινα την Βασιλίσσης Σοφίας, και στο ύψος της Βουλής, ξεπρόβαλε μία κοπέλλα, πάνω σε ένα πατίνι. Φορούσε κράνος, δεν μπορώ να πω, αλλά ελισσόταν άκρως επικίνδυνα μεταξύ των αυτοκινήτων.

Όχι γιατί ήθελε να κάνει εξυπνάδες, αλλά διότι είναι η φύση του συγκεκριμένου μέσου τέτοια, που δεν προσφέρει ευελξία για κυκλοφορία σε τέτοιους δρόμους.

Κατά τη γνώμη μου, πρόκειται για ένα άκρως επικίνδυνο μέσο, η χρήση του οποίου, όσο προσεκτικός και αν είναι ο αναβάτης του, εγείρει σοβαρά ρίσκα για τη σωματική ακεραιότητά του.

Γι' αυτό και δεν θα έπρεπε να επιτρέπεται η κυκλοφορία του στους κεντρικούς δρόμους των πόλεων, παρά μόνο σε οδούς ήπιας κυκλοφορίας. Και πάλι, το λέω με μεγάλη επιφύλαξη.

Ήρθε, λοιπόν, ο Δήμος Αθηναίων και παρενέβη στο θέμα των πατινιών.

Πώς;

Εισπρακτικά!

Η σχετική απόφαση προβλέπει ότι τα πατίνια θα σταθμεύουν αποκλειστικά σε προκαθορισμένες ζώνες που ορίζει ο δήμος και θα απαγορεύει την ελεύθερη ή μεικτή στάθμευση, όπως πάνω

σε πεζοδρόμια ή έξω από οργανωμένες θέσεις, ενώ η κάθε εταιρεία ενοικίασης θα διαθέτει συγκεκριμένες θέσεις ανά περιοχή.

Ναι, μιλάει και για απαγόρευση των πατινιών σε συγκεκριμένες περιοχές, όχι όμως σε οδικούς άξονες, αλλά σε χώρους με έντονη παρουσία πεζών, όπως η ζώνη της Ακρόπολης, ο Εθνικός Κήπος, το Πεδίον του Άρεως κλπ. Αντί, λοιπόν, ο Δήμος Αθηναίων να παρέμβει με πρόταση για την απαγόρευση κυκλοφορίας των πατινιών στους δρόμους, ανάμεσα στα αυτοκίνητα, σκέφτεται μόνο πώς θα δημιουργήσει νέα σημεία ελεγχόμενης - και άρα επί πληρωμή - στάθμευσης για αυτά. Αντί να οργανώσει ενημερωτική εκστρατεία για τη σωστή χρήση των πατινιών από τους χρήστες, ώστε να καταλάβουν πόσο κινδυνεύουν, κυκλοφορώντας σε κεντρικούς οδικούς άξονες, ενδιαφέρεται για την αισθητική πλευρά του θέματος, για να μην είναι παρατηρήσιμα τα πατίνια οπουδήποτε (ή αυτό είναι η επίφαση).

Όσο για τις εταιρείες διαχείρισης των πατινιών - μία εξ αυτών προσέφυγε κατά της απόφασης του Δήμου -, έχουν το δικό τους μερίδιο ευθύνης.

Τελικά, όπως βλέπετε, η έλλειψη κουλτούρας στη διαχείριση της καθημερινότητας αφορά όλους: Πολίτες, Κράτος, Επιχειρήσεις. Απλά πράγματα.

Νεκτάριος Β. Νώτης
nectarios@notice.gr