



> LAMDA DEVELOPMENT

Ανάπτυξη 35% στο τρίμηνο, ρεκόρ EBITDA σε malls και Μαρίνα Φλοίσβου και εισπράξεις €1,7 δισ. από το Ελληνικό



> EUROBANK

Τί φέρνει το deal Eurobank - Inbank
- Τα οφέλη και η επόμενη μέρα



> BnSHIPPING

Έκρηξη παραγγελιών σε νέα πλοία από τους Έλληνες εφοπλιστές - \$26 δισ. στο εξάμηνο



> UNCTAD

Ρεκόρ άμεσων ξένων επενδύσεων στην Ελλάδα το 2025
- Πού έριξαν λεφτά οι επενδυτές

Editorial

Παραγωγική... επιβράδυνση

Debrief

"Very happy"

Business Insight

Coca Cola HBC:
Τα 4+1 παράδοξα
που δικαιολογούν upgrade,
ο ευρωπαϊκός καύσωνας
και η Αφρική

BnSecret

Το ράλι της Ίλυδα και μία
εξαγορά τους επόμενους μήνες

Business Maker

- Μαθήματα έξω από το χρηματιστήριο – Το μήνυμα της Λαζαράκου
- Όταν η AI αντικαθιστά software αξίας €700.000 τον χρόνο

> ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ

ΣΕ ΔΙΑΒΟΥΛΕΥΣΗ ΟΙ ΔΕΣΜΕΥΣΕΙΣ ΤΗΣ BOOKING ΜΕΤΑ ΤΗΝ ΕΡΕΥΝΑ ΓΙΑ ΠΙΘΑΝΗ ΚΑΤΑΧΡΗΣΗ ΔΕΣΠΟΖΟΥΣΑΣ ΘΕΣΗΣ

Σε δημόσια διαβούλευση έθεσε η Επιτροπή Ανταγωνισμού τις δεσμεύσεις που πρότεινε η Booking.com B.V., στο πλαίσιο της διερεύνησης υπόθεσης που αφορά πιθανή παράβαση των διατάξεων περί κατάχρησης δεσπόζουσας θέσης.

Η υπόθεση εξετάζεται κατόπιν καταγγελίας και αφορά τις πρακτικές της Booking στην αγορά παροχής υπηρεσιών επιγραμμικής διαμεσολάβησης για κρατήσεις ξενοδοχειακού τύπου καταλυμάτων μέσω διαδικτυακών ταξιδιωτικών πλατφορμών (Online Travel Agencies – OTAs). Στο πλαίσιο της έρευνας εξετάζεται το ενδεχόμενο παράβασης του άρθρου 2 του Ν. 3959/2011 και του άρθρου 102 της Συνθήκης για τη Λειτουργία της Ευρωπαϊκής Ένωσης (ΣΛΕΕ).

ΤΙ ΕΔΕΙΞΕ Η ΕΡΕΥΝΑ

Σύμφωνα με την Επιτροπή Ανταγωνισμού, κατά τη διάρκεια της έρευνας πραγματοποιήθηκαν ελεγκτικές ενέργειες σε επιχειρήσεις διαδικτυακών ταξιδιωτικών πλατφορμών στην Ελλάδα και το εξωτερικό, καθώς και σε ξενοδοχειακά καταλύματα σε όλη τη χώρα. Από την προκαταρκτική αξιολόγηση προκύπτουν ανησυχίες ότι η Booking ενδέχεται να εκμεταλλεύεται τη δεσπόζουσα θέση της στην αγορά, εφαρμόζοντας συνδυασμό πρακτικών που θα μπορούσαν να δυσχεραίνουν την είσοδο ή την ανάπτυξη ανταγωνιστικών πλατφορμών στην ελληνική αγορά.

Οι πρακτικές που εξετάζονται αφορούν τον προεπιλεγμένο μηχανισμό κατάταξης (Default Ranking Mechanism), το "Πρόγραμμα Προτεινόμενων Καταλυμάτων", το "Πρόγραμμα Προτεινόμενα Plus" και το εκπαιδευτικό πρόγραμμα "Booking Sponsored Benefit" (BSB).

ΑΛΛΑΓΕΣ ΣΤΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ ΠΡΟΤΕΙΝΟΜΕΝΩΝ ΚΑΤΑΛΥΜΑΤΩΝ

Για τα προγράμματα Preferred και Preferred Plus, η Booking προτείνει την κατάργηση της Βαθμολογίας Απόδοσης ως κριτηρίου επιλεξιμότητας για τους Έλληνες συνεργάτες. Η εταιρεία θα μπορεί να εισαγάγει στο μέλλον εναλλακτικά κριτήρια επιλεξιμότητας, τα



οποία, σύμφωνα με το κείμενο των δεσμεύσεων, θα πρέπει να βασίζονται σε αντικειμενικές και ποιοτικές παραμέτρους. Τα κριτήρια αυτά δεν θα βασίζονται σε εξωτερικές τιμές, διαθεσιμότητα εκτός της πλατφόρμας ή στον αριθμό προηγούμενων κρατήσεων. Παράλληλα, προβλέπεται η δημιουργία ειδικής ενότητας στο Extranet, στην οποία θα συγκεντρώνονται οι πληροφορίες για τα προγράμματα προτεινόμενων καταλυμάτων, τα οφέλη και τα κριτήρια συμμετοχής. Η Booking δεσμεύεται επίσης να συνεχίσει την κοινοποίηση δεδομένων απόδοσης στους Έλληνες συνεργάτες της και να διαθέσει πρόσθετο εκπαιδευτικό υλικό για την κατανόηση των σχετικών εργαλείων.

BOOKING SPONSORED BENEFIT

Σε ό,τι αφορά το Booking Sponsored Benefit, η Booking προτείνει την κατάργηση των εξωτερικών σαρώσεων τιμών ως κριτηρίου επιλεξιμότητας για τους Έλληνες συνεργάτες.

Η εταιρεία δεσμεύεται ακόμη να μην εισαγάγει τις ίδιες εξωτερικές σαρώσεις τιμών ως κριτήριο επιλεξιμότητας σε άλλα εκπαιδευτικά προγράμματα με αντίστοιχα χαρακτηριστικά. Παράλληλα, η Booking θα παρέχει στους συνεργάτες της πρόσθετη πληροφόρηση

για την εφαρμογή του BSB, όπως το ποσοστό των κρατήσεων που έχουν υποβληθεί σε μειώσεις τιμών τις τελευταίες 30 ημέρες, τη μέση ποσοστιαία μείωση τιμής και ένδειξη για το εάν κάθε κράτηση έχει υπαχθεί σε μείωση μέσω του συγκεκριμένου μηχανισμού.

Η ΙΣΧΥΣ ΤΩΝ ΔΕΣΜΕΥΣΕΩΝ

Σύμφωνα με το κείμενο που τέθηκε σε διαβούλευση, οι δεσμεύσεις θα παραμείνουν σε ισχύ για δέκα χρόνια από την υλοποίησή τους.

Η Επιτροπή Ανταγωνισμού καλεί τους φορείς της αγοράς να υποβάλουν τις παρατηρήσεις τους, λαμβάνοντας υπόψη τις προκαταρκτικές ανησυχίες που έχουν διατυπωθεί. Οι παρεμβάσεις πρέπει να περιλαμβάνουν το όνομα, τα πλήρη στοιχεία επικοινωνίας και την αγορά στην οποία δραστηριοποιείται κάθε συμμετέχων.

Η ΑΠΑΝΤΗΣΗ ΤΗΣ BOOKING

"Συνεργαζόμαστε εποικοδομητικά με την Ελληνική Επιτροπή Ανταγωνισμού στο πλαίσιο της εν εξελίξει διαδικασίας και παραμένουμε αφοσιωμένοι στην προσφορά υπηρεσιών υψηλής αξίας σε συνεργάτες και καταναλωτές", ήταν η απάντηση της Booking.



FOOD FORWARD

From Farm to Future

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

2 SEASON

5-6 Νοεμβρίου 2026
HYATT REGENCY THESSALONIKI



ΜΕ ΤΗΝ ΑΞΙΟΠΙΣΤΙΑ ΤΗΣ



NOTICE

CONTENT & SERVICES

Για περισσότερες πληροφορίες:



POWERED BY

FORUM S.A.
TRADE SHOWS • PUBLICATIONS

ΜΕ ΤΗΝ ΑΙΓΙΔΑ



ESE
ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΕΞΕΛΑΔΕ

ΠΕ
ΠΕΤΤΟΥΡΟΠΟΙΗΤΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ



50
YEARS OF SERVICE
SEVE
SWEET SPICES ASSOCIATION

ΕΕΕΤ
1932

> EUROBANK

ΤΙ ΦΕΡΝΕΙ ΤΟ DEAL ΜΕ ΤΗΝ INBANK
- ΤΑ ΟΦΕΛΗ ΚΑΙ Η ΕΠΟΜΕΝΗ ΜΕΡΑ

Το πρώτο αποφασιστικό βήμα για την είσοδο της στην αγορά του embedded finance κάνει η Eurobank, ανακοινώνοντας στρατηγική συνεργασία με την Inbank για τη δημιουργία κοινής εταιρείας στην Ελλάδα. Η κίνηση εντάσσεται στη στρατηγική ψηφιακού μετασχηματισμού που παρουσίασε πρόσφατα η διοίκηση της τράπεζας και ανοίγει τον δρόμο για την ανάπτυξη υπηρεσιών όπως το Buy Now Pay Later (BNPL), η χρηματοδότηση πωλήσεων και η καταναλωτική πίστη μέσα από εμπορικές πλατφόρμες. Πρόκειται για ένα deal για το οποίο [διαβάσατε πρώτοι στο BnB Daily](#).

ΠΟΤΕ ΞΕΚΙΝΑΕΙ Η ΠΛΑΤΦΟΡΜΑ

Η Eurobank και η Inbank υπέγραψαν συμφωνία για τη σύσταση μιας κοινοπραξίας με ισομερή συμμετοχή (50%-50%), η οποία θα δημιουργήσει μια πλατφόρμα ενσωματωμένων χρηματοοικονομικών υπηρεσιών στην Ελλάδα μέσω προϊόντων BNPL, χρηματοδότησης πωλήσεων και καταναλωτικών δανείων. Εφόσον η νέα εταιρεία λάβει την απαιτούμενη αδειοδότηση από την Τράπεζα της Ελλάδος, η εμπορική λειτουργία της αναμένεται να ξεκινήσει το α' τρίμηνο του 2027.

ΠΟΙΑ ΕΙΝΑΙ Η INBANK

Με ευρωπαϊκή έδρα στο Ταλίν της Εσθονίας, η Inbank είναι μια εταιρεία χρηματοοικονομικής τεχνολογίας με τραπεζική άδεια της Ευρωπαϊκής Ένωσης, η οποία συνδέει εμπόρους, καταναλωτές και χρηματοπιστωτικά ιδρύματα μέσω της πλατφόρμας

embedded finance που έχει αναπτύξει. Η εταιρεία διαθέτει παρουσία σε επτά ευρωπαϊκές αγορές, συνεργάζεται με περισσότερους από 6.200 εμπορικούς εταίρους και διαχειρίζεται περισσότερες από 847.000 ενεργές συμβάσεις χρηματοδότησης, αποτελώντας έναν από τους πλέον εξειδικευμένους ευρωπαϊκούς παρόχους ενσωματωμένων χρηματοοικονομικών υπηρεσιών.

ΤΟ ΜΟΝΤΕΛΟ

Η Inbank έχει αναπτύξει το επιχειρηματικό της μοντέλο γύρω από την ενσωμάτωση χρηματοδοτικών υπηρεσιών στα ψηφιακά οικοσυστήματα των εμπόρων. Αντί ο πελάτης να αναζητά χρηματοδότηση εκτός της διαδικασίας αγοράς, η πίστωση προσφέρεται τη στιγμή που πραγματοποιεί τη συναλλαγή, μέσα από την ίδια την πλατφόρμα του συνεργαζόμενου εμπόρου. Με τον τρόπο αυτό, το τραπεζικό προϊόν γίνεται ουσιαστικά "αόρατο" για τον καταναλωτή, καθώς ενσωματώνεται στην εμπειρία αγοράς, προσφέροντας άμεση έγκριση χρηματοδότησης, πλήρως ψηφιακή διαδικασία και μεγαλύτερη ευκολία στις συναλλαγές.

ΤΑ ΟΦΕΛΗ ΓΙΑ ΤΗΝ EUROBANK

Τα οφέλη που προκύπτουν για τη Eurobank από τη συμφωνία εστιάζονται κυρίως στην τεχνογνωσία που εισφέρει η Inbank. Η ευρωπαϊκή εταιρεία έχει ήδη αναπτύξει ολοκληρωμένες πλατφόρμες embedded finance και διαθέτει σημαντική εμπειρία στην παροχή λύσεων BNPL, sales



Φωκίων Καραβίας, CEO, Eurobank

finance και καταναλωτικής πίστης. Έτσι, η Eurobank δεν χρειάζεται να δημιουργήσει από την αρχή μια νέα τεχνολογική υποδομή ή ένα νέο λειτουργικό μοντέλο.

Μέσω της κοινοπραξίας αποκτά πρόσβαση σε μια ήδη δοκιμασμένη πλατφόρμα και σε τεχνογνωσία που εφαρμόζεται σε ευρωπαϊκές αγορές, μειώνοντας τον χρόνο ανάπτυξης των νέων υπηρεσιών και επιταχύνοντας την είσοδό της σε έναν κλάδο με ιδιαίτερα υψηλές προοπτικές ανάπτυξης. Παράλληλα, η συνεργασία επιτρέπει στην Eurobank να εισέλθει ταχύτερα στην αγορά του embedded finance, αξιοποιώντας μια ώριμη τεχνολογική λύση αντί να επενδύσει χρόνο και σημαντικούς πόρους στην ανάπτυξη μιας αντίστοιχης πλατφόρμας από μηδενική βάση.

Νίκος Ταμπακόπουλος
nicolas@notice.gr



REAL ESTATE DAILY SECRET

THE KEY TO PROPRIETARY INFORMATION

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

NOTICE
CONTENT & SERVICESΚΑΝΤΕ
ΕΓΓΡΑΦΗ
ΕΔΩ

> UNISUPER

ΣΥΝΕΧΙΖΕΙ ΝΑ ΠΟΝΤΑΡΕΙ ΣΤΗΝ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ,
ΠΑΡΑ ΤΟΥΣ ΦΟΒΟΥΣ ΓΙΑ ΦΟΥΣΚΑ ΣΤΗΝ ΑΙ

Η UniSuper, ένα από τα μεγαλύτερα συνταξιοδοτικά ταμεία της Αυστραλίας, δηλώνει έτοιμη να αυξήσει τις τοποθετήσεις της στις αμερικανικές τεχνολογικές μετοχές σε περίπτωση διόρθωσης των τιμών τους, εκτιμώντας ότι η Τεχνητή Νοημοσύνη θα συνεχίσει να στηρίζει την κερδοφορία του κλάδου τα επόμενα χρόνια.

Το ταμείο, το οποίο διαχειρίζεται περιουσιακά στοιχεία ύψους 166 δισ. δολαρίων Αυστραλίας (περίπου \$115 δισ.), διατηρεί διαρθρωτικά αυξημένη έκθεση στις αμερικανικές εταιρείες τεχνολογίας, καθώς θεωρεί ότι βρίσκονται στο "ιδανικό σημείο" του επενδυτικού κύκλου που δημιουργεί η Τεχνητή Νοημοσύνη, σύμφωνα με τον Chief Investment Officer της UniSuper, John Pearce.

Όπως ανέφερε χαρακτηριστικά, εάν ο κλά-

δος υποχωρούσε κατά 10%, το ταμείο θα αύξανε τις τοποθετήσεις του.

ΔΙΧΟΓΝΩΜΙΑ ΣΤΙΣ ΑΓΟΡΕΣ

Η στάση αυτή αντικατοπτρίζει τη διχογνωμία που επικρατεί στις αγορές σχετικά με τις προοπτικές των μεγάλων αμερικανικών τεχνολογικών εταιρειών. Από τη μία πλευρά, υπάρχουν ανησυχίες για τον αυξανόμενο ανταγωνισμό και για το κατά πόσο οι μεγάλες επενδύσεις στην Τεχνητή Νοημοσύνη θα αποφέρουν τις αναμενόμενες αποδόσεις.

Από την άλλη, αρκετοί επενδυτές θεωρούν ότι πρόκειται για μια διαρθρωτική τεχνολογική αλλαγή που θα στηρίξει την ανάπτυξη του κλάδου για πολλά χρόνια.

"Όλοι μιλούν για φούσκα, όμως αυτό δεν αποτυπώνεται στις αποτιμήσεις", δήλωσε ο

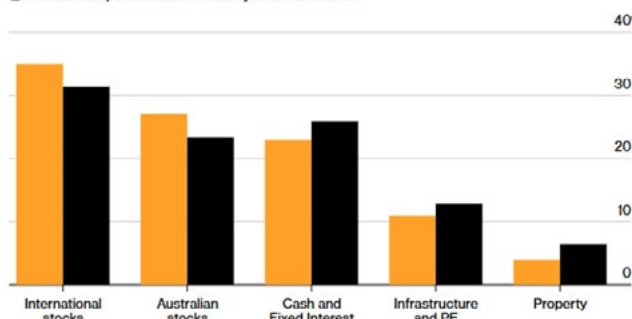
John Pearce, υπογραμμίζοντας ότι οι συγκεκριμένες εταιρείες διαθέτουν ισχυρά θεμελιώδη μεγέθη και σημαντικές προοπτικές ανάπτυξης.

Η ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ

Οι διεθνείς μετοχές αντιστοιχούν περίπου στο 35% της βασικής επενδυτικής στρατηγικής της UniSuper, με τις Nvidia, Microsoft και Apple να αποτελούν τις μεγαλύτερες συμμετοχές του χαρτοφυλακίου. Η στρατηγική αυτή συνέβαλε ώστε το βασικό επενδυτικό προϊόν του ταμείου να καταγράψει απόδοση 10,4% κατά το οικονομικό έτος που ολοκληρώθηκε στις 30 Ιουνίου, ξεπερνώντας τη μέση εκτιμώμενη απόδοση του αυστραλιανού κλάδου των συνταξιοδοτικών ταμείων, η οποία διαμορφώθηκε περίπου στο 9%.

UniSuper Targets More Stocks, Less Bonds Than Peers

■ UniSuper default strategy's strategic asset allocation
■ Australia superannuation industry asset allocation



Note: Data represents asset allocation as of end-March
Source: UniSuper, Australian Prudential Regulation Authority

Nvidia, Microsoft Valuation Ratios Rank Below Peers



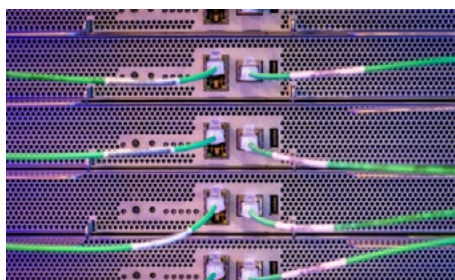
Source: Bloomberg

Bloomberg

ΥΠΕΡΑΠΟΔΟΣΗ

Ο John Pearce εκτίμησε πάντως ότι τόσο υψηλές αποδόσεις δύσκολα θα επαναληφθούν, επισημαίνοντας ότι τα αυστραλιανά συνταξιοδοτικά ταμεία έχουν υπεραποδώσει τα τελευταία χρόνια σε σχέση με τη μακροπρόθεσμη προσδοκία για ετήσιες αποδόσεις περίπου 7,5%.

Παράλληλα, προειδοποίησε ότι οι αγορές εξακολουθούν να αντιμετωπίζουν σημαντικούς κινδύνους. Επίμονος πληθωρισμός θα μπορούσε να οδηγήσει σε περισσότερες αυξήσεις επιτοκίων από την



Federal Reserve και σε άνοδο της απόδοσης του αμερικανικού 10ετούς ομολόγου προς το 6%, ενώ ενδεχόμενη επιβράδυν-

ση της χρηματοδότησης εταιρειών τεχνητής νοημοσύνης με υψηλές κεφαλαιακές ανάγκες, όπως οι Anthropic και OpenAI, θα μπορούσε επίσης να προκαλέσει διόρθωση στις αγορές.

Ωστόσο, ο John Pearce υπογράμμισε ότι ακόμη και σε ένα τέτοιο σενάριο, μια υποχώρηση των αγορών θα αποτελούσε ευκαιρία για νέες τοποθετήσεις και όχι λόγο αλλαγής της επενδυτικής στρατηγικής, καθώς, όπως σημείωσε, οι αγορές έχουν αποδείξει ότι μπορούν να αντέξουν υψηλότερα επιτόκια.

> ΣΕΒΕ

ΝΕΟΣ ΠΡΟΕΔΡΟΣ Ο ΘΕΜΗΣ ΣΑΡΑΣΙΔΗΣ – ΣΥΓΚΡΟΤΗΘΗΚΕ ΣΕ ΣΩΜΑ Η ΔΙΟΙΚΗΣΗ

Το νέο Διοικητικό Συμβούλιο του ΣΕΒΕ-Συνδέσμου Εξαγωγέων συγκροτήθηκε σε σώμα κατά την πρώτη του συνεδρίαση, η οποία πραγματοποιήθηκε στις 7 Ιουλίου 2026, μετά τις αρχαιρεσίες της 51ης Γενικής Συνέλευσης των μελών του Συνδέσμου.

Κατά τη συνεδρίαση, το Διοικητικό Συμβούλιο εξέλεξε ομόφωνα ως Πρόεδρο τον Θέμη Σαρασίδη, ενώ παράλληλα προχώρησε στην εκλογή των υπόλοιπων μελών της Διοικητικής Επιτροπής του ΣΕΒΕ. Η θητεία της νέας διοίκησης, σύμφωνα με το καταστατικό του Συνδέσμου, είναι διετής και θα ολοκληρωθεί τον Ιούνιο του 2028.

Η ΝΕΑ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΗ ΕΠΙΤΡΟΠΗ

Η νέα Διοικητική Επιτροπή του ΣΕΒΕ για την περίοδο 2026-2028 αποτελείται από τους:

- Πρόεδρος: Θεμιστοκλής Σαρασίδης, Farcom
- Εκτελεστικός Αντιπρόεδρος: Παναγιώτης Χασάπης, ΑΝΤΙΣΕΛ-ΑΦΟΙ Α. Σελίδη
- Β' Αντιπρόεδρος: Θεόδωρος Γεροστεργιούδης, Διαμαντής Μασούτης
- Γενικός Γραμματέας: Γεώργιος Ζαγκλιβερινός, Σαμαράς & Συνεργάτες
- Οικονομική Επόπτρια: Ζωή Παλατιανά, Palaplast
- Έφορος: Ευθύμιος Κωνσταντόπουλος, Ακρίτας
- Μέλος: Αλέξανδρος Δούφος, Logismos
- Μέλος: Δημήτριος Θεοχαρίδης, Σιδενόρ
- Μέλος: Ανδρέας Μυλωνάς, ΚΡΙ ΚΡΙ

Ως Εντεταλμένη Σύμβουλος του ΣΕΒΕ ορίστηκε από το ΔΣ η κα. Βασιλική Λούντζη, Νομική Σύμβουλος ΣΕΒΕ.



Θέμης
Σαρασίδης,
Πρόεδρος
ΣΕΒΕ

ΨΗΛΟΤΕΡΑ Ο ΠΗΧΗΣ

Ο νέος Πρόεδρος του ΣΕΒΕ, Θέμης Σαρασίδης, δήλωσε μεταξύ άλλων ότι "με πνεύμα συνεργασίας, ενότητας και συλλογικής προσπάθειας, η νέα Διοίκηση θα εργαστεί ώστε ο ΣΕΒΕ να ανεβάσει ακόμη ψηλότερα τον πήχη, ενισχύοντας τον ρόλο του ως του μεγαλύτερου φορέα εξωστρέφειας της χώρας και συμβάλλοντας ουσιαστικά στην επίτευξη του εθνικού στόχου για την περαιτέρω αύξηση των ελληνικών εξαγωγών και της διεθνούς παρουσίας της ελληνικής επιχειρηματικότητας τα επόμενα χρόνια."

> UNCTAD

ΡΕΚΟΡ ΑΜΕΣΩΝ ΞΕΝΩΝ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΤΟ 2025 – ΠΟΥ ΕΡΙΞΑΝ ΛΕΦΤΑ ΟΙ ΕΠΕΝΔΥΤΕΣ

Ιστορικό υψηλό κατέγραψαν οι Ξένες Άμεσες Επενδύσεις (ΞΑΕ) στην Ελλάδα το 2025, καθώς ανήλθαν στα \$12,86 δισ., ξεπερνώντας για πρώτη φορά το όριο των \$10 δισ.

Η επίδοση αυτή αποτελεί την καλύτερη των τελευταίων δεκαετιών και επιβεβαιώνει τη βελτίωση της επενδυτικής εικόνας της χώρας, σύμφωνα με στοιχεία της UNCTAD.

ΟΙ ΤΟΜΕΙΣ ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΝΤΟΣ

Πρωταγωνιστής στις νέες επενδύσεις αναδείχθηκε ο ενεργειακός κλάδος, ενώ σημαντικές τοποθετήσεις καταγράφηκαν επίσης στους τομείς της υγείας, των χρηματοοικονομικών υπηρεσιών, των τυχερών παιχνιδιών, της βιομηχανίας τροφίμων και της εκπαίδευσης. Αντίθετα, οι επενδύσεις στον κλάδο των ακινήτων παρέμειναν σταθερές, χωρίς να αποτελέσουν τον βασικό μοχλό της ανόδου.

ΣΕ ΧΑΜΗΛΑ ΕΠΙΠΕΔΑ

ΟΙ GREENFIELD ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ

Παρά τη θετική εικόνα, οι αναλυτές επισημαίνουν ότι οι λεγόμενες επενδύσεις "greenfield" – δηλαδή η δημιουργία νέων παραγωγικών μονάδων από το μηδέν – εξακολουθούν να κινούνται σε σχετικά χαμηλά επίπεδα. Αυτό σημαίνει ότι μεγάλο μέρος των εισροών αφορά εξαγορές, συγχωνεύσεις ή συμμετοχές σε υφιστάμενες επιχειρήσεις και όχι νέες παραγωγικές εγκαταστάσεις.

ΕΛΚΥΣΤΙΚΟΣ ΠΡΟΟΡΙΣΜΟΣ

Το νέο ιστορικό ρεκόρ ενισχύει την εικόνα της Ελλάδας ως ελκυστικού επενδυτικού προορισμού σε μια περίοδο διεθνούς αβεβαιότητας, ενώ αναδεικνύει τη σημασία της διατήρησης ενός σταθερού οικονομικού και επενδυτικού περιβάλλοντος, ώστε να συνεχιστεί η προσέλκυση ποιοτικών επενδύσεων με υψηλή προστιθέμενη αξία.

Νίκος Ταμπακόπουλος
nicolas@notice.gr



> **SAMSUNG GREECE & CYPRUS****ΕΝΕΡΓΟΠΟΙΗΣΕ ΤΟ SAMSUNG WALLET ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ
- ΠΟΙΟ ΕΙΝΑΙ ΤΟ ΠΛΑΝΟ ΤΩΝ ΚΟΡΕΑΤΩΝ**

Την είσοδο του Samsung Wallet στην Ελλάδα ανακοίνωσαν η θυγατρική της κορεάτικης εταιρείας στην Ελλάδα.

**PAYMENT & NON PAYMENT
ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ**

Ο Γιώργος Ράλλης, Head of MX Product Management της εταιρείας, αναφέρθηκε σε μια ολοκληρωμένη πλατφόρμα που θα δίνει τη δυνατότητα στους συνεργάτες της Samsung να προσφέρουν υπηρεσίες ηλεκτρονικού πορτοφολιού.

Θα προσφέρει payment (Offline και online/ e-commerce) και non payment υπηρεσίες, τονίζοντας ότι είναι preloaded στη συσκευή και προσφέρει γρήγορη πρόσβαση στη βάση της οθόνης, ενώ υπογραμμίστηκε η ασφάλεια μέσω της πλατφόρμας Knox που προστατεύει τα δεδομένα των χρηστών.

ΤΟ ΠΛΑΝΟ

Η Samsung παρουσίασε τον σχεδιασμό για την περαιτέρω εξέλιξη του Samsung Wallet, σε τρία στάδια:

- Επέκταση της υποστήριξης πληρωμών
- Βελτίωση της εμπειρίας χρήσης
- Αξιοποίηση τεχνολογιών επόμενης γενιάς

PARTNERS

Στην πρώτη φάση λειτουργίας του στην Ελλάδα, το Samsung Wallet υποστηρίζει τραπεζικές και χρεωστικές κάρτες Visa, με τις Πειραιώς και Alpha να αποτελούν τις πρώτες συνεργαζόμενες τράπεζες. Παράλληλα, στο οικοσύστημα συμμετέχουν:

- Η Viva.com για ηλεκτρονικές πληρωμές
- Η EpsilonNet για εταιρικές ψηφιακές ταυτότητες εργαζομένων
- Η more.com για την αποθήκευση εισιτηρίων

Σε διεθνές επίπεδο, η πλατφόρμα υποστηρίζει ήδη κάρτες επιβίβασης από αεροπορικές εταιρείες όπως οι Air France, American Airlines, Emirates, Korean Air, Ryanair και Turkish Airlines, ενώ προσφέρει και ψηφιακά κλειδιά αυτοκινήτου για επιλεγμένα μοντέλα των Audi, BMW, BYD, Hyundai, Kia και MINI.



Από αριστερά:
Άρης Παρασκευόπουλος, Επικεφαλής του Τμήματος MX, Samsung Electronics Greece & Cyprus - Χρήστος Δερμεντζόπουλος, Υφυπουργός Ψηφιακής Διακυβέρνησης - Hapsoo Kim, Πρόεδρος, Samsung Electronics Greece & Cyprus

ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑ Η ΑΣΦΑΛΕΙΑ

Ο Μιχάλης Λιάρος, Mobile Experience B2b Sales Manager, υπογράμμισε ότι "για εμάς είναι θεμέλιο η ασφάλεια" κάνοντας αναφορά στην πλατφόρμα Samsung OS η οποία προστατεύει τον χρήστη, με τρία επίπεδα διασφάλισης.

**1 ΣΤΟΥΣ 2 ΚΑΝΟΥΝ ΧΡΗΣΗ
ΤΩΝ WALLETS**

Η Κατερίνα Φραιδάκη, Πρόεδρος της GRECA, έκανε αναφορά σε μελέτη του ELTRUN, σύμφωνα με την οποία το 34% των ερωτηθέντων χρησιμοποιεί συχνά τα wallets και το 16% περιστασιακά. Τα βασικά χαρακτηριστικά των digital wallets είναι η ταχύτητα, η ασφάλεια και η εμπειρία του πελάτη.

ΣΤΟΙΧΗΜΑ Η ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ

Η Αγγελική Μελά, Cards Business Director της Τράπεζας Πειραιώς, περιμένει μεγαλύτερη υιοθέτηση των ηλεκτρονικών πορτοφολιών χάρη και στις νέες λύσεις που αναπτύσσονται μέσω της AI.

Σύμφωνα με την ίδια, το μεγάλο στοίχημα είναι η συνεργασία των τριών πυλώνων που

συνθέτουν τα ψηφιακά πορτοφόλια: τις τράπεζες, τα δίκτυα πληρωμών και οι τεχνολογικές εταιρείες, με έναν τέταρτο να αποτελούν οι επιχειρήσεις. Σημείωσε ακόμη ότι είναι δεδομένος ο έντονος ανταγωνισμός μεταξύ των μέσων πληρωμών, με την διαφοροποίηση στην κατανομή να δίνουν τα ρυθμιστικά πλαίσια και οι τεχνολογίες εξελίξεις.

ΠΕΡΙΟΡΙΣΜΟΣ ΜΕΤΡΗΤΩΝ

Η κα Μελά εκτιμά ότι η χρήση των μετρητών στην Ελλάδα θα συνεχίσει να μειώνεται και θα περιοριστεί σε μικρού μεγέθους συναλλαγές αλλά και σε συγκεκριμένες γεωγραφικές περιοχές της χώρας. Θεωρεί δε ότι θα επικρατήσουν τα ψηφιακά πορτοφόλια επειδή έχουν την ευκολία να έχουν συγκεντρωμένα σε μια πλατφόρμα όλες τις κάρτες, ψηφιακά νομίσματα και να επιτρέπουν στους χρήστες να κάνουν χρήση και σε άλλα έγγραφα πχ εισιτήρια, κουπόνια, ψηφιακά κλειδιά αυτοκινήτου, ψηφιακή κάρτα εργασίας και άλλα.

Μάκης Αποστόλου
makis@notice.gr

> APPLE – BROADCOM

ΕΠΕΚΤΑΣΗ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ ΜΕ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΑΝΩ ΤΩΝ \$30 ΔΙΣ. ΣΤΙΣ ΗΠΑ

Πάνω από \$30 δισ. θα ανέλθει η διευρυμένη συμφωνία συνεργασίας της Apple με την Broadcom, στο πλαίσιο της δέσμευσής της για αύξηση των δαπανών σε εξαρτήματα που κατασκευάζονται στις Ηνωμένες Πολιτείες.

Η συμφωνία προβλέπει την παραγωγή περισσότερων από 15 δισ. ολοκληρωμένων κυκλωμάτων (chips) στις ΗΠΑ, στηρίζοντας παράλληλα εκατοντάδες θέσεις εργασίας. Παράλληλα, η Apple θα συμβάλει στην αναβάθμιση των παραγωγικών εγκαταστάσεων της Broadcom στο Κολοράντο.

ΤΙ ΘΑ ΚΑΝΕΙ Η APPLE

Στο πλαίσιο της συνεργασίας, η Apple θα επενδύσει \$1,5 δισ. στις εγκαταστάσεις της Broadcom στο Fort Collins του Κολορά-



Tim Cook, CEO, Apple

ντο, όπου θα κατασκευάζονται προηγμένα εξαρτήματα ραδιοσυχνοτήτων για ασύρματα ολοκληρωμένα κυκλώματα που χρησιμοποιούνται στις τεχνολογίες ασύρματης συνδεσιμότητας.

Ο CEO της Apple, Tim Cook, δήλωσε ότι τα συγκεκριμένα εξαρτήματα είναι καθοριστικής σημασίας για την απόδοση και τις δυνατότητες συνδεσιμότητας των προϊόντων της εταιρείας, εκφράζοντας παράλληλα την ικανοποίησή του για τη στήριξη της αμερικανικής κυβέρνησης σε επενδύσεις αυτού του είδους.

Η Broadcom αποτελεί επί σειρά ετών βασικό προμηθευτή της Apple σε ολοκληρωμένα κυκλώματα ασύρματης επικοινωνίας, συμπεριλαμβανομένων εκείνων που υποστηρίζουν τις συνδέσεις Wi-Fi και Bluetooth. Αν και η Apple έχει αρχίσει να αναπτύσσει εσωτερικά ορισμένα από αυτά τα εξαρτήματα, η Broadcom εξακολουθεί να προμηθεύει την εταιρεία με κρίσιμα συστήματα επικοινωνίας.

> JTI
ΤΟ NATSU MATSURI ΕΠΕΣΤΡΕΨΕ ΣΤΗΝ ΑΘΗΝΑ ΓΙΑ 5η ΣΥΝΕΧΗ ΧΡΟΝΙΑ

Για ακόμη μία χρονιά, το παραδοσιακό ιαπωνικό φεστιβάλ Natsu Matsuri πραγματοποιήθηκε με επιτυχία στην Αθήνα, προσφέροντας στο κοινό μια εμπειρία γνωριμίας με τον ιαπωνικό πολιτισμό. Η διοργάνωση υλοποιήθηκε από την Πρεσβεία της Ιαπωνίας στην Ελλάδα και τον Δήμο Αθηναίων, με τη στήριξη της JTI.

Το Natsu Matsuri, που έχει πλέον εξελιχθεί σε μία ξεχωριστή καλοκαιρινή γιορτή για την πόλη, πραγματοποιήθηκε στο Ιαπωνικό Πάρκο της Αθήνας, προσκαλώντας κατοίκους και επισκέπτες να γνωρίσουν από κοντά στοιχεία της ιαπωνικής παράδοσης, της γαστρονομίας και της σύγχρονης pop κουλτούρας.

Η ΦΕΤΙΝΗ ΔΙΟΡΓΑΝΩΣΗ

Η φετινή διοργάνωση έδωσε ιδιαίτερη έμφαση στην εμπειρία του κοινού μέσα από γεύσεις, μουσική και εικόνες εμπνευσμένες από την Ιαπωνία. Οι επισκέπτες είχαν την ευκαιρία να δοκιμάσουν yakitori, το ιαπωνικό σουβλάκι κοτόπουλο, yakhi-toumorokoshi, ψητό καλαμπόκι με σόγια, καθώς και mochi με παγωτό βανίλια. Το μενού των ποτών περιλάμβανε ramune σε διάφορες γεύσεις και sake, ενώ τη μουσική επιμέλεια ανέλαβε ο Greek Otaku Radio, δημιουργώντας



μία ατμόσφαιρα που συνέδεσε την ιαπωνική παράδοση με τη σύγχρονη pop κουλτούρα. Ο Πρέσβης της Ιαπωνίας στην Ελλάδα Koichi Ito ευχαρίστησε την JTI, αναγνωρίζοντας "την αξία της συμβολής της στη διενέργεια και του φετινού Natsu Matsuri", καλώντας όσους βρέθηκαν στο Ιαπωνικό Πάρκο να "απολαύσουν αυτή τη γιορτή που έχει τόσα κοινά με το ελληνικό πανηγύρι". Από την πλευρά της, η Γενική Διευθύντρια της JTI Hellas, Janine Neuhaus, με ευθύνη για τις αγορές Ελλάδας, Κύπρου, Ισραήλ και Μάλτας επισήμανε ότι "η στήριξη της JTI στη διαμόρφωση και τη συντήρηση του Ιαπωνικού Πάρκου, καθώς και στη διεξαγωγή του Natsu Matsuri αντανακλά τη δέσμευσή μας να συμβάλλουμε σε ένα καλύτερο μέλλον".

ΤΟ ΙΑΠΩΝΙΚΟ ΠΑΡΚΟ

Η δημιουργία του Ιαπωνικού Πάρκου της Αθήνας το 2021, με την υποστήριξη της JTI Hellas, καθώς και η συνεχής φροντίδα και συντήρησή του από την εταιρεία, αποτελούν χαρακτηριστικό παράδειγμα μίας ολοκληρωμένης σύμπραξης δημόσιου και ιδιωτικού τομέα με ολοκληρωμένο περιβαλλοντικό, κοινωνικό και πολιτιστικό αποτύπωμα.

> KINA

ΑΠΟ ΤΗΝ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΣΤΗΝ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΔΥΤΙΚΩΝ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ
- ΠΩΣ Η ΣΑΝΓΚΑΗ ΓΙΝΕΤΑΙ ΚΕΝΤΡΟ R&D

Μια σπάνια επιτυχία για ξένη αυτοκινητοβιομηχανία στην Κίνα κατέγραψε General Motors τον Μάιο, καθώς πούλησε περισσότερα από 10.000 αντίτυπα του νέου Buick Electra E7, ήδη από τον πρώτο μήνα κυκλοφορίας του. Παρότι το μοντέλο φέρει το όνομα της Buick, αποτελεί εξ ολοκλήρου προϊόν κινεζικής ανάπτυξης, καθώς σχεδιάστηκε και εξελίχθηκε στο τεχνικό κέντρο της GM στην Σαγκάη σε συνεργασία με την SAIC Motor. Σύμφωνα με πληροφορίες, η εταιρεία σχεδιάζει να εξαγάγει το Electra E7 στην Νότια Κορέα και να χρησιμοποιήσει την ίδια πλατφόρμα στην επόμενη γενιά του Cadillac Optiq.

Η ΑΛΛΑΓΗ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗΣ

Η εξέλιξη αυτή αποτυπώνει μια ευρύτερη αλλαγή στη στρατηγική των διεθνών αυτοκινητοβιομηχανιών. Ενώ στο παρελθόν χρησιμοποιούσαν την Κίνα κυρίως ως βάση χαμηλού κόστους για την παραγωγή οχημάτων, σήμερα αναθέτουν ολοένα και περισσότερο την ανάπτυξη νέων μοντέλων σε Κινέζους μηχανικούς, αξιοποιώντας την τεχνογνωσία της χώρας στα ηλεκτρικά συστήματα κίνησης, τις μπαταρίες και το λογισμικό.

Σύμφωνα με τον Zhu Yulong, πρώην μηχανικό της GM στην Κίνα, με το Electra για πρώτη φορά τόσο ο σχεδιασμός όσο και ο τεχνολογικός οδικός χάρτης του προϊόντος βρίσκονται ουσιαστικά στα χέρια της κινεζικής ομάδας. Το Electra E7 βασίζεται στην πλατφόρμα Xiao



Yao, η οποία αναπτύχθηκε από το Pan Asia Technical Automotive Centre (PATAC) στην Σαγκάη. Η πλατφόρμα διαθέτει σύστημα υπερταχείας φόρτισης 900 Volt, υποστηρίζει plug-in υβριδικά συστήματα κίνησης και, σύμφωνα με τη SAIC-GM, προσφέρει κορυφαία ενεργειακή απόδοση. Πολλά από τα χαρακτηριστικά της δεν υπάρχουν στα μοντέλα της GM που αναπτύχθηκαν στις Ηνωμένες Πολιτείες, ενώ η εταιρεία εξετάζει την αντικατάσταση της αμερικανικής πλατφόρμας Ultium στο επόμενο Cadillac Optiq.

ΤΙ ΚΑΝΟΥΝ ΟΙ ΑΛΛΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ

Η στροφή αυτή δεν αφορά μόνο τη GM. Η Renault ανέπτυξε στην Σαγκάη το ηλεκτρικό Twingo E-Tech που διατίθεται στην Ευρώπη, η Hyundai επενδύει στην Κίνα ως περιφερειακό κέντρο έρευνας και ανάπτυξης, ενώ η Audi

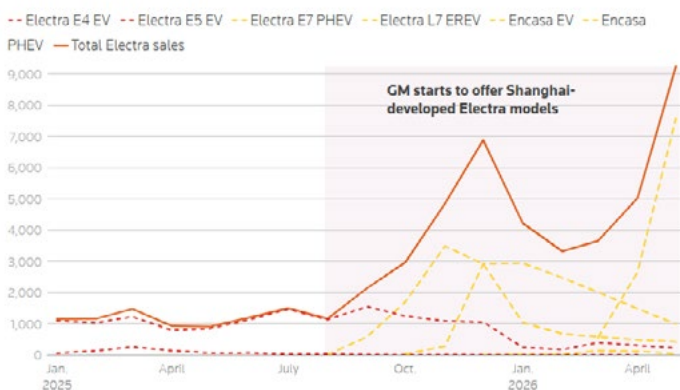
δημιούργησε νέο κέντρο R&D.

Σύμφωνα με τον Pedro Pacheco της Gartner, οι παραδοσιακές αυτοκινητοβιομηχανίες στρέφονται στην Κίνα επειδή εκεί συγκεντρώνεται σημαντικό τεχνολογικό ταλέντο, απαραίτητο για τη μετάβαση στην ηλεκτροκίνηση και το λογισμικό.

Ωστόσο, η μεταφορά δραστηριοτήτων έρευνας και ανάπτυξης στην Κίνα δημιουργεί και προκλήσεις. Αναλυτές προειδοποιούν ότι μπορεί να επηρεαστεί η ταυτότητα ιστορικών ευρωπαϊκών σημάτων και να αποδυναμωθούν τα βιομηχανικά οικοσυστήματα των χωρών προέλευσης. Η Renault, για παράδειγμα, χρειάστηκε να εφαρμόσει πρόγραμμα ανταλλαγής προσωπικού, ώστε οι μηχανικοί της να εξοικειωθούν με τις διαδικασίες ανάπτυξης στην Κίνα και να μεταφέρουν την εμπειρία αυτή πίσω στην Γαλλία.

SHANGHAI VS DETROIT

Buick Electra series reborn by Shanghai-developed models after sluggish sales of E4, E5 on Detroit-built Ultium platform

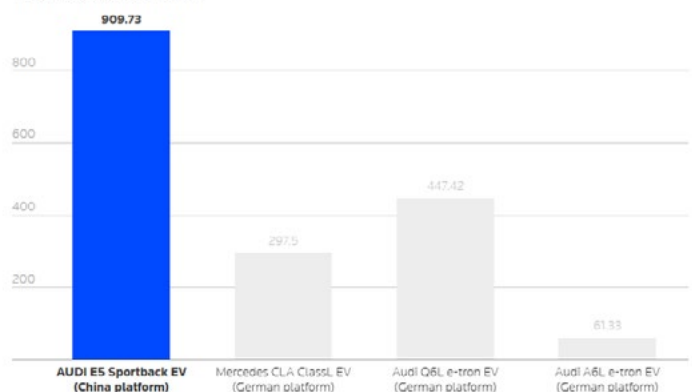


Note: Retail sales in China between January 2025 and May 2026
Source: ThinkerCar, Reuters | Zhang Yan, Ju-min Park



China vs German models

China-developed AUDI EV outsells German-built counterparts in average monthly sales in the world's largest auto market



Note: Retail sales in China between June 2025 and May 2026
Source: ThinkerCar | Ju-min Park, Zhang Yan



> **SUNLIGHT GROUP****ΣΤΗΝ ΞΑΝΘΗ Η 8η ΣΥΝΑΝΤΗΣΗ ΤΟΥ ΕΥΡΩΠΑΪΚΟΥ ΕΡΓΟΥ BATTwin**

Στις εγκαταστάσεις της στην Ξάνθη φιλοξένησε η Sunlight Group, μέλος του ομίλου Olympia, την 8η συνάντηση της κοινοπραξίας του ευρωπαϊκού έργου BATTwin.

Το έργο έχει ως βασικό στόχο την υποστήριξη της στρατηγικής μετάβασης της Ευρώπης προς την ενεργειακή αυτονομία, σε ένα περιβάλλον όπου πάνω από το 80% της παγκόσμιας παραγωγής μπαταριών ιόντων λιθίου πραγματοποιείται στην περιοχή Ασίας-Ειρηνικού. Η βιομηχανική μονάδα της Sunlight στην Ξάνθη αποτελεί έναν από τους βασικούς χώρους δοκιμών του έργου, καθώς η τεχνολογία του BATTwin εφαρ-

μόζεται σε πραγματικές συνθήκες βιομηχανικής παραγωγής. Το συγκρότημα, συνολικής έκτασης 90.000 τ.μ. και ετήσιας παραγωγικής δυναμικότητας 9 GWh, αποτελεί πλήρως αυτοματοποιημένη μονάδα παραγωγής μπαταριών.

ΤΙ ΠΡΟΣΦΕΡΕΙ Η ΕΤΑΙΡΕΙΑ

Η Sunlight δίνει τη δυνατότητα στην κοινοπραξία να συλλέγει και να αξιοποιεί δεδομένα για την εκπαίδευση και επικύρωση σύνθετων αλγορίθμων πρόβλεψης σε εμπορική κλίμακα, για διαφορετικές γεωμετρίες και χημείες κυψελών. Στο σύγχρονο περιβάλλον της αυτο-

ματοποιημένης παραγωγής, η βελτιστοποίηση των νέων βιομηχανικών γραμμών αποτελεί διαρκή πρόκληση, καθώς ο έγκαιρος εντοπισμός κατασκευαστικών αστοχιών είναι κρίσιμος για τη διασφάλιση των πόρων και την ενίσχυση της στρατηγικής αυτονομίας του ευρωπαϊκού οικοσυστήματος μπαταριών.

Στο πλαίσιο αυτό, το έργο BATTwin αναπτύσσει ένα "ψηφιακό δίδυμο", δηλαδή ένα δυναμικό ψηφιακό αντίγραφο των γραμμών παραγωγής κυψελών μπαταριών που λειτουργεί σε πραγματικό χρόνο, με στόχο την επίτευξη παραγωγής μηδενικών αστοχιών.

SUNLIGHT

Στρατηγική επιτάχυνση στην παραγωγή μπαταριών για την ενεργειακή θωράκιση της Ευρώπης

BATTwin> **ΚΩΤΣΟΒΟΛΟΣ****ΝΕΟ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΣΤΟ MEDITERRANEAN COSMOS**

Νέο κατάστημα στο εμπορικό κέντρο Mediterranean Cosmos εγκαινίασε η Κωτσόβολος, ενισχύοντας την παρουσία της στην Θεσσαλονίκη. Το νέο σημείο αποτελεί το έβδομο κατάστημα της εταιρείας στην ευρύτερη περιοχή και εντάσσεται στον σχεδιασμό για τη συνεχή ανάπτυξη του δικτύου καταστημάτων της σε όλη τη χώρα. Το νέο κατάστημα διαθέτει, επίσης, υπηρεσίες που έχουν στόχο να κάνουν την εξυπηρέτηση πιο άμεση και ευέλικτη. Μέσω του Quick Point, οι καταναλωτές μπορούν να παραλαμβάνουν γρήγορα τις online αγορές τους από φυσικό σημείο, ενώ το Quick Drop προσφέρει ταχύτερη παράδοση παραγγελιών, δίνοντας περισσότερες επιλογές στους πελάτες.

> **BnSHIPPING****ΕΚΡΗΞΗ ΠΑΡΑΓΓΕΛΙΩΝ ΣΕ ΝΕΑ ΠΛΟΙΑ
ΑΠΟ ΤΟΥΣ ΕΛΛΗΝΕΣ ΕΦΟΠΛΙΣΤΕΣ
- \$26 ΔΙΣ. ΣΤΟ ΕΞΑΜΗΝΟ**

Τη βαθιά ρευστότητά τους, η οποία ενισχύθηκε από τις εξαιρετικές επιδόσεις στις ναυλογορές, επιστρατεύουν οι Έλληνες εφοπλιστές για την ανανέωση του στόλου τους. Αυτό αποδεικνύουν τα στοιχεία για τη δραστηριότητα της ελληνικής ναυτιλίας, το α' εξάμηνο της χρονιάς.

DATA - ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΝΑΥΤΙΛΙΑ

Συμβόλαιο νέων ναυπηγήσεων: 299
Συνολική αξία: \$25,8 δισεκατομμύρια

Για να γίνει πιο κατανοητό το μέγεθος των επενδύσεων, αρκεί να αναλογιστεί κανείς ότι το ποσό αυτό ισούται με τις επενδύσεις ολόκληρου του προηγούμενου έτους. Επιπλέον, η δραστηριότητα αυτή ξεπέρασε ακόμη και της Κίνας, οδηγώντας το ελληνικό βιβλίο παραγγελιών σε επίπεδα, που είχαν να σημειωθούν από την κρίση του 2008. Η στρατηγική στροφή τροφοδοτήθηκε από την πεποίθηση ότι η ενεργειακή ασφάλεια υπερτερεί της ενεργειακής μετάβασης εν μέσω γεωπολιτικών συγκρούσεων, φέρνοντας τα δεξαμενόπλοια στο επίκεντρο.

**ΣΤΗΝ ΚΟΡΥΦΗ ΤΩΝ
ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ**

Ας δούμε, λοιπόν, ποιοι εφοπλιστές βρίσκονται με τις εταιρείες τους στην κορυφή των επενδύσεων:

TANKER

Οικογένεια Προκοπίου - Dynacom

Νέα πλοία: 29

Αξία: \$3,2 δισεκατομμύρια

Ευάγγελος Μαρινάκης - Capital Maritime

Νέα πλοία: 14

Αξία: \$1,8 δισεκατομμύρια

Ευάγγελος Πιστιόλης - Central Shipping

Νέα πλοία: 13

Βύρων Βασιλειάδης - Venergy Maritime

Νέα πλοία: 12

Νικόλας Μαρτίνος - Thenamaris

Νέα πλοία: 10

ΦΟΡΤΗΓΑ ΠΛΟΙΑ (BULKERS)

Νέα πλοία: 66

Αξία: \$3,6 δισεκατομμύρια

Ηγετικό ρόλο εδώ είχε η Safe Bulkera, του Πόλυ Χατζιωάννου, και η Capital, του Ευάγγελου Μαρινάκη.

Στη δευτερογενή αγορά, οι εταιρείες του Παναγή Ζησιμάτου αναδείχθηκαν ως οι μεγαλύτεροι αγοραστές μεταχειρισμένων τάνκερ, ενώ ο Πήτερ Γεωργιάδης, μέσω της United Overseas Group, ηγήθηκε στην απόκτηση σύγχρονων φορτηγών πλοίων.

Για την υλοποίηση αυτού του γιγαντιαίου ναυπηγικού προγράμματος, οι Έλληνες πλοιοκτήτες στράφηκαν μαζικά στην κινεζική βιομηχανία, εμπιστευόμενοι τα ναυπηγεία της για το 79% των συνολικών τους παραγγελιών.



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

> LAMDA DEVELOPMENT

ΑΝΑΠΤΥΞΗ 35% ΣΤΟ ΤΡΙΜΗΝΟ, ΡΕΚΟΡ ΕΒΙΤΔΑ ΣΕ MALLS ΚΑΙ ΜΑΡΙΝΑ ΦΛΟΙΣΒΟΥ ΚΑΙ ΕΙΣΠΡΑΞΕΙΣ €1,7 ΔΙΣ. ΑΠΟ ΤΟ ΕΛΛΗΝΙΚΟ

Ανάπτυξη της τάξης του 35% εμφάνισε στο α' τρίμηνο του 2026 ο όμιλος της Lamda Development, με το EBITDA να είναι χαμηλότερο κατά 20%, ενώ το EBITDA προ αποτιμήσεων και λοιπών αναπροσαρμογών υποχώρησε ελαφρώς, στα €12,3 από €12,5 εκατ. το αντίστοιχο διάστημα του 2025.

DATA Α' τρίμηνο
(σε €χιλ.)

Πωλήσεις

2026: 142.720
2025: 105.850
2024: 141.718

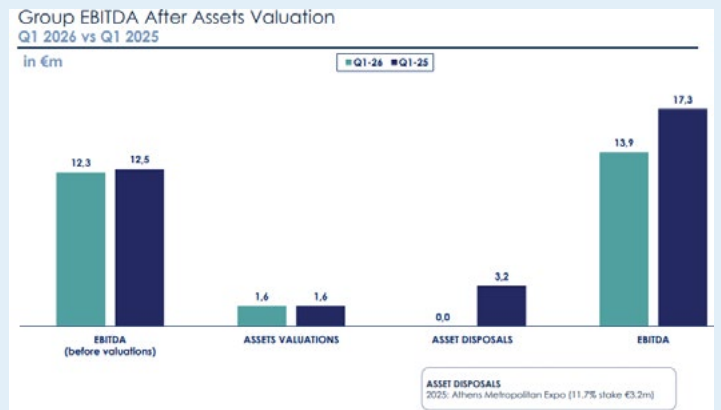
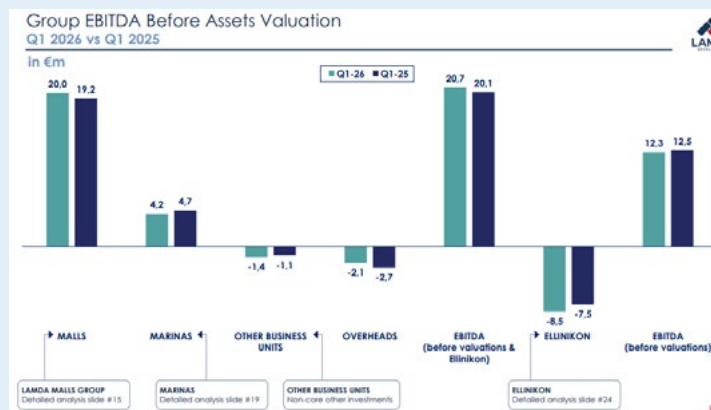
EBITDA

2026: 13.865
2025: 17.350
2024: 40.247

Αποτέλεσμα
προ φόρων
2026: (16.348)
2025: (10.918)
2024: 7.065



Οδυσσεάς Αθανασίου, CEO, Lamda Development

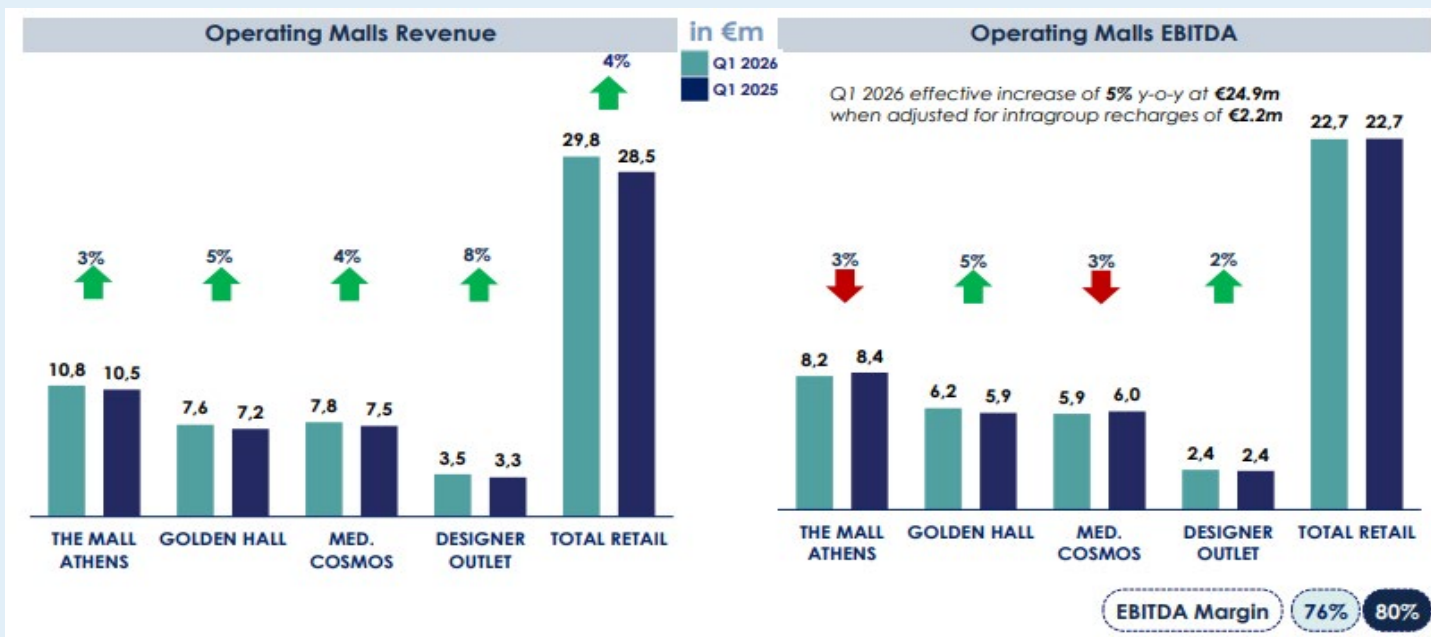


ΕΜΠΟΡΙΚΑ ΚΕΝΤΡΑ

Τα εμπορικά κέντρα κατέγραψαν ρεκόρ λειτουργικών EBITDA, στα επίπεδα των €25 εκατ., αυξημένα 5% σε ετήσια βάση, ενώ συμπεριλαμβανομένων ενδοομιλικών χρεώσεων της τάξης των €2,2 εκατ., παρέμειναν σταθερά στα €22,7 εκατ.

EBITDA		
(in €m)	Q1-26	Q1-25
The Malls Athens	8.2	8.4
Golden Hall	6.2	5.9
Med. Cosmos	5.9	6.0
Designer Outlet Athens	2.4	2.4
Operating Malls EBITDA	22.7	22.7
Ellinikon Malls	(2.7)	(3.7)
Malls Property Management ¹ & HoldCo	0.0	0.2
LAMDA MALLS Group (before assets valuation & other adjustments)	20.0	19.2
Assets Revaluation Gain/(Loss)	(0.2)	(0.2)
LAMDA MALLS Group (after assets valuation & other adjustments)	19.7	19.0

Net Debt / (Cash)		
(in €m)	31.03.2026	31.12.2025
4 Operating Malls	463	474
Ellinikon Malls	44	28
Malls Property Management ¹ & HoldCo	44	44
LAMDA MALLS Group	552	546
Net LTV²	31%	31%



ΡΕΚΟΡ ΓΙΑ ΤΙΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΤΩΝ ΜΙΣΘΩΤΩΝ

Στο α' τρίμηνο του 2026, η επισκεψιμότητα αυξήθηκε κατά 5%, τα έσοδα από τις μισθώσεις κατά 5% και από το parking κατά 8%, ενώ σημειώνεται ότι οι πωλήσεις των μισθωτών αυξήθηκαν σε ποσοστό 7%, στο νέο υψηλό των €187 εκατ.

Operating Malls Tenants' Sales Reaching new record high levels

in €m

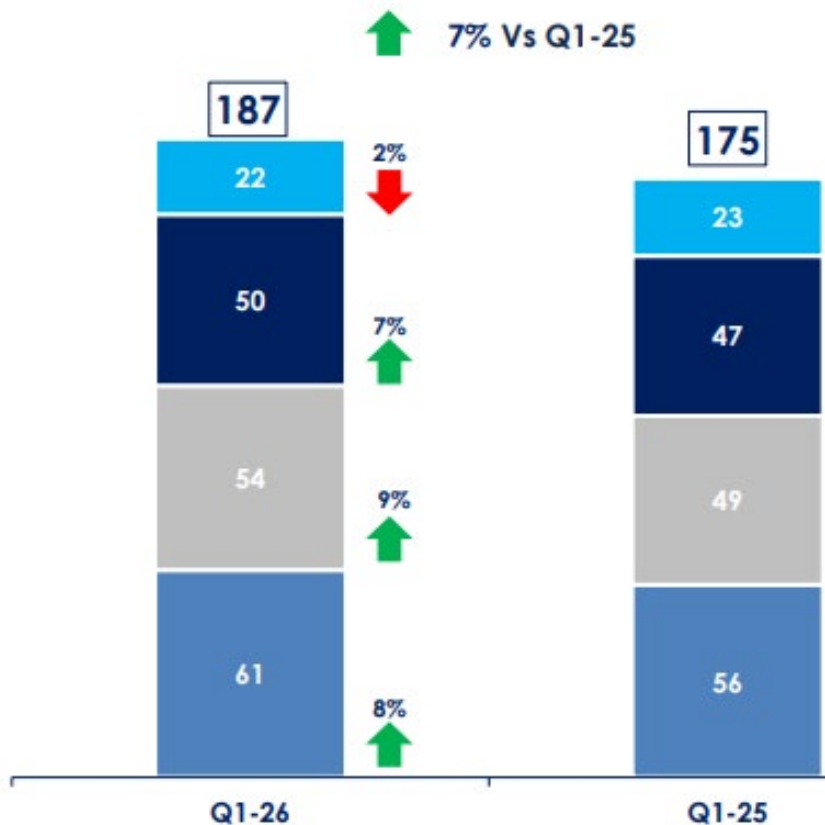
□ Operating Malls

■ Designer Outlet

■ Med. Cosmos

■ Golden Hall

■ The Mall Athens



MAPINEΣ

Στον τομέα των μαρινών, η Flisvos marina εμφάνισε ρεκόρ EBITDA €5 εκατ., με αύξηση 12% συγκριτικά με το α' τρίμηνο του 2025.



ΕΛΛΗΝΙΚΟ

Στο project του Ελληνικό, οι συνολικές ταμειακές εισπράξεις από πωλήσεις/μισθώσεις ακινήτων από την έναρξη του έργου είχαν ξεπεράσει το €1,7 δισ. μέχρι τον Μάιο του 2026. Ο Riviera Tower έφθασε στον 50ο όροφο, ενώ επιταχύνονται τα έργα υποδομών.

The Ellinikon Cash Inflows Progress

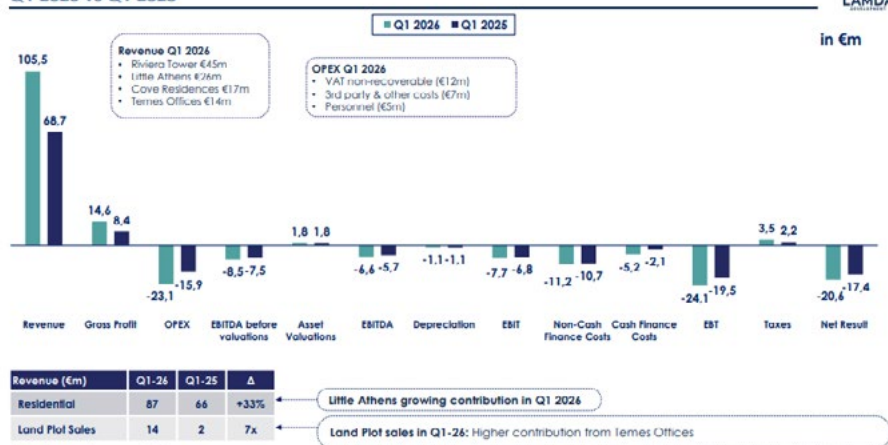
Cumulative Cash Proceeds in €bn	31.12.2025	31.03.2026	31.05.2026
Residential ¹	1.09	1.18	1.23
Land Plot Sales/Leases ¹	0.40	0.49	0.51
Sub-TOTAL	1.49	1.67	1.74
Ellinikon Malls (intragroup land plot sales)	0.24	0.24	
TOTAL	1.73	1.91	1.98

€0.7bn of remaining² proceeds from units launched to date, expected to be collected until 2028-29

1.90 Total Value of 986 Launched Units

Note: all amounts are rounded figures
1. Cash proceeds from (i) signed SPAs and (ii) pre-agreement customer deposits & MoUs

The Ellinikon Income Statement Snapshot Q1 2026 vs Q1 2025



ΑΞΙΑ

Η μικτή αξία των περιουσιακών στοιχείων (GAV) διαμορφώθηκε σε €3,58 δισ. από €3,55 δισ. στα τέλη του 2025 με την καθαρή αξία (NAV) να φθάνει τα €1,53 δισ. από περίπου €1,55 δισ. στις 31/12/2025.

Company NAV above €1.5bn and MALLS NAV €1.3bn



	Development Assets		Investment Assets		Other		
	The Ellinikon ¹	LAMDA MALLS Group ²	Other Properties ³	Parent Company Net Debt, Minority, Other ⁴	TOTAL		31.03.2026
		Ellinikon Malls	Operating Malls				
NAV (€m)	285	401	854	69	(80)	=	1,529
NAV per share ⁵ (€)	1.67	2.35	5.01	0.40	(0.47)	=	8.97

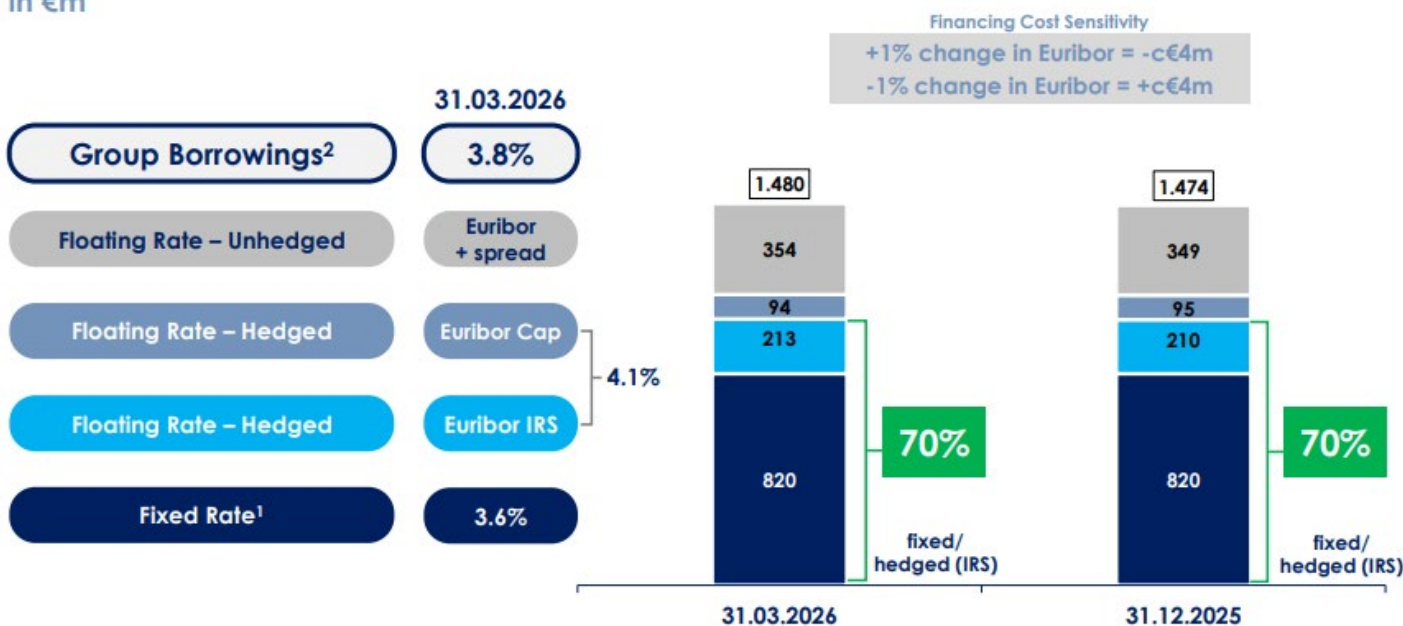
ΔΑΝΕΙΣΜΟΣ & ΤΑΜΕΙΟ

Ο δανεισμός του ομίλου (μέσω τραπεζικών δανείων & ομολόγων) διαμορφώθηκε σε €1,47 δισ. από €1,463 δισ. στα τέλη του 2025 και το ταμείο στα €831 εκατ. έναντι €804 εκατ. στις 31/12/2025.

Group Borrowings & Interest Rate Sensitivity

70% of Group Borrowings are fixed/hedged (IRS)

in €m



Μάκης Αποστόλου
makis@notice.gr



Stéphane de La Faverie, Πρόεδρος και CEO,
The Estée Lauder Companies

> ESTÉE LAUDER

ΑΥΞΑΝΕΙ ΤΟ ΚΟΣΤΟΣ ΤΟΥ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ ΑΝΑΔΙΑΡΘΡΩΣΗΣ ΣΤΑ \$1,75 ΔΙΣ.

Η Estée Lauder εκτιμά ότι το συνολικό κόστος του προγράμματος αναδιάρθρωσής της θα ανέλθει έως και στα \$1,75 δισ. σε σωρευτικές επιβαρύνσεις, καθώς ο όμιλος καλλυντικών επιδιώκει να βελτιώσει τη λειτουργική του αποδοτικότητα και να ενισχύσει τις οικονομικές του επιδόσεις. Σύμφωνα με σχετική χρηματιστηριακή ανακοίνωση, η νέα εκτίμηση είναι αυξημένη σε σχέση με την προηγούμενη πρόβλεψη, η οποία ανερχόταν σε περίπου \$1,55 δισ.

ΤΙ ΑΦΟΡΟΥΝ ΟΙ ΕΠΙΒΑΡΥΝΣΕΙΣ

Οι επιβαρύνσεις αφορούν κυρίως περικοπές θέσεων εργασίας και μείωση προσωπικού, καθώς και δαπάνες που σχετίζονται με περιουσιακά στοιχεία, πρόωρες λύσεις συμβάσεων και λοιπά έξοδα αναδιάρθρωσης.

Η Estée Lauder, η οποία έχει ανακοινώσει ότι σχεδιάζει να καταργήσει έως και

10.000 θέσεις εργασίας, αναπροσαρμόζει παράλληλα την εμπορική της στρατηγική, δίνοντας μεγαλύτερη έμφαση σε ταχύτερα αναπτυσσόμενα κανάλια πωλήσεων, όπως το Amazon και το TikTok Shop.

Ο ΣΤΟΧΟΣ

Η εταιρεία, η οποία επιχειρεί να ανακάμψει έπειτα από μια περίοδο υποτονικών πωλήσεων, έχει επίσης εμπλουτίσει το χαρτοφυλάκιό της με προϊόντα χαμηλότερης τιμής, επιδιώκοντας να προσελκύσει νεότερες ηλικιακές ομάδες καταναλωτών.

Παράλληλα, σύμφωνα με την ίδια ανακοίνωση, εξετάζει και την πρόωρη αποχώρησή της από σύμβαση μίσθωσης γραφειακών εγκαταστάσεων, στο πλαίσιο των ενεργειών περιορισμού του λειτουργικού κόστους.

Από τις αρχές του έτους η μετοχή έχει υποχωρήσει κατά 19%, την ώρα που ο δείκτης S&P 500 καταγράφει άνοδο σχεδόν 10%.

• Debrief •

“VERY HAPPY”

Ο ξάδερφος από την Αυστραλία μεγάλωσε βλέποντας τον θείο μου να δουλεύει σε τοπικό εργοστάσιο μεγάλης, αμερικανικής αυτοκινητοβιομηχανίας, τη δεκαετία του '70. Τα χρόνια πέρασαν, το εργοστάσιο έκλεισε, και η παραγωγή μεταφέρθηκε αλλού. Μάλιστα, πριν 4-5 χρόνια όταν ο ξάδερφος αγόρασε καινούριο αυτοκίνητο, δεν κοίταξε καν τις συνηθισμένες μάρκες. Πήγε σε κινέζικο και κατά δήλωσή του είναι “very happy”. Να ξεκαθαρίσουμε ότι το σημερινό σημείωμα δεν αποτελεί έμμεση διαφήμιση της κινεζικής αυτοκινητοβιομηχανίας. Σε καμία περίπτωση. Αφορμή υπήρξε το θέμα που διαβάσατε στο σημερινό BnB Daily, για την εξέλιξη της Κίνας από απλό παραγωγό αυτοκινήτων, σε δημιουργό. Και μάλιστα, όχι κινεζικών μοντέλων, αλλά ευρωπαϊκών και αμερικανικών.

General Motors, Renault, Audi και Hyundai έχουν ήδη δημιουργήσει κέντρο R&D στην Κίνα. Εκεί σχεδιάζουν και αναπτύσσουν νέα μοντέλα τα οποία δεν απευθύνονται μόνο στην εσωτερική αγορά. Αντίθετα εξαγονται σε όλο τον κόσμο.

Ας κάνουμε εικόνα την αλυσίδα: ένα ευρωπαϊκό brand αποφασίζει ανανέωση γκάμας. Το νέο όχημα σχεδιάζεται- κατασκευάζεται στην Κίνα, και στο τέλος πωλείται στην Ευρώπη. Πώς λέγεται αυτό; Πρόοδος.

Οι αυτοκινητοβιομηχανίες είναι παραδοσιακές εταιρείες που προσπαθούν να προσαρμοστούν σε έναν κόσμο τεχνολογίας. Και η Κίνα είναι το μέρος όπου ξέρουν ότι θα βρουν τεχνολογικά ταλέντα, σύμφωνα με δηλώσεις στελέχους της Gartner. Το ίδιο είχε υποστηρίξει πέρυσι και ο Tim Cook της

Apple, τονίζοντας πως οι πολυεθνικές εταιρείες δεν επιλέγουν την Κίνα για το φθινό εργατικό δυναμικό, αλλά για τις παραγωγικές της δυνατότητες της Κίνας ξεπερνούν την οικονομική αποδοτικότητα και την εξειδίκευση των εργαζομένων. Δεν αναμένεται να αλλάξει κάτι δραματικά τα επόμενα χρόνια. Οι επιχειρήσεις - και το χρήμα - διαχρονικά κατευθύνονται εκεί που υπάρχει ευκαιρία για... περισσότερο χρήμα. Και ένας από τους παράγοντες που δημιουργούν περισσότερο χρήμα, είναι οι άνθρωποι με ταλέντο. Όποιοι, λοιπόν, σχεδιάζει το μέλλον, το Νο1 στοίχημα είναι οι εργαζόμενοι με τις κατάλληλες δεξιότητες. Αυτές θα ξεχωρίσουν τους νικητές από τους χαμένους.

Γιάννης Παλιούρης
giannis@notice.gr

Business Maker

ΜΑΘΗΜΑΤΑ ΕΞΩ ΑΠΟ ΤΟ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΟ – ΤΟ ΜΗΝΥΜΑ ΤΗΣ ΛΑΖΑΡΑΚΟΥ

Αν κρατούσε κανείς μόνο τρεις φράσεις από την ομιλία της Βασιλικής Λαζαράκου στο Pierce, θα είχε μπροστά του ένα μικρό εγχειρίδιο διοίκησης. "Να παραμείνετε περίεργοι. Να μη φοβηθείτε την αποτυχία. Να αγκαλιάσετε την αλλαγή".

Σε μια αγορά, όπου οι επιχειρήσεις δοκιμάζονται καθημερινά από τις ανατροπές, δύσκολα θα μπορούσε να περιγράψει κανείς πιο συμπυκνωμένα τί απαιτεί η σύγχρονη ηγεσία. Το σημείο της ομιλίας της Προέδρου της Επιτροπής Κεφαλαιαγοράς στους απόφοιτους, που ξεχώρισε, ήταν ίσως όταν χαρακτήρισε την αποτυχία όχι

ως το αντίθετο της επιτυχίας, αλλά ως μέρος της διαδρομής προς αυτήν. Μια διαπίστωση, που ακούγεται αυτονόητη, όμως στην ελληνική επιχειρηματική κουλτούρα εξακολουθεί να αντιμετωπίζεται σχεδόν ως ταμπού. Οι επιχειρήσεις, που ξεχωρίζουν σήμερα, δεν είναι εκείνες, οι οποίες αποφεύγουν τα λάθη, αλλά εκείνες, που μαθαίνουν γρηγορότερα από αυτά. Οι κλειστές πόρτες, όπως είπε και η ίδια, δεν είναι απόδειξη ανικανότητας, αλλά μέρος της διαδρομής. Η Λαζαράκου επέλεξε να κλείσει με κάτι ακόμη πιο ουσιαστικό. Μίλησε για χαρακτήρα, ακεραιότητα και

εμπιστοσύνη. Για ανθρώπους, που λένε την αλήθεια, ακόμη κι όταν δεν είναι ευχάριστη. Σε μια εποχή, όπου η αξιοπιστία αποτελεί ίσως το πιο σπάνιο επιχειρηματικό περιουσιακό στοιχείο, η επισήμανση αυτή είχε ιδιαίτερο βάρος. Και ίσως η πιο όμορφη φράση της να ήταν η τελευταία: "Η ζωή που περιμένατε να αρχίσει... έχει ήδη αρχίσει".

Ένα μήνυμα προς τους νέους αποφοίτους, αλλά και μια υπενθύμιση προς κάθε manager, επιχειρηματία και στέλεχος, που εξακολουθεί να περιμένει την κατάλληλη στιγμή για να πάρει τη μεγάλη απόφαση.

ΟΤΑΝ Η ΑΙ ΑΝΤΙΚΑΘΙΣΤΑ SOFTWARE ΑΞΙΑΣ €700.000 ΤΟΝ ΧΡΟΝΟ

Για χρόνια το δόγμα στις επιχειρήσεις ήταν απλό: Μη φτιάχνεις λογισμικό, που μπορείς να αγοράσεις έτοιμο. Το SaaS μοντέλο κέρδισε ακριβώς πάνω σε αυτή τη λογική. Οι εταιρείες προτιμούσαν να πληρώνουν μια συνδρομή και να αφήνουν την ανάπτυξη και τη συντήρηση σε εξειδικευμένους παρόχους. Η Skrutz έρχεται τώρα να αμφισβητήσει αυτή τη βεβαιότητα. Όχι επειδή ανακάλυψε ξαφνικά την αξία του custom software – η εταιρεία είχε ανέκαθεν κουλτούρα εσωτερικής ανάπτυξης – αλλά επειδή η Τεχνητή Νοημοσύνη αλλάζει δραστικά τα οικονομικά της εξίσωσης. Αυτό αναφέρει σε ανάρτηση στο LinkedIn, ο συνιδρυτής και CEO της Skrutz, Γιώργος Χατζηγεωργίου, περιγράφοντας παράλληλα, μια εμπειρία που αρκετές επιχειρήσεις πιθανότατα θα αρχίσουν να εξετάζουν πιο σοβαρά. Η εταιρεία είχε υιοθετήσει ένα από τα δημοφιλή SaaS εργαλεία για τη διαχείριση customer support, ακολουθώντας την πεπατημένη: Αν το χρησιμοποιούν οι περισσότεροι στον κλάδο, μάλλον είναι η σωστή

επιλογή. Στην πορεία, όμως, το κόστος έφτασε περίπου τα €600.000 ετησίως, χωρίς να υπολογίζονται οι απαιτούμενες διασυνδέσεις με τα εσωτερικά συστήματα. Το εργαλείο, όπως αναφέρει ο ίδιος, δεν κάλυπτε πλήρως τις ανάγκες της εταιρείας και έμοιαζε περισσότερο με ένα ακριβό σύστημα διαχείρισης email. Η Skrutz αποφάσισε να επιστρέψει σε εσωτερική ανάπτυξη, εξοικονομώντας κόστος και αυξάνοντας, σύμφωνα με τον CEO της, την παραγωγικότητα πολλαπλάσια. Η μεγαλύτερη αλλαγή, όμως, ήρθε όταν η εταιρεία κοίταξε το σύστημα HR. Ένα λογισμικό κόστους περίπου €100.000 τον χρόνο, το οποίο διαχειριζόταν διαδικασίες με μεγάλο όγκο χειροκίνητης εργασίας. Από τις άδειες ασθενείας και τα δικαιολογητικά μέχρι την ένταξη νέων εργαζομένων και τις διαδικασίες αποχώρησης, μεγάλο μέρος της δουλειάς παρέμενε στις πλάτες των ανθρώπων του HR. Η λύση, που περιγράφει η Skrutz, είναι ενδεικτική της νέας εποχής: Ένα πλήρες εσωτερικό HR platform δημιουργήθηκε σε περίπου

τέσσερις εβδομάδες από ένα άτομο, με κόστος κάτω από €2.000, αξιοποιώντας εργαλεία Τεχνητής Νοημοσύνης για την ανάπτυξη του κώδικα. Το αποτέλεσμα δεν είναι απλώς μια φθηνότερη έκδοση του προηγούμενου συστήματος. Είναι ένα εργαλείο σχεδιασμένο πάνω στις πραγματικές ανάγκες της εταιρείας: Αυτόματη αναγνώριση εγγράφων, ψηφιακές υπογραφές, αυτοματοποίηση προσλήψεων και αποχωρήσεων, διαχείριση αδειών μέσω AI assistant ή ακόμη και μέσω Slack, αλλά και νέα μοντέλα αξιολόγησης εργαζομένων. Το μήνυμα πίσω από την περίπτωση της Skrutz είναι μεγαλύτερο από μια τεχνολογική επιλογή. Για χρόνια τα SaaS προϊόντα σχεδιάζονταν για τον μέσο μεγάλο οργανισμό, συχνά με δεκάδες χιλιάδες εργαζομένους και σύνθετες διαδικασίες. Το πρόβλημα είναι ότι πολλές επιχειρήσεις πλήρωναν για λειτουργίες, που δεν χρειαζόνταν, και στερούσαν ευελιξίας σε αυτά που πραγματικά είχαν ανάγκη. Η Τεχνητή Νοημοσύνη αλλάζει (και) αυτή την ισορροπία...

Business Insight

COCA COLA HBC: ΤΑ 4+1 ΠΑΡΑΔΟΞΑ ΠΟΥ ΔΙΚΑΙΟΛΟΓΟΥΝ UPGRADE, Ο ΕΥΡΩΠΑΪΚΟΣ ΚΑΥΣΩΝΑΣ ΚΑΙ Η ΑΦΡΙΚΗ

Συμβαίνει σπάνια όμιλος μεγέθους της Coca Cola HBC να διαψεύδει χρηματιστηριακά/επενδυτικά ακόμη και τους αισιόδοξους αναλυτές, όπως σπάνια να καταγράφεται τόσο σημαντική μεγέθυνση, σε όρους αποτιμήσεων, σε τόσο σύντομο χρονικό διάστημα. Επίσης, δεν είναι σύνηθες όμιλος να ευνοείται από την συγκυρία, που δεν σχετίζεται με την κύρια (ή έμμεση) δραστηριότητα του ή και να πηγαίνει κόντρα στην κοινή εκτίμηση επαγγελματιών, για τον λόγο και μόνο που ο επικεφαλής του ενεργεί με γνώμονα το παρελθόν. Συνοπτικά, τα ανωτέρω θα μπορούσε να είναι τα τέσσερα παράδοξα που χαρακτηρίζουν την επιχειρηματική διαδρομή του ομίλου, συνακόλουθα της επενδυτικής/χρηματιστηριακής. Θυμίζοντας πως προ ημερών η αποτίμηση του group Coca Cola HBC ξεπέρασε και τα €22 δισ., η μεγαλύτερη ever στην ιστορία του. Στις 15 Ιουλίου 1991 η Coca Cola Τρία Εφίλον εισήχθη στο Χρηματιστήριο Αθηνών, σε αποτίμηση €323 εκατ. (20 χρόνια αργότερα στη σχετική εκδήλωση τότε, ήταν πλέον στα €6,3 δισ.) φθάνοντας σήμερα να εξελιχθεί στο μέγεθος εσόδων €11,81 δισ., καθαρών κερδών €940,4 εκατ. με βλέψεις για ακόμη υψηλότερα.

Έως τα €60,50 οι εντολές στη συνεδρίαση της Δευτέρας, με μηνιαία άνοδο 17,30% και συνολικά 30,37% για το 2026, δηλαδή σχεδόν διπλάσια από της αγοράς (σ.σ. στο 17,15% η μεταβολή για τον ΓΔ, με χθεσινές τιμές κλεισίματος). Εκθετική άνοδος για τη μετοχή, αποτέλεσμα πολύ σημαντικών εισροών κεφαλαίων, κυρίως στην Coca Cola Hellenic στο χρηματιστήριο του Λονδίνου (όπου είναι η κύρια αγορά διαπραγμάτευσης) δευτερευόντως στην Αθήνα.

Αρχές Μαΐου οι αναλυτές των Citi (Simon Hales) και Deutsche Bank (Mitch Collect) με γνώμονα τα οικονομικά αποτελέσματα α' τριμήνου συντάσσουν τις εκθέσεις τους. Θέτοντας τον πήχη στα €52,1 και τα €56 αντίστοιχα. Στοχοθεσία που πριν βγει ο μήνας... διαψεύσθηκε πανηγυρικά από την κοινότη-

τα, καθώς οι αγορές ξεπέρασαν άνετα τον πήχη. Μέσα στο δίμηνο η Coca Cola HBC μεγεθυνθηκε κατά €3,5 δισ. (σε όρους χρηματιστηριακής αξίας), θεαματική μεταβολή για το μέγεθος ομίλου που δραστηριοποιείται σε κλάδους της παραδοσιακής οικονομίας. Και έρχομαι σε κάτι πιο παράδοξο, καθώς έχει ανθρώπινη/συναισθηματική διάσταση, και αφορά την εξαγορά της Coca Cola Beverages Africa, το νέο στρατηγικό άνοιγμα στην αγορά της «μαύρης ηπείρου» μέσω του οποίου ο όμιλος αποκτά παρουσία σε 43 χώρες, και κοινό 1,2 δισ. καταναλωτών.

Το deal με την CCBA αποτέλεσε προσωπικό στοίχημα του Αναστάση Δαυίδ, κάτι που υπενθύμισε προ ημερών στα εγκαίνια της νέας επένδυσης στο Σχηματάρι, όταν παρόντος του Κυριάκου Μητσοτάκη αναφέρθηκε στην ιστορική διαδρομή του ομίλου, υπενθύμισε ότι το ταξίδι ξεκίνησε το 1951 από την Νιγηρία. «Όσο μακριά κι αν ταξιδεύουμε, η καρδιά μας χτυπά πάντα στην Ελλάδα και στην Κύπρο, στον τόπο που κρατά τόσα χρόνια τις ρίζες, το όραμα και τις αξίες μας», τα λόγια του προέδρου της Coca Cola HBC, δίνοντας έμφαση στο μοντέλο της βιώσιμης ανάπτυξης, που αποτελεί δομικό στοιχείο της εταιρικής κουλτούρας, όπως αποτυπώνεται στην σταθερή παρουσία του ομίλου στην παγκόσμια κορυφή του Dow Jones Sustainability Index. Συμπληρώνοντας ότι, η διοίκηση επιλέγει να κάνει το σωστό, αντί για το εύκολο.

Και έρχομαι στο... non core παράδοξο, που δεν είναι άλλο από το «έκτακτο και εξωγενές». Ανατρέχοντας τέλη Φεβρουαρίου του 2022, με την εισβολή της Ρωσίας στην Ουκρανία (24 Φεβρουαρίου) στη μετοχή της Coca Cola HBC βγαίνουν μαζικά επιθετικές ρευστοποιήσεις, με συνέπεια η τιμή από τα €30 plus να διορθώσει έως και τα €17 minus σε μόλις 3-4 συνεδριάσεις, μετά από στοχευμένο sell off. Αυτό ήταν το short εξ' αιτίας του γεωπολιτικού. Χρόνια μετά, αρχές Ιουνίου 2026, με αφορμή τα κύματα του πρωτοφανούς καύσωνα στην Ευρώ-

πη, στη μετοχή αρχίζουν να τοποθετούνται μαζικά ξένα funds, κυρίως στο LSE (Coca Cola Hellenic) δευτερευόντως στο Euronext Athens (Coca Cola HBC) με αποτέλεσμα την άνοδο της μετοχής από τα €46-€47 έως τα τελευταία ιστορικά υψηλά των €60,50. Αυτό ήταν το long λόγω του «κλιματολογικού». Ενδιάμεσα αυτών των περιόδων η διοίκηση φρόντισε να διευρύνει παραγωγή, δραστηριότητες, παρουσία και επενδύσεις. Θα αναφερθώ στο γεγονός πως, το 2025 οι πωλήσεις στην κατηγορία energy κατέγραψαν ισχυρή διψήφια ανάπτυξη κατά 28,3%. Αποτέλεσμα η κατηγορία να γράφει πωλήσεις €1 δισ., που αντιπροσωπεύουν το 9% των συνολικών. Στις ανεπτυγμένες και αναπτυσσόμενες αγορές, η δυναμική προήλθε κυρίως από το Monster. Στις αναδυόμενες αγορές, η ανάπτυξη συνέχισε να καθοδηγείται από τις μάρκες Predator και Fury στην Αφρική. Και θα συμπληρώσω με το ότι η ανάπτυξη δεν προέρχεται μόνο από τα brands, αλλά από το πώς τοποθετούνται στην αγορά, δίνοντας έμφαση στη διαχείριση ανάπτυξης εσόδων (RGM), σε εργαλεία ανάλυσης προωθήσεων και σε ψηφιακές πλατφόρμες. Το εργαλείο δυναμικής δρομολόγησης, μειώνει τον χρόνο μετακίνησης κατά 50% και είναι ενεργό σε 22 αγορές. Παράλληλα, ένα έργο logistics με δυνατότητες AI στοχεύει στη μείωση των out-of-stocks, δημιουργώντας αυτοματοποιημένες προτάσεις τροφοδοσίας. Λανσαρίστηκε στην Πολωνία το 2025, με βελτίωση αποδοτικότητας και σχέδια επέκτασης το 2026.

Με αυτά τα δεδομένα: η αποδοτικότητα ιδίων κεφαλαίων ξεχωρίζει στο 26,7%, με δείκτη P/BOOK στο 5,7x, τον υψηλότερο του δείγματος, αντανakλώντας το ισχυρό εμπορικό σήμα και τη σταθερότητα των ταμειακών ροών. Ο δείκτης καθαρού δανεισμού προς ίδια κεφάλαια διαμορφώνεται στο 0,99, και στο 3,8% η μερισματική απόδοση.

Γι' αυτό, με τις νέες εκθέσεις που ακολουθούν, η μετοχή θα έχει upgrade για πάνω από τα €64-€64,5.

BnSECRET

- **ΤΟ ΡΑΛΙ ΤΗΣ ΙΛΥΔΑ ΚΑΙ ΜΙΑ ΕΞΑΓΟΡΑ ΤΟΥΣ ΕΠΟΜΕΝΟΥΣ ΜΗΝΕΣ**

- Θετική εντύπωση προκαλεί η μεγάλη άνοδος της μετοχής της Ίλυδας που γράφει σε ορίζοντα 2,5 ετών +230%. Στα χρηματιστηριακά γραφεία εκτιμούν πως βρίσκεται κοντά σε εξαγορά που θα ανακοινωθεί έως τέλος του έτους. Εφόσον επιβεβαιωθούν οι πληροφορίες τότε έχει upside...

SÒ POSH!
the trendletter

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

Κάθε Σάββατο στις 9.30

ΤΟ ΕΒΔΟΜΑΔΙΑΙΟ NEWSLETTER

ΓΙΝΕ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ ΕΔΩ

Editorial

ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΗ... ΕΠΙΒΡΑΔΥΝΣΗ

Διαβάζω τα στοιχεία της έκθεσης του ΟΟΣΑ για την πορεία των μισθών στις χώρες-μέλη του, το πρώτο τρίμηνο της χρονιάς. Στην Ελλάδα, λέει, αυξήθηκαν πραγματικά κατά 3,5%, μισή εκατοστιαία μονάδα χαμηλότερα από ό,τι πέρυσι.

Τί βλέπουμε εδώ;

Ότι, από τη μία πλευρά, οι μισθοί αυξήθηκαν, ενώ ο πληθωρισμός είχε υποχωρήσει (μιλάμε για την περίοδο πριν την αύξηση των τιμών στην ενέργεια, εξαιτίας του πολέμου στο Ιράν).

Και, από την άλλη, ότι η επιβράδυνση αυτή της αύξησης των μισθών στη χώρα μας είναι μέρος της γενικότερης τάσης, η οποία καταγράφεται στην πλειονότητα των οικονομιών του Οργανισμού.

Γιατί συμβαίνει αυτό;

Μεταξύ άλλων, διότι η αύξηση της παραγωγικότητας της εργασίας ήταν επίσης χαμηλότερη. Και, φυσικά, να μην ξεχνάμε ότι, στην περίπτωση της Ελλάδας, το συγκεκριμένο μέγεθος βρίσκεται κάτω από τον ευρωπαϊκό μέσο όρο... γεγονός, το οποίο - όπως έχουμε ξαναπεί - δεν δικαιολογεί αυξήσεις μισθών πάνω από αυτό το ποσοστό (που είναι στο 2%).

Θα μου πείτε, δεν πρέπει να πάρουν περισσότερα χρήματα οι εργαζόμενοι, δεδομένης της αύξησης των τιμών σε βασικά αγαθά;

Ασφαλώς και πρέπει.

Όμως, απαιτούνται λεπτοί-λεπτότατοι χειρισμοί, ώστε οι αυξήσεις αυτές να μη δημιουργούν στρεβλώσεις στην οικονομία.

Και αυτοί οι χειρισμοί είναι απαραίτητοι, μέχρι να αρχίσουμε να ασχολούμαστε με την αύξηση της παραγωγικότητας της ελληνικής οικονομίας.

Και μέχρι, ακόμα περισσότερο, τα εξηγήσουμε όλα αυτά στους εργαζομένους. Πανερωπαϊκά. Όστε να αρχίσουν να κατανοούν πώς λειτουργεί το πράγμα και τότε οι αυξήσεις στους μισθούς είναι βιώσιμες.

Απλά πράγματα.

Νεκτάριος Β. Νώτης

nectarios@notice.gr