BNB DAILY

BUSINESS IN BRIEF

ΤΟ ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΟ
ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ
NEWSLETTER

ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ 30 ΟΚΤΩΒΡΙΟΥ 2026 **Τεύχος 1930**



> ΦΩΚΙΩΝ ΚΑΡΑΒΙΑΣ (EUROBANK)

Πάνω από τον πήχη των €4,5 δισ. η πιστωτική επέκταση - Τί είπε για Άμπου Ντάμπι, εξαγορές και Eurolife



> HÖRMANN HELLAS

Νέα γραμμή παραγωγής στο Κορωπί και σχέδια για μετακόμιση σε μεγαλύτερες εγκαταστάσεις



> METLEN

Στο μικροσκόπιο των Financial Times τα οικονομικά της μεγέθη



> UPS-FEDEX

Το diesel έβαλε φωτιά στο κόστος αποστολών δεμάτων για την εορταστική περίοδο

Editorial

Ο καπετάνιος κατεβαίνει πριν από την καταιγίδα

Debrief

Καθημερινότητα, καθημερινότητα, καθημερινότητα

Business Insight

Fais Group: Υπερτιμημένη (εισαγωγή) ή υποτιμημένη (τρέχουσα αποτίμηση);

Business Maker

- Ο Χαρπαντίδης, ο τρίλογος και οι επιλογές του καταναλωτή
- Funky Buddha: Πέντε χρόνια χωρίς ανατιμήσεις, με στόχο τα €49 εκατ.

BnSecret

- Μπλεξίματα με την αμερικανική Γερουσία για τον Θανάση Μαρτίνο
- Κλείνει η κλωστοϋφαντουργία η Μουζάκης;

> KORRES

ΕΠΕΣΤΡΕΨΕ ΣΤΑ ΚΕΡΔΗ ΤΟ 2025, ΣΤΟΧΕΥΕΙ ΣΕ ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΜΕ HALCYON ΚΑΙ ΓΙΩΡΓΟ ΚΟΡΡΕ

Στην εκτέλεση των στρατηγικών της προτεραιοτήτων συνεχίζει να επικεντρώνεται η Korres το 2026, χρονιά η οποία σημαδεύεται από την είσοδο της Halcyon Halcyon Equity Partners, αποκτώντας από κοινού με τον Γιώργο Κορρέ τον έλεγχο της εταιρείας. Ειδικότερα:

- εστιάζει στις στρατηγικές κατηγορίες προτεραιότητας της Περιποίησης Προσώπου, των Αρωμάτων και των Αντηλιακών, υποστηρίζοντας παράλληλα την ανάπτυξη της κατηγορίας Μακιγιάζ
- ενισχύει την ανάπτυξη των πωλήσεων και της κερδοφορίας στην ελληνική αγορά
- προχωρά σε περαιτέρω επέκταση σε στρατηγικές διεθνείς αγορές σε Ευρώπη, Βόρεια Αμερική και Ασία, συνεχίζοντας παράλληλα να υποστηρίζει επιλεγμένες αναδυόμενες αγορές υψηλής ανάπτυξης όπως η Αυστραλία και η Λατινική Αμερική
- συνεχίζει την ανάπτυξη ψηφιακών καναλιών πωλήσεων και προγραμμάτων επιβράβευσης πελατών μετά τη βελτιστοποίηση της πλατφόρμας διανομής στις ΗΠΑ

ΟΙ ΚΙΝΗΣΕΙΣ ΑΝΑ ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ

Στην κατηγορία Περιποίησης Προσώπου, η Korres συνεχίζει τις ενέργειες στήριξης στην υποκατηγορία της Αντιγήρανσης, με αιχμή του δόρατος τη νέα συλλογή Black Pine Primus. Στο β' εξάμηνο με το επαναλανσάρισμα του Greek Yoghurt, επανατοποθετείται στην φροντίδα της ευαίσθητης επιδερμίδας.
Στην κατηγορία των Αντηλιακών, στηρίζει πρωτίστως την κύρια οικογένεια αντηλιακών Γιαούρτι. Παράλληλα με focus στην υποκατηγορία του Προσώπου, η οικογένεια Red Grape προσεγγίζει το κοινό με skincare concerns. Το portfolio ολοκληρώθηκε με δύο νέους κωδικούς στην ομπρέλα Aegean Bronze, για βαθύ μαύρισμα. Επίσης, συνέχισε για 2η χρονιά την συνεργασία με το fashion brand Stefania Frangista, με Limited Edition summer pouches tote bag και summer accessories, τα οποία σχεδίασε αποκλειστικά η Ελληνίδα, διεθνούς φήμης σχεδιάστρια.
Στην κατηγορία των Αρωμάτων, η premium παρουσία γίνεται ορατή μέσα από νέους τρόπους προβολής (Fragrance corners).
Τέλος, στο φαρμακείο, στην κατηγορία του μακιγιάζ, παρουσίασε τη σειρά Conscious Color, μια συλλογή 68 προϊόντων για την επιδερμίδα, τα μάτια, τα χείλη και τα νύχια.

Η ΕΙΚΟΝΑ ΤΟ 2025

Πέρυσι η εταιρεία επέστρεψε στην κερδοφορία, αποτέλεσμα των κινήσεων που είχε προχωρήσει τα τελευταία χρόνια και είχαν αποτυπωθεί σε σχετικό ρεπορτάζ του BnB Daily στις 19/9/2025.

DATA (σε €χιλ.)

Πωλήσεις	Αποτέλεσμα προ φόρων
2025: 64.587	2025: 64
2024: 61.322	2024: (2.088)
2023: 50.118	2023: (5.107)
2022: 48.252	2022: (4.935)
2021: 56.107	2021: (1.751)
Μεικτό κέρδος	**Αποτέλεσμα μετά από φόρους**
2025: 36.184	2025: 43
2024: 34.176	2024: (2.042)
2023: 27.241	2023: (4.133)
2022: 24.914	2022: (4.047)
2021: 26.784	2021: (1.237)

ΤΟ TURN AROUND STORY

Ειδικότερα η εταιρεία κατάφερε να επανέλθει σε πορεία ανάπτυξης και βελτίωσης της κερδοφορίας με την ολοκλήρωση της αναδιάρθρωσης των εμπορικών τμημάτων (business units) και του τμήματος κεντρικού διεθνούς Marketing, τη στρατηγική κατεύθυνση της προς τις κύριες δραστηριότητές και κανάλια διανομής και την ανάπτυξη των ψηφιακών πωλήσεων (αποτελούν το 26% των πωλήσεων παγκοσμίως) ενώ έλαβε διορθωτικά μέτρα και προσάρμοσε τη δομή του κόστους για να θέσει τη σωστή βάση από το 2022 και μετά.
Η αύξηση πωλήσεων σε κατηγορίες υψηλής κερδοφορίας (Πρόσωπο, Αρώματα), η βελτίωση κόστους σε κατηγορίες υψηλής συμμε-



Γιώργος Κορρές

τοχής (Σώμα, Αντηλιακά), η διαφοροποίηση στις promotional ενέργειες καθώς και η κεντρική ανάπτυξη της στρατηγικής marketing και επικοινωνίας, οδήγησαν την κερδοφορία στα υψηλότερα επίπεδα της τριετίας.
Παράλληλα οι κινήσεις εξορθολογισμού των εξόδων, αποτέλεσμα και των διαθρωτικών αλλαγών, βελτίωσαν το συνολικό τελικό αποτέλεσμα, διατηρώντας ταυτόχρονα τη συμμετοχή των A&Ps στα ίδια ποσοστά με τα προηγούμενα χρόνια 2023-2024 (13%).

Η ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΣΕ ECOMMERCE ΚΑΙ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΕΣ ΑΓΟΡΕΣ

Μεγάλη έμφαση δόθηκε στα διαδικτυακά κανάλια πωλήσεων (Korres e-shop, e-market places , e-retailers) τα οποία αντιπροσωπεύουν πλέον το 27% των πωλήσεων των εταιρειών Κορρές παγκοσμίως.
Σημαντική αύξηση γνώρισαν οι στρατηγικές αγορές της εταιρείας:

- Ελλάδα: +15%
- Αυστραλία: +5%
- Ανατολική Ευρώπη: +24%
- Γαλλία: +24%
- Γερμανία: +15%
- Ηνωμένο Βασίλειο: +44%

Μάκης Αποστόλου
makis@notice.gr

> MSC

ΔΙΑΜΟΡΦΩΝΟΝΤΑΣ ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ ΤΗΣ ΚΡΟΥΑΖΙΕΡΑΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ



Την Τετάρτη 21 Οκτωβρίου 2026 πραγματοποιήθηκε επί του MSC Armonia, στο λιμάνι της Κέρκυρας, η εκδήλωση του Τμήματος Κρουαζιέρας του Ομίλου MSC με τίτλο "Διαμορφώνοντας το Μέλλον της Κρουαζιέρας στην Ελλάδα". Η εκδήλωση έφερε κοντά εκπροσώπους της κυβέρνησης, της τοπικής αυτοδιοίκησης, των θεσμικών φορέων, των λιμενικών αρχών, των τοπικών μέσων ενημέρωσης, καθώς και της επιχειρηματικής και τουριστικής κοινότητας του νησιού. Στόχος ήταν ένας ουσιαστικός διάλογος για τη συμβολή της κρουαζιέρας στην τοπική οικονομία και στην ευρύτερη ανάπτυξη της Κέρκυρας.

Η ΕΛΛΑΔΑ ΚΑΙ Η ΚΕΡΚΥΡΑ ΣΤΗ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ

Η εκδήλωση ξεκίνησε με καλωσόρισμα από τον **Captain Igor Anic, Πλοίαρχο του MSC Armonia.** Ακολούθησαν χαιρετισμοί από τον **Υφυπουργό Ναυτιλίας και Νησιωτικής Πολιτικής, Στέφανο Γκίκα** και τον **Γενικό Γραμματέα Αιγαίου και Νησιωτικής Πολιτικής, Φώτη Μάγγο**. Η εκδήλωση συνεχίστηκε με την παρουσίαση του Τμήματος Κρουαζιέρας του Ομίλου MSC και των δύο brands του, MSC Cruises και Explora Journeys, με έμφαση στη διαρκώς ενισχυόμενη παρουσία τους στην ελληνική αγορά. Το 2026 και το 2027, οκτώ πλοία του Ομίλου πραγματοποιούν σχεδόν 500 προσεγγίσεις σε 22 ελληνικούς προορισμούς, ενώ ο Πειραιάς λειτουργεί ως λιμάνι αφετηρίας όλο τον χρόνο.

Στην Κέρκυρα, το Τμήμα Κρουαζιέρας του Ομίλου MSC κατέχει την πρώτη θέση. Σύμφωνα με το πρόγραμμα κρουαζιέρας του λιμανιού για το 2026, οι MSC Cruises και Explora Journeys πραγματοποιούν μαζί πάνω από 100 προσεγγίσεις με επτά πλοία, αντιπροσωπεύοντας το 33% των επισκεπτών. Η παρουσία αυτή καλύπτει και τους δώδεκα μήνες του χρόνου: τον χειμώνα, το MSC Lirica (Ιανουάριος–Μάρτιος) και το MSC Orchestra (Νοέμβριος–Δεκέμβριος) φέρνουν επισκέπτες στο νησί κάθε εβδομάδα, στηρίζοντας την τοπική οικονομία και εκτός θερινής περιόδου.



Ο Κυριάκος Αναστασιάδης, Στρατηγικός Σύμβουλος της MSC Cruises στην Ελλάδα, δήλωσε: "Η Κέρκυρα είναι ένας από τους πιο αγαπημένους προορισμούς των επισκεπτών μας και είμαστε περήφανοι που είμαστε η εταιρεία κρουαζιέρας που την επισκέπτεται περισσότερο, όλο τον χρόνο. Η σχέση μας με την Ελλάδα, όμως, είναι πολύ βαθύτερη: ο Όμιλος MSC δραστηριοποιείται στη χώρα από το 1994 και απασχολεί σήμερα πάνω από 500 ανθρώπους σε Πειραιά, Θεσσαλονίκη και Ηράκλειο. Η δουλειά μας για την Ελλάδα ως προορισμό κρουαζιέρας όλο τον χρόνο διακρίθηκε πρόσφατα με δύο χρυσά και ένα αργυρό βραβείο στα Tourism Awards 2026. Παράλληλα, με τη Marketing Greece δημιουργούμε περιεχόμενο και κοινές καμπάνιες, ξεκινώντας από τη Σύρο, για να φέρουμε τους ελληνικούς προορισμούς σε νέα κοινά. "Ξέρουμε ότι η ανάπτυξη πρέπει να σέβεται τα νησιά. Γι' αυτό πάνω από το 84% του νερού που χρησιμοποιούμε παράγεται επί του πλοίου με αφαλάτωση, ώστε να μην επιβαρύνουμε τα τοπικά αποθέματα. Επίσης, έως το τέλος του 2026, 22 από τα 27 πλοία του Τμήματος Κρουαζιέρας θα μπορούν να συνδέονται με ρεύμα από την ξηρά. Συναντήσεις σαν τη σημερινή μάς βοηθούν να χτίσουμε, μαζί με τους τοπικούς φορείς, το μέλλον της κρουαζιέρας στην Ελλάδα.»

ΤΕΣΣΕΡΙΣ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΕΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΚΡΟΥΑΖΙΕΡΑ

Κλείνοντας την παρουσίαση, το Τμήμα Κρουαζιέρας του Ομίλου MSC έθεσε προς συζήτηση τέσσερις προτεραιότητες για την ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας της Ελλάδας ως προορισμού κρουαζιέρας:

- Νέοι προορισμοί κρουαζιέρας: ανάπτυξη προορισμών προτεραιότητας μέσα στην επόμενη πενταετία, σε συνεργασία με την κυβέρνηση, τα αρμόδια υπουργεία και τον κλάδο
- Ενίσχυση ξεναγών: εκπαίδευση περισσότερων ξεναγών στα ελληνικά νησιά, ώστε οι επισκέψεις κρουαζιέρας να αφήνουν μεγαλύτερο όφελος στις τοπικές οικονομίες
- Καλύτερη εμπειρία επισκεπτών: μέτρα για να προστατεύονται οι επισκέπτες από τη ζέστη, καθώς και προστασία και αναβάθμιση των υποδομών που εξυπηρετούν τους επισκέπτες κρουαζιέρας
- Ηλεκτροδότηση των πλοίων από την ξηρά (OPS): κατάρτιση σχεδίου εφαρμογής του OPS στην Ελλάδα, ως προτεραιότητα βιωσιμότητας

Ακολούθησε ανοιχτή συζήτηση με ερωτήσεις και απαντήσεις, όπου οι συμμετέχοντες αντάλλαξαν απόψεις για τις προοπτικές της κρουαζιέρας στο νησί. Η εκδήλωση ολοκληρώθηκε με γεύμα δικτύωσης επί του πλοίου.

> UPS-FEDEX

ΤΟ DIESEL ΕΒΑΛΕ ΦΩΤΙΑ ΣΤΟ ΚΟΣΤΟΣ ΑΠΟΣΤΟΛΩΝ ΔΕΜΑΤΩΝ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΟΡΤΑΣΤΙΚΗ ΠΕΡΙΟΔΟ

Οι αποστολές δεμάτων στις ΗΠΑ οδεύουν ολοταχώς προς την ακριβότερη χρονιά που έχει καταγραφεί, με τις τιμές της εορταστικής περιόδου να κινούνται επίσης σε επίπεδα ρεκόρ, καθώς η άνοδος του diesel ανεβάζει τις επιβαρύνσεις για UPS και FedEx και, μαζί, το κόστος για τους retailers, όπως μεταδίδει το Reuters. Ο όγκος δεμάτων μπορεί να διπλασιαστεί στο δ' τρίμηνο.

DATA

Τιμές επίγειας παράδοσης (δ΄ τρίμηνο): +5,8%

Τιμές express (δ΄ τρίμηνο): +13,8%

Μέση τιμή diesel (19 Οκτωβρίου): $6,28 ανά γαλόνι

Επιβάρυνση καυσίμου UPS: 29,5%

Επιβάρυνση καυσίμου FedEx: 29%

"Το καύσιμο είναι στο επίκεντρο όλων των υπολογισμών και, ξανά, χωρίς πραγματικά καλά νέα", σημειώνει η Mingshu Bates, Chief Analytics Officer της AFS Logistics.

SUPER BOWL ΓΙΑ ΤΟ RETAIL ΟΙ ΓΙΟΡΤΕΣ

Η εορταστική περίοδος είναι για τους retailers ό,τι το Super Bowl για τον αθλητισμό, και αφιερώνουν το μεγαλύτερο μέρος του έτους στην προετοιμασία τους, δήλωσε η Jess Dankert, αντιπρόεδρος της RILA και αρμόδια για την εφοδιαστική αλυσίδα. Όπως πρόσθεσε, οι επιβαρύνσεις καυσίμων αποτελούν μέρος των διαπραγματεύσεων για τις συμβάσεις μεταξύ των λιανεμπόρων και των μεταφορικών εταιρειών. Ο κλάδος προσπαθεί να περιορίσει την επιβάρυνση του κόστους, εφαρμόζοντας μέτρα όπως η παροχή κινήτρων στους καταναλωτές για να επιστρέφουν στα φυσικά καταστήματα τις ηλεκτρονικές αγορές τους, καθώς και η συνεργασία με νέους συνεργάτες στον τομέα των παραδόσεων, ανέφερε.

ΟΙ ΕΝΑΛΛΑΚΤΙΚΕΣ

Ταχέως αναπτυσσόμενες εταιρείες όπως οι OnTrac, GoFo, UniUni, Jitsu και Veho καλύπτουν περίπου το 70% του πληθυσμού των ΗΠΑ και έχουν προσθέσει χωρητικότητα για τις γιορτές, σύμφωνα με τον Satish Jindel της ShipMatrix. "Κερδίζουν την προτίμηση πολλών αποστολέων που θέλουν να μειώσουν το κόστος μεταφοράς", επισημαίνει.
Ωστόσο και αυτές έχουν υψηλές επιβαρύνσεις: της OnTrac στη Δυτική Ακτή είναι 29,5%. Τα USPS επέβαλαν τον Απρίλιο την πρώτη τους επιβάρυνση καυσίμου, 8%, και η Amazon πρόσθεσε 3,5% στις χρεώσεις fulfillment. Η αλλαγή μεταφορέα έχει και μειονεκτήματα, αφού ο καταμερισμός μπορεί να ακυρώσει τις εκπτώσεις όγκου και τα πλάνα των γιορτών κλείνουν μήνες νωρίτερα.





> OTE

ΤΟ DISNEY+ ΣΤΗΝ MAGENTATV ΜΕ ΣΥΝΔΥΑΣΤΙΚΑ ΠΑΚΕΤΑ ΑΠΟ €19,90 ΤΟΝ ΜΗΝΑ

Το Disney+ προστίθεται στην MagentaTV του ομίλου ΟΤΕ, στο πλαίσιο της συνεργασίας του ομίλου Telekom με την πλατφόρμα. Οι συνδρομητές μπορούν να επιλέξουν νέα συνδυαστικά πακέτα, με τις δύο υπηρεσίες σε μία συνδρομή, ενώ δύο νέα πακέτα MegaStream προσθέτουν και το Netflix.
MagentaTV Cinema + Disney+: από €19,90 τον μήνα (12μηνη δέσμευση)
MagentaTV MegaStream Cinema, πρώτοι 3 μήνες: €10,90 τον μήνα
MagentaTV MegaStream Cinema, από τον 4ο μήνα: €29,90 τον μήνα

INFO

- Συνδυασμοί με Disney+: MagentaTV Cinema ή MagentaTV Full
- MagentaTV MegaStream Cinema: MagentaTV Cinema, Disney+ και Netflix, με 12μηνη δέσμευση
- MagentaTV MegaStream Full: MagentaTV Full, Disney+ και Netflix, με 24μηνη δέσμευση
- Προσφορά: Disney+ και Netflix δώρο τους 3 πρώτους μήνες σε κάθε νέα ενεργοποίηση MegaStream
- Περιεχόμενο: Disney, Pixar, Marvel, Star Wars, National Geographic, Hulu, FX, ESPN

FOOD FORWARD

From Farm to Future

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

2 SEASON



5–6 Νοεμβρίου 2026

HYATT REGENCY THESSALONIKI

Για περισσότερες πληροφορίες:

ΜΕ ΤΗΝ ΑΞΙΟΠΙΣΤΙΑ ΤΗΣ NOTICE CONTENT & SERVICES

POWERED BY FORUM S.A. TRADE SHOWS • PUBLICATIONS



AGAPITOU MARIA
Head of Management Systems & Products Certification Division of TÜV AUSTRIA Hellas



BOURIKOS DIMITRIOS
General Director of customs & Excise, Independent Authority for Public Revenue



CHARALAMPAKIS GEORGIOS
Business Development Consultant, NOISIS



DIMITRIADIS YIORGOS
Chef & Culinary director



DIMORAGKAS VAIOS
Managing Director, NIELSENIQ Greece & Bulgaria



FOSKOLOS VAGGELIS
Head of Retail Sales & Insights, Circana



GEORGATOS VLASSIS
Vice President, EPOES - CEO, Gregory's



GEROSTERGIOUDIS THEODOROS
CEO, Masoutis



GIANNITSIS CHRISTOS
CEO, Olympos Dairies



JANEVSKI VLADIMIR
Managing Director, Premier Capital Hellas



KAKKAVAS CHRISTOS
Executive Advisor JLL, Athens Economics



KAPLANIDIS VASSILIS
Export Manager, DESSERTA



KATRIVANOS PERIKLIS
CEO, Neva Pigon Grammou



KONTOS DIMITRIS
Chief Operating Officer, METRO



KOUTSOURADI ARGYRO
CEO & Founder, Myrovolos Organics



LALATSIS HARIS
Market Analyst



LOULOUMARIS SYMEON
Country Manager Danone Specialized Nutrition, Plant Based,Dairy Nwmil Hellas



LYMPEROPOULOU ANTIGONI
CEO Hellenic Development Bank of Investments (HDBI ex TANEO)



MANOLAS IOANNIS
Managing Director, IBLS



MICHALOPOULOU MARIA
Marketing & Exports Manager, Select Fish



MAVROS ATHANASIOS
Partner EY Consumer & Health Leader for Southeastern Europe



OIKONOMIDIS GIORGOS
Founder 45 Fish Butchery/Chef



PANAGIOTAKIS MICHALIS
Member of the Board, DORIKI



PAPACHRISTOS CHARALAMBOS
President, SEFYMEN



PAPADIMITRAKOPOULOS CHRISTOS
Founder & Owner Orange Be Global



PAPADOPOULOS GIANNIS
Senior Partner, EOS Capital



PAPAEFTHYMIOU THANOS
CEO, VALMA



PAPANIKOLAOU ATHANASIOS
President, EPOES - CEO, Vivartia Group



PARASKEVAIDOU CHRISTINA
Director of Operational Planning & Development, NOISIS



POTAMITIS ANTONIS
President & CEO, WEST Group & President, Institute of Sales of Greece



SARANTIS MICHALIS
CEO, Hellenic Dairies



SIDERIS NATASHA
CEO & Founder, Tashas Group



SINODINOS DIMITRIS
Chairman of the Board SEET & Commercial Director KONYA



SOLOMOS TAKIS
Co-Founder & Partner Elikonos Capital AIFM



TAKAS NIKOLAOS
Managing Partner THERMI VC



TAKOULAS VAGGELIS
Purchasing Director, METRO



TOURALIAS APOSTOLOS
Chairman, HAPO



TRIANTAFYLLOS ANASTASIOS
Managing Partner, Andersen Legal in Greece



TSACHOURIDIS PANTELIS
Purchasing Director, Diamantis Masoutis

TSIAOUSIDIS SAVVAS
Corporate & Investment Banking Northern Greece, EUROBANK

VAPORIDIS STELIOS
Project Development Manager in the Agri Food Sector TÜV AUSTRIA Hellas

VARDAKA KONSTANTINA
Talent Development Director, Head of LHH Greece

VEROPOULOS NIKOS
President, Vero

VEZYROGLOU ANTONIS
CEO, A. Vezyroglou

ZEMPILOGLOU NASOS
CEO, Mytilos

ZOUKAS KOSTAS
President, PEMETE

ΔΕΙΤΕ ΕΔΩ ΤΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΤΟΥ ΣΥΝΕΔΡΙΟΥ

PLATINUM SPONSORS

GOLD SPONSORS

SILVER SPONSORS

BANKING PARTNER

SUPPORTERS

PARTNER

MEDIA SPONSOR

ΜΕ ΤΗΝ ΑΙΓΙΔΑ

> METLEN

ΣΤΟ ΜΙΚΡΟΣΚΟΠΙΟ ΤΩΝ FINANCIAL TIMES ΤΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΤΗΣ ΜΕΓΕΘΗ

Τον τρόπο με τον οποίο η Metlen χρηματοδοτεί τις ενεργειακές της επενδύσεις, αλλά και την εικόνα που παρουσιάζουν τα οικονομικά της στοιχεία, εξετάζουν οι Financial Times, θέτοντας ερωτήματα για τον δανεισμό και τη διαχείριση της ρευστότητας του ομίλου. Το δημοσίευμα της στήλης Alphaville, στις 27 Οκτωβρίου, επικεντρώνεται σε συγκεκριμένες χρηματοοικονομικές συναλλαγές, επισημαίνοντας ότι η σύνθετη δομή των εταιρειών και των επενδυτικών σχημάτων δυσκολεύει την αξιολόγηση των οικονομικών μεγεθών από τους επενδυτές.

ΤΟ ΕΡΓΟ ΣΤΗΝ ΒΡΕΤΑΝΙΑ

Στο επίκεντρο της ανάλυσης βρίσκεται φωτοβολταϊκό έργο της Metlen στην Βρετανία, το Whirlbush, το οποίο ξεκίνησε τη λειτουργία του το 2024. Όπως αναφέρουν οι Financial Times, η εταιρεία που είχε αναλάβει το έργο προχώρησε στα τέλη του 2025 σε δανεισμό 77,6 εκατ. λιρών από την Alpha Bank, ενώ την ίδια περίοδο εμφάνιζε απαιτήσεις άνω των 59 εκατ. λιρών από άλλες εταιρείες του ομίλου. Η βρετανική εφημερίδα εστιάζει στο γεγονός ότι το ποσό του δανείου ήταν μεγαλύτερο από τη λογιστική αξία της συγκεκριμένης επένδυσης, καθώς μέρος των χρημάτων χρησιμοποιήθηκε για τη χρηματοδότηση και άλλων φωτοβολταϊκών έργων.

ΤΟ ΧΡΕΟΣ

Πέρα από τη συγκεκριμένη συναλλαγή, το δημοσίευμα εξετάζει συνολικότερα τον τρόπο με τον οποίο η Metlen υπολογίζει και παρουσιάζει τον καθαρό δανεισμό της. Ειδικότερα, οι Financial Times αναφέρονται στα δάνεια που συνδέονται με εταιρείες ειδικού σκοπού, οι οποίες δημιουργούνται για την ανάπτυξη και χρηματοδότηση μεμονωμένων ενεργειακών έργων. Η Metlen εξαιρεί από τον προσαρμοσμένο καθαρό δανεισμό ορισμένες από αυτές τις υποχρεώσεις, όταν οι δανειστές δεν έχουν δικαίωμα αναγωγής στη μητρική εταιρεία. Πρόκειται για μια χρηματοδοτική δομή που χρησιμοποιείται στον ενεργειακό κλάδο, καθώς επιτρέπει τον διαχωρισμό των κινδύνων ανά επένδυση.

Ωστόσο, σύμφωνα με τους Financial Times, οι οικονομικές καταστάσεις δεν προσφέρουν πάντοτε την απαιτούμενη ανάλυση ώστε να μπορεί ένας επενδυτής να διακρίνει εύκολα ποιο μέρος του συνολικού χρέους περιλαμβάνεται στους προσαρμοσμένους δείκτες και ποιο εξαιρείται. Το δημοσίευμα αναφέρεται επίσης σε επιμέρους συναλλαγές του ομίλου, μεταξύ των οποίων η καταγραφή εσόδου €130 εκατ. από πώληση νομικής απαίτησης, αλλά και συμφωνία στον τομέα της αποθήκευσης ενέργειας μέσω κοινοπραξίας. Ιδιαίτερη αναφορά



Ευάγγελος Μυτιληναίος, Metlen

γίνεται και σε έντοκη προκαταβολή που έλαβε η εταιρεία κατά το α' εξάμηνο του 2026, η οποία αντιμετωπίστηκε λογιστικά ως στοιχείο του κεφαλαίου κίνησης και όχι ως τραπεζικός δανεισμός.

Η ΑΠΑΝΤΗΣΗ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ

Απαντώντας στα σχετικά ερωτήματα, η Metlen υποστηρίζει ότι πρόκειται για μια συνηθισμένη πρακτική στον χώρο των ενεργειακών επενδύσεων, όπου περισσότερα έργα χρηματοδοτούνται μέσα από κοινές τραπεζικές συμφωνίες. Σύμφωνα με την εταιρεία, η συγκεκριμένη επιλογή συμβάλλει στη μείωση του χρηματοδοτικού κόστους και στην απλούστευση των διαδικασιών. Παράλληλα, η Metlen διευκρινίζει ότι η συμφωνία είχε δρομολογηθεί αρκετούς μήνες νωρίτερα και δεν σχετιζόταν με την παρουσίαση της οικονομικής εικόνας στο τέλος του 2025. Το δάνειο αποπληρώθηκε στη συνέχεια, όταν το έργο μεταβιβάστηκε στο πλαίσιο πώλησης φωτοβολταϊκών επενδύσεων στην Βρετανία.

> THEON INTERNATIONAL

ΣΕ ΕΞΕΛΙΞΗ Η ΑΠΟΚΤΗΣΗ ΤΟΥ 80% ΤΗΣ MERIO - ΠΡΩΤΗ ΠΑΡΑΓΓΕΛΙΑ €5 ΕΚΑΤ. ΓΙΑ DRONES

Όλες τις απαιτούμενες εγκρίσεις για την απόκτηση του 80% της Merio έλαβε η Theon International, η οποία ολοκλήρωσε και τα προπαρασκευαστικά βήματα, με τη διαδικασία να βρίσκεται πλέον σε εξέλιξη.

Η συνεργασία των δύο εταιρειών έχει ήδη φέρει νέα παραγγελία περίπου €5 εκατ. για λύσεις της Merio σε μη επανδρωμένα εναέρια οχήματα.

Η παραγγελία αυτή αντιστοιχεί περίπου στο 1/3 των προβλεπόμενων εσόδων της Merio για το 2026.

Η διοίκηση και τα βασικά στελέχη της Merio θα παραμείνουν στην εταιρεία, ενώ η Theon θα ενσωματώσει πλήρως στον όμιλο το Business Development, την παραγωγή και τη λειτουργία της.

"ΕΝΟΠΟΙΗΣΗ ΤΗΣ ΕΥΡΩΠΑΪΚΗΣ ΑΜΥΝΤΙΚΗΣ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑΣ"

Ο Ιδρυτής και Διευθύνων Σύμβουλος της Theon, Κρίστιαν Χατζημηνάς, τόνισε: "Η Theon σκοπεύει να διαδραματίσει ενεργό ρόλο στην περαιτέρω ενοποίηση της ευρωπαϊκής αμυντικής βιομηχανίας. Με τις βιομηχανικές και τεχνολογικές μας δραστηριότητες να εκτείνονται κυρίως στην Ελλάδα, τη Γερμανία και τη Γαλλία, φέρνουμε ολοένα και πιο κοντά τις ομάδες μας, ώστε να αξιοποιούμε τις επιχειρηματικές ευκαιρίες ως



Κρίστιαν Χατζημηνάς, Διευθύνων Σύμβουλος και Ιδρυτής, Theon

ενιαίος όμιλος. Υπό την προϋπόθεση της ολοκλήρωσης της εξαγοράς της HGH, αναμένουμε ότι η πλατφόρμα αυτή θα διευρυνθεί περαιτέρω, ενισχύοντας τη δυνατότητά μας να προσφέρουμε ολοένα και πιο ολοκληρωμένες ηλεκτρο-οπτικές λύσεις σε πελάτες διεθνώς".

> ELDORADO GOLD

ΚΑΘΑΡΑ ΚΕΡΔΗ $118 ΕΚΑΤ. ΣΤΟ Γ΄ ΤΡΙΜΗΝΟ - ΧΑΜΗΛΟΤΕΡΑ Η ΠΡΟΒΛΕΨΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΣΤΙΣ ΣΚΟΥΡΙΕΣ

Έσοδα $511,9 εκατ. και καθαρά κέρδη $118 εκατ. εμφάνισε η Eldorado Gold στο γ' τρίμηνο του 2026. Η εταιρεία αναθεώρησε προς τα κάτω την πρόβλεψη παραγωγής για το 2026, ενώ στις Σκουριές της Χαλκιδικής η πρώτη παραγωγή συμπυκνώματος χαλκού-χρυσού έγινε στις 8 Σεπτεμβρίου, με την εμπορική παραγωγή να αναμένεται στα τέλη του δ' τριμήνου.

DATA Γ΄ Τρίμηνο 2026
Παραγωγή χρυσού: 106.351 ουγκιές
Μέση τιμή πώλησης: $4.326 ανά ουγκιά
Προσαρμοσμένο EBITDA: $275,2 εκατ.
Ελεύθερες ταμειακές ροές: -$191,1 εκατ.
Ταμειακά διαθέσιμα (30/9): $396,8 εκατ.

Νέες προβλέψεις

- Παραγωγή χρυσού (λειτουργούντα μεταλλεία): 405.000-440.000 ουγκιές, από 430.000-490.000
- Σκουριές: 10.000-35.000 ουγκιές, από 60.000-100.000
- AISC: $1.975-$2.125 ανά ουγκιά, από $1.670-$1.870
- Κεφάλαιο διατήρησης: $170-$190 εκατ., από $140-$165 εκατ.

Η χαμηλότερη παραγωγή οφείλεται στο Kisladag, στην Ολυμπιάδα, λόγω του χρονοδιαγράμματος επέκτασης στους 650 χιλ. τόνους ετησίως, και στη βραδύτερη από την αναμενόμενη αύξηση της παραγωγής στις Σκουριές. Το Lamaque στον Καναδά αντισταθμίζει μέρος της απώλειας. Η αρνητική ταμειακή ροή αντανακλά τις επενδύσεις σε Σκουριές και McIlvenna Bay.

ΑΚΡΙΒΟΤΕΡΕΣ ΟΙ ΣΚΟΥΡΙΕΣ

- Συνολικό κεφάλαιο έργου: περίπου $1,425 δισ., με αύξηση $65 εκατ. κόστους έργου και $45 εκατ. κεφαλαίου ανάπτυξης
- Επιταχυνόμενο λειτουργικό κεφάλαιο: $390 εκατ.
- Πιθανά επιπλέον έξοδα: έως $30 εκατ., ανάλογα με την έναρξη εμπορικής παραγωγής
- Εργαζόμενοι στο εργοτάξιο (30/9): περίπου 2.297, από τους οποίους 622 της εταιρείας

Η αύξηση οφείλεται κυρίως στις υψηλότερες απαιτήσεις των εργολάβων, στην παρατεταμένη χρήση γεννητριών πριν από τη σύνδεση με το δίκτυο, που ολοκληρώθηκε στις 28 Σεπτεμβρίου, και στη μεγαλύτερη διάρκεια της θέσης σε λειτουργία. Το έργο παραμένει πλήρως χρηματοδοτημένο, ενώ η εταιρεία έχει συνάψει συμβάσεις πώλησης για όλη την προβλεπόμενη παραγωγή συμπυκνώματος των επόμενων δύο ετών. Στην Ολυμπιάδα η παραγωγή ήταν 13.430 ουγκιές, από 13.597, με τα έσοδα να ανεβαίνουν στα $96,7 εκατ., από $65,8 εκατ.

"ΚΟΣΤΙΣΕ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΟ ΑΠΟ Ο,ΤΙ ΑΝΑΜΕΝΑΜΕ"

"Το γ' τρίμηνο σηματοδότησε ένα σημαντικό βήμα προόδου για την Eldorado. Οι Σκουριές παρήγαγαν το πρώτο συμπύκνωμα χαλκού-χρυσού και το McIlvenna Bay συνέχισε να αυξάνει την παραγωγή του μετά την παραγωγή του πρώτου συμπυκνώματος χαλκού και ψευδαργύρου. Στις Σκουριές, η αύξηση της παραγωγής διήρκεσε περισσότερο και κόστισε περισσότερο από ό,τι αναμέναμε, και είναι σημαντικό να το αναγνωρίσουμε αυτό ευθέως", δήλωσε ο Christian Milau, που ανέλαβε Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος στις 30 Σεπτεμβρίου, διαδεχόμενος τον George Burns. "Οι μέτοχοι πρέπει να αναμένουν από εμάς να θέτουμε σαφείς προσδοκίες, να αναφερόμαστε με διαφάνεια σχετικά με την πρόοδό μας και να παραμένουμε πειθαρχημένοι στον τρόπο με τον οποίο κατανέμουμε το κεφάλαιο", πρόσθεσε. Η εταιρεία ανακοίνωσε μέρισμα $0,075 ανά μετοχή για το δ΄ τρίμηνο, πληρωτέο στις 15 Δεκεμβρίου.



> SMEs DAILY ROADSHOWS

ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΚΑΙ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΑ ΕΡΓΑΛΕΙΑ ΓΙΑ ΤΙΣ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΕΣ ΣΤΟ ΕΠΙΚΕΝΤΡΟ ΣΤΗΝ ΚΑΣΤΟΡΙΑ

Οι επενδυτικές ευκαιρίες, οι διαθέσιμες χρηματοδοτικές λύσεις και οι προοπτικές ανάπτυξης των μικρομεσαίων επιχειρήσεων βρέθηκαν στο επίκεντρο της εκδήλωσης των SMEs Daily Roadshows της Notice Content & Services, η οποία πραγματοποιήθηκε τη Δευτέρα 12 Οκτωβρίου στο κατάμεστο Ενυδρείο Καστοριάς. Επιχειρηματίες, στελέχη της αγοράς και εκπρόσωποι της τοπικής επιχειρηματικής κοινότητας συναντήθηκαν σε μια συζήτηση με επίκεντρο τις δυνατότητες ενίσχυσης της επιχειρηματικής δραστηριότητας και τα εργαλεία που μπορούν να υποστηρίξουν την αναπτυξιακή πορεία των μικρομεσαίων επιχειρήσεων.







INFO

- Υποστηρικτές: Eurobank, Noisis Development Consultant S.A., TÜV AUSTRIA HELLAS
- Συνεργασία: Εμπορικό και Βιομηχανικό Επιμελητήριο Καστοριάς
- Χώρος διεξαγωγής: Ενυδρείο Καστοριάς

ΕΡΓΑΛΕΙΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΝΙΣΧΥΣΗ ΤΗΣ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΙΚΟΤΗΤΑΣ

Στο επίκεντρο της συζήτησης βρέθηκαν οι διαθέσιμες χρηματοδοτικές λύσεις, τα εργαλεία υποστήριξης επενδυτικών σχεδίων και οι ευκαιρίες που μπορούν να συμβάλουν στην ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας και στη διαμόρφωση προοπτικών βιώσιμης ανάπτυξης για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις.

Σε ένα περιβάλλον όπου η χρηματοδότηση και η αξιοποίηση των διαθέσιμων επενδυτικών δυνατοτήτων αποτελούν κρίσιμες παραμέτρους για την επιχειρηματική εξέλιξη, η ενημέρωση για τις διαθέσιμες επιλογές αποκτά ιδιαίτερη σημασία. Η συμμετοχή στην εκδήλωση ανέδειξε την ανάγκη των επιχειρήσεων για έγκυρη και ουσιαστική πληροφόρηση, καθώς και για καλύτερη σύνδεση με τα χρηματοδοτικά και επενδυτικά εργαλεία που μπορούν να υποστηρίξουν τα σχέδιά τους.

Η ΚΑΣΤΟΡΙΑ ΣΤΟ ΔΙΚΤΥΟ ΤΩΝ SMES DAILY ROADSHOWS

Η εκδήλωση στην Καστοριά αποτέλεσε έναν ακόμη σταθμό της σειράς SMEs Daily Roadshows, μέσα από την οποία αναδεικνύονται ζητήματα που απασχολούν τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις και την τοπική επιχειρηματική κοινότητα. Η πρωτοβουλία συνεχίζεται με επόμενες στάσεις σε άλλες πόλεις, διατηρώντας στο επίκεντρο τις ανάγκες των επιχειρήσεων και τις δυνατότητες αξιοποίησης χρηματοδοτικών και επενδυτικών ευκαιριών.



> SAMSUNG

ΔΙΑΦΗΜΙΣΤΙΚΗ ΚΑΜΠΑΝΙΑ ΜΕ ΜΠΗΧΤΕΣ ΓΙΑ ΤΟ ΑΝΑΔΙΠΛΟΥΜΕΝΟ IPHONE DUO

Στο στόχαστρο της Samsung βρίσκεται το νέο αναδιπλούμενο smartphone της Apple, iPhone Duo, μέσα από μια διαφημιστική καμπάνια που σατιρίζει τον σχεδιασμό της συσκευής, την ώρα που πληθαίνουν οι αναφορές για ρωγμές στην οθόνη και προβλήματα στον μηχανισμό αναδίπλωσης.

Το βίντεο, το οποίο χρηματοδοτήθηκε από την Samsung και δημοσιεύθηκε στο Instagram στο πλαίσιο πληρωμένης συνεργασίας, χρησιμοποιεί ένα πράσινο μήλο σε κινούμενα σχέδια για να διακωμωδήσει την είσοδο της Apple στην αγορά των αναδιπλούμενων smartphones.

Στη διαφήμιση, ένα μήλο κόβεται σε επιμέρους τμήματα, τα οποία επιχειρούν να διπλώσουν και να ενωθούν ξανά, προτού εμφανιστεί το Galaxy Z Fold 8 της Samsung. Με αυτόν τον τρόπο, η εταιρεία επιχειρεί να αναδείξει τα πλεονεκτήματα της δικής της συσκευής απέναντι στον νέο ανταγωνιστή της.

ΠΟΥ ΕΣΤΙΑΖΕΙ Η ΚΑΜΠΑΝΙΑ

Η καμπάνια εστιάζει σε δύο βασικά χαρακτηριστικά των συσκευών, υποστηρίζοντας ότι το Galaxy Z Fold 8 είναι κατά 1,6 χιλιοστά λεπτότερο και κατά 53 γραμμάρια ελαφρύτερο από το iPhone Duo.

Σύμφωνα με τα στοιχεία που παρουσιάζονται στο βίντεο, το αναδιπλούμενο smartphone της Samsung ζυγίζει 201 γραμμάρια, έναντι 254 γραμμαρίων για τη συσκευή της Apple. Παράλληλα, το πάχος του Galaxy Z Fold 8 όταν είναι διπλωμένο διαμορφώνεται στα 9,7 χιλιοστά, ενώ εκείνο του iPhone Duo φτάνει τα 11,3 χιλιοστά.

Το διαφημιστικό μήνυμα ολοκληρώνεται με το σύνθημα "Years ahead in Foldables" παραπέμποντας στο προβάδισμα που έχει αποκτήσει η Samsung στην κατηγορία, καθώς δραστηριοποιείται στην αγορά των αναδιπλούμενων smartphones εδώ και περισσότερα χρόνια.

ΤΟ ΠΡΟΒΑΔΙΣΜΑ ΣΤΗΝ ΑΓΟΡΑ

Η διαφημιστική... επίθεση έρχεται σε μια περίοδο εντεινόμενου ανταγωνισμού μεταξύ των δύο κατασκευαστών, μετά την κυκλοφορία του iPhone Duo στις 23 Οκτωβρίου.

Η Apple εισήλθε στην αγορά των αναδιπλούμενων smartphones σε μια χρονική συγκυρία κατά την οποία η Samsung έχει ήδη εδραιώσει σημαντική παρουσία. Η νοτιοκορεατική εταιρεία παρουσίασε το πρώτο Galaxy Fold το 2019 και πλέον προωθεί την όγδοη γενιά της σειράς Galaxy Z Fold, δίνοντας έμφαση στον σχεδιασμό, τη φορητότητα και τις τεχνολογικές βελτιώσεις των συσκευών της.

ΑΝΑΦΟΡΕΣ ΓΙΑ ΡΩΓΜΕΣ ΣΤΗΝ ΟΘΟΝΗ ΤΟΥ IPHONE DUO

Την ίδια στιγμή, η Apple βρίσκεται αντιμέτωπη με αναφορές για προβλήματα σε ορισμένες από τις πρώτες συσκευές iPhone Duo που έφτασαν στα χέρια καταναλωτών.

Σύμφωνα με σχετικά δημοσιεύματα, ορισμένοι αγοραστές ανέφεραν ρωγμές και δυσλειτουργίες στην οθόνη λίγες ημέρες μετά την αγορά του smartphone. Εικόνες και βίντεο που κυκλοφορούν στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης φέρονται να δείχνουν ζημιές στην εσωτερική αναδιπλούμενη οθόνη, με αρκετές αναφορές να εστιάζουν στην περιοχή του κεντρικού μεντεσέ.

Η Apple έχει αναγνωρίσει ότι παρουσιάστηκε πρόβλημα σε περιορισμένο αριθμό συσκευών iPhone Duo, επιβεβαιώνοντας ότι οι πελάτες που επηρεάζονται μπορούν να ζητήσουν αντικατάσταση μέσω του προγράμματος AppleCare.

> ΦΩΚΙΩΝ ΚΑΡΑΒΙΑΣ (EUROBANK)

ΠΑΝΩ ΑΠΟ ΤΟΝ ΠΗΧΗ ΤΩΝ €4,5 ΔΙΣ. Η ΠΙΣΤΩΤΙΚΗ ΕΠΕΚΤΑΣΗ - ΤΙ ΕΙΠΕ ΓΙΑ ΑΜΠΟΥ ΝΤΑΜΠΙ, ΕΞΑΓΟΡΕΣ ΚΑΙ EUROLIFE

Στα ισχυρά μεγέθη εννεαμήνου και γ' τριμήνου του έτους αναφέρθηκε ο CEO της Eurobank, Φωκίων Καραβίας, κατά τη διάρκεια ενημέρωσης των αναλυτών. Όπως ο ίδιος τόνισε η καθαρή πιστωτική επέκταση €4,5 δισ. το 2026 θα ξεπεραστεί, ενώ για το 2027 η διοίκηση της τράπεζας αναμένει ανάπτυξη των χορηγήσεων, με χαμηλότερο όμως ρυθμό συγκριτικά με πέρυσι. Όπως η διοίκηση τόνισε σε σχετικές ερωτήσεις αναλυτών, το α' τρίμηνο του 2027 αναμένεται να ανοίξει το γραφείο αντιπροσώπευσης στο Άμπου Ντάμπι, ενώ πάντα υπάρχει ενδιαφέρον για εξαγορές που δίνουν αξία στους μετόχους. Στόχος είναι η αξιοποίηση ευκαιριών για εταιρικούς πελάτες στα Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα και στην ευρύτερη περιοχή. Όπως διευκρίνισε η διοίκηση, οι σχετικές τραπεζικές εργασίες θα εγγράφονται στην Ελλάδα.

Η ΕΞΑΓΟΡΑ ΤΗΣ EUROLIFE

Η εξαγορά της δραστηριότητας ζωής της Eurolife προσθέτει μία ακόμη πηγή εσόδων, με την ενσωμάτωσή της να αποτυπώνεται στα αποτελέσματα του δ' τριμήνου του 2026. Σύμφωνα με τη διοίκηση, η πρόσθετη συνεισφορά στα έσοδα προμηθειών αναμένεται να διαμορφωθεί σε €20–€25 εκατ. στο τελευταίο τρίμηνο. Σε ετήσια βάση, η παρουσίαση της τράπεζας τοποθετεί την ενίσχυση των εσόδων προμηθειών περίπου στα €100 εκατ. και την αύξηση των οργανικών κερδών προ προβλέψεων περίπου στο 5%. Η εκτίμηση για την κεφαλαιακή επίπτωση της συναλλαγής παραμένει αμετάβλητη, περίπου στις 120 μονάδες βάσης για τον δείκτη CET1. Σε pro forma βάση μετά τη συναλλαγή, ο δείκτης διαμορφώνεται στο 14,3%, έναντι 15,5% στο τέλος Σεπτεμβρίου.

Ο ΦΟΡΟΣ ΣΤΗΝ ΒΟΥΛΓΑΡΙΑ

Σχετικά με το ενδεχόμενο επιβολής τραπεζικού φόρου στην Βουλγαρία, η διοίκηση διευκρίνισε ότι οι συζητήσεις συνεχίζονται και δεν έχει ληφθεί τελική απόφαση. Με βάση τα δεδομένα που εξετάζονται, εκτίμησε την πιθανή επιβάρυνση για τον όμιλο σε €10–€15 εκατ. για το 2027, με το τελικό ύψος της να εξαρτάται από τη μορφή που θα λάβει το μέτρο.

Οικονομικά Αποτελέσματα

EUROBANK

Βασικά Οικονομικά Μεγέθη (€εκ.)	9μηνο 2026	9μηνο 2025	Μεταβολή
Καθαρά Έσοδα από Τόκους	2.068	1.902	8,7%
Καθαρά Έσοδα Προμηθειών	630	557	13,0%
Λειτουργικά Έσοδα	2.776	2.506	10,8%
Λειτουργικά Έξοδα	995	930	6,9%
Οργανικά Κέρδη προ Προβλέψεων	1.703	1.529	11,4%
Κέρδη προ Προβλέψεων	1.781	1.575	13,1%
Προβλέψεις Πιστωτικών Κινδύνων	224	237	-5,5%
Οργανικά Λειτουργικά Κέρδη	1.478	1.292	14,4%
Προσαρμοσμένα Καθαρά Κέρδη	1.209	1.058	14,3%
Καθαρά Κέρδη μετά από φόρους	1.161	1.033	12,4%

Στοιχεία Ισολογισμού (€εκ.)	9μηνο 2026	9μηνο 2025
Καταναλωτικά Δάνεια	5.309	4.767
Στεγαστικά Δάνεια	13.084	12.865
Δάνεια προς Μικρές Επιχειρήσεις	3.457	3.526
Δάνεια προς Μεσαίες & Μεγάλες Επιχειρήσεις	33.580	29.123
Σύνολο Χορηγήσεων (προ προβλέψεων)	59.049	54.268
Σύνολο Καταθέσεων	87.182	78.999
Σύνολο Ενεργητικού	114.234	102.969

Χρηματοοικονομικοί Δείκτες	9μηνο 2026	9μηνο 2025
Καθαρό Περιθώριο Επιτοκίου	2,49%	2,49%
Δείκτης Κόστους προς Έσοδα	35,8%	37,1%
Μη Εξυπηρετούμενα Ανοίγματα (NPEs)	2,4%[5]	2,8%
Σωρευτικές Προβλέψεις προς μη Εξυπηρετούμενα Ανοίγματα	81,9%[6]	94,0%
Προβλέψεις προς Δάνεια	0,53%	0,61%
Απόδοση Ενσώματων Ιδίων Κεφαλαίων	16,9%	16,2%
Κέρδη ανά Μετοχή (€)	0,31	0,28
CET1	15,5%[7]	15,5%



Φωκίων Καραβίας, CEO, Eurobank

ΤΑ HIGHLIGHTS

Τα καθαρά έσοδα από τόκους αυξήθηκαν σε ετήσια βάση κατά 8,7%, σε €2.068 εκατ. Για το γ΄ τρίμηνο του 2026 αυξήθηκαν κατά 5% σε τριμηνιαία βάση, σε €719 εκατ., λόγω αυξημένων τοκοφόρων περιουσιακών στοιχείων και υψηλότερων επιτοκίων από την ΕΚΤ. Το μέσο επιτόκιο διευκόλυνσης αποδοχής καταθέσεων της ΕΚΤ διαμορφώθηκε σε 229 μονάδες βάσης το γ΄ τρίμηνο του 2026, έναντι 204 μονάδων βάσης το β΄ τρίμηνο. Ενώ παράλληλα:

- Τα καθαρά έσοδα από αμοιβές και προμήθειες ενισχύθηκαν σε ετήσια βάση κατά 13,% και ανήλθαν σε €630 εκατ., κυρίως λόγω των εσόδων από τις χορηγήσεις δανείων, τη διαχείριση περιουσίας και τις ασφαλιστικές δραστηριότητες. Αντιστοιχούσαν σε 76 μονάδες βάσης επί του συνολικού ενεργητικού
- Τα οργανικά έσοδα αυξήθηκαν κατά 9,7% σε ετήσια βάση, σε €2.698 εκατ., ενώ τα συνολικά έσοδα ενισχύθηκαν κατά 10,8%, σε €2.776 εκατ.
- Οι λειτουργικές δαπάνες αυξήθηκαν σε ετήσια βάση κατά 6,9%, σε €995 εκατ., με τον δείκτη κόστους προς έσοδα να βελτιώνεται σε 35,8%, από 37,1% το εννεάμηνο του 2025
- Τα οργανικά κέρδη προ προβλέψεων αυξήθηκαν σε ετήσια βάση κατά 11,4%, σε €1.703 εκατ., ενώ τα συνολικά κέρδη προ προβλέψεων αυξήθηκαν κατά 13,1%, σε €1.781 εκατ.
- Οι προβλέψεις επισφαλών απαιτήσεων μειώθηκαν σε ετήσια βάση κατά 5,5%, σε €224 εκατ., και αντιστοιχούσαν σε 53 μονάδες βάσης επί των μέσων χορηγήσεων
- Τα οργανικά λειτουργικά κέρδη προ φόρων αυξήθηκαν σε ετήσια βάση κατά 14,4% σε €1.478 εκατ.
- Τα προσαρμοσμένα καθαρά κέρδη διαμορφώθηκαν σε €1.209 εκατ. αυξημένα σε ετήσια βάση κατά 14,3%, ενώ τα συνολικά καθαρά κέρδη αυξήθηκαν κατά 12,4% σε €1.161 εκατ.

Νίκος Ταμπακόπουλος
nicolas@notice.gr

> EUROBANK

ΟΛΟΚΛΗΡΩΘΗΚΕ Η ΕΞΑΓΟΡΑ ΤΟΥ 80% ΤΗΣ EUROLIFE LIFE ΑΠΟ ΤΗΝ FAIRFAX

Την ολοκλήρωση της εξαγοράς του 80% της Eurolife FFH Ασφαλίσεων Ζωής (Eurolife Life) από εταιρείες που ελέγχονται από την Fairfax Financial Holdings ανακοίνωσε η Eurobank, μετά τη λήψη των εποπτικών εγκρίσεων. Με τη συναλλαγή, η τράπεζα κατέχει πλέον το 100% της ασφαλιστικής ζωής. Η εξαγορά εντάσσεται στη στρατηγική της Eurobank για μεγαλύτερη παρουσία στον ασφαλιστικό κλάδο, διαφοροποίηση των πηγών εσόδων και ανάπτυξη των τραπεζοασφαλιστικών εργασιών, αξιοποιώντας τη θέση της Eurolife Life στην αγορά και το δίκτυο διανομής της. Η συναλλαγή είχε ανακοινωθεί στις 13 Οκτωβρίου 2025, με νέα ανακοίνωση στις 7 Μαΐου 2026.

ΤΑ ΕΠΟΜΕΝΑ ΒΗΜΑΤΑ ΣΤΗΝ ΚΥΠΡΟ

Έως το τέλος του 2026 αναμένεται να ολοκληρωθεί η πώληση του 45% της ERB Asfalistiki, θυγατρικής της Eurobank στις ασφαλίσεις ζημιών στην Κύπρο, σε συνδεδεμένες εταιρείες της Fairfax, όπως είχε ανακοινωθεί στις 7 Μαΐου 2026. Η ολοκλήρωση εξαρτάται από τις υπόλοιπες εγκρίσεις και προϋποθέσεις.v



> BLUE ECONOMY SUMMIT

ΑΝΟΙΧΤΕΣ ΟΙ ΕΓΓΡΑΦΕΣ ΓΙΑ ΤΟ BEST, ΤΟ ΔΙΕΘΝΕΣ ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΤΗΣ ΓΑΛΑΖΙΑΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ ΣΤΗΝ ΓΕΝΟΒΑ

Ανοιχτές είναι οι εγγραφές για το BEST, The Blue Economy Summit & Trade Show, τη διεθνή διοργάνωση για τη γαλάζια οικονομία που θα γίνει στη Γένοβα από τη Δευτέρα 16 έως την Πέμπτη 19 Νοεμβρίου 2026.



DATA
Διάρκεια: 4 ημέρες
Συνεδρίες: >30
Εκθεσιακός χώρος: 20.000 τ.μ.
Επιβάτες στα λιμάνια της ΕΕ: 417,8 εκατ., με πρώτη την Ιταλία με 93,5 εκατ. (22,4%)

ΑΠΟ ΤΗ ΓΕΩΠΟΛΙΤΙΚΗ ΣΤΗΝ ΕΝΕΡΓΕΙΑΚΗ ΜΕΤΑΒΑΣΗ

Η πρώτη ημέρα θα εστιάσει στον ρόλο της Μεσογείου στη γεωπολιτική και το εμπόριο, στις θαλάσσιες μεταφορές, στη ναυπηγική και στην προστασία του θαλάσσιου περιβάλλοντος, με δεδομένο ότι το 90% του εξωτερικού εμπορίου της ΕΕ γίνεται δια θαλάσσης. Ακολουθεί η ενεργειακή μετάβαση, με τα νέα καύσιμα, το shore power και την αποδοτικότητα στόλων και λιμανιών.

ΚΡΟΥΑΖΙΕΡΑ ΚΑΙ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ

Ξεχωριστή θέση έχουν η επιβατική κίνηση και ο θαλάσσιος τουρισμός, όπου η Ιταλία είναι πρώτη στην Ευρώπη.
Το πρόγραμμα κλείνει με τη χρηματοδότηση και την ασφάλιση, τις υποδομές και τις επενδύσεις, τις δεξιότητες και την εκπαίδευση, με στόχο να παρουσιαστεί η γαλάζια οικονομία ως ενιαία αλυσίδα αξίας που ενισχύει τη θέση της Ιταλίας στη Μεσόγειο.

> HÖRMANN HELLAS

ΝΕΑ ΓΡΑΜΜΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΣΤΟ ΚΟΡΩΠΙ ΚΑΙ ΣΧΕΔΙΑ ΓΙΑ ΜΕΤΑΚΟΜΙΣΗ ΣΕ ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΕΣ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ

Στη δημιουργία γραμμής παραγωγής κλειστού ρολό TD στις εγκαταστάσεις της στο Κορωπί Αττικής προχώρησε η Hörmann Hellas, σε μια κίνηση με σημαντικά πρακτικά οφέλη που δείχνει και την πρόθεση της γερμανικής μητρικής να ενισχύσει έτι περαιτέρω τη θέση της στην ελληνική αγορά.

Το κλειστό (ή δικτυωτό) ρολό TD είναι μια από τις πλέον γνωστές και οικονομικές λύσης για την ασφάλιση επαγγελματικών κυρίως χώρων και αποθηκών που διαθέτει στη γκάμα του ο γερμανικός όμιλος ο οποίος συγκαταλέγεται στους μεγαλύτερους κατασκευαστές πορτών, αυλόπορτων, γκαραζοπορτών, κασών και μηχανισμών κίνησης στην Ευρώπη. Όπως αναφέρουν στελέχη της ελληνικής θυγατρικής στο BnB Daily, η γραμμή εγκαταστάθηκε στον υφιστάμενο αποθηκευτικό χώρο και αφού έγιναν πρώτα οι απαραίτητες τροποποιήσεις ενώ έχει τεθεί σε κανονική λειτουργία από το καλοκαίρι.

ΣΗΜΑΝΤΙΚΑ ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ

Συμφωνα με τις ίδιες πηγές, η γραμμή παραγωγής στην Ελλάδα εξασφαλίζει σημαντικά πλεονεκτήματα στην εταιρεία, με κυριότερα το χαμηλότερο μεταφορικό κόστος, (άρα και πιο ανταγωνιστικές τιμές), την ευελιξία και τη δραστική μείωση του χρόνου εκτέλεσης των παραγγελιών. "Αντί για 4-6 εβδομάδες αναμονής μέχρι να έρθει το προϊόν από την Γερμανία, σε μια εβδομάδα μπορούμε να το έχουμε έτοιμο και τοποθετημένο στην έδρα του πελάτη", αναφέρεται χαρακτηριστικά.

ΠΕΡΙΘΩΡΙΑ ΠΕΡΑΙΤΕΡΩ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ

Τα σχέδια πάντως της Hörmann δε σταματούν εδώ καθώς, όπως πληροφορείται το BnB Daily, εξετάζει σοβαρά το ενδεχόμενο η ελληνική θυγατρική να μετακομίσει σε νέες, μεγαλύτερες εγκαταστάσεις προκειμένου να αναπτυχθεί περισσότερο. Σε αυτό το πλαίσιο μάλιστα έχουν εξετασθεί ήδη ορισμένες επιλογές, χωρίς πάντως να έχουν παρθεί αποφάσεις για κάποιο έτοιμο, σε ό,τι αφορά στα κτιριακά, χώρο ή για ένα οικόπεδο όπου το νέο συγκρότημα θα ανεγερθεί από την αρχή. "Είναι λίγο πρώιμο το σχέδιο, ωστόσο στην Γερμανία βλέπουν ότι υπάρχει ενδιαφέρον και προοπτικές στην ελληνική αγορά και γι' αυτό εξετάζουν μια τέτοια επένδυση", αναφέρουν στελέχη της Hörmann Hellas.

ΜΕΓΑΛΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΑΝΤΑΛΛΑΚΤΙΚΩΝ

Η ελληνική θυγατρική καλύπτει την ελληνική και κυπριακή αγορά ενώ αποτελεί μέλος του Hörmann Group. Διαθέτει πάνω από 40 εργοστάσια σε όλο τον κόσμο και ο κύκλος εργασιών, σύμφωνα με την ιστοσελίδα του, ξεπερνά το €1 δισ. Εκτός από βιομηχανικά και επαγγελματικά, το χαρτοφυλάκιό του περιλαμβάνει και προϊόντα οικιακής χρήσης. Από τα βασικά του πλεονεκτήματα είναι η μεγάλη τράπεζα ανταλλακτικών η οποία, όπως σημειώνουν στελέχη της Hörmann Hellas, δίνει τη δυνατότητα να υποστηρίξει ένα προϊόν με ανταλλακτικά για περισσότερα από 25 χρόνια.



Martin J. Hörmann, Συνιδιοκτήτης, Hörmann Group

DATA HÖRMANN HELLAS (σε €χιλ.)

Κύκλος εργασιών
2025: 2.329
2024: 2.216
2023: 1.862

EBIT
2025: 41
2024: 267
2023: (41)

Αποτέλεσμα προ φόρων
2025: 40
2024: 266
2023: (45)

ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΜΕ ΣΚΛΑΒΕΝΙΤΗ

Μια από τις πιο χαρακτηριστικές και πρόσφατες εγχώριες συνεργασίες της Hörmann Hellas ήταν με τον Σκλαβενίτη στον οποίο παρείχε το περασμένο καλοκαίρι πόρτες, ράμπες, σταθμούς φορτοεκφόρτωσης κ.α., για τις νέες αποθηκευτικές εγκαταστάσεις του στον Ασπρόπυργο. "Επιδιώκουμε τέτοια μεγάλα έργα γιατί με το χαρτοφυλάκιο προϊόντων και την τράπεζα ανταλλακτικών που διαθέτουμε, μπορούμε να τα φέρουμε εις πέρας και να παρέχουμε ποιότητα, ασφάλεια και διάρκεια ζωής", τονίζουν πηγές της ελληνικής εταιρείας.

Το 2026 αναμένεται να ολοκληρωθεί με ανάπτυξη 7%-8% καθώς, όπως εξηγούν, "η χρονιά ήταν λίγο δύσκολη, ιδίως στο πρώτο μισό, όμως καταφέραμε και ολοκληρώσαμε κάποια μεγάλα έργα που είχαμε αναλάβει, οπότε θα έχουμε ένα θετικό πρόσημο".

Γιάννης Τσατσάκης
yannis@notice.gr

> ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΚΕΝΤΡΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ

ΕΡΧΟΝΤΑΙ ΑΥΞΗΣΕΙΣ ΕΠΙΤΟΚΙΩΝ - ΓΙΑΤΙ ΑΠΟΧΩΡΕΙ ΑΠΟ ΤΗΝ ΕΚΤ Η CHRISTINE LAGARDE

Το ενδεχόμενο μιας αύξησης επιτοκίων συζήτησε το Διοικητικό Συμβούλιο της ΕΚΤ αλλά εν τέλει αποφάσισε ομόφωνα να τα διατηρήσει αμετάβλητα στα τρέχοντα επίπεδα, ανέφερε η Christine Lagarde στη χθεσινή συνέντευξη Τύπου, επιβεβαιώνοντας ουσιαστικά τις προβλέψεις των αναλυτών που προβλέπουν μια τρίτη αύξηση επιτοκίων τον Δεκέμβριο όταν θα επικαιροποιηθούν οι μακροοικονομικές προβλέψεις.



Christine Lagarde, Πρόεδρος, ΕΚΤ

ΑΠΟΧΩΡΗΣΗ

Η Lagarde τοποθετήθηκε, μετά από πολλές ερωτήσεις, σχετικά με την προαναγγελία αποχώρησής της από την προεδρία της ΕΚΤ στις 7 Φεβρουαρίου. Οπως είπε, δεν είναι ποτέ καλή ώρα αποχώρησης, ενώ ανέφερε ότι επισπεύδει τη λήξη της θητείας της γιατί θέλει να έχει το δικαίωμα να τοποθετηθεί σε ζητήματα που δεν αφορούν τη νομισματική πολιτική. "Θεωρώ ότι είναι η φωνή μου μπορεί να βοηθήσει σε θέματα που είναι σημαντικά για την καρδιά μου", ανέφερε, επιβεβαιώνοντας όσους αποδίδουν την αποχώρησή της στην επιθυμία να εκφράσει την άποψή της για τις πολιτικές εξελίξεις στην Ευρώπη όψεις κρίσιμων αναμετρήσεων ειδικά στη χώρα της την Γαλλία. Η ίδια υπενθύμισε ότι τα μέλη του ΔΣ της ΕΚΤ πρέπει να τηρούν ουδετερότητα στην πολιτική και να εκφράζονται μόνο εντός των αρμοδιοτήτων τους.

ΚΟΣΤΟΣ ΔΑΝΕΙΣΜΟΥ

Πάντως, διαβεβαίωσε ότι θα εξακολουθεί να εκτελεί πλήρως να καθήκοντά της μέχρι την παραίτησή της, ενώ υπενθύμισε ότι θα δώσει δύο ακόμα συνεντεύξεις Τύπου για τη νομισματική πολιτική της Ευρωζώνης ως επικεφαλής της ΕΚΤ, τον Δεκέμβριο και στις αρχές Φεβρουαρίου.

Ιδιαίτερη αναφορά έκανε στο θέμα της αύξησης του κόστους δανεισμού των κρατών με την άνοδο των αποδόσεων των ομολόγων, υπενθυμίζοντας ότι η ΕΚΤ έχει τα εργαλεία για να παρέμβει εάν το κρίνει απαραίτητο. Παράλληλα, σημείωσε ότι οι χώρες με υψηλό χρέος πρέπει να λάβουν υπόψη στον δημοσιονομικό σχεδιασμό τους ότι τα επιτόκια είναι υψηλότερα και θα παραμείνουν υψηλότερα.

• Debrief •

ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΟΤΗΤΑ, ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΟΤΗΤΑ, ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΟΤΗΤΑ

Από το Μπραχάμι έως τις Μπαχάμες και από το Λονδίνο έως την Αϊόβα, οι πολίτες ψηφίζουν απλά, με βάση την καθημερινότητά τους. Τα υπόλοιπα, τα μεγαλεπήβολα, ακούγονται περίπου σαν θόρυβος στα αυτιά τους. Γιατί κακά τα ψέματα, για να πας στον επόμενο χρόνο, στο μεθαύριο και το αύριο, αναγκαστικά θα περάσεις από το σήμερα.

Δείτε για παράδειγμα, τί έχει πάθει ο D. Trump στην αμερικανική επαρχία. Στην αμερικανική επαρχία, επαναλαμβάνουμε, όχι σε κάποιο αστικό, φιλελεύθερο κέντρο. Τον Απρίλιο του 2025, το 60% τον ενέκρινε "απόλυτα" και μόλις το 34% τον αποδοκίμαζε "απόλυτα". Σήμερα η εικόνα έχει αντιστραφεί πλήρως. Το 52% τον αποδοκιμάζει "απόλυτα" και το 45% τον εγκρίνει.

Τί συνέβη; Η συνάντηση με τον… οδοστρωτήρα της καθημερινότητας. Ο D. Trump έταξε τον ουρανό με τ' άστρα και επαναφορά του αμερικανικού μεγαλείου. Σήμερα, όμως, Παρασκευή 30 Οκτωβρίου, ο Αμερικανός αγρότης έχει να αντιμετωπίσει τιμές ρεκόρ στο ντίζελ, υψηλότερο κόστος λιπασμάτων και τις μειωμένες εξαγωγές προς την Κίνα. Και αύριο, με τα ίδια προβλήματα θα ξυπνήσει.

Οι πολιτικοί, παγκοσμίως, παρασύρονται (;) από το αφήγημα. Πώς θα κάνουμε την Αμερική Great Again, πώς θα είμαστε σε 10 χρόνια, πως θα κυριαρχήσουμε σε 20… Το "παρασύρονται" σκοπίμως ακολουθήθηκε από ερωτηματικό, γιατί μπορεί και το αφήγημα να είναι… σκόπιμο. Στο σήμερα, στο τώρα, ο ψηφοφόρος θα ζητήσει απάντηση και πρέπει κάτι να του πεις. Στο… οραματικό, ποιος θα βρεθεί να σου ζητήσει λογαριασμό σε 10 ή 20 χρόνια; Κάπως έτσι την έχει πατήσει, σύμφωνα με τις έρευνες, ο Αμερικανός Πρόεδρος, σε προνομιακό, για τον ίδιο, κοινό. Υποσχέθηκε ένα λαμπρό μέλλον, αλλά δεν φαίνεται να λογάριασε καλά το παρόν.

Γιάννης Παλιούρης
giannis@notice.gr

Business Maker

Ο ΧΑΡΠΑΝΤΙΔΗΣ, Ο ΤΡΙΛΟΓΟΣ ΚΑΙ ΟΙ ΕΠΙΛΟΓΕΣ ΤΟΥ ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΗ

"Εμπιστευτείτε τη διαδικασία", λέει ο Χρήστος Χαρπαντίδης. Με μια προϋπόθεση: Να θυμάται ποιον υποτίθεται ότι υπηρετεί. Ο Group Chief Corporate Affairs Officer της Philip Morris International επέλεξε ένα σκηνοθετημένο βίντεο στο LinkedIn για να σχολιάσει την ευρωπαϊκή κανονιστική πολυπλοκότητα.

Η αρχή είναι ειρωνική. Το επιχειρείν στην Ευρώπη δεν είναι περίπλοκο, αρκεί να ακολουθείς τους κανονισμούς.

Μόνο που ένας δεύτερος συνομιλητής προσθέτει διαρκώς βήματα: Οδηγίες, γνωμοδοτήσεις του Κοινοβουλίου, ακόμη και μη δεσμευτικές γνωμοδοτήσεις. Ακολουθούν διαβούλευση, εκτίμηση επιπτώσεων, τροπολογίες και τροπολογίες επί των τροπολογιών. Έπειτα ο τρίλογος και, στο τέλος, μια εξήγηση για το τι πραγματικά αποφασίστηκε.

Η απαρίθμηση δίνει τον τόνο, αλλά η παρέμβαση καταλήγει σε συγκεκριμένο επιχειρηματικό επιχείρημα. Κατά τον Χαρπαντίδη, η σωστή ρύθμιση δημιουργεί σαφήνεια, ενώ η υπερβολική παράγει γραφειοκρατία. Το κόστος αυτής της διαφοράς εμφανίζεται στις καθυστερήσεις της καινοτομίας και των επενδύσεων.

Ο ίδιος αναγνωρίζει ότι οι διαδικασίες αποτελούν μέρος της δημοκρατίας. Υποστηρίζει, όμως, ότι η δημοκρατία πρέπει να εξασφαλίζει στους πολίτες τη δυνατότητα τεκμηριωμένων επιλογών, χωρίς να μετατρέπει τις απλές αποφάσεις σε αδύνατες. Το κέντρο της συζήτησης μεταφέρεται έτσι από την επιχείρηση στον καταναλωτή.

Σύμφωνα με την επιχειρηματολογία του, η υπερρύθμιση καταλήγει να περιορίζει την ενημέρωση, να μειώνει και να υποβαθμίζει τις διαθέσιμες επιλογές και να αυξάνει το κόστος. Η παρέμβαση έχει ενδιαφέρον και ως τρόπος επικοινωνίας. Αντί μιας τυπικής τοποθέτησης για την ανταγωνιστικότητα της Ευρώπης, επιλέγει έναν διάλογο στον οποίο κάθε απάντηση συνοδεύεται από ακόμη μία διαδικαστική απαίτηση.

Δεν κατονομάζει συγκεκριμένο νομοθέτημα ή επενδυτικό έργο.

Ούτε δίνει αριθμητική εκτίμηση των επιβαρύνσεων. Παρουσιάζει τη θέση του για το πώς πρέπει να αξιολογείται το αποτέλεσμα της ρύθμισης: Από τη σαφήνεια και τις επιλογές που προσφέρει.

Για τα στελέχη επιχειρήσεων, αυτό είναι και το ερώτημα: Πόσο υπηρετεί σήμερα μια διαδικασία τον αρχικό της σκοπό, όταν η εφαρμογή της καθυστερεί τις αποφάσεις που καλείται να διευκολύνει;

FUNKY BUDDHA: ΠΕΝΤΕ ΧΡΟΝΙΑ ΧΩΡΙΣ ΑΝΑΤΙΜΗΣΕΙΣ, ΜΕ ΣΤΟΧΟ ΤΑ €49 ΕΚΑΤ.

Η Funky Buddha κάλυψε τις απώλειες των πρώτων μηνών και βλέπει πλέον εφικτό τον στόχο για ετήσιο τζίρο περίπου €49 εκατ. Σύμφωνα με πηγές της εταιρείας, οι πωλήσεις αυξήθηκαν κατά 5% τον Σεπτέμβριο και κατά 7% τον Οκτώβριο, με το κρύο να βοηθά την κατανάλωση μετά το υποτονικό ξεκίνημα του φθινοπώρου.

Το επόμενο test είναι η εμπορική περίοδος που ακολουθεί: Black Friday, Cyber Monday και χριστουγεννιάτικες αγορές θα κρίνουν την τελική επίδοση, εφόσον δεν υπάρξει κάποια απρόβλεπτη ανατροπή.

Το ενδιαφέρον, πάντως, βρίσκεται και στην κερδοφορία. Τα EBITDA αναμένεται να κινηθούν κοντά στα περυσινά επίπεδα, περί τα €11 εκατ., παρά τις αυξήσεις σε μεταφορικά, ενοίκια και logistics. Η αλυσίδα, κατά τις ίδιες πηγές, δεν έχει αυξήσει τις τιμές της εδώ και πέντε χρόνια.

Την πίεση του λειτουργικού κόστους επιχειρεί να απορροφήσει με μεγαλύτερη παραγωγικότητα, διατηρώντας τα περιθώριά της και αποφεύγοντας την επιβάρυνση του πελάτη.

Στο δίκτυο, η γεωγραφική κάλυψη της Ελλάδας πλησιάζει στην ολοκλήρωσή της, καθώς απομένουν περίπου δέκα πόλεις και περιοχές. Για το 2027 υπολογίζονται τρία έως τέσσερα νέα σημεία.

Παράλληλα, αναζητούνται μεγαλύτερα καταστήματα σε εμπορικότερες θέσεις και προχωρούν μετεγκαταστάσεις.

Στην Νέα Ιωνία, για παράδειγμα, η παρουσία μεταφέρεται σε μεγαλύτερο χώρο και καλύτερη τοποθεσία.

Περισσότερη δουλειά απαιτεί η Κύπρος, αγορά στρατηγικής σημασίας για την εταιρεία. Υπάρχει ανάπτυξη, αλλά οι προσδοκίες είναι υψηλότερες: Οι ίδιες πηγές εκτιμούν ότι οι δυνατότητες της αγοράς επιτρέπουν διπλάσια απόδοση από τη σημερινή. Στις υπόλοιπες αγορές του εξωτερικού, η επέκταση γίνεται μέσω συνεργατών franchise και ο ρυθμός εξαρτάται από τον καθένα.

Η διοίκηση επιλέγει πλέον πιο αργή ανάπτυξη, παρότι το ενδιαφέρον για νέες συνεργασίες παραμένει έντονο. Προτεραιότητα είναι να εδραιώνονται οι προηγούμενες κινήσεις και να απορροφάται η επέκταση από τον οργανισμό, πριν ανοίξουν περισσότερα μέτωπα. Για τη Funky Buddha, η επόμενη φάση συνδέεται έτσι με την απόδοση των καταστημάτων και τη διατήρηση της κερδοφορίας.

Business Insight

FAIS GROUP: ΥΠΕΡΤΙΜΗΜΕΝΗ (ΕΙΣΑΓΩΓΗ) Ή ΥΠΟΤΙΜΗΜΕΝΗ (ΤΡΕΧΟΥΣΑ ΑΠΟΤΙΜΗΣΗ);

Ελάχιστες οι εισηγμένες με σημαντική απόκλιση τρέχουσας προς εύλογη αξία, μετρημένες στα δάκτυλα του ενός χεριού οι περιπτώσεις που έχει χαθεί το 1/3 (της αξίας). Ειδικότερα δε όσον αφορά σε περίπτωση εταιρείας που από τη συνεδρίαση εισαγωγής των μετοχών της στο χρηματιστήριο ουδέποτε επαναπροσέγγισε έκτοτε μέχρι και σήμερα.

Στα €3,23 η μετοχή του Fais Group, στα €150,14 εκατ. η αποτίμηση, σύμφωνα με τη χθεσινή τιμή κλεισίματος, θυμίζοντας πως η **εισαγωγή είχε γίνει στα €4,7 (στις 27 Μαρτίου 2025).** Πρακτικά από την ημέρα εισαγωγής μέχρι σήμερα η τιμή της μετοχής έχει χάσει σχεδόν 31% όταν στην ίδια περίοδο ο Γενικός Δείκτης έχει ενισχυθεί περίπου 50% (στις 2.620 μονάδες χθες Πέμπτη). Η απόκλιση είναι μεγάλη, 81 ποσοστιαίες μονάδες δεν τις λες και λίγες.

Ακριβώς επειδή η στρέβλωση είναι τόσο ευρεία, ανάλογο είναι **το ερώτημα περί του θεωρούμενου "εύλογου τιμήματος", που εν προκειμένω αφορά στην αποτίμηση εισαγωγής και την υφιστάμενη αποτίμηση.** Τα ενδεχόμενα δεν είναι πολλά, ή η εισαγωγή έγινε σε υπερτιμημένα μεγέθη ή το σημερινό μέγεθος είναι βαθύτατα υποτιμημένο.

Ως Insighter έχουμε ασχοληθεί με περιπτώσεις deep under valued εταιρειών, που για διάφορους λόγους περνούν χαμηλότερα από το ραντάρ των αναλυτών, δεν μπαίνουν στο monitoring των επενδυτών, κοντολογίς μένουν εκτός παιδιάς.

Η στήλη, το BnB Daily από την περίοδο εισαγωγής του Fais Group στο χρηματιστήριο, είχε αναφερθεί στο προηγούμενο της "εξόδου" εκφράζοντας επί μέρους αιτιάσεις όσον αφορούσε στην επαν-είσοδο του. Είχαμε αναφερθεί- τότε- στο γεγονός της **μικρής υπερκάλυψης (κατά 1,42 φορές) της περιορισμένης συμμετοχής θεσμικών (περί το 24%)** όπως και το ύψος των αντληθέντων κεφαλαίων που χρησιμοποιήθηκαν για την αποπληρωμή/κάλυψη δανεισμού, υποχρεώσεων. Η μεγαλύτερη έκθεση (την περίοδο προ της εισαγωγής) αφορούσε στην Alpha Bank, παράμετρο που είχαμε αναδείξει.

Έκτοτε το Insight παρακολουθεί, εκ του μακρόθεν την περίπτωση της μετοχής με τη σταθερά πτωτική πορεία, κόντρα στο χρηματιστηριακό ράλι που εξελίσσεται στο Euronext Athens.

Μέχρις ότου, **τέλη Σεπτεμβρίου η διοίκηση ανακοίνωσε μεγέθη εξαμήνου που για μέλη της κοινότητας συνιστούσαν εκτίναξη κερδοφορίας και άλλα σχετικά.** Στα €103 εκατ. ο κύκλος εργασιών, στο 46,2% το περιθώριο μικτού κέρδους, στα €7,48 εκατ. τα καθαρά κέρδη, από €3,33 εκατ. το αντίστοιχο εξάμηνο 2025. Θεαματική όντως η αύξηση της καθαρής κερδοφορίας (125%) που ωστόσο δεν προέκυπτε ούτε από την επαναλαμβανόμενη καθαρή κερδοφορία, ούτε από το EBITDA αλλά ούτε και από την κατά 62 μ.β (0,62%) ενίσχυση του περιθωρίου μικτού κέρδους.

Από τα €7,48 εκατ. καθαρά κέρδη τα €3,68 εκατ. προέρχονταν από εφ' άπαξ συναλλαγή, την πώληση ξενοδοχειακής μονάδας στην Σαντορίνη που είχε αποκτήσει μόλις τον Σεπτέμβριο 2024. Το ξενοδοχείο πουλήθηκε στα €28,3 εκατ., εγγράφθηκε δε ως έσοδο με κέρδος όπως αναφέρθηκε νωρίτερα.

Στα οικονομικά αποτελέσματα του ομίλου, εγγράφονται κατά καιρούς διάφορα έκτακτα έσοδα (όχι κατ' ανάγκη καθαρό κέρδος, πολύ δε περισσότερο δεν αφορούν σε επαναλαμβανόμενο ή ακόμη περισσότερο δεν συνιστούν αποτέλεσμα από την κύρια δραστηριότητα). Ακριβώς αυτή η ελλιπής πηγή επαναλαμβανόμενων λειτουργικών κερδών φέρεται να ήταν **ένας από τους λόγους που οι θεσμικοί συμμετείχαν σε αναλογία 1/4 συγκριτικά με τους ιδιώτες επενδυτές.** Είχε προηγηθεί η διανομή 177.500 νέων μετοχών σε προσωπικό και συνεργάτες (3/7/2025), η ανάκληση συγχώνευσης τεσσάρων θυγατρικών (με τη διοίκηση να απαντά σε σχετικό ερώτημα της Κεφαλαιαγοράς/31/10/2025), η **απόφαση για διανομή μερίσματος €0,155/μετοχή (30/4/2026)** το scrip dividend και η επιστροφή κεφαλαίου (8/6/2026). Μάλιστα, τότε (29/6/2026) ο επικεφαλής του ομίλου, Σάμι Φάϊς, από το βήμα της ΓΣ είχε αναφερθεί σε διάφορα projects που εξετάζονταν, ότι δεν υπήρχε κάποια συμφωνία, ωστόσο βρίσκονται σε εξέλιξη πολλές συζητήσεις προσθέτοντας πως κοιτάζουν πιθανές εξαγορές έως το τέλος του έτους με εταιρείες του κλάδου. Ιδιαίτερη έμφαση είχε δοθεί στην **ανάπτυξη του KIKO Milano, όπως και στην επέκταση στην Τσεχία, στο νέο κατάστημα Καλογήρου στην Μύκονο, στην επέκταση του καταστήματος Χαραλάς στο Κολωνάκι και νέες επενδύσεις στο δίκτυο.**

Αυτά είναι κύρια δραστηριότητα, με προοπτική δημιουργίας EBITDA, πιθανότατα καθαρής κερδοφορίας στις επόμενες χρήσεις. Συνακόλουθα στην περαιτέρω μείωση δανεισμού/υποχρεώσεων (χοντρό αγκάθι από την περίοδο της εισαγωγής) που όπως επιβεβαιώθηκε στα μεγέθη εξαμήνου περιορίστηκαν στα €47 εκατ. (καθαρός δανεισμός).

Αυτά είναι, για την ώρα, τα δεδομένα. **Θα φανεί στην συνέχεια τί από τα δύο (του τίτλου μας) ισχύει.** Προσώρας, μεγάλοι χαμένοι είναι οι ιδιώτες επενδυτές που από τον Μάρτιο 2025 μέχρι και χθες μετρούν σταθερά απώλειες.

BnSECRET

1/ ΜΠΛΕΞΙΜΑΤΑ ΜΕ ΤΗΝ ΑΜΕΡΙΚΑΝΙΚΗ ΓΕΡΟΥΣΙΑ ΓΙΑ ΤΟΝ ΘΑΝΑΣΗ ΜΑΡΤΙΝΟ

Νέες πολιτικές και νομικές περιπέτειες διαφαίνονται στον ορίζοντα για τον Έλληνα εφοπλιστή, Θανάση Μαρτίνο, καθώς ο Αμερικανός γερουσιαστής, Richard Blumenthal, απέστειλε επίσημη επιστολή, ζητώντας την άμεση ανάκληση δεξαμενόπλοιου της εταιρείας του, που μεταφέρει ρωσικό diesel. Η κίνηση αυτή εντάσσεται στο πλαίσιο μίας ευρύτερης πολιτικής σύγκρουσης στην Ουάσιγκτον, αναφορικά με τη συμφωνία πετρελαίου ανάμεσα στον Donald Trump και τον Vladimir Putin. Ο Αμερικανός γερουσιαστής υπογραμμίζει πως η μεταφορά παραβιάζει την ισχύουσα ομοσπονδιακή νομοθεσία, που απαγορεύει τις εισαγωγές ρωσικών ενεργειακών προϊόντων, αγνοώντας τις σχετικές άδειες, τις οποίες χορήγησε η κυβέρνηση. Παράλληλα, διακομματική ομάδα εθνικών αξιωματούχων προειδοποιεί τις τράπεζες και τα λιμάνια για σοβαρές ποινικές και αστικές ευθύνες. Εν μέσω αυτού του τεταμένου σκηνικού, το πλοίο, Agioi Fanendes, αναμένεται στις Ηνωμένες Πολιτείες, φέρνοντας την ελληνική ναυτιλία στο επίκεντρο μιας σφοδρής νομοθετικής διαμάχης.

2/ ΚΛΕΙΝΕΙ ΤΗΝ ΚΛΩΣΤΟΫΦΑΝΤΟΥΡΓΙΑ Η ΜΟΥΖΑΚΗΣ;

Δύσκολες ώρες για την Μουζάκης. Αν δεν επιτύχει η αξιοποίηση της ακίνητης περιουσίας, η προσπάθεια ανάπτυξης των μεγεθών και το outsourcing τότε όλα είναι ανοιχτά. Με τη μονάδα κλωστοϋφαντουργίας να φλερτάρει με λουκέτο. Μια απόφαση που θα ληφθεί εντός του 2027 και εφόσον οι κινήσεις της διοίκησης δεν παράξουν αποτέλεσμα. Σε κάθε περίπτωση ήδη η κλωστοϋφαντουργία έχει ρίξει σημαντικά την παραγωγή της και λειτουργεί για παραγγελίες κυρίως από το εξωτερικό. Δεν είναι η πρώτη φορά που η εν λόγω κίνηση συζητιέται. Ωστόσο, είναι η πρώτη που βρίσκεται κοντά στην υλοποίηση...

Editorial

Ο καπετάνιος κατεβαίνει πριν από την καταιγίδα

Πριν από μερικούς μήνες η Christine Lagarde μάς διαβεβαίωνε ότι, σε περίοδο αναταράξεων, ο καπετάνιος δεν εγκαταλείπει το πλοίο. Οι αναταράξεις δεν σταμάτησαν. Σταμάτησε μόνο η μεταφορά.
Η πρόεδρος της ΕΚΤ αποχωρεί στις 7 Φεβρουαρίου 2027, εννέα μήνες πριν λήξει η θητεία της.
Η επίσημη εξήγηση είναι ότι θέλει να τοποθετείται ελεύθερα σε πολιτικά θέματα. Η ανεπίσημη είναι πιο πεζή. Με την αποχώρηση τον Φεβρουάριο, ο Macron και ο Merz προλαβαίνουν να επιλέξουν διάδοχο πριν από τις γαλλικές εκλογές, όπου φαβορί είναι η Marine Le Pen.
Προστατεύουμε, δηλαδή, την ανεξαρτησία της Κεντρικής Τράπεζας με έναν απολύτως πολιτικό χρονισμό. Η Ευρώπη έχει πάντα ένα ταλέντο σε τέτοιες ακροβασίες.
Η χρονική στιγμή είναι κακή. Ο πόλεμος ΗΠΑ–Ιράν κρατά την ενέργεια πάνω από τα $100, και ο πληθωρισμός έφτασε το 3,8% τον Σεπτέμβριο. Η ΕΚΤ, μετά από δύο αυξήσεις φέτος, κράτησε σήμερα το επιτόκιο στο 2,5%, προειδοποιώντας όμως για ανοδικούς κινδύνους.
Οι αγορές προεξοφλούν άλλες τρεις αυξήσεις έως το τέλος του 2027. Ο νέος Πρόεδρος θα παραλάβει στασιμοπληθωρισμό σε αργή κίνηση.
Και μετά είναι η Γαλλία. Το δεκαετές της ξεπέρασε το 5% για πρώτη φορά από το 2002, και το spread έναντι του Bund βρίσκεται σε επίπεδα που είχαμε να δούμε από το 2011. Το χρέος πλησιάζει το 119% του ΑΕΠ, το έλλειμμα ξεπερνά το 5%, και μια κυβέρνηση μειοψηφίας φέρνει τον προϋπολογισμό σε ψηφοφορία με τους δρόμους να καίγονται.
Πριν από δεκαπέντε χρόνια η Ευρώπη μιλούσε για τον αδύναμο Νότο. Σήμερα ο ασθενής έχει μετακομίσει στο Παρίσι.
Μένει το πολιτικό πόκερ. Φαβορί θεωρούνται ο Ολλανδός, Klaas Knot, και ο Ισπανός, Pablo Hernández de Cos, ενώ το Βερολίνο, που δεν έχει δώσει ποτέ πρόεδρο στην ΕΚΤ, δηλώνει ότι θα αξιοποιήσει το βάρος του. Με την Schnabel και τον Lane να φεύγουν επίσης, η εκτελεστική επιτροπή αλλάζει σχεδόν ολόκληρη.
Θα γίνει λοιπόν το γνωστό ευρωπαϊκό πακέτο, όπου μοιράζονται θέσεις, εθνικές φιλοδοξίες και, εν παρόδω, η νομισματική πολιτική. Για τον υπερχρεωμένο Νότο, Ελλάδα και Ιταλία, το αν θα επικρατήσει γεράκι ή περιστερά δεν είναι ακαδημαϊκό ζήτημα. Θα καθορίσει πόσο ακριβά θα είναι το χρήμα και πόσο πρόθυμη θα είναι η Φρανκφούρτη να παρέμβει, όταν οι αγορές επιλέξουν τον επόμενο στόχο τους.
Η Lagarde φεύγει λέγοντας ότι αφήνει μια ΕΚΤ "έτοιμη για το μέλλον".
Ίσως.
Το μέλλον όμως δεν φαίνεται έτοιμο για την ΕΚΤ.
Η γέφυρα αλλάζει χέρια.
Ο καιρός μένει ο ίδιος.
Απλά πράγματα.

Νεκτάριος Β. Νώτης
nectarios@notice.gr

BNB DAILY
ΤΟ ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΟ ΨΗΦΙΑΚΟ NEWSLETTER ΓΙΑ ΤΟΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΚΛΑΔΟ
Τιμή συνδρομής: 300€ + Φ.Π.Α./έτος

TÜV AUSTRIA ISO 27001:2013 No: 20201210005985
TÜV AUSTRIA ISO 22301:2019 No: 20000210005984

NOTICE CONTENT & SERVICES
Βαλαωρίτου 9, 106 71 Κολωνάκι, Τ. 210 3634061

Εκδότης - Διευθυντής: Νεκτάριος Β. Νώτης | **Διευθυντής Σύνταξης:** Μάκης Αποστόλου | **Αρχισυντάκτης:** Γιάννης Παλιούρης | **Sales Executive:** Ιφιγένεια Καραντώνη | **Project Director:** Μαρία Σταμένη
Συνδρομές - Διεύθυνση Λειτουργίας: Σύλια Τσιρτσίκου | **Executive Assistant** Λίνα Κοντοβάιου | **Digital Art Director:** ArDiDesign | **Τεχνική Υποστήριξη:** Θανάσης Βιρβίλης
Πληροφορίες - Συνδρομές: sylia@notice.gr, **Δελτία τύπου:** media@notice.gr