



Leading the **change**

HORECA

ΜΙΑ ΕΚΘΕΣΗ ΠΑΓΚΟΣΜΙΟΥ ΕΠΙΠΕΔΟΥ



> BnSHIPPING

Τί ψάχνει ο Νικόλας Τσάκος
στο LNG



> JUMBO

Η... ιαπωνική κουλτούρα της ανάπτυξης με μέτρο
και η πρόβλεψη για κέρδη έως €320 εκατ.



> VANTAGE TOWERS (2024-2025)

Καθαρά κέρδη άνω των €25 εκατ., μείωση δανεισμού
κατά €18 εκατ. – Τί περιλαμβάνει το πλάνο ανάπτυξης



> PANDORA

Παγιδευμένη ανάμεσα στην αδύναμη
κατανάλωση και το ακριβό ασήμι

Editorial

STOP... Επικρατείας

Debrief

Συνταγματική ευκαιρία

Business Insight

Lamda Development: Προοίμιο
αναστροφής η χθεσινή
παράσταση στο ταμπλό

Business Maker

- Γιατί (πραγματικά) η TEMES
μπήκε στην ομπρέλα της...
ĒNSOFI
- Γιατί δεν ανησυχούν
οι... βενζινάδες
από την ηλεκτροκίνηση

BnSecret

- Τα... κουνούπια της Action...
- ...και οι ερωτικά δραστήριοι
Βούλγαροι

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:



Πληροφορίες / Εγγραφές

www.hischool.gr

2106390010

> **ΠΑΚΚΕΤΟ****ΣΕ ΡΥΘΜΟ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΑΝΩ ΤΟΥ 20% ΚΑΙ ΤΟ 2025
- ΑΠΕΚΤΗΣΕ ΝΕΕΣ ΑΠΟΘΗΚΕΣ ΣΤΟ ΚΑΛΟΧΩΡΙ**

Ανάπτυξη 26% κατέγραψε το 2025 το Pakketo (μετά το +21,2% το 2024), με τον κύκλο εργασιών να διαμορφώνεται σε €23,35 εκατ., ενώ σημαντική ήταν και η βελτίωση της λειτουργικής και καθαρής κερδοφορίας. Σύμφωνα με την εταιρεία, η οποία συμπληρώνει φέτος 10 χρόνια λειτουργίας, "η εξέλιξη αυτή δεν αποτελεί συγκυριακό φαινόμενο, αλλά αποτέλεσμα μιας πολυετούς στρατηγικής που βασίζεται στον συνδυασμό ανταγωνιστικών τιμών, σύγχρονου design, ποιοτικών προϊόντων και ισχυρής εφοδιαστικής υποδομής, με βασικό πυλώνα το ηλεκτρονικό εμπόριο".

DATA (σε €χιλ.)

Πωλήσεις	Κέρδη προ φόρων
2025*: 23.350	2024: 1.770
2024: 18.534	2023: 1.036
2023: 15.294	Καθαρά κέρδη
Μικτό αποτέλεσμα	2024: 1.282
2024: 6.902	2023: 792
2023: 5.254	*εκτιμήσεις

ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΣΕ LOGISTICS

Κεντρικό στοιχείο της αναπτυξιακής στρατηγικής του Pakketo αποτελεί η ενίσχυση των υποδομών logistics. Εντός του 2025, η εταιρεία προχώρησε στην απόκτηση νέων αποθηκών στο Καλοχώρι Θεσσαλονίκης, συνολικής επιφάνειας περίπου 10.000 τετραγωνικών μέτρων. Με τη συγκεκριμένη επένδυση, το σύνολο των αποθηκευτικών χώρων της εταιρείας πλησιάζει πλέον τα 30.000 τ.μ., δημιουργώντας μία από τις πιο εκτεταμένες ιδιότητες υποδομές στον κλάδο του επίπλου. Όπως επισημαίνουν στελέχη της εταιρείας, πρόκειται για κρίσιμη επένδυση που επιτρέπει:

- ταχύτερη εκτέλεση παραγγελιών
- καλύτερη διαχείριση αποθεμάτων
- μεγαλύτερη ευελιξία σε περιόδους αυξημένης ζήτησης,
- αποτελεσματικότερη εξυπηρέτηση τόσο της ελληνικής αγοράς όσο και των εξαγωγών

Η επιλογή της Θεσσαλονίκης ως βασικού logistics hub ενισχύει περαιτέρω τη διασύνδεση της εταιρείας με τις αγορές της Νοτιοανατολικής Ευρώπης.



Μάριος Κωνσταντινίδης, Πρόεδρος & CEO, Pakketo

ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟ ΕΜΠΟΡΙΟ

Το Pakketo δραστηριοποιείται στον τομέα του εμπορίου επίπλων και διακοσμητικών ειδών, με κύριο κανάλι διανομής το ηλεκτρονικό εμπόριο. Η εταιρεία έχει επενδύσει συστηματικά σε τεχνολογία, ψηφιακό marketing και βελτιστοποίηση της εμπειρίας χρήστη, προκειμένου να ανταποκριθεί στις σύγχρονες απαιτήσεις των καταναλωτών.

Παράλληλα, διατηρεί ισχυρή φυσική παρουσία μέσω τεσσάρων εκθέσεων σε Αθήνα και Θεσσαλονίκη, οι οποίες λειτουργούν συμπληρωματικά προς το e-commerce, ενισχύοντας την εμπιστοσύνη των καταναλωτών και προσφέροντας δυνατότητα φυσικής επαφής με τα προϊόντα. Στο πλαίσιο αυτό, η εταιρεία προετοιμάζει νέα επένδυση στην Αθήνα, η οποία αναμένεται να ενισχύσει περαιτέρω το αποτύπωμά της στην πρωτεύουσα.

ΕΞΑΓΩΓΕΣ ΣΕ 14 ΧΩΡΕΣ

Ιδιαίτερη σημασία για την αναπτυξιακή δυναμική του Pakketo έχει και η διεθνής δραστηριότητα. Η εταιρεία πραγματοποιεί σήμερα πωλήσεις σε τουλάχιστον 14 χώρες, αξιοποιώντας το ηλεκτρονικό της μοντέλο και τις υποδομές logistics για να προσεγγίσει αγορές εκτός Ελλάδας.

Η εξαγωγική δραστηριότητα αποτελεί στρατηγικό πυλώνα για τα επόμενα χρόνια, με τη διοίκηση να βλέπει σημαντικά περιθώρια ανάπτυξης σε ευρωπαϊκές αγορές όπου η ζήτηση για value for money έπιπλα με σύγχρονο design παραμένει ισχυρή.

ΕΚΤΕΤΑΜΕΝΟ ΔΙΚΤΥΟ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Παράλληλα με τη διεθνή παρουσία, το Pakketo διατηρεί εκτεταμένο πελατολόγιο σε όλη την Ελλάδα, εξυπηρετώντας τόσο ιδιώτες, όσο και επαγγελματίες. Η γεωγραφική διασπορά των πελατών, σε συνδυασμό με τη δυνατότητα άμεσης παράδοσης, ενισχύει τη θέση της εταιρείας στην εγχώρια αγορά, σύμφωνα με την εταιρεία.

ΕΠΕΚΤΑΣΗ ΣΤΟ HORECA

Σημαντική εξέλιξη κρίνεται η επέκταση του Pakketo αποτελεί η επέκταση στον τομέα HoReCa και του επαγγελματικού επίπλου. Η εταιρεία διαθέτει πλέον λύσεις για:

- Ξενοδοχεία
- Καφετέριες
- Εστιατόρια
- Γραφεία
- Επιχειρήσεις και επαγγελματικούς χώρους

Το συνολικό χαρτοφυλάκιο προϊόντων ξεπερνά τους 6.000 κωδικούς, καλύπτοντας τις ανάγκες τόσο της οικιακής όσο και της επαγγελματικής αγοράς.

Σε επίπεδο λιανικής, το Pakketo προσφέρει έπιπλα για όλους τους χώρους της κατοικίας.

ΤΑ ΕΠΟΜΕΝΑ ΒΗΜΑΤΑ

Με ισχυρή κεφαλαιακή βάση, επενδύσεις σε υποδομές και αυξανόμενη διεθνή παρουσία, το Pakketo εισέρχεται στην επόμενη φάση ανάπτυξης με στόχο τη διατήρηση της αναπτυξιακής του δυναμικής. Βασικές προτεραιότητες της διοίκησης αποτελούν:

- η ενίσχυση του δικτύου
- η περαιτέρω βελτίωση των logistics
- η εμβάθυνση της παρουσίας σε αγορές του εξωτερικού

Μάκης Αποστόλου
makis@notice.gr

> ΕΥΡΩΒΑΡΟΜΕΤΡΟ

ΟΙ ΕΥΡΩΠΑΙΟΙ ΖΗΤΟΥΝ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΗ ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΚΑΙ ΕΝΟΤΗΤΑ ΑΠΟ ΤΗΝ ΕΕ

Έντονο αίσθημα ανησυχίας για τις παγκόσμιες εξελίξεις καταγράφεται στους πολίτες της Ευρωπαϊκής Ένωσης, σύμφωνα με την τελευταία έρευνα του Ευρωβάρόμετρου του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου που δημοσιεύθηκε την Τετάρτη. Οι γεωπολιτικές εντάσεις φαίνεται να επηρεάζουν καθοριστικά τις αντιλήψεις των Ευρωπαίων, με περισσότερο από τους μισούς (52%) να δηλώνουν απαισιόδοξοι για το μέλλον του κόσμου. Το ποσοστό αυτό είναι υψηλότερο στην Ελλάδα (56%) και στην Κύπρο (58%).

ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ ΤΗΣ ΕΕ

Απαισιόδοξη είναι και η στάση απέναντι στο μέλλον της Ευρωπαϊκής Ένωσης, καθώς το 39% των ερωτηθέντων εκφράζει αρνητικές προσδοκίες, ποσοστό που αυξάνεται αισθητά στην Ελλάδα (53%) και την Κύπρο (48%). Αντίστοιχα, το 41% των πολιτών εμφανίζεται απαισιόδοξο για το μέλλον της χώρας του. Παρά ταύτα, σε προσωπικό επίπεδο επικρατεί μεγαλύτερη αισιοδοξία: το 76% των πολιτών στην ΕΕ δηλώνει θετικό για το προσωπικό και οικογενειακό του μέλλον, με τα ποσοστά να διαμορφώνονται στο 69% στην Ελλάδα και στο 75% στην Κύπρο.

ΑΣΦΑΛΕΙΑ

Η ασφάλεια αναδεικνύεται ως κυρίαρχη ανησυχία.

- Οι ένοπλες συγκρούσεις κοντά στα σύνορα της ΕΕ (72%)
- Η τρομοκρατία (67%)
- Οι κυβερνοεπιθέσεις από τρίτες χώρες (66%)
- Οι φυσικές καταστροφές που συνδέονται με την κλιματική αλλαγή (66%)
- Οι ανεξέλεγκτες μεταναστευτικές ροές (65%)

Βρίσκονται στην κορυφή της λίστας. Στην Ελλάδα, οι μεταναστευτικές ροές και οι φυσικές καταστροφές καταγράφονται ως οι σοβαρότερες απειλές, με ποσοστά άνω του 80%.

ΕΝΗΜΕΡΩΣΗ ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

Ιδιαίτερη ανησυχία προκαλούν και τα ζητήματα ενημέρωσης και επικοινωνίας. Η παραπληροφόρηση προβληματίζει το 69% των πολιτών στην ΕΕ, ενώ τα ποσοστά είναι ακό-



μη υψηλότερα στην Ελλάδα και την Κύπρο. Αντίστοιχα επίπεδα ανησυχίας καταγράφονται για τη ρητορική μίσους, το ψευδές περιεχόμενο που παράγεται από Τεχνητή Νοημοσύνη, την ανεπαρκή προστασία προσωπικών δεδομένων και τις απειλές κατά της ελευθερίας της έκφρασης.

ΟΙ ΠΟΛΙΤΕΣ ΘΕΛΟΥΝ ΠΙΟ ΙΣΧΥΡΗ ΕΕ

Μέσα σε αυτό το περιβάλλον, οι πολίτες ζητούν έναν πιο ενεργό και ισχυρό ρόλο της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Το 66% θεωρεί ότι η ΕΕ πρέπει να συμβάλει περισσότερο στην ασφάλειά τους, ενώ σχεδόν εννέα στους δέκα πιστεύουν ότι τα κράτη-μέλη πρέπει να λειτουργούν με μεγαλύτερη ενότητα. Παράλληλα, το 73% εκτιμά ότι η Ένωση χρειάζεται περισσότερα εργαλεία για να ανταποκριθεί στις παγκόσμιες προκλήσεις. Οι τομείς προτεραιότητας για την ενίσχυση της διεθνούς θέσης της ΕΕ είναι η άμυνα και η ασφάλεια, η οικονομία και η ανταγωνιστικότητα, καθώς και η ενεργειακή ανεξαρτησία.

ΠΛΗΘΩΡΙΣΜΟΣ ΚΑΙ ΑΚΡΙΒΕΙΑ

Στο εσωτερικό μέτωπο, το κόστος διαβίωσης παραμένει η βασική ανησυχία των πολιτών. Ο πληθωρισμός και η ακρίβεια αναφέρονται ως η κορυφαία προτεραιότητα για το Ευρωπαϊκό Κοινοβούλιο, ιδίως στην Ελλάδα. Ακολουθούν η οικονομία, η απασχόληση και η δημόσια υγεία. Αν και οι περισσότεροι πολίτες αναμένουν σταθερό βιοτικό επίπεδο τα επόμενα χρόνια, ένα σημαντικό ποσοστό προβλέπει επιδείνωση, κυρίως σε χώρες με αυξημένη οικονομική αβεβαιότητα.



> METLEN

ΣΥΜΦΩΝΙΑ ΜΕ SCHRODERS GREENCOAT ΓΙΑ ΠΩΛΗΣΗ ΦΩΤΟΒΟΛΤΑΪΚΩΝ 283 MW ΣΤΟ ΗΝΩΜΕΝΟ ΒΑΣΙΛΕΙΟ

Συμφωνία για την εξαγορά χαρτοφυλακίου επτά φωτοβολταϊκών έργων στο Ηνωμένο Βασίλειο υπέγραψε η Schrodgers Greencoat με την Metlen Energy & Metals, για λογαριασμό πελατών της. Η συναλλαγή αφορά έργα συνολικής ισχύος 283 MWp, τα οποία βρίσκονται σε διαφορετικές περιοχές της Αγγλίας και της Σκωτίας και έχουν αναπτυχθεί, κατασκευαστεί και δομηθεί εμπορικά από την Metlen.

Από το σύνολο του χαρτοφυλακίου, τα 143 MW είναι ήδη σε πλήρη λειτουργία, ενώ τα υπόλοιπα 140 MW βρίσκονται υπό κατασκευή, με την έναρξη εμπορικής λειτουργίας να αναμένεται εντός του δεύτερου τριμήνου του 2026. Τα φωτοβολταϊκά έργα εκτιμάται ότι καλύπτουν ενεργειακές ανάγκες αντίστοιχες με περίπου 89.000 νοικοκυριά. Πρόκειται για τη δεύτερη συναλλαγή μεταξύ των δύο πλευρών, μετά την εξαγορά χαρτοφυλακίου φωτοβολταϊκών ισχύος περίπου 110 MWp το 2024.

> ΑΦΟΙ ΜΠΑΡΚΑ

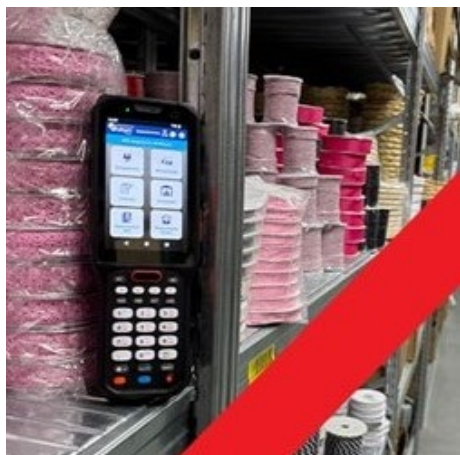
ΣΤΟΧΕΥΕΙ ΣΕ ΑΝΑΠΤΥΞΗ 11% ΤΟ 2026 - ΕΠΕΝΔΥΣΗ €1,5 ΕΚΑΤ. ΓΙΑ ΤΙΣ ΝΕΕΣ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ ΣΤΗΝ ΠΑΛΛΗΝΗ

Ψηλότερα βάζει τον πήχη της ανάπτυξης για το 2026 η Αφοί Μπαρκά ΑΕΒΕ, ποντάροντας σε νέες συνεργασίες με οίκους του εξωτερικού αλλά και στην ώθηση από τις καινούργιες εγκαταστάσεις, στις οποίες μετακόμισε πριν από έξι περίπου μήνες.

ΕΤΡΕΞΕ ΜΕ 7% ΤΟ 2025

Όπως δηλώνει στο BnB Daily ο Παναγιώτης Μπαρκάς, Διευθύνων Σύμβουλος της εταιρείας που δραστηριοποιείται στην εμπορία και διάθεση ειδών συσκευασίας, DIY, γάμου και βάπτισης, εποχιακών, διακόσμησης, εστίασης-party, το 2025 έκλεισε ανάπτυξη 7%, με την κατηγορία της συσκευασίας που αντιπροσωπεύει πάνω από το 60% των συνολικών πωλήσεων, να δίνει τον τόνο.

Ανοδικά κινήθηκαν οι πωλήσεις και στα είδη γάμων και βαπτίσεων, τα οποία, όπως επισημαίνει, αποτελούν ίσως την πιο δυναμικά αναπτυσσόμενη κατηγορία για την εταιρεία



τα τελευταία χρόνια, σε αντίθεση με τα DIY που, μετά την περίοδο της πανδημίας, έχουν χάσει αρκετό έδαφος.

ΝΕΕΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΕΣ ΜΕ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΕΣ

Για τη φετινή χρονιά η διοίκηση της εταιρείας έχει κυκλώσει ως στόχο το +11% σε ό,τι αφορά την ανάπτυξη αλλά και τη βελτίωση κερδοφορίας. "Είμαστε ιδιαίτερα αισιόδοξοι για την τρέχουσα χρονιά γιατί έχουμε κάνει κάποιες νέες και πολύ ενδιαφέρουσες συνεργασίες με προμηθευτές του εξωτερικού, φέρνοντας καινοτόμα προϊόντα σε ιδιαίτερα ανταγωνιστικές, εκτιμούμε, τιμές", υπογραμμίζει ο κ. Μπαρκάς ενώ... φρέσκο αέρα φέρνει, όπως προσθέτει, και η είσοδος και ενεργοποίηση στην εταιρείας της νέας γενιάς της οικογένειας.

Επί του παρόντος, δεν υπάρχουν σχέδια για άνοιγμα κάποιου νέου καταστήματος και η έμφαση θα δοθεί στην ανάπτυξη των υφιστάμενων. Σημειώνεται εδώ ότι, πέραν των δικών της σημείων πώλησης, η Αφοί Μπαρκά διαθέτει στη χονδρική τα προϊόντα της σε όλη την Ελλάδα.

DATA (σε €χιλ.)

Κύκλος Εργασιών

2024: 2.669

2023: 2.743

2022: 2.586

2021: 2.142

Μικτό αποτέλεσμα

2024: 1.425

2023: 1.307

2022: 1.430

2021: 1.145

Κέρδη προ φόρων

2024: 61

2023: 71

2022: 278

2021: 354

ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΜΕ EPSILONNET

Πριν από περίπου έξι μήνες η εταιρεία μετακόμισε σε νέες ιδιόκτητες εγκαταστάσεις στην Παλλήνη Αττικής, σε χώρο 2.500 τ.μ. Πρόκειται για τον καρπό μιας επένδυ-

σης ύψους €1,5 εκατ. που υλοποιήθηκε με ίδια κεφάλαια και ολοκληρώθηκε στις αρχές του καλοκαιριού.

Μάλιστα, σε μια προσπάθεια να μειώσει ακόμα περισσότερο τους χρόνους εξυπηρέτησης των παραγγελιών και να βελτιώσει τόσο τη διαχείριση, όσο και την ικνηλασιμότητα των αποθηκών της υλοποίησε ένα σύγχρονο σύστημα Warehouse Management System (WMS) μέσω των εταιριών Epsilon Singularlogic και SystemSoft, μελών του ομίλου Epsilonnet.

Μεταξύ άλλων, η λύση που επιλέχθηκε εξασφαλίζει:

- Έξυπνη οργάνωση αποθήκης, με 7 λειτουργικές ζώνες και κανόνες αποθήκευσης για γρήγορη και αποδοτική συλλογή προϊόντων
- Αξιόπιστη παραλαβή προϊόντων, με αυτοματοποιημένη σύγκριση παραγγελιών και packing list, εξασφαλίζοντας ακρίβεια και άμεση διαθεσιμότητα αποθεμάτων
- Γρήγορο και καθοδηγούμενο picking, με φορητές συσκευές και real-time επιβεβαίωση για λιγότερα λάθη και ταχύτερες παραγγελίες
- Ολοκληρωμένη συσκευασία και επισήμανση, με αυτόματη παραγωγή ετικετών για γρήγορες και επαγγελματικές αποστολές
- Γρήγορη διαχείριση επιστροφών, με άμεση επανένταξη των προϊόντων στο απόθεμα
- Οργάνωση και τακτοποίηση αποθήκης, με έξυπνες ενέργειες τοποθέτησης και ανακατανομής αποθεμάτων για εύκολη πρόσβαση και γρήγορη εκτέλεση παραγγελιών
- Συνεχή παρακολούθηση αποθεμάτων, με τακτικές απογραφές χωρίς διακοπή λειτουργίας και real-time εικόνα της αποθήκης
- Ορατότητα απόδοσης αποθήκης, με δείκτες και αναφορές που υποστηρίζουν καλύτερες επιχειρησιακές αποφάσεις

Γιάννης Τσατσάκης
yannis@notice.gr

> **ΕΝΣΟΦΙ****Η ΝΕΑ ΜΗΤΡΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΠΟΥ ΕΝΣΩΜΑΤΩΝΕΙ ΤΟ ΣΥΝΟΛΟ ΤΗΣ ΤΕΜΕΣ**

Μια νέα εποχή για τον όμιλο ΤΕΜΕΣ συνιστά η δημιουργία της νέας μητρικής εταιρείας συμμετοχών ΕΝΣΟΦΙ, ενσωματώνοντας το σύνολο του χαρτοφυλακίου και των δραστηριοτήτων του, όπως αναφέρεται σε σχετική ανακοίνωση.

Η νέα εταιρεία θα λειτουργεί ως ενιαίο στρατηγικό πλαίσιο, καθορίζοντας κοινές κατευθύνσεις και αρχές και ενισχύοντας την εταιρική διακυβέρνηση. Η δομή αυτή εξασφαλίζει ταχύτερη λήψη αποφάσεων, σαφή κατανομή αρμοδιοτήτων και επιτρέπει σε κάθε εταιρεία να εστιάζει αποκλειστικά στο αντικείμενό της. Στην ηγεσία της ΕΝΣΟΦΙ, Πρόεδρος είναι ο Αχιλλέας Β. Κωνσταντακόπουλος, ενώ Διευθύνων Σύμβουλος αναλαμβάνει ο Farsin Walizadeh, στέλεχος με πολυετή εμπειρία στον όμιλο από το 2007, έχοντας διατελέσει σε πληθώρα διαφορετικών θέσεων ευθύνης.

ΠΥΛΩΝΕΣ ΒΙΩΣΙΜΗΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ

Όπως αναφέρεται, το όνομα ΕΝΣΟΦΙ προέρχεται από τους τρεις πυλώνες της βιώσιμης ανάπτυξης που χαρακτηρίζουν τη λειτουργία του Ομίλου:

- Περιβάλλον (Environment)
- Κοινωνία (Society)
- Οικονομία (Finance)

Οι πυλώνες αυτοί καθορίζουν τον τρόπο σχεδιασμού, υλοποίησης και εξέλιξης των επενδύσεων, με στόχο τη δημιουργία μακροπρόθεσμης προστιθέμενης αξίας και τη θετική επίδραση στις τοπικές κοινωνίες.

Στο πλαίσιο αυτό, η ΤΕΜΕΣ θα χρησιμοποιεί πλέον τον διακριτικό τίτλο Costa Navarino, εστιάζοντας αποκλειστικά στον μακροπρόθεσμο αναπτυξιακό σχεδιασμό στην περιοχή της Μεσσηνίας, υπό την καθοδήγηση του Διευθύνοντος Συμβούλου Ευγένιου Δενδρινού. Παράλληλα, η ΤΕΜΕΣ και η Consiltech, που κατέχουν από 50% την Πανόραμα Α.Ε., συμφώνησαν στην εισφορά του 50% της Consiltech στην ΤΕΜΕΣ. Εφόσον η συμφωνία ολοκληρωθεί, η ΤΕΜΕΣ θα γίνει 100% μέτοχος της Πανόραμα Α.Ε., ενώ η Consiltech θα αποκτήσει μειοψηφική συμμετοχή στην ΤΕΜΕΣ (Costa Navarino Α.Ε.), ενισχύοντας έτσι τη διεθνή παρουσία και τη στρατηγική συγκέντρωση των δραστηριοτήτων του Ομίλου.



Αχιλλέας Β. Κωνσταντακόπουλος, Πρόεδρος, ΕΝΣΟΦΙ

ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΣΥΝΕΡΓΕΙΩΝ ΚΑΙ ΠΡΟΣΕΛΚΥΣΗ ΕΠΕΝΔΥΤΩΝ

Η ΕΝΣΟΦΙ περιλαμβάνει, πέρα από την Costa Navarino και το The Ilisian, τις κύριες θυγατρικές NYNN, MALT Riviera και BELT Riviera, με επενδύσεις στην Αθηναϊκή Ριβιέρα και το έργο The Ellinikon. Επιπλέον, ο όμιλος διατηρεί συμμετοχές μέσω της TVIC, μειοψηφικές συμμετοχές στην Athens Beach Club και στη Στάδιο 2020, καθώς και σε άλλες δραστηριότητες.

Μέρος της στρατηγικής φιλοσοφίας του ομίλου αποτελεί η ανάπτυξη συνεργειών και η προσέλκυση επενδυτών που μοιράζονται το όραμά του. Σήμερα, ο όμιλος συνεργάζεται με περισσότερους από 80 συνεργάτες τρίτων (third-party operators), οι οποίοι έχουν επενδύσει στην Costa Navarino και στο The Ilisian, προσφέροντας υπηρεσίες και εμπειρίες υψηλής ποιότητας στους προορισμούς.

ΑΠΟΤΥΠΩΜΑ €10,5 ΔΙΣ.

Οι δραστηριότητες του ομίλου απασχολούν σήμερα περισσότερους από 3.500 εργαζομένους, ενώ τα προγραμματισμένα έργα για την επόμενη δεκαετία εκτιμάται ότι θα δημιουργήσουν πάνω από 20.000 άμεσες και έμμεσες θέσεις εργασίας. Σύμφωνα με μελέτη του Πανεπιστημίου Πειραιώς, το συνολικό οικονομικό αποτύπωμα στις τοπικές κοινωνίες για την ίδια περίοδο αναμένεται να φτάσει τα €10,5 δις.



ΤΟ ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΟ
NEWSLETTER
ΓΙΑ ΤΟΝ ΚΛΑΔΟ
ΤΡΟΦΙΜΩΝ & ΠΟΤΩΝ



και επωφελήσου
από τα πακέτα συνδρομών.

> VANTAGE TOWERS (2024-2025)

ΚΑΘΑΡΑ ΚΕΡΔΗ ΑΝΩ ΤΩΝ €25 ΕΚΑΤ., ΜΕΙΩΣΗ ΔΑΝΕΙΣΜΟΥ ΚΑΤΑ €18 ΕΚΑΤ. – ΤΙ ΠΕΡΙΛΑΜΒΑΝΕΙ ΤΟ ΠΛΑΝΟ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ

Με ανάπτυξη 5% και καθαρά κέρδη άνω των €25 εκατ., με αύξηση 12,8%, έκλεισε η χρήση 2024/2025 για την Vantage Towers, η οποία για το τρέχον οικονομικό έτος που ολοκληρώνεται στις 31 Μαρτίου, έχει ως βασικό της στόχο την εκπλήρωση του έργου ανάπτυξης δικτύου των εταιρειών κινητής τηλεφωνίας που είναι πελάτες της. Σημειώνεται ότι τα συνολικά έσοδα της εταιρείας αποτελούνται από έσοδα που προκύπτουν βάσει ιδιωτικών συμφωνητικών παροχής υπηρεσιών που υπεγράφησαν (και ισχύουν από τις 17/11/2020) μεταξύ των Vodafone Greece Towers και Vodafone -Panafon, και μεταξύ Crystal Almond Towers και Wind Hellas (vun Nova). Επίσης η εταιρεία έχει στον σχεδιασμό της τη σύναψη περαιτέρω συνεργασιών με άλλες εταιρείες που αναπτύσσουν υπηρεσίες επικοινωνιών και έξυπνων λύσεων (IoT).

DATA 1/4-31/3 (σε €χιλ.)Κύκλος εργασιών

2024/2025: 155.329

2023/2024: 147.863

Λειτουργικά κέρδη

2024/2025: 43.344

2023/2024: 42.444

Κέρδη προ φόρων

2024/2025: 32.059

2023/2024: 29.445

Καθαρά κέρδη

2024/2025: 25.088

2023/2024: 22.231

ΤΡΟΠΟΠΟΙΗΣΗ ΟΜΟΛΟΓΙΑΚΩΝ ΔΑΝΕΙΩΝ

Σημειώνεται ότι στις 15 Δεκεμβρίου 2025, η Vantage Towers Single Member (δανειολήπτης) και η Vantage Towers AG (ημολογιούχος) υπέγραψαν συμφωνία τροποποίησης των υφιστάμενων ομολογιακών δανείων.

Η νέα συμφωνία τροποποιεί τις προηγούμενες συμβάσεις και ορίζει συνολικό ποσό δανείου €128,1 εκατ. με ετήσιο επιτόκιο Euribor +3,20%, και ημερομηνία λήξης την 21η Δεκεμβρίου 2030.

Η αξία του δανεισμού εμφανίζεται μειωμένη κατά €18 εκατ., καθώς η εταιρεία



Αθανάσιος Έξαρχος, Πρόεδρος & CEO, Vantage Towers

προχώρησε σε τμηματικές πρόωρες αποπληρωμές του δανείου στο διάστημα Απριλίου-Δεκεμβρίου 2025.

Στις 8 Μαΐου και στις 17 Δεκεμβρίου του προηγούμενου έτους, η συνδεδεμένη εταιρεία, OAK Holdings 2 GmBh, συνήψε νέες συμβάσεις αγοράς ομολογιών ιδιωτικής τοποθέτησης με συγκεκριμένα χρηματοδοτικά ιδρύματα τα οποία ορίζονται σε αυτές ως αγοραστές.

ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ

Η εταιρεία επενδύει ετησίως περίπου €30 εκατ. σε νέες υποδομές και άλλα €20 εκατ. σε αναβαθμίσεις υφιστάμενων υποδομών, σύμφωνα με τα όσα είχε αναφέρει ο Πρόεδρος & Διευθύνων Σύμβουλος, Αθανάσιος Έξαρχος, στο πλαίσιο του Infocom World 2025.

Παράλληλα δίνει τη δυνατότητα σε start-ups και σε άλλες εταιρείες να έχουν πρόσβαση σε όλο το portfolio των 5.500 ιστών (κεραιών κινητής τηλεφωνίας) της Vantage Towers -συμπεριλαμβανομένων ιστών επί εδάφους και ιστών οροφής- για την ανάπτυξη και δοκιμή 5G λύσεων.

Συνεργάζεται μεταξύ άλλων με εταιρείες παροχής IoT services, εταιρείες που παρέχουν πυροπροστασία, ενώ έχει προχωρήσει σε μια πολύ καλή συνεργασία με σκαν-

διναβική start up εταιρεία προσφέροντας τη δυνατότητα επικοινωνιών σε υπεράκτια πλοία.

ΕΞΟΙΚΟΝΟΜΗΣΗ ΕΝΕΡΓΕΙΑΣ ΚΑΙ AI

Ακόμη υλοποίησε ένα πολύ μεγάλο πρόγραμμα ενεργειακής αναβάθμισης το οποίο έφερε ετήσια εξοικονόμηση ενέργειας, όσο το ρεύμα που καταναλώνουν περίπου 1.800 νοικοκυριά.

Στον ενεργειακό τομέα η εταιρεία δουλεύει και σε νέες λύσεις πράσινης ενέργειας π.χ. ηλιακά πάνελ, ανεμοτουρμπίνες, fuels cells και εναλλακτικά καύσιμα.

Επενδύει ακόμη σε νέους σχεδιασμούς ιστών GFRP (Glass Fiber Reinforced Polymer, ενώ κάνει πολύ δουλειά στους τομείς της Ασφάλειας και της Τεχνητής Νοημοσύνης με αυτοματισμούς που σχετίζονται π.χ. με την ανάλυση δεδομένων, τις σωστές πληρωμές στο σωστό timing κ.ά. Μάλιστα, όπως ανέφερε ο κ. Έξαρχος η εταιρεία ήταν από τις πρώτες στο Group που υλοποίησε AI εργαλείο για το πως να διαχειρίζεται τις σχέσεις της με τους περίπου 6.500 μισθωτές στη χώρα μας.

Μάκης Αποστόλου
makis@notice.gr

> **ΙΝΣΕΤΕ****CITY BREAK ΤΟΥΡΙΣΜΟΣ ΚΑΙ ΠΛΗΘΩΡΙΣΜΟΣ ΡΟΚΑΝΙΖΟΥΝ ΤΗ ΣΥΝΟΛΙΚΗ ΔΑΠΑΝΗ ΤΩΝ ΞΕΝΩΝ ΕΠΙΣΚΕΠΤΩΝ**

Μικρότερης διάρκειας ταξίδια, αλλά με υψηλότερη ημερήσια δαπάνη πραγματοποιούν οι ξένοι τουρίστες στην Ελλάδα την τελευταία δεκαετία, σύμφωνα με την πρόσφατη μελέτη του Ινστιτούτου του Συνδέσμου Ελληνικών Τουριστικών Επιχειρήσεων (ΙΝΣΕΤΕ) που αφορά την περίοδο 2015-2024. Παρά την αύξηση της Μέσης Δαπάνης ανά Διανυκτέρευση (ΜΔΔ), η συνολική Μέση κατά Κεφαλή Δαπάνη (ΜΚΔ) εμφανίζει μικρή μείωση, λόγω της μείωσης της Μέσης Διάρκειας Παραμονής (ΜΔΠ).

ΑΥΞΗΣΗ ΜΔΔ

Σύμφωνα με τα επίσημα στοιχεία της Τράπεζας της Ελλάδος, η ΜΔΔ αυξήθηκε κατά 20,6% την περίοδο 2015-2024, από €73,9 το 2015 σε €89,1 το 2024. Αντίθετα, η ΜΚΔ σημείωσε ελαφρά μείωση κατά 1,2%, φτάνοντας τα €572,8 το 2024 από €579,6 το 2015, καθώς η μέση διάρκεια παραμονής μειώθηκε από 7,8 διανυκτερεύσεις σε 6,4 διανυκτερεύσεις.

ΟΙ ΤΡΙΕΣ ΦΑΣΕΙΣ

Η μελέτη χωρίζει τη δεκαετία σε τρεις περιόδους: προ πανδημίας (2015-2019), κατά την οξεία φάση της πανδημίας (2020-2021) και μετά την πανδημία (2022-2024).

- Στην προ πανδημίας περίοδο, η ΜΔΠ μειώθηκε από 7,8 σε 7,4 διανυκτερεύσεις, με αποτέλεσμα η ΜΚΔ να υποχωρήσει από €579,6 σε €564, παρά την αύξηση της ΜΔΔ από €73,9 σε €76,1. Η τάση αυτή συνδέεται και με την άνοδο του City Break τουρισμού, ειδικά στην Αθήνα, που προσφέρει σύντομα ταξίδια πόλης με χαμηλότερη συνολική δαπάνη



- Κατά την οξεία φάση της πανδημίας, όλοι οι δείκτες παρουσίασαν αύξηση, αν και με πολύ λιγότερους επισκέπτες. Η ΜΔΠ ανέβηκε σε 8,9 διανυκτερεύσεις το 2021, η ΜΔΔ σε €78,6, ενώ η ΜΚΔ κατέγραψε σημαντική αύξηση κατά 24,5%, φτάνοντας τα €702,4. Η αύξηση αυτή οφείλεται στην επιτυχημένη διαχείριση της υγειονομικής κρίσης από την Ελλάδα και στο ισχυρό αίσθημα ασφάλειας που ενέπνευσε στους τουρίστες
- Μετά την πανδημία, η τάση επανήλθε στα προ πανδημίας επίπεδα. Το 2024, η ΜΔΠ

μειώθηκε στις 6,4 διανυκτερεύσεις, ενώ η ΜΔΔ αυξήθηκε σε €89,1

ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ ΜΕΙΩΣΗΣ ΜΚΔ

Παρά την αύξηση της ημερήσιας δαπάνης, η ΜΚΔ μειώθηκε κατά 18,5% σε σχέση με το 2021, στα €572,8, λόγω τριών βασικών παραγόντων:

- Η μείωση του μεριδίου των παραδοσιακών αγορών (Γερμανία, Ηνωμένο Βασίλειο, Γαλλία, Ιταλία, Ολλανδία) και η αύξηση των επισκέψεων από γειτονικές βαλκανικές χώρες και ανατολικοευρωπαϊκές αγορές, που ξοδεύουν λιγότερα
- Η αύξηση των City Break ταξιδιών, με χαμηλότερη διάρκεια παραμονής και κατ'επέκταση χαμηλότερη ΜΚΔ
- Οι πληθωριστικές πιέσεις, που επηρεάζουν το διαθέσιμο εισόδημα και περιορίζουν κυρίως τη διάρκεια των διακοπών

ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΕΣ

Σε επίπεδο Περιφερειών, η Αττική ξεχωρίζει μεταξύ 2019 και 2024, με αύξηση του μεριδίου επισκέψεων από 16% σε 22% και αύξηση της Μέσης Δαπάνης ανά Επίσκεψη (ΜΔΕ) κατά €103, από €438 σε €541, ενισχύοντας σημαντικά τη συνολική ΜΔΕ για όλες τις περιφέρειες της χώρας.

> **BnSHIPPING****ΤΙ ΨΑΧΝΕΙ Ο ΝΙΚΟΛΑΣ ΤΣΑΚΟΣ ΣΤΟ LNG**

Ο όμιλος Τσάκου βρίσκεται στο τελικό στάδιο διαπραγματεύσεων για την επιστροφή στις ναυπηγήσεις πλοίων μεταφοράς υδροποιημένου φυσικού αερίου (LNG), για πρώτη φορά από το 2019. Κίνηση, που οι γνωρίζοντες συνδέουν ευθέως με τις επιδιώξεις των Ηνωμένων Πολιτειών για εξαγωγές υδροποιημένου φυσικού αερίου προς την ανατολική Ευρώπη μέσω Ελλάδας. Σύμφωνα με πηγές της ναυπηγικής βιομηχανίας, η εταιρεία οριστικοποιεί συμβόλαιο με την HD Hyundai για την κατασκευή δύο πλοίων, διατηρώντας οψιών για δύο ακόμη.



Νικόλας Τσάκος, Tsakos Energy Navigation

IN BRIEF

Χωρητικότητα πλοίων: 174.000 κ.μ.
Παράδοση: 4ο τρίμηνο 2028
Κόστος ανά πλοίο: \$248 εκατ.

ΔΙΠΛΑΣΙΑΣΜΟΣ ΑΠΟΤΥΠΩΜΑΤΟΣ

Εφόσον επιβεβαιωθεί, η κίνηση αυτή, θα διπλασιάσει το υφιστάμενο αποτύπωμα του Έλληνα ηλαιοκτητή στην αγορά. Η εισηγμένη στην Νέα Υόρκη, Tsakos Energy Navigation (TEN), διαθέτει σήμερα στο στόλο της δύο LNG carriers. Η νέα επενδυτική απόφαση συνδέεται με τις προοπτικές του εμπορίου LNG, καθώς αυξάνονται οι εξαγωγές αμερικανικού σχιστολιθικού αερίου και η Ευρώπη υποκαθιστά τις ρωσικές εισαγωγές.

GO... WEST !

Η ελληνική εφοπλιστική κοινότητα φαίνεται να ευθυγραμμίζεται με την ενεργειακή στρατηγική των ΗΠΑ και την ανάδειξη της Ελλάδας σε πύλη του κάθετου διαδρόμου προς την Ανατολική Ευρώπη. Αντίστοιχες κινήσεις έχουν πραγματοποιήσει η Capital Clean Energy Carriers και η Alpha Gas, η οποία πρόσφατα επιβεβαίωσε συμφωνία \$501 εκατ. με τη Hanwha Ocean. Παρότι ο όμιλος Τσάκου παραδοσιακά προχωρά σε παραγγελίες έναντι εξασφαλισμένων μακροχρόνιων ναυλώσεων, δεν είναι σαφές αν υφίσταται ναυλωτής για τα συγκεκριμένα νεότευκτα. Εκτιμάται ότι ενδέχεται να ακολουθείται τακτική τοποθέτησης σε κερδοσκοπική βάση (speculative), πρακτική, που υιοθέτησαν πρόσφατα και άλλοι όμιλοι, όπως η TMS Cardiff Gas και η Eastern Pacific Shipping.

> UBS

ΙΣΧΥΡΟ ΤΡΙΜΗΝΟ, ΕΝ ΜΕΣΩ ΕΝΣΩΜΑΤΩΣΗΣ ΤΗΣ CREDIT SUISSE ΚΑΙ ΡΥΘΜΙΣΤΙΚΩΝ ΠΙΕΣΕΩΝ

Κέρδη υψηλότερα των εκτιμήσεων κατέγραψε η UBS Group στο δ' τρίμηνο του 2025, ανακοινώνοντας παράλληλα πρόγραμμα επαναγοράς ιδίων μετοχών ύψους \$3 δισ. για το 2026, με περιθώριο περαιτέρω ενίσχυσης υπό προϋποθέσεις.

Η μεγαλύτερη τράπεζα της Ελβετίας διατήρησε αμετάβλητους τους χρηματοοικονομικούς της στόχους για το 2028, συμπεριλαμβανομένου του στόχου απόδοσης 18% επί των βασικών ιδίων κεφαλαίων CET1. Τα καθαρά κέρδη του δ' τριμήνου ανήλθαν σε \$1,2 δισ.

Το 2026 αναμένεται να αποτελέσει κομβικό έτος για την UBS, καθώς ολοκληρώνει τη διαδικασία ενσωμάτωσης της Credit Suisse, ενώ ταυτόχρονα βρίσκεται αντιμέτωπη με το ενδεχόμενο αυστηρότερων κεφαλαιακών απαιτήσεων, οι οποίες θα μπορούσαν να αυξήσουν τις ανάγκες κεφαλαίου έως και κατά \$26 δισ. Παράλληλα, η τράπεζα διαχειρίζεται και μια επικείμενη αλλαγή στη διοικητική της ηγεσία.

DATA Δ' τρίμηνο

Καθαρά Κέρδη: \$1,2 δισ.

Προτεινόμενο μέρισμα: \$1,10/μετοχή

Καθαρές εισροές πελατών: \$8,5 δισ.

Πρόσθετα κόστη ενσωμάτωσης: \$457 εκατ. (μετά την επαναγορά χρέους \$8,5 δισ. που είχε εκδώσει η Credit Suisse)

ΣΕ ΑΝΑΖΗΤΗΣΗ ΤΟΥ ΕΠΟΜΕΝΟΥ CEO

Η UBS συνεχίζει την αναζήτηση του διαδόχου του Διευθύνοντος Συμβούλου, Sergio Ermotti, εξετάζοντας τόσο σε εσωτερικούς, όσο και σε εξωτερικούς υποψηφίους, ενόψει της προγραμματισμένης αποχώρησής του έως τις αρχές του επόμενου έτους.

Ο Sergio Ermotti έχει δηλώσει ότι σκοπεύει να αποχωρήσει από τη θέση του CEO έως το τέλος του 2026 ή τις αρχές του 2027. Ο Πρόεδρος του διοικητικού συμβουλίου, Colm Kelleher, έχει αφήσει ανοιχτό το ενδεχόμενο ο Ermotti να τον διαδεχθεί σε μεταγενέστερο στάδιο.



Sergio Ermotti, CEO, UBS

Μεταξύ των πιθανών εσωτερικών υποψηφίων για τη θέση του Διευθύνοντος Συμβούλου συγκαταλέγονται ο Aleksandar Ivanovic, επικεφαλής της μονάδας διαχείρισης περιουσιακών στοιχείων, οι συνεπικεφαλής της μονάδας διαχείρισης πλούτου, Iqbal Khan και Robert Karofsky, καθώς και η Διευθύντρια Λειτουργιών, Beatriz Martin.

ΡΥΘΜΙΣΤΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ

Στο ρυθμιστικό πεδίο, η UBS επιχειρεί να μετριάσει τις προτάσεις της ελβετικής κυβέρνησης για την επιβολή νέων κανόνων, οι οποίοι θα απαιτούσαν την απομόνωση της εγχώριας τραπεζικής δραστηριότητας από ενδεχόμενες ζημιές στο εξωτερικό. Οι πιέσεις της τράπεζας φαίνεται να έχουν αποσπάσει πρόσφατα στήριξη από κεντρώους και δεξιούς πολιτικούς, ωστόσο καθοριστικό ρόλο θα διαδραματίσει το προσχέδιο νόμου που αναμένεται να καταθέσει η κυβέρνηση εντός του έτους. Σύμφωνα με πληροφορίες του Bloomberg, η κυβέρνηση εκτιμά ότι η UBS τελικά θα υποχρεωθεί να αποδεχθεί την πλειονότητα των προτεινόμενων μέτρων.

SME

D A I L Y

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

> JUMBO

Η... ΙΑΠΩΝΙΚΗ ΚΟΥΛΤΟΥΡΑ ΤΗΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΜΕ ΜΕΤΡΟ ΚΑΙ Η ΠΡΟΒΛΕΨΗ ΓΙΑ ΚΕΡΔΗ ΕΩΣ €320 ΕΚΑΤ.

Τη στρατηγική φιλοσοφία του ομίλου, ανέπτυξε ο διευθύνων σύμβουλος και βασικός μέτοχος της Jumbo, Απόστολος Βακάκης, στη χθεσινή έκτακτη Γενική Συνέλευση, δίνοντας έμφαση στη διαχρονική ανάπτυξη, τη χρηματοοικονομική πειθαρχία και την αποφυγή υπερβολικού ρίσκου. Κατά τη διάρκεια της ΓΣ, εγκρίθηκε η διανομή μερίσματος ύψους €0,50 ανά μετοχή. Όπως τόνισε, η Jumbo είναι μια εταιρεία που για να επιβιώσει, οφείλει να αναπτύσσεται. Οι βασικές στρατηγικές επιλογές που εξετάζονται είναι, κατά προτεραιότητα

- η οργανική ανάπτυξη μέσω νέων καταστημάτων, δικτύων και υποδομών logistics
- καθώς και η εξαγορά παγίων στοιχείων τα οποία μέχρι σήμερα μισθώνονται, εφόσον αυτά προσφέρονται σε ανταγωνιστικές τιμές

Μόνο στην περίπτωση που καμία από αυτές τις επιλογές δεν κριθεί ελκυστική, εξετάζεται ως τρίτη εναλλακτική η επαναγορά ιδίων μετοχών, με στόχο τη μείωση του αριθμού των μετοχών σε κυκλοφορία προς όφελος των μετόχων.

ΟΧΙ ΣΕ ΕΞΑΓΟΡΕΣ

Η διοίκηση ξεκαθάρισε ότι δεν εξετάζεται η εξαγορά άλλων εταιρειών, καθώς κάτι τέτοιο θα σήμαινε την ανάληψη προβλημάτων τρίτων. Η στρατηγική περιορίζεται σε "generic" επενδύσεις σε ακίνητα και υποδομές.

ΑΚΟΛΟΥΘΕΙ ΤΟΝ ΚΑΝΟΝΑ ΤΟΥ... 1/3

Η Jumbo διατηρεί μερισματικό χαρακτήρα, ωστόσο, όπως επισημάνθηκε, αυτό δεν συνεπάγεται διανομή μερίσματος κάθε χρόνο. Ο όμιλος ακολουθεί τον άτυπο "κανόνα του 1/3": ένα μέρος των κερδών επιστρέφει στους μετόχους, ένα επανεπενδύεται και ένα διατηρείται ως ταμειακό απόθεμα και προφανώς πηγαίνει και σε φόρους. Για το 2026 η μερισματική πρόβλεψη κινείται περίξ του 5%.

ΣΤΟΧΟΣ Η ΥΨΗΛΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ

Στόχος της διοίκησης είναι η διατήρηση υψηλής ρευστότητας, με τα ταμειακά διαθέσιμα να μην υποχωρούν κάτω από το 30%



Απόστολος Βακάκης, επικεφαλής Jumbo

του κύκλου εργασιών, αν και σήμερα κινείται πιο κοντά στα επίπεδα του 20%-25%.

ΣΥΝΤΗΡΗΤΙΚΗ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ

Ο κ. Βακάκης επανέλαβε ότι η εταιρεία δεν επιδιώκει "εκρηκτική" ανάπτυξη τύπου start-up, υπογραμμίζοντας ότι τέτοιες προσεγγίσεις συχνά οδηγούν σε αποτυχία. Αντιθέτως, το μοντέλο που επιδιώκει να παραδώσει στη "επόμενη γενιά" είναι ένα μοντέλο σταθερότητας, διαφάνειας και ακεραιότητας, το οποίο παρομοίασε με ιαπωνικού τύπου επιχειρηματική κουλτούρα.

Η διοίκηση αναγνωρίζει ότι το διεθνές περιβάλλον παραμένει ιδιαίτερα ασταθές, με γεωπολιτικούς κινδύνους, αυξημένο ενεργειακό κόστος και κρατικές παρεμβάσεις να επηρεάζουν τις αγορές.

Παράλληλα, οι αποπληθωριστικές πιέσεις, το ισχυρότερο ευρώ και το μειωμένο κόστος μεταφορών δημιουργούν ευκαιρίες, υπό την προϋπόθεση ότι οι επενδύσεις γίνονται σε σωστές αποτιμήσεις.

ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΑΝΑ ΑΓΟΡΑ

Η εταιρεία διατηρεί συντηρητικές προβλέψεις για καθαρά κέρδη μετά φόρων ύψους €310-€320 εκατ. φέτος, τις οποίες η διοίκηση χαρακτήρισε "απαισιόδοξες αλλά όχι υπερβολικά".

Το budget προβλέπει αύξηση πωλήσεων της τάξης του 5%, ενώ οι αποπληθωριστικές τάσεις έχουν ήδη ενσωματωθεί στους σχεδιασμούς.

Σε επίπεδο αγορών, η Ρουμανία παραμένει βασικός πυλώνας ανάπτυξης, με σχέδια για διπλασιασμό των καταστημάτων, αν και χωρίς αυστηρό χρονοδιάγραμμα. Παρά τις προκλήσεις, η Jumbo δηλώνει ότι διατηρεί ηγετική θέση στη χώρα και προχωρά με πιο προσεκτικό ρυθμό. Αντίστοιχα, υπάρχουν θετικές προοπτικές για Ελλάδα και Κύπρο, ενώ για την Βουλγαρία η ανάπτυξη τοποθετείται σε πιο μακροπρόθεσμο ορίζοντα.

Η εταιρεία ξεκαθάρισε ότι δεν εξετάζει επέκταση στην Τουρκία στο παρόν στάδιο, ούτε την είσοδο σε αγορές εκτός του άμεσου γεωγραφικού και λειτουργικού της πεδίου. Επίσης, το μοντέλο franchise δεν αποτελεί μοχλό ανάπτυξης, ενώ όπου δραστηριοποιείται, το κάνει αποκλειστικά με ιδιότητα παρούσα.

ΕΜΦΑΣΗ ΣΤΑ ΙΔΙΟΚΤΗΤΑ ΑΚΙΝΗΤΑ

Πάνω από το 80% των συνολικών τετραγωνικών μέτρων των καταστημάτων είναι ιδιόκτητα, ενώ σε αριθμό μονάδων το ποσοστό προσεγγίζει το 70%, με στόχο την περαιτέρω αύξησή του.

Τα νέα καταστήματα είτε θα είναι ιδιόκτητα, είτε θα συνοδεύονται από μακροχρόνιες μισθώσεις χωρίς δυνατότητα αναδιαπραγμάτευσης, ώστε να περιορίζονται μελλοντικοί κίνδυνοι.

Η διοίκηση επανέλαβε ότι ο μεγαλύτερος ανταγωνιστής της εταιρείας είναι ο ίδιος της ο εαυτός και όχι οι νέοι παίκτες της αγοράς, ενώ υπογράμμισε τη σημασία του θεμιτού ανταγωνισμού.

Μάριος Δελατόλας
marios@notice.gr

> BANK OF AMERICA

ΒΕΛΤΙΩΜΕΝΗ Η ΕΛΚΥΣΤΙΚΟΤΗΤΑ ΤΟΥ ΧΑ, ΑΛΛΑ ΣΕ ΥΨΗΛΑ ΕΠΙΠΕΔΑ ΤΟ RISK PREMIUM - ΣΤΟ TOP 20 Η ΔΕΗ

Βελτίωση της ελκυστικότητας του Χρηματιστηρίου Αθηνών, εν μέσω αθρόων εισροών επενδυτικών κεφαλαίων στις αγορές ΕΕΜΕΑ (αναδυόμενη Ευρώπη, Μέση Ανατολή και Αφρική) βλέπει σε πρόσφατο report της η Bank of America.

Σύμφωνα με τον οίκο, το κύμα αισιοδοξίας που υπάρχει για τις αναδυόμενες αγορές (στις οποίες κατατάσσεται ακόμα το ΧΑ, εν αναμονή της επικείμενης αναβάθμισης από το ερχόμενο φθινόπωρο) φαίνεται να αψηφά τις ανησυχίες στο γεωπολιτικό και εμπορικό μέτωπο και να στηρίζει τις ισχυρές εισροές κεφαλαίων σε όλες τις αγορές της ΕΕΜΕΑ από τις αρχές του έτους.

ΟΙ ΠΙΟ ΕΛΚΥΣΤΙΚΕΣ ΑΓΟΡΕΣ

Αναφορικά με την ελκυστικότητα των αγορών, η BofA τοποθετεί το Χρηματιστήριο Αθηνών στην 4η υψηλότερη θέση μεταξύ των αγορών ΕΕΜΕΑ πίσω από την Ουγγαρία και την Νότια Αφρική οι οποίες διατηρούν τις δύο πρώτες θέσεις στην κατάταξη, αλλά και την Τουρκία η οποία ανεβαίνει στην 3η θέση, χάρη στη βελτίωση των επενδυτικών τοποθετήσεων, των

ΟΙ ΔΕΙΚΤΕΣ ΤΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΑΓΟΡΑΣ

Greece

Exhibit 81: Greece 12m fwd. P/E rel. to MSCI EM, 2001-26
Greece P/E currently at 10.95 which is below historical average of c12.45x



Exhibit 82: Greece 12m fwd. P/B rel. to MSCI EM, 2005-26
Greece P/B currently at 2.3 which is above historical average of c1.7x

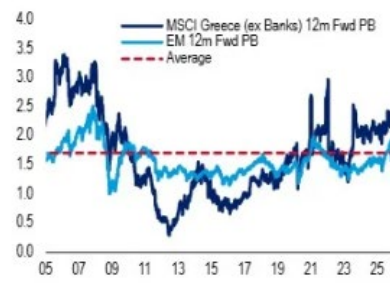
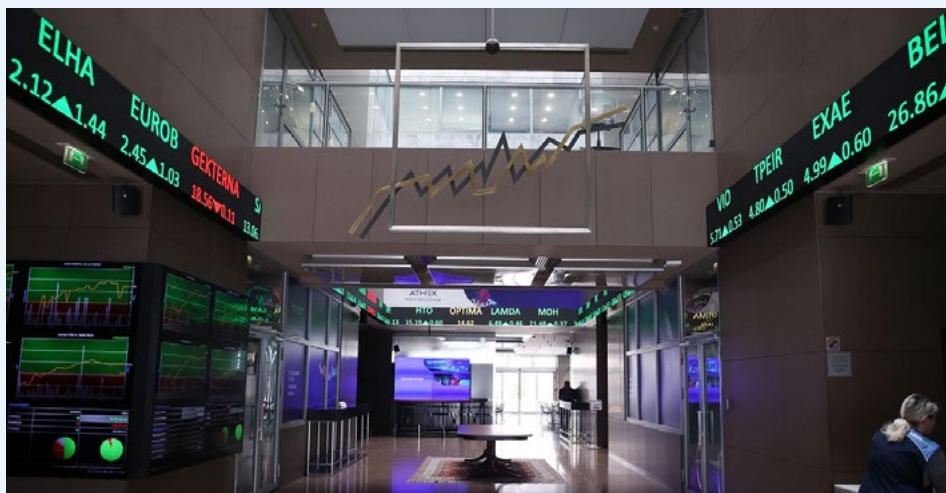
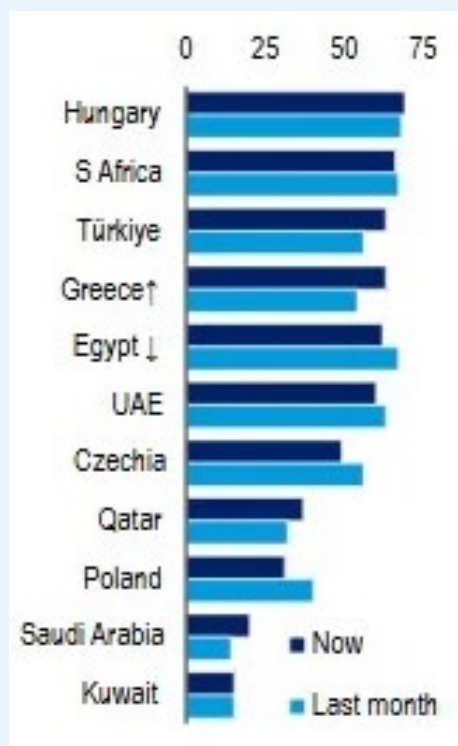
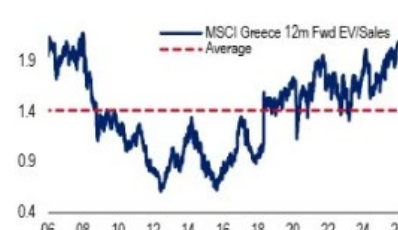


Exhibit 83: MSCI Greece 12m fwd EV/EBITDA, 2006-26
Greece EV/EBITDA currently at 6.5 which is above historical average of c5.8x



Exhibit 84: MSCI Greece 12m fwd EV/Sales, 2006-26
Greece EV/Sales currently at 2.05 which is above historical average of c1.4x



προοπτικών κερδοφορίας και της δυναμικής των τιμών.

Σε ό,τι αφορά τις τοποθετήσεις των funds, αυτές είναι σε γενικές γραμμές ουδέτερες στις αγορές ΕΕΜΕΑ, με την Ελλάδα, την Τουρκία και την Ουγγαρία να είναι τα μοναδικά overweights.

RISK PREMIUM

Το risk premium παραμένει υψηλότερο στην Τουρκία, ενώ ακολουθούν Ουγγαρία και Ελλάδα. Με βάση τους δείκτες αποτίμησης, η Τουρκία εμφανίζεται πλέον η φθηνότερη αγορά σε όρους τιμής προς λογιστική αξία, ενώ η Αίγυπτος ξεχωρίζει σε όρους P/E. Το

Κατάρ είναι το φθηνότερο σε EV/Sales και η Ουγγαρία σε EV/EBITDA. Αντίθετα, η Πολωνία καταγράφει τις υψηλότερες αποτιμήσεις σε EV/Sales, ενώ η Τσεχία θεωρείται ακριβή σχεδόν σε όλους τους δείκτες.

TOP 20

Σημειώνεται ότι ψηλά στη λίστα της Bank of America με τις 20 top μετοχές ΕΕΜΕΑ με βάση 6 κριτήρια, βρίσκεται η ΔΕΗ. Η λίστα παραμένει έντονα προσανατολισμένη στην Νότια Αφρική, με 12 μετοχές να προέρχονται από τη συγκεκριμένη αγορά και την Τουρκία να ακολουθεί σε απόσταση. Σε αντίθεση με το παρελθόν, δεν υπάρχει έντονη κλαδική συγκέντρωση, καθώς μόνο έξι χρηματοοικονομικές εταιρείες περιλαμβάνονται στη λίστα και εκπροσωπούνται συνολικά έξι διαφορετικοί κλάδοι.

Μάκης Αποστόλου
makis@notice.gr

Exhibit 6: Top 20 stocks ranked by 6 screening factors

Three companies that rank highest according to our quant screen this month: Turk Telekom, Public Power Cor, Northam Platinum Hldgs

Company	Country	Sector	Rating	Current valuations (10%)	Valuations vs history (10%)	Earnings growth (20%)	Price/EPS momentum (20%)	DY (20%)	GEM funds positioning upside (20%)	Weighted average of ranks
Turk Telekom	Türkiye	Comm. Svcs.	Underperform	96	92	90	72	97	67.8	84.2
Public Power Cor	Greece	Utilities	Not covered	78	16	96	92	82	78.3	79.1
Northam Platinum Hldgs	S Africa	Materials	Neutral	14	30	98	98	70	99.4	77.5
Momentum Group	S Africa	Financials	Neutral	90	68	80	80	94	50.2	76.6
Santam	S Africa	Financials	Underperform	60	62	80	77	69	87.1	74.8
Sibanye Stillwater	S Africa	Materials	Neutral	47	8	91	99	93	60.2	74.1
Vakif Bank	Türkiye	Financials	Underperform	72	84	89	91	0	87.1	69
Tupras	Türkiye	Energy	Neutral	97	61	38	85	98	40.9	68.2
Tellkom SA	S Africa	Comm. Svcs.	Underperform	84	26	85	94	50	54.3	67.7
Eastern Tobacco	Egypt	Cons. S.	Not covered	73	9	89	24	100	84.7	67.7
Garanti Bank	Türkiye	Financials	Buy	84	73	48	46	94	67.8	66.9
Abisa Group	S Africa	Financials	Neutral	91	60	69	83	93	11.1	66.3
Gold Fields	S Africa	Materials	Buy	12	30	97	95	76	37.4	65.3
Old Mutual Limited	S Africa	Financials	Underperform	97	33	61	81	89	28	64.8
Remgro	S Africa	Financials	Not covered	41	46	78	86	17	95.9	64.1
Vodacom	S Africa	Comm. Svcs.	Neutral	55	55	77	79	90	14	63
Nedbank	S Africa	Financials	Underperform	94	79	44	76	93	15.2	62.9
Sabancı Holding	Türkiye	Financials	Not covered	94	57	57	84	57	39.1	62.5
Truworths Intl	S Africa	Cons. D.	Underperform	98	97	3	57	79	74.2	62.1
Emaar Development	UAE	Real Estate	Buy	74	13	89	87	72	18.1	61.9

> BIANEΞ – JOHNSON & JOHNSON

ΔΙΕΥΡΥΝΣΗ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΠΡΟΣΒΑΣΗ ΤΩΝ ΑΣΘΕΝΩΝ ΣΕ ΚΑΙΝΟΤΟΜΕΣ ΘΕΡΑΠΕΙΕΣ

Την ανανέωση και ταυτόχρονη διεύρυνση της στρατηγικής συνεργασίας τους ανακοίνωσαν η Johnson & Johnson Innovative Medicine Ελλάδα και ο όμιλος Βιανέξ, με στόχο την ενίσχυση της πρόσβασης των Ελλήνων ασθενών σε καινοτόμες θεραπείες υψηλής κλινικής αξίας.

ΟΙ ΔΥΟ ΑΞΟΝΕΣ ΤΗΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ

Η συμφωνία αναπτύσσεται σε δύο βασικούς άξονες.

- Ο πρώτος αφορά την επέκταση της υφιστάμενης συμφωνίας διανομής και προώθησης των φαρμακευτικών σκευασμάτων Παλιπεριδόνης και Ραμπεπραζόλης έως το τέλος του 2028
- Ο δεύτερος προβλέπει τη σύναψη νέας συνεργασίας για τη διανομή και προώθηση στην Ελλάδα του χαρτοφυλακίου θεραπειών Πνευμονικής Αρτηριακής Υπέρτασης της Johnson & Johnson

"ΟΦΕΛΗ ΓΙΑ ΑΣΘΕΝΕΙΣ ΚΑΙ ΣΥΣΤΗΜΑ ΥΓΕΙΑΣ"

Ο Daniel Paksy, Managing Director της Johnson & Johnson Innovative Medicine



Από αριστερά: Δημήτρης Γιαννακόπουλος, Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος, Βιανέξ - Daniel Paksy, Managing Director, Johnson & Johnson Innovative Medicine, Ελλάδα και Ρουμανία

για την Ελλάδα και την Ρουμανία, σημειώσε ότι η διεύρυνση της συνεργασίας με την Βιανέξ ενισχύει τη δέσμευση της εταιρείας για διασφάλιση αξιόπιστης και ουσιαστικής πρόσβασης των ασθενών σε καινοτόμες θεραπείες. Όπως ανέφερε, μέσα από συνεργασίες που βασίζονται στην εμπιστοσύνη, την ποιότητα και την επιστημονική τεχνογνωσία, η φαρμακευτική πρόοδος μπορεί να μεταφράζεται σε απτά οφέλη για τους ασθενείς και το σύστημα υγείας.

Από την πλευρά του, ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της Βιανέξ, Δημήτρης Γιαννακόπουλος, τόνισε ότι η επέκταση της συνεργασίας με την Johnson & Johnson Innovative Medicine ενισχύει τη στρατηγική θέση του ομίλου στον φαρμακευτικό κλάδο. Όπως δήλωσε, η συμφωνία αντανάκλα τη διαχρονική δέσμευση της Βιανέξ στην ανάπτυξη συνεργασιών που δημιουργούν προστιθέμενη αξία και συμβάλλουν ουσιαστικά στη βελτίωση της φροντίδας υγείας στην Ελλάδα.

> PANDORA

ΠΑΓΙΔΕΥΜΕΝΗ ΑΝΑΜΕΣΑ ΣΤΗΝ ΑΔΥΝΑΜΗ
ΚΑΤΑΝΑΛΩΣΗ ΚΑΙ ΤΟ ΑΚΡΙΒΟ ΑΣΗΜΙ

Μεγάλες πιέσεις συνεχίζει να δέχεται η μετοχή της Pandora, αφού αναλυτές προειδοποίησαν ότι θα αντιμετωπίσει σοβαρές δυσκολίες εν μέσω της έντονης μεταβλητότητας στην τιμή του ασημιού, υποβαθμίζοντας τη μετοχή από Buy σε Hold.

“Ο συνδυασμός ενός καταναλωτή που πιέζεται ολοένα και περισσότερο και της εκτόξευσης της τιμής του ασημιού σημαίνει ότι η επιχείρηση βρίσκεται κυριολεκτικά μεταξύ σφύρας και άκμονος”, ανέφεραν οι αναλυτές της Jefferies σε σημείωμά τους.

ΤΟ ΡΑΛΙ ΚΑΙ Η ΠΤΩΣΗ

Το 2025 η μετοχή κατέγραψε πτώση 46%, ενώ από την αρχή του έτους υποχωρεί επιπλέον κατά 26%. Όλα αυτά, την ώρα που το ασήμι έχει καταγράψει ισχυρό ράλι. Τον Ιανουάριο, η Pandora μείωσε τις προβλέψεις της για τα κέρδη και προειδοποίησε για επιδείνωση του καταναλωτικού κλίματος στις ΗΠΑ. Παρότι τις τελευταίες ημέρες καταγράφηκε

ισχυρό sell-off στο ασήμι, οι τιμές παραμένουν σχεδόν τριπλάσιες σε σύγκριση με έναν χρόνο πριν, κάτι που - σύμφωνα με το μοντέλο της Jefferies - συνεπάγεται έως και 60% χαμηλότερα κέρδη για την εταιρεία το 2027. Οι αναλυτές μείωσαν την τιμή-στόχο για τη μετοχή στις 530 δανέζικες κορόνες (\$84) από 850 κορόνες πριν.

ΔΥΣΚΟΛΟΙ ΚΑΙΡΟΙ
ΓΙΑ ΤΑ ΚΟΣΜΗΜΑΤΑ

Την περασμένη Παρασκευή, το ασήμι κατέγραψε τη μεγαλύτερη ημερήσια πτώση του από το 1980, αφού ο Donald Trump ανακοίνωσε ότι προτείνει τον Kevin Warsh για τη θέση του επόμενου Προέδρου της Federal Reserve, γεγονός που καθυστέρησε τις ανησυχίες για την ανεξαρτησία της κεντρικής τράπεζας και περιόρισε τη στροφή των επενδύσεων σε “ασφαλή καταφύγια”, όπως τα πολύτιμα μέταλλα.

Για να αντιμετωπίσει το αυξημένο κόστος εισροών, η Pandora προχώρησε σε αυξήσεις τι-



Berta de
Pablos-
Barbier,
CEO,
Pandora

μών της τάξης του 14%, κάτι που έπληξε την αλληλεπίδραση και τη δέσμευση με τους καταναλωτές, σύμφωνα με την Jefferies.

Τον Ιανουάριο, αναλυτές της Citi υποβάθμισαν επίσης τη μετοχή της Pandora σε Neutral, επικαλούμενοι επιβράδυνση της δυναμικής των πωλήσεων και ακραίο πληθωρισμό στην τιμή του ασημιού.

“Η ορατότητα στο άμεσο μέλλον έχει περιοριστεί σημαντικά, επιδεινούμενη από το ασταθές μακροοικονομικό περιβάλλον στις ΗΠΑ και την Ευρώπη (περίπου το 80% των πωλήσεων), καθώς και από ενδεχόμενη κόπωση στην κατανάλωση κοσμημάτων και στο ίδιο το brand”, ανέφεραν.

• Debrief •

ΣΥΝΤΑΓΜΑΤΙΚΗ ΕΥΚΑΙΡΙΑ

Οικονομικές προκλήσεις; Πάμπολλες. Τεχνολογικές; Ακόμα περισσότερες; Γεωπολιτικές; Δεν χρειάζεται καν αναφορά. Προσθέτουμε δημογραφικό, κλιματική αλλαγή, μετανάστευση και πολλά ακόμη, και έχουμε μια εξαιρετικά ασταθή συνθήκη. Σε αυτή τη συνθήκη, όμως, καλούμαστε να πορευθούμε.

Τις τελευταίες ημέρες άνοιξε, με επιλογή του Πρωθυπουργού, το ζήτημα της Συνταγματικής Αναθεώρησης. Και διαβάζω δεξιά, αριστερά για τους σχεδιασμούς των κομμάτων με βάση την εξέλιξη αυτή.

Να ξεκινήσω διευκρινίζοντας ότι δεν έχω να καταθέσω καμία “άποψη” για το ελληνικό Σύνταγμα. Για τον ίδιο ακριβώς λόγο που δεν θα κατέθετα “άποψη” για την επίδεση συντριπτικού κατάγματος. Όταν για κάτι απαιτείται επιστημονική γνώση, ή έστω βαθιά γνώση, οι “απόψεις” των δημοσιολόγων δεν προσφέρουν και τίποτα, κατά τη

γνώμη μου. Ένα το κρατούμενο.

Πάμε στο δεύτερο. Τι είναι το Σύνταγμα; “Σύνταγμα είναι ο θεμελιώδης νόμος της Πολιτείας, που ορίζει από τη μια πώς συγκροτείται και πώς ασκείται η κρατική εξουσία και, από την άλλη, ποια είναι τα σπουδαιότερα δικαιώματα που οι πολίτες μπορούν να ασκήσουν έναντι πάντων”, σύμφωνα με τον καθηγητή Συνταγματικού Δικαίου, Νίκο Κ. Αλιβιζάτο. Περισσότερα [εδώ](#).

Δηλαδή; Όπως το αντιλαμβάνομαι εγώ, το Σύνταγμα είναι με απλά λόγια η συμφωνία που κάνουν πολλοί άνθρωποι για το πώς θα ζουν μαζί, χωρίς να ασφυκτιούν, αλλά και χωρίς να κάνει ο καθένας ό,τι του κατέβει. Και πάμε στο τρίτο. Με δεδομένες τις προκλήσεις που περιγράφουμε στην αρχή του σημειώματος, η Συνταγματική Αναθεώρηση είναι μιας πρώτης τάξεως ευκαιρία να δοθούν απαντήσεις σε υφιστάμενα αλλά και διέξοδα σε μελλοντικά κρίσιμα ζητήματα. Εί-

ναι, επίσης, μια πρώτης τάξεως ευκαιρία για τα όλα τα κόμματα να επιδείξουν ωριμότητα και να αναβαπτιστούν στη συνείδηση των πολιτών.

Υφίσταται κρίση εμπιστοσύνης προς κόμματα και θεσμούς; Αμφισβητούν οι πολίτες τη σχέση τους με το Κράτος; Μια ματιά σε διάφορες δημοσκοπήσεις και έρευνες, δίνει την απάντηση. Η Συνταγματική Αναθεώρηση μπορεί, υπό προϋποθέσεις, να δώσει το σύνθημα προς την κοινωνία ότι το κομματικό σύστημα έχει αλλάξει σελίδα. Ότι δρα με βάση τις τεράστιες ανάγκες της εποχής. Ακόμα, όμως, και για λόγους αυτοσυντήρησης θα ήταν χρήσιμο να συνεννοηθεί, αφήνοντας στην άκρη τυχόν μικροκομματικές διελκυστίνδες άλλων εποχών, που δεν λένε τίποτα πια στους πολίτες.

Γιάννης Παλιούρης
giannis@notice.gr

> LA ROCHE POSAY ΠΑΡΟΥΣΙΑΖΕΙ ΤΗΝ "ΕΚΘΕΣΗ ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗΣ ΚΑΤΑ ΤΗ ΔΙΑΡΚΕΙΑ ΤΟΥ ΚΑΡΚΙΝΟΥ"

Με αφορμή την Παγκόσμια Ημέρα κατά του Καρκίνου, η La Roche-Posay παρουσιάζει την "Εκθεση Υποστήριξης Κατά τη Διάρκεια του Καρκίνου", αναδεικνύοντας τον ρόλο της στη δερματολογική καινοτομία και την ογκολογική φροντίδα. Η έκθεση αποτυπώνει το τρίπτυχο Επιστήμη – Υποστήριξη – Ευαι-



σθητοποίηση και σηματοδοτεί τη συνέχεια μιας μακρόχρονης προσπάθειας υποστήριξης των ανθρώπων που αντιμετωπίζουν τον καρκίνο. Παράλληλα, μέσω της εκπαιδευτι-

κής πλατφόρμας cancer-support.com/el, η εταιρεία θα προσφέρει €10.000 στον Όμιλο Εθελοντών κατά του Καρκίνου "Αγκαλιάζω" για κάθε ολοκληρωμένη εκπαίδευση.

Business Maker

ΓΙΑΤΙ (ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΑ) Η TEMES ΜΠΗΚΕ ΣΤΗΝ ΟΜΠΡΕΛΑ ΤΗΣ... ENSOFI

Πολλοί αναρωτήθηκαν – και δικαίως – πού μπορεί να αποσκοπεί η κίνηση της οικογένειας Κωνσταντακόπουλου να δημιουργήσει μια εταιρεία holding. Στην προκειμένη περίπτωση την... ENSOFI. Και κάτω από αυτήν να εντάξει τις διάφορες δραστηριότητές της, οι οποίες είναι ουκ ολίγες.

Πέρα από τα τουριστικά project, που διαχειρίζεται η TEMES στο Costa Navarino και στο εμβληματικό κτίριο του πρώην Hilton και στο Ελληνικό με την Lamda, έχει επενδύσει στον ελληνικό αμπελώνα από κοινού

με την Premia των αδελφών Γεωργιάδη, σε γήπεδα τένις στο Μαρούσι (μέσω της Στάδιο 2020) από κοινού με τον Ιωάννη – Ιπποκράτη Στασινόπουλο (Viohalco) και στην ανάπτυξη της Β' Πλαζ Βούλας από κοινού με Κόκκαλη (Intracom) και Προκοπίου.

Κάποιοι στην πιάνσα υπέθεσαν πως η κίνηση αυτή, με δεδομένη και την παλέτα των συνεργασιών, ενδέχεται να αποσκοπεί στην είσοδο νέου επενδυτή στρατηγικής φύσεως. Μήπως στο πίσω μέρος του μυαλού τους έχουν το... χρηματιστήριο;

Καλά πληροφορημένες πηγές ξεκαθαρίζουν πως δεν υπάρχει τέτοια πρόθεση, αφού τα αδέρφια Κωνσταντακόπουλου δεν στοχεύουν σε κάποια τέτοια μετοχική σύμπραξη. Αντίθετα, επιμένουν να τονίζουν πως είναι μια κίνηση που θα διευκολύνει την οργάνωση και διοίκηση των εμβληματικών project, με σαφή κατανομή ρόλων. Και, όπως λένε οι ίδιες πηγές, πέρα από τις υπάρχουσες επενδύσεις, που έχουν ακόμη δρόμο έως ότου υλοποιηθούν, στα σκαριά υπάρχουν και νέες...

ΓΙΑΤΙ ΔΕΝ ΑΝΗΣΥΧΟΥΝ ΟΙ... BENZINAΔΕΣ ΑΠΟ ΤΗΝ ΗΛΕΚΤΡΟΚΙΝΗΣΗ

Παρότι έχει κυθεί πολύ μελάνι για την ηλεκτροκίνηση, οι εταιρείες καυσίμων δεν δείχνουν να ανησυχούν. Και απ' ό,τι φαίνεται όχι άδικα. Όπως λένε παράγοντες της αγοράς, η μετάβαση στα ηλεκτρικά ΙΧ προχωρά πιο αργά από όσο σχεδιάστηκε, και αυτό για πολύ συγκεκριμένους λόγους.

Πρώτον, οι υποδομές φόρτισης παραμένουν περιορισμένες. Οι σταθμοί και τα σημεία παρά τα φιλόδοξα σχέδια παραμένουν στα χαρτιά. Κάτι που προβληματίζει αρκετά τους οδηγούς. Δεύτερον και πολύ σημαντικό: Το κόστος. Τα

αμιγώς ηλεκτρικά παραμένουν ακριβά και αυτό σε μια χώρα, όπου σε γενικές γραμμές οι ιδιοκτήτες ΙΧ επιλέγουν να κρατούν τα αυτοκίνητά τους για πολλά χρόνια. Όταν, δε, τολμούν να γίνουν πιο... πράσινοι, προτιμούν τα υβριδικά.

Τρίτον και όχι αμελητέο είναι τα αλλοπρόσλλα μηνύματα, που εκπέμπονται αναφορικά με την στροφή σε πιο πράσινες μετακινήσεις. Η αναθεωρητική πολιτική του νέου Αμερικανού Προέδρου, ο οποίος δεν πιστεύει ότι υπάρχει... κλιματική αλλαγή έχει κάνει πολλούς να

έχουν δεύτερες σκέψεις. Από τη στιγμή που και η Ευρώπη αποφάσισε να χαλαρώσει την καθολική απαγόρευση των κινητήρων εσωτερικής καύσης που σχεδίαζε για το 2035. Στο μεταξύ, η κατανάλωση καυσίμων κινείται κανονικά, με σταθερή ανάπτυξη 4%-5%. Το 2026, σύμφωνα με παράγοντες της αγοράς, αναμένεται μια σχετικά καλή χρονιά, αφού παρόλες τις γεωπολιτικές αναταράξεις οι τιμές εκτιμάται ότι θα παραμείνουν πέριξ των \$60 το βαρέλι... τουλάχιστον αυτό διαφαίνεται για την ώρα...

Business Insight

LAMDA DEVELOPMENT: ΠΡΟΟΙΜΙΟ ΑΝΑΣΤΡΟΦΗΣ Η ΧΘΕΣΙΝΗ ΠΑΡΑΣΤΑΣΗ ΣΤΟ ΤΑΜΠΛΟ

Ακόμη μία, πολλοστή, συνεδρίαση με άνοδο για το Χρηματιστήριο Αθηνών, που πιθανότατα αύριο Παρασκευή (6/2) θα κλείσει άλλη μία εβδομάδα με θετικό πρόσημο. Σερί οκτώ εβδομάδων, με τον Γενικό Δείκτη, πλέον στην περιοχή των 2.400 μονάδων.

Με αυξημένες συναλλαγές, υψηλό τζίρο η συνεδρίαση, με 2-3 περιπτώσεις μετοχών εισηγμένων που δεν πέρασαν απαρατήρητες. Μία εξ' αυτών, κατά γενική εκτίμηση ήταν της Lamda Development και αυτό λόγω της πρότερης υποαπόδοσης της μετοχής έναντι της αγοράς. Ωστόσο, η χθεσινή παράσταση στο χρηματιστηριακό ταμπλό ήταν θεαματική, τόσο ως προς την συναλλακτική δραστηριότητα, όσο για το ποσοστό μεταβολής, το μεγαλύτερο από κάθε άλλου large cap του FTSE25. Στο εύρος των €7,06-€7,59 ευρώ, το σύνολο των εντολών που ξεπέρασαν το ένα εκατομμύριο (σε απόλυτο αριθμό μετοχών) στην κατά πολλούς πιο μεστή συνεδρίαση μετά της Τετάρτης 24 Σεπτεμβρίου 2025. Ορόσημο, καθώς - τότε - η μετοχή με άνοδο 4,84% είχε ενισχυθεί έως τα €7,82 (τελική τιμή στα €7,80). Τεχνικά (διαγραμματικά) η συγκεκριμένη περιοχή (€7,80 - €8) θεωρείται, από τους αναλυτές make or break, που εάν διασπασθεί ανοδικά ενεργοποιείται μηχανισμός με έκταση προς τιμές των €9 και άνω. Πρόκειται για τιμές που είχαν καταγραφεί Ιούνιο-Ιούλιο 2019, δηλαδή για μακροπρόθεσμο σχηματισμό. Εύλογο το ερώτημα, εάν συντρέχουν επιχειρηματικοί, οικονομικοί, επενδυτικοί λόγοι για να εξελιχθεί η αναστροφή (χρηματιστηριακά) της μετοχής της Lamda Development.

Κατ' αρχήν να γίνει σαφές πως στην χθεσινή συνεδρίαση υπήρξε μία ένδειξη- συνεπώς δεν αρκεί για να έχει κάποιος σαφέστερη εικόνα- πλην όμως ήταν ισχυρή, από πολλές απόψεις, και για αυτό την παρουσιάζουμε σήμερα.

Στα €1,316 δισ. η χρηματιστηριακή αξία του ομίλου, με ένα από τα σημεία αναφοράς (σύγκρισης) τα €12.300/τ.μ. στην παραθαλάσσια ζώνη του Ελληνικού, δεύτερο τις επενδύσεις ύψους €1,1 δισ. και 1 έως 2 joker που σύμφωνα με αναλυτές μπορούν να κάνουν την διαφορά, το 2026. **Ήδη, το χαρτί είναι στις επιλογές contrarian παικτών και διορατικών επενδυτών οι οποίοι- κατά κανόνα- πρωτοποποθετούνται από αρκετά χαμηλότερες τιμές.**

Δύο σημαντικές παράμετροι, η μετοχή είναι σε διαπραγμάτευση με discount 22%-23% έναντι της αγοράς (άρα θεωρητικά έχει περισσότερες πιθανότητες για μεταβολή μεγαλύτερη στην συνέχεια του 2026/ξεκάθαρη δυνητική overweight περίπτωση). Η άλλη αφορά στο γνωστό ως execution risk- τροχοπέδη τα τελευταία χρόνια, στην οποία προσπάθεια ανόδου της μετοχής. Για τους αναλυτές, είναι ένα από τα κλειδιά που θα μπορούσε να... ξεκλειδώσει την χρηματιστηριακή άνοδο της τιμής, συνακόλουθα τη μεγέθυνση του ομίλου (σε όρους αποτίμησης).

Η συμφωνία με το ION Group, τον Αύγουστο 2025, η διάθεση του 2% του μ.κ. στον Andrea Pignataro λειτουργούν ως game changer, μόνο που στην περίπτωση ανάπτυξης ενός τόσο μεγάλου project απαιτεί εύλογο χρόνο ωρίμανσης. Προφανώς, ο Andrea Pignataro δεν ήρθε Ελλάδα για να εγγράψει υποαξίες τουναντίον-

άλλωστε το goodwill που συνοδεύει τον μεγιστάνα του fintech αποτελεί εγγύηση για τις επενδύσεις του. Η ιταλική εταιρεία τεχνολογίας χρηματοοικονομικών υπηρεσιών, **έχει αποκτήσει γη για την δημιουργία Διεθνούς Κέντρου Έρευνας & Καινοτομίας εντός του Ελληνικού.** Η ανάπτυξη θα γίνει σε δύο διακριτές περιοχές του Ελληνικού και θα καλύπτει συνολική μέγιστη επιτρεπόμενη δόμηση περίπου 250 χιλ. τ.μ. Θα περιλαμβάνει τουλάχιστον 50 χιλ. τ.μ. χώρων γραφείων, ένα αμφιθέατρο 1.000 θέσεων σχεδιασμένο για διεθνείς εκδηλώσεις, καθώς και έως 200 χιλ.τ.μ. οικιστικών αναπτύξεων για τη στέγαση των επαγγελματιών του ION Group. **Το συνολικό τίμημα της συναλλαγής που θα εισπράξει η Lamda Development ανέρχεται σε €450 εκατ., δηλαδή στο 1/3 της τρέχουσας αποτίμησης της**, σχέση που εντάσσει την εισηγμένη στην κατηγορία των undervalued stocks. **Το συνολικό μέγεθος της επένδυσης εκτιμάται ότι θα ξεπεράσει το €1,5 δισ.** στην διάρκεια ανάπτυξής του (ολοκλήρωση προβλέπεται έως το 2030). Επιπλέον, στο πλαίσιο της συμφωνίας, ο ιταλικός θα αποκτήσει ίδιες μετοχές (που αντιπροσωπεύουν ποσοστό 2% του μ.κ. της Lamda Development) ένδειξη της εμπιστοσύνης στο project του Ελληνικού. Ως insighter επιχειρήσαμε σήμερα να καταγράψουμε το χθεσινό γεγονός, που κατά την εκτίμησή μας ενδέχεται να διαφοροποιήσει προς αισθητά καλύτερη, την επενδυτική/ χρηματιστηριακή προοπτική της εισηγμένης για το 2026. Με την - σχεδόν - βεβαιότητα πως θα επανέλθουμε, από υψηλότερα επίπεδα τιμών.

BnSECRET

1/ ΤΑ... ΚΟΥΝΟΥΠΙΑ ΤΗΣ ACTION...

- Γλαφυρότατος και δηκτικότατος, όπως πάντα, ήταν ο Mr Jumbo, στη χθεσινή Γενική Συνέλευση της εταιρείας. Αναφερθείς στην έλευση της discount αλυσίδας Action στην Ελλάδα, τη χαρακτήρισε... κουνούπια. "Αυτοί είναι κουνούπια. Τι να συζητήσουμε, για το αν θα έρθει το κουνούπι να μας ταιπήσει; Τα προηγούμενα κουνούπια, που έγιναν ελέφαντες, μας επηρέασαν; Όχι. Ο κίνδυνος είναι να εφουσαστούμε. Αν το κάνουμε αυτό, τότε είμαστε άξιοι της μοίρας μας. Αν δείτε τα στοιχεία, η Action δεν ανταγωνίζεται εμάς".

2/ ...ΚΑΙ ΟΙ ΕΡΩΤΙΚΑ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΙ ΒΟΥΛΓΑΡΟΙ

- Ο κύριος Βακάκης αναφέρθηκε και στην αγορά της Βουλγαρίας, υποστηρίζοντας ότι "η είσοδος της Βουλγαρίας στη ζώνη του Ευρώ είναι θετική για την αγοραστική δύναμη του μέσου Βούλγαρου, γιατί μπήκε εν μέσω αποπληθωριστικών πιέσεων και αυτό τους βοήθησε στην ισοτιμία της μετάβασης από λέβα σε ευρώ. Έχουμε σχεδιασμό για ανάπτυξη στην Βουλγαρία, αλλά όχι στο κοντινό μέλλον, γιατί είναι φτωχοί ακόμα. Θα μας περάσουν, όμως, και γιατί γεννάνε και γιατί δουλεύουν. Σε ό,τι αφορά τους Έλληνες, εμείς το χουμε ρίξει στη φιλολογία και έχουμε αφήσει το σεξ".

SÒ POSH!
the trendletter

Κάθε Σάββατο στις 9.30

FINE ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ ΕΔΩ

Editorial

STOP... ΕΠΙΚΡΑΤΕΙΑΣ

Δεν ξέρω τις πλήρεις λεπτομέρειες του μπιφ μεταξύ της Δημάρχου Καλαμαριάς και της Διοίκησης του Υπερταμείου. Ξέρω ότι ο καθγός γίνεται για την αξιοποίηση της εκεί Μαρίας, με την Χρύσα Αράπογλου να μιλάει για ξεπούλημα και τον Γιάννη Παπαχρήστου να δηλώνει ότι η Μαρίνα Αρετσούς δεν πωλείται, και πως "η διαγωνιστική διαδικασία που είναι σε εξέλιξη αφορά την αξιοποίηση και αναβάθμισή της μέσω σύμβασης παραχώρησης διάρκειας τουλάχιστον 35 ετών. Οι υφιστάμενες υποδομές αλλά και όσες κατασκευαστούν από τον παραχωρησιούχο αποτελούν και θα παραμείνουν περιουσιακά στοιχεία του Ελληνικού Δημοσίου".

Και πολλά άλλα, τα οποία δεν έχει νόημα να αναφέρω εδώ. Θέλω, όμως, να σταθώ σε κάτι πολύ συγκεκριμένο, που είπε η κυρία Αράπογλου:

Ότι θα προσφύγει για τρίτη φορά στο Συμβούλιο της Επικρατείας για τη Μαρίνα Αρετσούς, αν το Υπερταμείο δεν ματαιώσει - καλά διαβάσατε - τον διαγωνισμό.

Σημειώνω ότι ο συγκεκριμένος διαγωνισμός είναι διεθνής - όχι ότι ένας απλός διαγωνισμός θα έπρεπε να ματαιωθεί, για να μην παρεξηγηθώ.

Δεν είμαι νομικός, αλλά με το φτωχό μου το μυαλό, μήπως - λέω, μήπως - θα πρέπει να μπει ένας κόφτης στον αριθμό των προσφυγών στο ανώτατο δικαστήριο για την ίδια επένδυση, και, μάλιστα, από τον ίδιο προσφεύγοντα;

Διότι γνωρίζουμε πολύ καλά τί συμβαίνει στην Ελλάδα με τις προσφυγές εναντίον κάθε είδους επενδύσεων και διαγωνισμών. Πόσες και πόσο μεγάλες καθυστερήσεις φέρνουν και τί σημαίνει αυτό στο κόστος και, κατ'επέκταση, τη βιωσιμότητα του εκάστοτε project.

Ξέρω ότι θα αρχίσουν διάφοροι να λένε ότι έτσι καταλύεται η δημοκρατία και όλα γίνονται για το κεφάλαιο, και διάφορα άλλα τέτοια. Η πραγματικότητα, όμως, είναι ότι, κάποια στιγμή σώνει με τις προσφυγές!

Α, και κάτι ακόμα:

Το Δημοτικό Συμβούλιο Καλαμαριάς έχει αποφασίσει - μεταξύ άλλων - την οργάνωση τοπικού δημοψηφίσματος, "που εκκρεμεί", όπως είπε ο Δήμαρχος.

Κατά τ' άλλα, όλα καλά.

Απλά πράγματα.

Νεκτάριος Β. Νώτης

nectarios@notice.gr