BNB DAILY

BUSINESS IN BRIEF

ΤΟ ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΟ
ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ
NEWSLETTER

ΤΡΙΤΗ 27 ΟΚΤΩΒΡΙΟΥ 2026 **Τεύχος 1928**



> **LAMDA DEVELOPMENT**

Ο Οδυσσέας Αθανασίου παραδίδει στην Εύη Κωστάκη ένα Ελληνικό που περνά στις παραδόσεις



> **KORAY**

Ποια είναι η τουρκική κατασκευαστική που ψάχνει partner στην Ελλάδα για επενδύσεις στην οικιστική αγορά



> **ISRAEL CANADA HOTELS**

Τα πέντε νέα resorts που προστίθενται στο χαρτοφυλάκιο των Brown Hotels στην Ελλάδα



> **ΑΕΡΟΠΟΡΙΚΕΣ (ΗΠΑ)**

Γιατί προτιμούν άδειες θέσεις από φθηνότερα εισιτήρια - Ερωτηματικό το 2027

Editorial

"Σχόλασα": Η λέξη που σκοτώνει μια πώληση

Debrief

Maybe it's more than just business...

Business Insight

Παπουτσάνης: Με δύο... καρπούζια υπό μάλης το στοίχημα ανάπτυξης των Τασόπουλου, Γκάτζαρου

Business Maker

- Cosmos Sport: Νέο κατάστημα στην Κρήτη και επόμενο project στα σκαριά
- Βαλκάνια: Το παράθυρο για την επιστροφή της ελληνικής επιχειρηματικότητας

BnSecret

- Νέος συνέταιρος για τον Περιστέρη στο λιμάνι της Καβάλας
- Τα πέτρινα χρόνια του Πόρτο Καρράς
- Τί γύρευε η TP Icap στο Euronext Athens

> ISRAEL CANADA HOTELS

ΤΑ ΠΕΝΤΕ ΝΕΑ RESORTS ΠΟΥ ΠΡΟΣΤΙΘΕΝΤΑΙ ΣΤΟ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΤΩΝ BROWN HOTELS ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Στις πέντε νέες προσθήκες στο ξενοδοχειακό portfolio των Brown Hotels που έχουν προγραμματιστεί για την ερχόμενη διετία, αναφέρθηκε χθες ο Reuven Elkes, Διευθύνων Σύμβουλος της Israel Canada Hotels, η οποία τον Απρίλιο του 2025 εξαγόρασε τις δραστηριότητες των Brown Hotels σε Ισραήλ και Ελλάδα.

Πρόκειται για τα:

- **Marathon Beach Resort:** Ξενοδοχείο 160 δωματίων στην Νέα Μάκρη, το οποίο αγοράστηκε από την Israel Canada. Με ορίζοντα το 2027, προβλέπεται η αναβάθμιση του resort σε μια ανανεωμένη τετράστερη εμπειρία φιλοξενίας υπό τα Brown Hotels, με ανακαινισμένα καταλύματα, νέο πρόγραμμα All Inclusive, αναβαθμισμένους χώρους εστίασης και συναντήσεων, ενισχυμένες εγκαταστάσεις ευεξίας και άθλησης, Kids Club, παιδική πισίνα και πρόσθετες δραστηριότητες αναψυχής
- **Ionian Crown Suites:** Η εταιρεία ανέλαβε από φέτος το management ενός boutique καταλύματος στο Μπαρμπάτι, στη βορειοανατολική ακτή της Κέρκυρας, με 21 σύγχρονες σουίτες κοντά στην παραλία. Το project εισέρχεται σε νέα φάση ανάπτυξης, με σχέδιο επέκτασης από 21 σουίτες το 2026 σε 76 μονάδες διαμονής το 2027 και 177 έως το τέλος του 2028. Η ανάπτυξη προβλέπει επιπλέον επιλογές διαμονής, μεταξύ των οποίων ιδιωτικές βίλες, καθώς και διευρυμένες εγκαταστάσεις
- **Aurablu Aegina:** Νέο παραθαλάσσιο τετράστερο resort που σχεδιάζεται στην Αγία Μαρίνα, το οποίο θα διαθέτει 58 δωμάτια, rooftop πισίνα, τρεις χώρους εστίασης και bar, εγκαταστάσεις spa και γυμναστηρίου, καθώς και χώρους συναντήσεων και εκδηλώσεων. Το management του resort εκτιμάται ότι θα ξεκινήσει από την 1η Μαΐου 2027
- **Brown Theatrou:** Στην οδό Θεάτρου 6, στο κέντρο της Αθήνας, σχεδιάζεται ένα νέο τετράστερο boutique ξενοδοχείο, που θα συνδυάζει σύγχρονο design με ιδιαίτερο αστικό χαρακτήρα. Στα σχέδια περιλαμβάνονται rooftop πισίνα και lounge, εγκαταστάσεις ευεξίας και χώροι συναντήσεων, προσθέτοντας μια νέα επιλογή φιλοξενίας στην ελληνική πρωτεύουσα. Προγραμματίζεται να λειτουργήσει από τον Μάιο του 2027
- **Lykourgou Hotel:** Το νέο πολυτελές resort πιθανότητα θα ανοίξει το 2028 καθώς η διαδικασία αδειοδότησης για το υφιστάμενο νεοκλασικό διατηρητέο είναι αρκετά χρονοβόρος. Στον σχεδιασμό του περιλαμβάνονται εστιατόριο, κοινόχρηστοι χώροι και rooftop. Σημειώνεται ότι υπάρχουν διαπραγματεύσεις από την εταιρεία για την αγορά ενός ακόμη κτιρίου που βρίσκεται δίπλα, εξέλιξη η οποία θα κρίνει και την τελική χωρητικότητα του νέου resort (από 35 έως 58 δωμάτια).



Από αριστερά: Σπύρος Ιωάννου, CEO, Brown Hotels Europe - Reuven Elkes, Διευθύνων Σύμβουλος, Israel Canada Hotels

Στα επόμενα σχέδια περιλαμβάνεται και η ανακαίνιση του Brown Acropol στην Αθήνα, με παρεμβάσεις τόσο στο lobby, στα δωμάτια όσο και στο rooftop του ξενοδοχείου.

ΕΠΕΚΤΑΣΗ

Ο κ. Elkes πρόσθεσε ότι έχουν ήδη δρομολογηθεί νέες επενδύσεις, εξετάζοντας την περαιτέρω επέκταση της παρουσίας των Brown Hotels τόσο στην Αθήνα, όσο και σε άλλους ελκυστικούς προορισμούς της χώρας μας, όπως είναι π.χ. η Θεσσαλονίκη, η Κρήτη, η Ρόδος και άλλα νησιά. Επίσης υπάρχουν σκέψεις και για νέο resort στην Εύβοια, όπου ήδη έχουν παρουσία με δυο resorts. Σύμφωνα με τον ίδιο, "στόχος μας είναι η ανάπτυξη με σταθερά βήματα και με συμφωνίες που προσφέρουν καλές αποδόσεις".

ΑΝΑΠΤΥΞΗ 7,6% ΦΕΤΟΣ

Αναφορικά με την ελληνική αγορά, ο Σπύρος Ιωάννου, CEO της Brown Hotels Europe (Ελλάδα, Κύπρο και Κροατία), ανέφερε ότι η τρέχουσα σεζόν έχει εξελιχθεί βάσει του αρχικού πλάνου παρά το "προβληματικό" δίμηνο Απριλίου-Μαΐου λόγω των εξελίξεων στο Ιράν, με ανάπτυξη 7,6% στα έσοδα, αύξηση της μέσης τιμής των δωματίων και ενίσχυση του EBITDA στα επίπεδα του 9,7%, με όλα τα ξενοδοχεία της αλυσίδας να είναι κερδοφόρα. Οι ενδείξεις για το 2027 είναι ακόμη πιο θετικές, ιδιαίτερα για το resort portfolio, όπου η εταιρεία αναμένει περαιτέρω ενίσχυση της ζήτησης και των οικονομικών επιδόσεων.

ΔΙΕΘΝΗΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΣΕ ΓΕΡΜΑΝΙΑ & ΙΤΑΛΙΑ

Σήμερα, η Brown Hotels έχει ισχυρή παρουσία στο Ισραήλ και την Ελλάδα, ενώ στο διεθνές της χαρτοφυλάκιο περιλαμβάνονται επίσης το Paphos Hills by Brown Hotels στην Κύπρο και το Brown Beach House Croatia Hotel & Spa στην Κροατία.

Η Brown Hotels συνεχίζει τη διεθνή της ανάπτυξη με την επέκτασή της στην Γερμανία και την Ιταλία.

Στην Γερμανία, στο χαρτοφυλάκιο προστίθενται επτά ξενοδοχεία, ενώ η είσοδος στην ιταλική αγορά πραγματοποιείται με ένα νέο ξενοδοχείο 148 δωματίων στο Μιλάνο. Συνολικά, η νέα αυτή φάση ανάπτυξης προσθέτει περισσότερα από 2.500 δωμάτια στο διεθνές χαρτοφυλάκιο του ομίλου. Η παρουσία στην Γερμανία εκτείνεται σε σημαντικές πόλεις, όπως το Βερολίνο, το Μόναχο, το Αμβούργο, η Λειψία και η Στουτγκάρδη.

Με την επέκταση αυτή, τα Brown Hotels δραστηριοποιούνται πλέον σε έξι αγορές, ενώ το ευρύτερο χαρτοφυλάκιό τους αριθμεί περίπου 50 ξενοδοχεία.

Μάκης Αποστόλου
makis@notice.gr

> ΑΝΤΛΙΑ ΘΕΡΜΟΤΗΤΑΣ ΚΑΙ FAN COILS: ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΗ ΑΝΕΣΗ, ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΗ ΕΞΟΙΚΟΝΟΜΗΣΗ

ΠΩΣ ΕΝΑ ΣΥΓΧΡΟΝΟ ΣΥΣΤΗΜΑ ΘΕΡΜΑΝΣΗΣ ΚΑΙ ΨΥΞΗΣ ΜΠΟΡΕΙ ΝΑ ΚΑΝΕΙ ΤΟ ΣΠΙΤΙ ΠΙΟ ΑΝΕΤΟ ΚΑΙ ΤΗΝ ΚΑΤΑΝΑΛΩΣΗ ΠΙΟ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΙΜΗ

Πόσες φορές έχετε σκεφτεί, βλέποντας τον λογαριασμό ρεύματος, «μήπως το σπίτι μου καταναλώνει περισσότερη ενέργεια απ' όση πραγματικά χρειάζεται;» Η απάντηση δεν βρίσκεται μόνο στην τιμή της kWh. Βρίσκεται και στον τρόπο με τον οποίο θερμαίνουμε, ψύχουμε και χρησιμοποιούμε καθημερινά το σπίτι μας. Ένα σύστημα που καλύπτει διαφορετικές ανάγκες, προσαρμόζεται στις συνθήκες του χώρου και δίνει στον χρήστη περισσότερο έλεγχο, μπορεί να κάνει ουσιαστική διαφορά στην καθημερινότητα. Σε αυτήν τη λογική, **η αντλία θερμότητας αποτελεί μία σύγχρονη λύση για θέρμανση, ψύξη και παραγωγή ζεστού νερού χρήσης**, ενώ μπορεί να συνδυαστεί με διαφορετικά συστήματα εκπομπής, όπως fan coils, ενδοδαπέδια θέρμανση και κατάλληλα θερμαντικά σώματα.

ΑΝΕΣΗ ΧΩΡΙΣ ΣΥΜΒΙΒΑΣΜΟΥΣ, ΚΑΘΕ ΕΠΟΧΗ

Φανταστείτε να έχετε μόνο **ένα σύστημα για χειμώνα - καλοκαίρι**, αντί να βασίζεστε σε διαφορετικές λύσεις για θέρμανση και ψύξη. Ο συνδυασμός αντλίας θερμότητας και fan coil units μπορεί να καλύψει και τις δύο ανάγκες, προσφέροντας γρήγορη απόκριση και δυνατότητα ελέγχου της θερμοκρασίας ανά χώρο, ανάλογα πάντα με τη μελέτη και τον τρόπο εγκατάστασης. Για παράδειγμα, δεν χρειάζεται απαραίτητα να λειτουργούν όλοι οι χώροι με τον ίδιο τρόπο. Ένα υπνοδωμάτιο που χρησιμοποιείται κυρίως το βράδυ έχει διαφορετικές ανάγκες από ένα σαλόνι ή έναν χώρο που παραμένει κλειστός για πολλές ώρες. Όσο καλύτερα προσαρμόζεται η λειτουργία στις πραγματικές ανάγκες του σπιτιού, τόσο μεγαλύτερος είναι ο έλεγχος που έχει ο χρήστης πάνω στην κατανάλωση. Και αυτό είναι ίσως το σημαντικότερο πλεονέκτημα μιας σύγχρονης εγκατάστασης: όχι απλώς να θερμαίνει ή να ψύχει, αλλά να λειτουργεί όταν, όπου και όσο χρειάζεται.

ΑΝΤΛΙΑ ΘΕΡΜΟΤΗΤΑΣ AUX: ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ ΣΧΕΔΙΑΣΜΕΝΗ ΓΙΑ ΤΙΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ ΤΟΥ ΣΠΙΤΙΟΥ

Σε αυτήν τη φιλοσοφία εντάσσεται η αντλία θερμότητας **AUX R290 Monobloc**, που έχει σχεδιαστεί για θέρμανση, ψύξη και παραγωγή ζεστού νερού χρήσης. Η σειρά διαθέτει ενεργειακή κλάση A+++ στους 55°C στη μέση κλιματική ζώνη, προσφέροντας μια λύση που μπορεί να ανταποκριθεί και σε εφαρμογές όπου απαιτούνται υψηλότερες θερμοκρασίες νερού. Και επειδή οι ανάγκες θέρμανσης αυξάνονται όσο πέφτει η εξωτερική θερμοκρασία, η αντλία, σύμφωνα με τις προδιαγραφές της σειράς, διατηρεί το **100% της ονομαστικής θερμικής της ισχύος στους −7°C**, ενώ μπορεί να λειτουργεί σε θέρμανση ακόμη και στους **−25°C**. Επιπλέον, μπορεί να παρέχει νερό προσαγωγής σε θερμοκρασία έως **80°C**. Με απλά λόγια; Πρόκειται για χαρακτηριστικά που δίνουν περισσότερη ευελιξία στον σχεδιασμό μιας εγκατάστασης και διευρύνουν τις δυνατότητες εφαρμογής της σε διαφορετικούς τύπους κατοικιών.

Η αποδοτικότητα είναι σημαντική. Αλλά το σπίτι δεν είναι μόνο αριθμοί και kWh. Είναι το να ξυπνάς ένα χειμωνιάτικο πρωινό και ο χώρος να έχει την επιθυμητή θερμοκρασία. Είναι να επιστρέφεις σπίτι και να βρίσκεις ένα άνετο περιβάλλον. Είναι να μπορείς να προσαρμόζεις τη λειτουργία χωρίς να χρειάζεται να ασχολείσαι συνεχώς με το σύστημα. Η αντλία θερμότητας AUX R290 Monobloc προσφέρει **χαμηλή στάθμη θορύβου**, από 35 dB(A) στα 3 μέτρα, ενώ δίνει δυνατότητα απομακρυσμένου ελέγχου και διαχείρισης ρυθμίσεων μέσω εφαρμογής, τόσο για τον χρήστη όσο και για τον εγκαταστάτη. Έτσι, ο έλεγχος της θέρμανσης και της ψύξης μπορεί να γίνει πιο εύκολος και πιο άμεσος — ακόμη και όταν δεν βρίσκεστε μπροστά στη μονάδα.

ΕΠΙΛΟΓΕΣ ΓΙΑ ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΕΣ ΚΑΤΟΙΚΙΕΣ

Εδώ βρίσκεται ένα από τα ενδιαφέροντα σημεία της επιλογής αντλίας θερμότητας. Δεν υπάρχει μία ίδια λύση για όλους. Σε μια καινούρια κατοικία μπορεί να σχεδιαστεί εξαρχής ένα σύστημα με ενδοδαπέδια θέρμανση ή fan coils. Σε μια ανακαίνιση, όμως, μπορεί να χρειάζεται η αξιοποίηση των υφιστάμενων θερμαντικών σωμάτων, εφόσον αυτά είναι κατάλληλα για τη συγκεκριμένη εφαρμογή. Η AUX R290 Monobloc **διατίθεται από 4 έως 16 kW**, σε μονοφασικές και τριφασικές εκδόσεις, προσφέροντας διαφορετικές επιλογές ισχύος.

Το σημαντικό, όμως, είναι να μην επιλέγουμε μια αντλία θερμότητας μόνο κοιτώντας τον αριθμό των kW. Η θερμομόνωση, τα τετραγωνικά μέτρα, η περιοχή και το κλίμα, τα υπάρχοντα θερμαντικά σώματα ή fan coils, οι ανάγκες για ζεστό νερό και ο τρόπος με τον οποίο χρησιμοποιείται κάθε χώρος παίζουν ρόλο στην τελική απόδοση. Γι' αυτό και η σωστή διαστασιολόγηση και μελέτη της εγκατάστασης είναι εξίσου σημαντικές με την επιλογή του ίδιου του εξοπλισμού.



ΠΟΣΟ ΘΑ ΜΕΙΩΘΕΙ Ο ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΣ ΜΟΥ;

Στην πραγματικότητα, η απάντηση εξαρτάται από το σπίτι, το σύστημα που αντικαθίσταται, τη χρήση, τις εξωτερικές συνθήκες και την ποιότητα της εγκατάστασης. Αυτό που μπορεί να προσφέρει ένα σύγχρονο σύστημα είναι κάτι εξίσου σημαντικό, περισσότερο έλεγχο. Να μπορείτε δηλαδή να επιλέξετε τη θερμοκρασία που θέλετε, να προσαρμόζετε τη λειτουργία στις ανάγκες κάθε χώρου, να έχετε θέρμανση και ψύξη από ένα σύστημα, να διαχειρίζεστε πιο εύκολα τη λειτουργία του σπιτιού σας. Και, τελικά, να αξιοποιείτε την ενέργεια με τρόπο που ταιριάζει περισσότερο στη δική σας καθημερινότητα.

AUX: ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ ΜΕ ΠΑΓΚΟΣΜΙΑ ΕΜΒΕΛΕΙΑ

Με 8 Κέντρα Έρευνας & Ανάπτυξης και 18 βάσεις παραγωγής σε όλον τον κόσμο, η **AUX συγκαταλέγεται στους κορυφαίους κατασκευαστές κλιματιστικών παγκοσμίως**. Στην Ελλάδα, την αποκλειστική διάθεση των προϊόντων AUX έχει η **Westnet**, μέλος του Ομίλου Olympia.

Για περισσότερες πληροφορίες: www.auxsolutions.gr

> KORAY

ΠΟΙΑ ΕΙΝΑΙ Η ΤΟΥΡΚΙΚΗ ΚΑΤΑΣΚΕΥΑΣΤΙΚΗ ΠΟΥ ΨΑΧΝΕΙ PARTNER ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΓΙΑ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΣΤΗΝ ΟΙΚΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ

Την είσοδό της στην ελληνική αγορά οικιστικών ακινήτων εξετάζει η τουρκική κατασκευαστική εταιρεία Koray, η οποία βρίσκεται σε επαφές με ελληνικές επιχειρήσεις, αναζητώντας ευκαιρίες ανάπτυξης ακινήτων ή συνεργασίες με επενδυτές.

Όπως δήλωσε στο BnB Daily ο Osman Sünnetci, Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής της Koray, η εταιρεία επιδιώκει να προχωρήσει σε συνεργασία στην Ελλάδα, με πιθανό ορίζοντα συμφωνίας έως το τέλος του 2026, αν και η ολοκλήρωση των συζητήσεων ενδέχεται να μετατεθεί για το 2027.

Η Koray, με έδρα την Κωνσταντινούπολη, συμπληρώνει φέτος 70 χρόνια δραστηριότητας και είναι εισηγμένη στο χρηματιστήριο της Τουρκίας. Σύμφωνα με τον Sünnetci, η εταιρεία έχει ήδη ολοκληρώσει έργα σε ευρωπαϊκές αγορές, ενώ δεν διαθέτει μέχρι σήμερα κάποιο project στην Ελλάδα.

ΤΟ ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΝ ΓΙΑ ΤΟ ΕΛΛΗΝΙΚΟ REAL ESTATE

Βασικός τομέας ενδιαφέροντος είναι η οικιστική αγορά, με την εταιρεία να εξετάζει τις δυνατότητες που δημιουργεί η ζήτηση για ακίνητα από Τούρκους αγοραστές. Όπως ανέφερε ο Sünnetci στο BnB Daily, μέρος του ενδιαφέροντος συνδέεται με την αγορά ακινήτων από Τούρκους πολίτες που επιδιώκουν να αποκτήσουν άδεια διαμονής.

"Αναζητούμε ευκαιρίες στην Ελλάδα για την αγορά κατοικίας", σημείωσε, εξηγώντας ότι η εταιρεία βρίσκεται στη χώρα για να διερευνήσει τις προοπτικές της αγοράς και να εντοπίσει κατάλληλες επενδυτικές δυνατότητες.

Η Koray εξετάζει διαφορετικά μοντέλα δραστηριοποίησης, είτε μέσω συνεργασίας με ελληνική εταιρεία για την κατασκευή ενός έργου είτε αναλαμβάνοντας την ανάπτυξη ακινήτων για λογαριασμό επενδυτή. Σε αυτή τη φάση, σύμφωνα με τον ίδιο, οι συζητήσεις επικεντρώνονται στην αναζήτηση του κατάλληλου συνεργάτη και στη διαμόρφωση ενός επιχειρηματικού πλαισίου που θα επιτρέψει την είσοδο στην ελληνική αγορά.



Osman Sünnetci, Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής, Koray

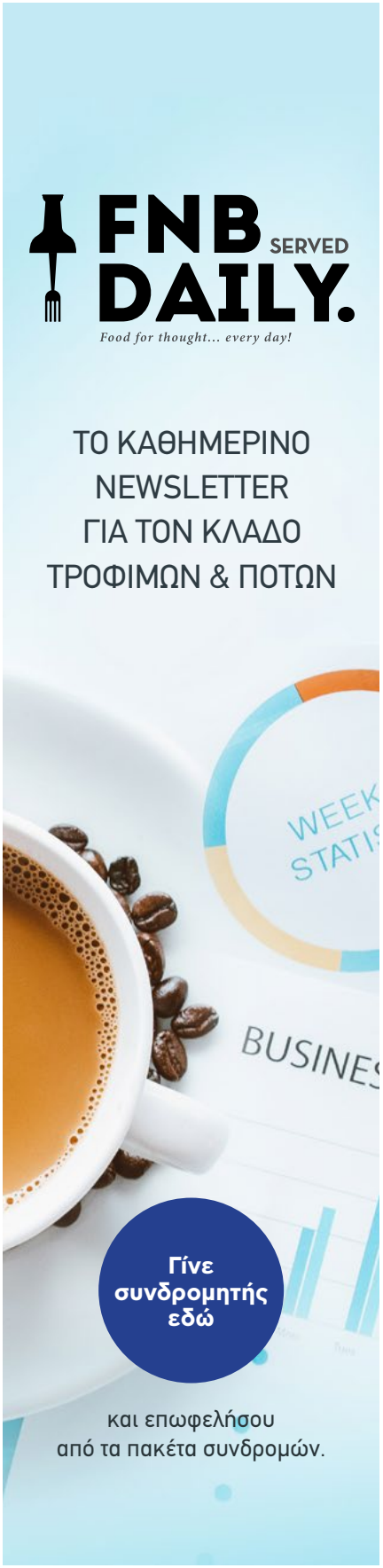
ΕΠΑΦΕΣ ΜΕ ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ

Η εταιρεία έχει ήδη πραγματοποιήσει συναντήσεις με ελληνικές επιχειρήσεις, χωρίς ωστόσο να έχει ανακοινωθεί συγκεκριμένη συμφωνία ή επενδυτικό σχέδιο. Ο Sünnetci εξέφρασε την προσδοκία να υπάρξει εξέλιξη έως το τέλος του έτους, διευκρινίζοντας ότι το χρονοδιάγραμμα εξαρτάται από την ταχύτητα των διαπραγματεύσεων και των σχετικών διαδικασιών.

Όπως εκτίμησε, μια συνεργασία θα μπορούσε τελικά να προχωρήσει μέσα στο 2027, εφόσον οι συζητήσεις χρειαστούν περισσότερο χρόνο. Η είσοδος στην ελληνική αγορά, πάντως, θα συνοδευτεί από τη δημιουργία τοπικής παρουσίας. Σύμφωνα με τον Αναπληρωτή Γενικό Διευθυντή της Koray, εάν αποφασιστεί η υλοποίηση επένδυσης στην Ελλάδα, η εταιρεία θα προχωρήσει στο άνοιγμα υποκαταστήματος.

Προς το παρόν, η Koray βρίσκεται στο στάδιο διερεύνησης της αγοράς και αξιολόγησης συνεργασιών, χωρίς να έχει προσδιορίσει το ύψος ή το αντικείμενο κάποιας συγκεκριμένης επένδυσης.

Μάριος Δελατόλας
marios@notice.gr



> ΣΑΒΒΙΚΟΣ

ΚΑΤΕΒΗΚΕ ΑΘΗΝΑ ΓΙΑ ΝΑ ΑΝΕΒΑΣΕΙ ΤΟΝ ΠΗΧΗ ΤΗΣ ΑΥΘΕΝΤΙΚΗΣ ΓΕΥΣΗΣ

Η ιστορία του Σαββίκου ξεκίνησε το 1947 από ένα απλό καροτσάκι στους δρόμους της Θεσσαλονίκης, με τον παππού Σαββίκο να προσφέρει στον κόσμο αυτό που θα έδινε στα παιδιά του. Σήμερα, 80 χρόνια μετά, το αγαπημένο brand περνά στη νέα φάση της ανάπτυξής του, μεταφέροντας ολόκληρη τη γαστρονομική του φιλοσοφία στην καρδιά της Αθήνας. Το ολοκαίνουργιο κατάστημα στην Πραξιτέλους 43 μεταφέρει τη σύγχρονη βιωματική εμπειρία του Great Greek Grill concept στο κέντρο της πόλης μαζί με την αυθεντική φιλοσοφία του, όπου η ελληνικότητα ορίζει την ουσία της κουζίνας.



100% ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΚΡΕΑΤΑ

Με ένα μενού, το οποίο δομείται αποκλειστικά γύρω από 100% ελληνικά κρέατα, φρέσκες πρώτες ύλες και ντόπια προϊόντα, η παράδοση λειτουργεί ως ζωντανή πρώτη ύλη: οι αγαπημένες συνταγές εξελίσσονται διαρκώς, καλύπτοντας τις σύγχρονες διατροφικές συνήθειες χωρίς να χάνουν το γευστικό τους αποτύπωμα. Αυτό θα πει άλλωστε Great Greek Grill. Γεύση αυθεντική και φιλοξενία ελληνική με γεμάτα τραπέζια που καλωσορίζουν τον κάθε επισκέπτη. Σε έναν χώρο που εκφράζει τη νέα εποχή του brand, η απόλαυση βρίσκει τη φυσική της θέση, είτε πρόκειται για ένα γρήγορο lunch break στο κέντρο της πόλης είτε για μια χαλαρή συνάντηση με την παρέα. Σημείο αναφοράς του Σαββίκου αποτελεί το Γυρλού, το εμβληματικό signature προϊόν του brand. Είναι το προϊόν που έγινε ο δημιουργός μιας ολόκληρης κατηγορίας, και σερβίρεται σήμερα σε 4 διαφορετικές εκδοχές, χοιρινό, κοτόπουλο, μοσχάρι και vegan σε σάντουιτς ή μερίδα, αποδεικνύοντας πώς μια κλασική ιδέα μετατρέπεται σε σύγχρονο star product.





ΖΩΝΤΑΝΗ ΠΑΡΑΔΟΣΗ

Σήμερα λοιπόν, η ιστορία του συνεχίζει να γράφεται γιατί ο Σαββίκος παραμένει ένα brand ζωντανής παράδοσης. Με τις πόρτες του πραγματικά ανοιχτές στην επιχειρηματική καινοτομία, έχει δημιουργήσει ένα ολοκληρωμένο μοντέλο franchise με εδραιωμένο brand name, ευέλικτα μοντέλα καταστημάτων και φυσικά πλήρη υποστήριξη και καθοδήγηση. Προσφέροντας τη γεύση, την τεχνογνωσία και πολλαπλές δυνατότητες σύμφωνα με τις ανάγκες κάθε περιοχής, ο Σαββίκος αποτελεί μια δυναμική πρόταση για κάθε σύγχρονο επιχειρηματία που θέλει να γίνει μέρος της παράδοσης, αλλά και του δικτύου του.

Ο Σαββίκος κρατώντας τις ρίζες του στην Θεσσαλονίκη, μεγαλώνοντας όμως σε όλη την Ελλάδα, αποδεικνύει πως η αυθεντικότητα δεν είναι μόνο ο προορισμός, αλλά και ο δρόμος της δικής του ιστορίας.

> ΟΜΟΛΟΓΑ

ΟΙ ΤΕΣΣΕΡΙΣ ΓΡΑΜΜΕΣ ΑΜΥΝΑΣ ΤΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ ΚΟΝΤΡΑ ΣΤΗ ΔΙΕΘΝΗ ΚΡΙΣΗ

Τέσσερις ισχυρές γραμμές άμυνας απέναντι στη διεθνή αναταραχή στις αγορές ομολόγων έχει η ελληνική οικονομία.

Σε μία περίοδο κατά την οποία η αύξηση του κόστους δανεισμού και οι ανησυχίες για τη δημοσιονομική κατάσταση μεγάλων ευρωπαϊκών οικονομιών, αλλά και για τις ΗΠΑ, προκαλούν ισχυρές αναταράξεις στις αγορές, το δίχτυ ασφαλείας της ελληνικής οικονομίας περιορίζει τους κραδασμούς

Τα υψηλά πρωτογενή πλεονάσματα, σε συνδυασμό με το ταμειακό μαξιλάρι των €32 δισ., οι διαδοχικές πρόωρες αποπληρωμές δημόσιου χρέους, οι αναβαθμίσεις της πιστοληπτικής ικανότητας από τους διεθνείς οίκους αξιολόγησης και οι ρυθμοί ανάπτυξης που παραμένουν σχεδόν διπλάσιοι από τον μέσο όρο της Ευρωζώνης, είναι τα τέσσερα βασικά πλεονεκτήματα της χώρας όπως τα καταγράφουν τραπεζικοί και οικονομικοί παράγοντες.



ΑΠΟΔΟΣΕΙΣ

Αυτό αποτυπώνεται και στις αποδόσεις των ομολόγων που δείχνουν ότι η Ελλάδα δανείζεται με χαμηλότερο κόστος από την Γαλλία, την Ιταλία, την Βρετανία και τις ΗΠΑ.

Το κόστος δανεισμού μέσω 10ετών ομολόγων για την Γαλλία ξεπέρασε το 5% λόγω των διεθνών ανησυχιών για τη δημοσιονομική κατάσταση της γαλλικής οικονομίας.

Η απόδοση των 10ετών ομολόγων της Ιταλίας βρίσκεται στα επίπεδα του 4,5%, της Βρετανίας στο 5,3%, των ΗΠΑ πάνω 5%, ενώ η απόδοση για την Ελλάδα βρίσκεται στο 4,4% και για την Γερμανία στο 3,3%.

Επιπλέον, το πλεονέκτημα για τη χώρα μας, όπως σημειώνουν τα ίδια στελέχη, είναι οι περιορισμένες χρηματοδοτικές ανάγκες και η ευνοϊκή ρύθμιση του χρέους που μαζί με το ισχυρό δημοσιονομικό μαξιλάρι των €32 δισ. δίνουν την ευχέρεια επιλογών στην ηγεσία του οικονομικού επιτελείου και στον ΟΔΔΗΧ σε ότι αφορά την πολιτική δανεισμού.

ΑΝΑΠΤΥΞΗ

Ο ρυθμός ανάπτυξης προβλέπεται το 2026 να κυμανθεί στο 2% καταγράφοντας σχεδόν διπλάσιες επιδόσεις από τον μέσο όρο της Ευρωζώνης (0,9%).

Για το 2027, με βάση τις προβλέψεις του προσχεδίου του προϋπολογισμού, η ανάπτυξη στη χώρα μας θα τρέξει με ρυθμό 2,3% ενώ η Ευρωζώνη εκτιμάται στο1,2%.

Πρόκειται για ρυθμούς ανάπτυξης που παραμένουν σταθερά πάνω από 2% τα τελευταία χρόνια και τροφοδοτούνται από την αύξηση των επενδύσεων (ακαθάριστος σχηματισμός παγίου κεφαλαίου), οι οποίες εκτιμάται ότι θα τρέξουν με ρυθμό 7,7% και 7,9% φέτος και το 2027 αντίστοιχα.

ΠΛΕΟΝΑΣΜΑΤΑ

Οι υψηλές επιδόσεις στα πρωτογενή πλεονάσματα που πρέπει να παράγει η χώρα μας για να εξυπηρετεί το δημόσιο χρέος αναμένεται να συνεχιστούν φέτος και τα επόμενα χρόνια.

Το πρωτογενές πλεόνασμα για το 2026 προβλέπεται να ανέλθει στο 3,6% του ΑΕΠ και στο 3,3% του ΑΕΠ για το 2027.

Είναι επίσης ενδεικτικό ότι η Ελλάδα έχει πλεόνασμα και το ισοζύγιο της γενικής κυβέρνησης το οποίο αναμένεται να διαμορφωθεί στο 0,6% του ΑΕΠ φέτος και στο 0,3% του ΑΕΠ το 2027.

ΔΗΜΟΣΙΟ ΧΡΕΟΣ

Λόγω των υψηλών πρωτογενών πλεονασμάτων ο Οργανισμός Διαχείρισης του Δημοσίου Χρέους έχει τη δυνατότητα να προχωρά σε πρόωρες αποπληρωμές.

Τον περασμένο Ιούνιο αποπληρώθηκαν μνημονιακά δάνεια €6,94 δισ., στις αρχές Οκτωβρίου επιπλέον €2,5 δισ., ενώ μέχρι το τέλος του χρόνου σύμφωνα με τον προγραμματισμό θα αποπληρωθούν πρόωρα άλλα €2,2 δισ.

Αποτέλεσμα της πολιτικής αυτής και των ρυθμών ανάπτυξης είναι η μείωση του δημόσιου χρέους στο 136,7% του ΑΕΠ φέτος με προοπτική να περιοριστεί στο 128,8% του ΑΕΠ το 2027, σύμφωνα με τις προβλέψεις του υπουργείου Οικονομικών. Ο στόχος είναι το δημόσιο χρέος να μειωθεί κάτω από το 120% του ΑΕΠ το 2029 με προοπτική να πέσει κάτω από το 110% του ΑΕΠ το 2030.

ΑΝΑΒΑΘΜΙΣΕΙΣ ΞΕΝΩΝ ΟΙΚΩΝ

Τα δεδομένα αυτά, όπως και προτροπές για επιτάχυνση των μεταρρυθμίσεων, επισημαίνονται στις εκθέσεις των ξένων οίκων αξιολόγησης της πιστοληπτικής ικανότητας της χώρας.

Η επενδυτική βαθμίδα που έχει εξασφαλίσει η Ελλάδα από όλους τους μεγάλους οίκους και η προοπτική για περαιτέρω αναβαθμίσεις αποτελούν μήνυμα εμπιστοσύνης για την ελληνική οικονομία, όπως επισημαίνεται από την Τράπεζα της Ελλάδος και το υπουργείο Οικονομικών.

Νίκος Ταμπακόπουλος
nicolas@notice.gr

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 YAGGELIS
Head of Retail Sales & Insights, Circana



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



GEROSTERGIOUDIS THEODOROS
CEO, Masoutis



GIANNITSIS CHRISTOS
CEO, Omiros 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 Numil 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



MYLONAS CONSTANTINOS
VP Adecco & Head of Greece & Bulgaria || Public Affairs, EE&MENA



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, Tsohas 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

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

> FOOD FORWARD CONFERENCE SEASON 2

ΤΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΤΟΥ ΔΙΗΜΕΡΟΥ ΣΥΝΕΔΡΙΟΥ ΣΤΗΝ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ

Με τη συμμετοχή επιχειρηματιών, επενδυτών και υψηλόβαθμων στελεχών από τον κλάδο τροφίμων και ποτών και όχι μόνο, έρχεται το Food Forward Conference Season 2, που διοργανώνει η Notice Content and Services, powered by Forum.

Το συνέδριο πραγματοποιείται το διήμερο 5 και 6 Νοεμβρίου, στο Hyatt Regency Θεσσαλονίκης, με την ευγενική υποστήριξη:

- Platinum Sponsors: Coca-Cola Τρία Έψιλον, Μασούτης
- Gold Sponsors: Desserta Hellas, Lidl Hellas
- Silver Sponsors: Cellier, Elikonos Capital, Fish From Greece, ΕΠΟΕΣ, Orange Be Global, TUV Austria Hellas
- Banking Partner: Eurobank
- Supporters: Adecco, Βαλμά, Danone, Ελvida Foods, EOS Global Partners, IBLS, McDonald's, Noisis, Omiros, Thermi VC
- Partner: Minds
- Media Sponsor: Voria.gr
- Υπό την αιγίδα των:
- ΒΕΘ, Γεωπονικού Πανεπιστημίου Αθηνών, ΕΒΕΑ, ΕΔΟΑΟ, ΕΚΕ, ΕΛΟΠΥ, ΕΣΕ, HVCA, ΙΠΕ, ΠΕΜΕΤΕ, ΣΕΒΕ, ΣΕΒΕΚ, ΣΕΒΤ, ΣΕΕΤ, ΣΕΟ, ΣΕΦΥΜΕΝ.

Εάν θέλετε να παρακολουθήσετε το συνέδριο, δηλώστε συμμετοχή ΕΔΩ.

Αναλυτικά το πρόγραμμα του συνεδρίου:

THURSDAY 05/11

11:30 Registration

12:25 Opening Session

12:40 - 13:05 Consumer Insights

The state of the Greek consumer ahead of 2027: Brace for (making) impact!

Vaios Dimoragas, Managing Director, Nielsen IQ Greece & Bulgaria

13:10 – 13:25 In Conversation

From Local Producer to National Shelf: The Masoutis Playbook

Pantelis Tsachouridis, Purchasing Director, Diamantis Masoutis

Nectarios Notis, Founder-CEO, Notice Content and Services

13:25 – 14:00

The Next Value Equation: Redefining growth, partnerships and competitiveness in food and retail

Vassilis Kaplanidis, Export Manager, Desserta



Dimitris Sinodinos, Chairman, SEET & Commercial Director, KONVA

Vaggelis Takoulas, Purchasing Director, Metro

Pantelis Tsachouridis, Purchasing Director, Diamantis Masoutis

Chair: Nectarios Notis, Founder-CEO, Notice Content and Services

14:05 – 14:25 Presentation

Faster Borders, Fresher Food: What AEO Status Delivers

Dimitrios Bourikos, General Director of customs & Excise, Independent Authority for Public Revenue

14:30 – 14:55 Workshop Powered by TÜV Austria Hellas

Certified to Compete: Trust as a Growth Strategy

Maria Agapitou, Head of Management Systems & Products Certification Division, TÜV Austria Hellas

Stelios Vaporidis, Project Development Manager in the Agri Food Sector, TÜV Austria Hellas

15:00 – 16:00

Networking Light Lunch

16:05 – 16:25 In Conversation

The Greek Comeback: Rebuilding a Global Brand, Locally

Vladimir Janevski, Managing Director, Premier Capital Hellas

Nectarios Notis, Founder-CEO, Notice Content and Services

16:30 – 16:55 In Conversation

Is Sustainability Sustainable? And Other Questions About food waste and the Future of Fine Dining

Yiorgos Dimitriadis, Chef & Culinary director

Giorgos Oikonomidis, Founder, 45 Fish Butchery/Chef

17:00 – 17:25 Workshop Powered by Noisis

Money on the Table: How Food Businesses Can Unlock Growth Funding

Georgios Charalampakis, Business Development Consultant, Noisis

Christina Paraskevaidou, Director of Operational Planning & Development, Noisis

17:25 - 17:40 In Conversation

Blue Growth or Troubled Waters? The State of Greek Aquaculture

Apostolos Touralias, Chairman, HAPO

Nectarios Notis, Founder-CEO, Notice Content and Services

17:45 - 18:05 In Conversation

Coming Home: The Tashas Story, From Johannesburg to Athens

Natasha Sideris, Founder & CEO, Tashas Group

Nectarios Notis, Founder-CEO, Notice Content and Services

18:05 - 18:20 Networking Coffee Break

18:25 – 19:10 Powered by Elikonos Capital

Beyond the Cheque: Inside the Fund–Founder Partnership

Maria Michalopoulou, Marketing & Exports Manager, Select Fish

Nicos Vamvalis, CEO, Vamvalis Foods

Antonis Vezyroglou, CEO, A. Vezyroglou

Nassos Zebiloglou, CEO, Mytilos

Chair: Takis Solomos, Co-Founder & Partner, Elikonos Capital

19:15 – 19:45 In Conversation

Selling to a Moving Target: Sales, Retail and the New Rules of the Game

Dimitris Kontos, Chief Operating Officer, METRO

Antonis Potamitis, President & CEO, WEST Group & President, Institute of Sales of Greece

20:15 Official Dinner, Powered by HAPO & Cellier

Fireside Chat: Masoutis + Kritikos: What Changes, What Stays, What Comes Next

Theodoros Gerostergioudis, CEO, Masoutis

Nectarios Notis, Founder-CEO, Notice Content and Services

FRIDAY 06/11

09:30 – 09:40 In Conversation
From Spring to Shelf: Bottled Water in an Age of Scarcity and Sustainability
Charalambos Papachristos, President, SEFYMEN
Stella Avgoustaki, Senior Business Editor, Notice Content and Services

09:50 - 10:05 In Conversation
The Balkan Playbook: Lessons From Three Decades Across the Border
Nikos Veropoulos, President, Vero SA
Nectarios Notis, Founder-CEO, Notice Content and Services

10:05 – 10:25 In Conversation
Born to Export: How a Thessalian Dairy Took Greek Cheese to the World
Christos Giannitsis, CEO, Omiros Dairies
Nectarios Notis, Founder-CEO, Notice Content and Services

10:30 – 10:50 In Conversation
Starting From Scratch in a Crowded Field: Building a Feta Brand Today
Michalis Panagiotakis. Member of the Board, Doriki
Nectarios Notis, Founder-CEO, Notice Content and Services

10:55 – 11:35 Who Is Protecting Feta? Fraud, Competition and the Fight for Greece's National Cheese
Christos Giannitsis, CEO, Omiros Dairies
Michalis Panagiotakis. Member of the Board, Doriki
Thanos Papaefthymiou, CEO, Valma
Michalis Sarantis, CEO, Hellenic Dairies
Chair: Stella Avgoustaki, Senior Business Editor, Notice Content and Services

11:35 – 11:50 In Conversation
Beyond Dairy: Building Greece's Next Food Powerhouse
Michalis Sarantis, CEO, Hellenic Dairies
Nectarios Notis, Founder-CEO, Notice Content and Services

11:55 – 12:10 Presentation
Financing Growth: Liquidity, Investment and the Bank as a Partner
Savvas Tsiaousidis, Head of Sales CIB Northern Greece, Eurobank

12:15 – 12:30 Presentation
Warehouses, Plants and Storefronts: The 2027 Property Outlook
Christos V. Kakkavas, MSc, MRICS, Head of Corporate Solutions & Capital Markets, Athens Economics

12:30 - 12:55 Coffee Break



13:00 – 13:15 Consumer Insights
Βάλε και snacks, κυρ Στέφανε ! How snacking is becoming the voice of the biggest consumer trends
Vangelis Foskolos, Head of Retail Sales & Insights, Circana

13:20 – 14:00 Powered by EPOES
Building Resilience in Foodservice: Navigating Energy Pressures and Operational Headwinds
Vlassis Georgatos, CEO, Gregory's - Gen. Secretary, EPOES
Thanasis Papanikolaou, CEO, Vivartia Group - President, EPOES
Chair: Nectarios Notis, Founder-CEO, Notice Content and Services

14:05 - 14:15 In Conversation
Fuelling the Food Economy: The Investor Behind the Investors
Antigoni Lymperopoulou, CEO, Hellenic Development Bank of Investments (HDBI)
Nectarios Notis, Founder-CEO, Notice Content and Services

14:20 - 14:45 Where the Smart Money Goes: Private Equity's Appetite for Greek Food
Antigoni Lymperopoulou, CEO, Hellenic Development Bank of Investments (HDBI)
Giannis Papadopoulos, Senior Partner, EOS Capital
Takis Solomos, Co-Founder & Partner, Elikonos Capital
Nikolaos Takas, Managin Partner, Thermi VC
Intervention: Argyro Koutsouradi, CEO & Founder, Myrovolos Organics
Chair: Nectarios Notis, Founder-CEO, Notice Content and Services

14:50 - 15:10 Presentation Powered by IBLS
Built for Food: Designing the Factories and Warehouses of the Future
Ioannis Manolas, Managing Director, IBLS

15:10 - 16:00 Light Lunch

16:05 - 16:20 Consumer Insights
What Greece Googles When It's Hungry: Online Search and the New Food Consumer
Haris Lalatsis, Market Analyst

16:25 - 16:50 In Conversation
The Shopper Is Also Your Staff: Rethinking People, Products and Purpose
Athanasios Mavros, Partner EY Consumer & Health Leader for Southeastern Europe
Constantinos Mylonas, VP Adecco & Head of Grerece & Bulgaria, Public Affairs, EE&MENA
Anastasios Triantafyllos, Managing Partner, Andersen Legal in Greece
Chair: Stella Avgoustaki, Senior Business Editor, Notice Content and Services

16:55 - 17:20 Closing Panel
Last Word, Next Move: What Comes Next for the Industry
Periklis Katrivanos, CEO, Nera Pigon Grammou
Symeon Louloumaris, Country Manager Danone Specialized Nutrition, Plant Based, Dairy, Numil Hellas S.A.
Christos Papadimitrakopoulos, Founder & CEO, Orange Be Global
Kostas Zoukas, President, PEMETE
Chair: Nectarios Notis, Founder-CEO, Notice Content and Services
Περισσότερες πληροφορίες, ΕΔΩ.

> EY

ΣΤΑ $57 ΔΙΣ. ΕΣΟΔΑ ΓΙΑ ΤΟ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΕΤΟΣ 2026 ΜΕ ΩΘΗΣΗ ΑΠΟ ΤΗΝ AI

Έσοδα $57 δισ. ανακοίνωσε ο παγκόσμιος οργανισμός της ΕΥ για το οικονομικό έτος που έκλεισε τον Ιούνιο του 2026 (ΟΕ26), αυξημένα κατά 4,7% σε σχέση με το ΟΕ25.
Άνοδο κατέγραψαν όλα τα τμήματα υπηρεσιών και όλες οι γεωγραφικές περιοχές, ενώ ο σύνθετος ετήσιος ρυθμός ανάπτυξης (CAGR) της τελευταίας πενταετίας διαμορφώνεται στο 8,3%. Η ανάπτυξη στηρίχθηκε σε τομείς όπου οι ανάγκες των πελατών γίνονται πιο σύνθετες, όπως ο εταιρικός μετασχηματισμός με Τεχνητή Νοημοσύνη.

DATA Έσοδα ανά Τμήμα
ΕΥ-Parthenon (στρατηγική, χρηματοοικονομικοί σύμβουλοι, συναλλαγές): $6,8 δισ. (+7,4%)
Φορολογικές Υπηρεσίες: $13,8 δισ. (+6%)
Συμβουλευτικές Υπηρεσίες: $17,4 δισ. (+4,4%)
Ελεγκτικές Υπηρεσίες: $18,9 δισ. (+3%)

AI ΣΤΗΝ ΕΥ ΚΑΙ ΣΤΟΥΣ ΠΕΛΑΤΕΣ

Οι πωλήσεις υπηρεσιών Τεχνητής Νοημοσύνης αυξήθηκαν κατά 49% το ΟΕ26, καθώς περισσότεροι οργανισμοί πέρασαν από τον πειραματισμό στον μετασχηματισμό ολόκληρης της επιχείρησης. Μέσω της πλατφόρμας ey.ai, The Reimagination Engine, η ΕΥ συνδυάζει AI, τεχνολογία, δεδομένα και την εμπειρία των ανθρώπων της σε όλα τα τμήματα και τους κλάδους, και επενδύει σε δεδομένα για εφαρμογές AI, σε πλαίσια διακυβέρνησης, σε λύσεις agentic και physical AI και στην κβαντική υπολογιστική.
Στο εσωτερικό του οργανισμού, ως "Client Zero", οι άδειες Microsoft Copilot έφτασαν τις 203.000 στο τέλος του ΟΕ26 και έχουν αυξηθεί έκτοτε στις 381.000, ενώ το agentic AI επεκτείνεται σε εσωτερικές ροές εργασιών και σε υπηρεσίες προς τους πελάτες, με οδηγό το πλαίσιο Responsible AI της ΕΥ.

ΟΙ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΕΣ ΣΥΜΜΑΧΙΕΣ

119 ενεργές στρατηγικές σχέσεις και συνεργασίες, σε physical AI, agentic AI, δεδομένα για AI και επιχειρηματικό μετασχηματισμό

- 34% ο σύνθετος ετήσιος ρυθμός αύξησης των εσόδων από τις συμμαχίες την τελευταία δεκαετία
- $1 δισ. η από κοινού επένδυση με Microsoft σε νέα πρωτοβουλία για την επιτάχυνση της υιοθέτησης του AI από τις επιχειρήσεις
- Μέσα στο ΟΕ26 η ΕΥ αναδείχθηκε Global System Integrator Tech Innovation Partner of the Year της NVIDIA.



Γιώργος Παπαδημητρίου, Διευθύνων Σύμβουλος, ΕΥ Ελλάδος

ΟΙ ΑΝΘΡΩΠΟΙ ΣΤΗΝ ΕΠΟΧΗ ΤΗΣ AI

- $448 εκατ. η επένδυση σε εκπαίδευση και ανάπτυξη, με νέα προγράμματα για AI, αναδυόμενες τεχνολογίες, ηγεσία και δεξιότητες του μέλλοντος
- 5,2 εκατ. ώρες επίσημης εκπαίδευσης σε θέματα AI
- Πάνω από 40.000 πιστοποιήσεις μέσω του προγράμματος EY Badges
- 26,6 εκατ. ώρες επίσημης εκπαίδευσης συνολικά, από 24,6 εκατ. το ΟΕ25

ΚΟΙΝΩΝΙΑ ΚΑΙ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ

- Πάνω από 300 εκατ. ζωές έχουν επηρεαστεί θετικά από το πρόγραμμα EY Ripples από το 2018, περίπου 56,6 εκατ. μέσα στο ΟΕ26
- Πάνω από 25 εκατ. άνθρωποι έχουν ωφεληθεί από το πρόγραμμα AI for Good από το 2023
- 94 χώρες και περιοχές για το πρόγραμμα "Επιχειρηματίας της Χρονιάς", που θεσπίστηκε το 1986, με πάνω από 45.000 μέλη στο δίκτυο Alumni
- 40% μείωση των συνολικών εκπομπών αερίων θερμοκηπίου από το ΟΕ19, 62% της έντασης εκπομπών ανά δολάριο εσόδων και 58% ανά άτομο
- 100% της ηλεκτρικής ενέργειας αντιστοιχίστηκε με ενέργεια από ανανεώσιμες πηγές

ΖΗΤΟΥΜΕΝΟ Η ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ

Ο Διευθύνων Σύμβουλος της ΕΥ Ελλάδος, Γιώργος Παπαδημητρίου, δήλωσε: "Τα αποτελέσματα του οικονομικού έτους 2026 επιβεβαιώνουν ότι, επενδύοντας στους ανθρώπους μας, στην τεχνολογία και στις στρατηγικές μας συμμαχίες, η ΕΥ μπορεί να βοηθήσει τους πελάτες της, τόσο παγκοσμίως, όσο και στην Ελλάδα, να μετατρέψουν την αβεβαιότητα και τις προκλήσεις της εποχής, σε ευκαιρίες ανάπτυξης. Αναδεικνύουν, επίσης, ότι μέσα από τη συνεργασία των ανθρώπων μας, των πελατών μας και των συνεργατών μας, μπορούμε, όλοι μαζί, να διαμορφώσουμε το μέλλον με αυτοπεποίθηση".

> ΕΝΕΡΓΕΙΑ

ΚΑΘ' ΟΔΟΝ ΠΡΟΣ ΝΕΑ ΥΟΡΚΗ ΤΟ ΠΡΩΤΟ ΦΟΡΤΙΟ ΡΩΣΙΚΟΥ DIESEL

Το πρώτο φορτίο ρωσικού diesel για τις ΗΠΑ, μετά την αιφνιδιαστική συμφωνία του Donald Trump με τη Μόσχα, ταξιδεύει προς την Νέα Υόρκη, σύμφωνα με στοιχεία παρακολούθησης πλοίων που μεταφέρει το Reuters.

Ο Trump ανακοίνωσε τη συμφωνία μέσα στον Οκτώβριο, στο πλαίσιο της προσπάθειάς του να ρίξει τις τιμές του diesel πριν από τις ενδιάμεσες εκλογές της 3ης Νοεμβρίου.

- 40.000 μετρικοί τόνοι diesel εξαιρετικά χαμηλού θείου στο δεξαμενόπλοιο Agioi Fanendes, με σημαία Μάλτας
- 22 Οκτωβρίου η φόρτωση στο ρωσικό λιμάνι Primorsk της Βαλτικής, σύμφωνα με την LSEG
- 7 Νοεμβρίου η αναμενόμενη άφιξη στις ΗΠΑ

Αγοραστής και πωλητής δεν έγιναν αμέσως γνωστοί. Είναι η πρώτη εισαγωγή στις ΗΠΑ από το 2022, όταν ο Joe Biden απαγόρευσε τις εισαγωγές ρωσικού πετρελαίου και προϊόντων του.

ΤΙ ΠΡΟΒΛΕΠΕΙ Η ΣΥΜΦΩΝΙΑ

Στις 9 Οκτωβρίου ο Trump ανακοίνωσε ότι η Ρωσία θα εξάγει προς τις ΗΠΑ και τις διεθνείς αγορές:

- 300.000 μετρικούς τόνους, ή 2,25 εκατ. βαρέλια diesel
- 500.000 τόνους τον Νοέμβριο
- 1 εκατ. τόνους "αμέσως μετά"

Για τη συμφωνία η Ρωσία ήρε την απαγόρευση εξαγωγών diesel που είχε επιβάλει η ίδια. Ο Trump εξαίρεσε επίσης τμήματα του νέου αμερικανικού νόμου για τις κυρώσεις κατά της Ρωσίας και απείλησε την Ευρώπη με απαγόρευση εξαγωγών αμερικανικού diesel, αν οι χώρες δεν αποδεσμεύσουν περισσότερα από τα στρατηγικά τους αποθέματα.

Η ΘΕΣΗ ΤΗΣ ΜΟΣΧΑΣ

Το Κρεμλίνο επιβεβαίωσε ότι αναχώρησε το πρώτο πλοίο, χωρίς να αναφέρει αν πηγαίνει στις ΗΠΑ. "Απ' όσο γνωρίζω, υπάρχουν ήδη αναφορές από το Υπουργείο Ενέργειας ότι το πρώτο δεξαμενόπλοιο έχει πράγματι αποπλεύσει για τους παραλήπτες του, τους αγοραστές του. Οι επόμενες αποστολές θα συνεχιστούν με σταθερό ρυθμό", διευκρίνισε ο εκπρόσωπος, Dmitry Peskov. Ο Αντιπρόεδρος της κυβέρνησης, Alexander Novak, επισήμανε ότι θα ακολουθήσουν κι άλλα φορτία για τις ΗΠΑ, καθώς οι εταιρείες κλείνουν τα συμβόλαια, και ότι οι ρωσικές εξαγωγές diesel θα επιστρέψουν ως το τέλος της χρονιάς στα συνήθη 3 με 3,5 εκατ. τόνους τον μήνα.



ΟΙ ΥΠΟΛΟΙΠΟΙ ΠΡΟΟΡΙΣΜΟΙ

Από το πλήρες εμπάργκο της ΕΕ τον Φεβρουάριο του 2023, η Ρωσία εξάγει diesel κυρίως σε Τουρκία, Βραζιλία και Αφρική, και τροφοδοτεί την Κεντρική Ασία σιδηροδρομικώς. Τα στοιχεία από LSEG και Kpler δείχνουν ότι τα φορτία ξαναπαίρνουν τον δρόμο για τους παραδοσιακούς προορισμούς, με τουλάχιστον δύο δεξαμενόπλοια για Τουρκία και Βραζιλία, ενώ άλλα από το Primorsk δηλώνουν ως προορισμούς Γιβραλτάρ, Ατλαντικό ή Πορτ Σάιντ.

> ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ (ΟΜΟΛΟΓΟ)

ΠΑΝΩ ΑΠΟ 4,5 ΦΟΡΕΣ Η ΥΠΕΡΚΑΛΥΨΗ, ΥΠΟΧΩΡΗΣΕ ΣΤΟ 4,75% ΤΟ ΕΠΙΤΟΚΙΟ - ΠΟΙΟΙ ΜΠΗΚΑΝ

Μειώθηκε το επιτόκιο με το οποίο δανείστηκε η ΓΕΚ Τέρνα από τις αγορές, απόρροια της αυξημένης ζήτησης που εκδηλώθηκε για το ομόλογο ύψους €500 εκατ. Η ζήτηση έφτασε τα €2,3 δισ., δηλαδή με υπερκάλυψη 4,6 φορές, και οι επενδυτές, θεσμικοί και μη, έδωσαν το "παρών" ρίχνοντας το επιτόκιο στο 4,75%.

Η έξοδος στις αγορές πραγματοποιήθηκε με τον όμιλο να διαθέτει αξιολόγηση επενδυτικής βαθμίδας από δύο διεθνείς οίκους. Η Moody's αξιολογεί την ΓΕΚ Τέρνα με Baa3 και η S&P με BBB-, με αμφότερους τους οίκους να διατηρούν σταθερές προοπτικές.

Τα έσοδα της έκδοσης θα διατεθούν για γενικούς εταιρικούς σκοπούς, ενισχύοντας τη



Γιώργος Περιστέρης, CEO, ΓΕΚ Τέρνα

χρηματοδοτική ευελιξία του ομίλου και τη δυνατότητα κάλυψης των επιχειρηματικών και επενδυτικών του αναγκών. Τον συντονισμό της συναλλαγής έχουν αναλάβει οι BNP Paribas, J.P. Morgan και Mediobanca. Στο σχήμα των αναδόχων συμμετέχουν επίσης μεγάλοι τραπεζικοί όμιλοι από την Ελλάδα και το εξωτερικό.

ΘΕΣΜΙΚΟΙ ΕΠΕΝΔΥΤΕΣ

Στην έκδοση συμμετείχαν κορυφαίοι θεσμικοί επενδυτές παγκόσμιου βεληνεκούς, μεταξύ των οποίων οι DWS Group, Loomis Sayles, Rothschild και Generali. Ενδεικτικό της διεθνούς ζήτησης είναι ότι η κατανομή (allocation) προς τις ελληνικές τράπεζες είναι μηδενική, κάτι που δεν έχει σημειωθεί ποτέ ξανά σε έκδοση ευρωομολόγου από ελληνικό εκδότη.

Νίκος Ταμπακόπουλος
nicolas@notice.gr

> ΑΕΡΟΠΟΡΙΚΕΣ (ΗΠΑ)

ΓΙΑΤΙ ΠΡΟΤΙΜΟΥΝ ΑΔΕΙΕΣ ΘΕΣΕΙΣ ΑΠΟ ΦΘΗΝΟΤΕΡΑ ΕΙΣΙΤΗΡΙΑ - ΕΡΩΤΗΜΑΤΙΚΟ ΤΟ 2027

Οι αμερικανικές αεροπορικές εταιρείες πετούν όλο και πιο συχνά με άδειες θέσεις αντί να ρίχνουν τους ναύλους για να τις γεμίσουν, ποντάροντας στην πειθαρχία σε τιμές και δρομολόγια, ώστε να προστατεύσουν τα κέρδη τους, σύμφωνα με το Reuters.

Η στρατηγική έφερε σημαντική αύξηση εσόδων, καθώς η ζήτηση άντεξε τις μεγάλες ανατιμήσεις. Τα κέρδη όμως πιέζονται, αφού το καύσιμο αεροσκαφών έχει ακριβύνει περίπου 90% από την έναρξη του πολέμου ΗΠΑ και Ισραήλ με το Ιράν, αναγκάζοντας αρκετές εταιρείες να μειώσουν τις προβλέψεις τους.

DATA

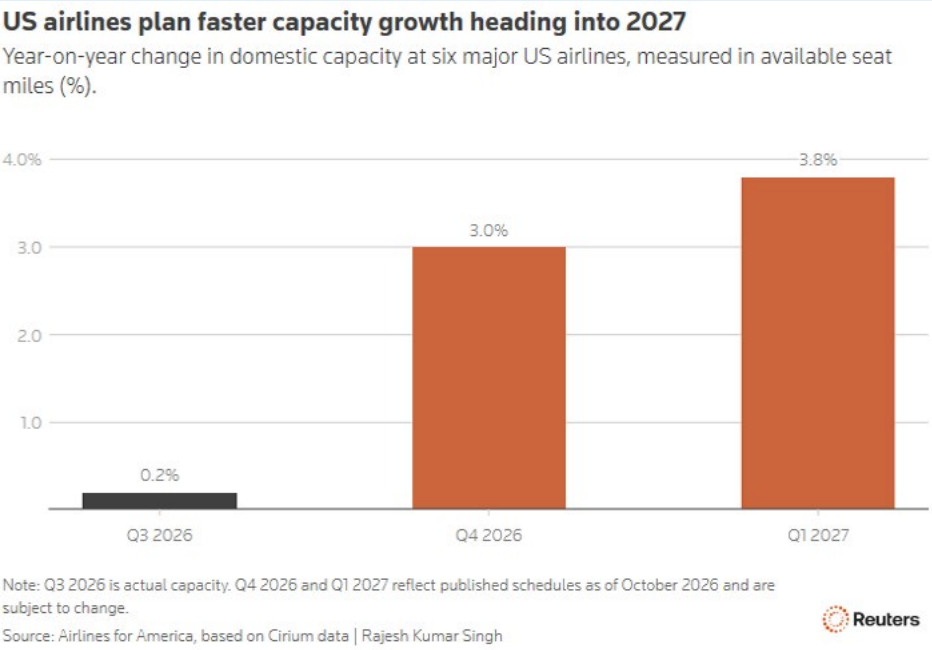
Αύξηση Εσόδων (Γ' Τρίμηνο): $8,8 δισ. ή 18% (Delta, United, American, Southwest και Alaska)
Αύξηση Επιβατικής Κίνησης (Γ' Τρίμηνο): Κάτω από 1%
Άνοδος Ναύλων (Επτάμηνο): Σχεδόν 23%
Γενικός Πληθωρισμός: 3,6%
Άνοδος του yield ανά επιβάτη στην American: Πάνω από 18%

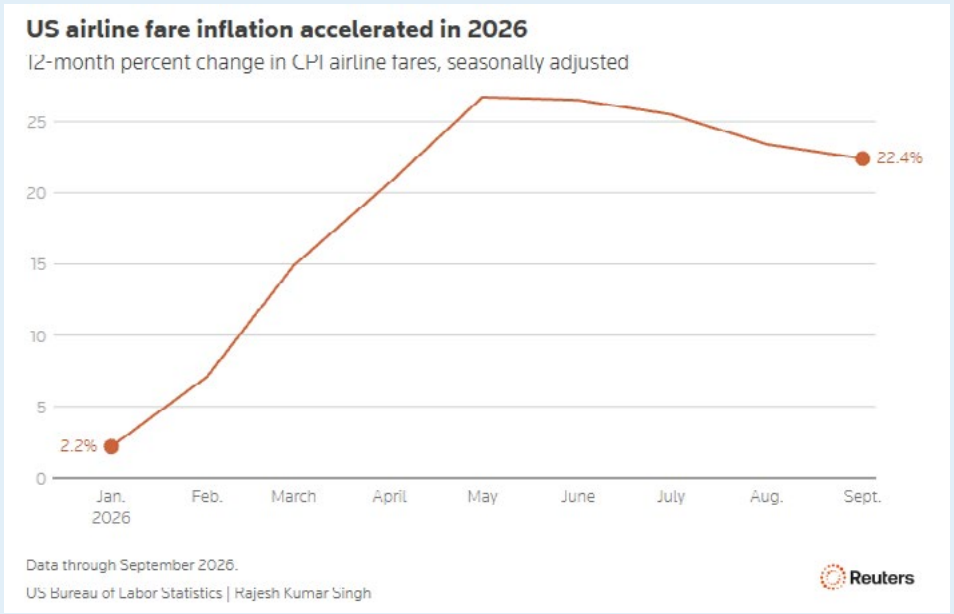
Η απόκλιση δείχνει ότι η ανάπτυξη των εσόδων εξαρτάται πλέον από το πόσα κερδίζουν οι εταιρείες ανά επιβάτη και όχι από το πόσους μεταφέρουν, με συμβολή και των premium προϊόντων.

ΣΥΝΕΙΔΗΤΗ ΕΠΙΛΟΓΗ

Ο Andrew Nocella της United παραδέχθηκε ότι η πτώση της πληρότητας δείχνει "μια μικρή ελαστικότητα λόγω των υψηλότερων τιμών εισιτηρίων". Ο CFO της American, Devon May, είπε ότι η επιλογή ήταν σκόπιμη: "Αν το καύσιμο μείνει ψηλά, πρέπει να συνεχίσουμε να ανεβάζουμε το yield ώστε να βγάλουμε λίγα χρήματα". Και η Delta "διαχειρίζεται τη δραστηριότητά της, με γνώμονα τα περιθώρια", κατά τον CEO, Ed Bastian. Οι εταιρείες συνεχίζουν τις αυξήσεις: η JetBlue ανέβασε κατά $10 ανά διαδρομή τους εσωτερικούς







ναύλους, μετά από παρόμοια κίνηση της United που ακολούθησε η Southwest, σύμφωνα με την JP Morgan.

ΑΥΞΗΣΗ ΧΩΡΗΤΙΚΟΤΗΤΑΣ ΤΟ 2027

Η εν λόγω τακτική θα δοκιμαστεί το 2027, καθώς τα προγράμματα δείχνουν περισσότερη χωρητικότητα, άρα σκληρότερο ανταγωνισμό, με το καύσιμο να αναμένεται ακριβό. Σύμφωνα με την Airlines for America, με στοιχεία της Cirium, έξι μεγάλες αμερικανικές εταιρείες σχεδιάζουν αύξηση της εσωτερικής χωρητικότητας 3% στο δ΄ τρίμηνο και 3,8% στο α΄ τρίμηνο του 2027, από μόλις 0,2% στο γ΄ τρίμηνο.



> SUNLIGHT GROUP

ΣΤΟ ΕΡΓΟΣΤΑΣΙΟ ΤΗΣ ΞΑΝΘΗΣ Ο ΚΥΡ. ΠΙΕΡΡΑΚΑΚΗΣ - ΕΞΑΓΩΓΕΣ ΣΕ 115 ΧΩΡΕΣ

Τις εγκαταστάσεις της Sunlight Group, μέλους του ομίλου Olympia, στην Ξάνθη επισκέφθηκε ο Υπουργός Εθνικής Οικονομίας και Οικονομικών, Κυριάκος Πιερρακάκης. Στο επίκεντρο βρέθηκαν η παραγωγή, οι επενδύσεις σε Έρευνα & Ανάπτυξη και το διεθνές αποτύπωμα της εταιρείας, που εξάγει το 99% της παραγωγής της σε περισσότερες από 115 χώρες.

DATA

Έκταση συγκροτήματος Ξάνθης: 90.000 τ.μ.
Γραμμές παραγωγής: 8 αυτοματοποιημένες
Ετήσια παραγωγική δυναμικότητα: 9 GWh
Θέσεις εργασίας στην περιοχή: 1.200
Επιστήμονες στα εργαστήρια: 200
Εξαγωγές: 99% της παραγωγής, 115 χώρες



ΑΠΟ ΤΟ ΛΙΘΙΟ ΣΤΗΝ ΑΠΟΘΗΚΕΥΣΗ

Κατά την ξενάγηση παρουσιάστηκαν οι γραμμές συναρμολόγησης μπαταριών λιθίου και τα διαπιστευμένα εργαστήρια. Παρουσιάστηκαν επίσης οι λύσεις εμπορικής και βιομηχανικής αποθήκευσης (C&I) της σειράς PowerESS HV, που επιτρέπουν στις επιχειρήσεις να μειώνουν το ενεργειακό κόστος με ενεργειακό αρμπιτράζ και εξομάλυνση φορτίου, να αξιοποιούν περισσότερο τις ΑΠΕ και να στηρίζουν τη σταθερότητα του δικτύου μέσω απόκρισης ζήτησης πίσω από τον μετρητή.

"ΕΛΛΗΝΙΚΟ SUCCESS STORY"

Ο κ. Πιερρακάκης δήλωσε: "Η Sunlight είναι ένα ελληνικό success story με διεθνές αποτύπωμα. Μια επιχείρηση που ξεκίνησε από την Ξάνθη και κατάφερε να πρωταγωνιστεί σε μια από τις πιο ανταγωνιστικές αγορές του κόσμου, επενδύοντας στην καινοτομία, την τεχνολογία και την εξωστρέφεια. Αυτή είναι η Ελλάδα που θέλουμε να χτίσουμε. Μια Ελλάδα που δημιουργεί θέσεις εργασίας υψηλής αξίας, παράγει τεχνογνωσία και αποδεικνύει ότι η ελληνική περιφέρεια μπορεί να βρίσκεται στην πρώτη γραμμή της παγκόσμιας οικονομίας".

"ΒΑΣΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΜΕ ΠΑΓΚΟΣΜΙΑ ΕΜΒΕΛΕΙΑ"

Ο Πρόεδρος ΔΣ του Ομίλου Olympia, Ιωάννης Καραγιάννης, επισήμανε: " Με σταθερές επενδύσεις στην Ελλάδα, τεχνογνωσία και εμπιστοσύνη στους ανθρώπους μας, η Sunlight έχει εξελιχθεί σε διεθνή βιομηχανική δύναμη στην αποθήκευση ενέργειας. Με εξαγωγές που αντιστοιχούν στο 99% της παραγωγής της στην Ελλάδα, με παρουσία σε 115 χώρες και δέκα εργοστάσια σε Ευρώπη και Αμερική, η Sunlight αποδεικνύει ότι η χώρα μας μπορεί να αποτελεί βάση παραγωγής και καινοτομίας με παγκόσμια εμβέλεια".

> AUDI

ΕΠΕΝΔΥΣΗ $4 ΔΙΣ. ΓΙΑ ΝΕΟ ΕΡΓΟΣΤΑΣΙΟ ΣΤΙΣ ΗΠΑ, ΑΝΤΙΔΡΑΣΕΙΣ ΣΤΗΝ ΓΕΡΜΑΝΙΑ

Ο CEO της Audi, Gernot Doellner, υπερασπίστηκε τη σχεδιαζόμενη επένδυση $4 δισ. σε νέο εργοστάσιο στις ΗΠΑ, την οποία ανακοίνωσε ο Donald Trump σε προεκλογική συγκέντρωση, με τον Doellner στο πλευρό του. Η τελική απόφαση ανήκει στο εποπτικό συμβούλιο της Volkswagen, σύμφωνα με το Reuters.

INFO
$4 δισ. η επένδυση
200.000 SUV
Θα συναρμολογούνται τα Q7, Q8 και Q9
Περίπου 4.500 θέσεις εργασίας

Η ΘΕΣΗ ΤΗΣ AUDI

"Η απόφαση αυτή ήρθε μετά από πολλούς μήνες προσεκτικού σχεδιασμού και έντονων διαπραγματεύσεων", σημείωσε ο Doellner. "Αν ο Αμερικανός πρόεδρος σε προσκαλέσει, δέχεσαι την πρόσκληση. Αυτό απαιτεί ο σεβασμός για το αξίωμα και για τη χώρα στην οποία επενδύουμε." Αρνήθηκε να δώσει λεπτομέρειες για τη συμφωνία, και αν περιλαμβάνει ελάφρυνση από τους δασμούς. "Θεωρούμε την περιοχή βασική αγορά για κερδοφόρα ανάπτυξη. Ένα πιθανό εργοστάσιο της Audi στις ΗΠΑ θα δημιουργούσε επιπλέον προϋποθέσεις γι' αυτό", ανέφερε ο CEO της Volkswagen, Oliver Blume.



Oliver Blume, CEO, Volkswagen

ΟΙ ΑΝΤΙΔΡΑΣΕΙΣ ΣΤΗΝ ΓΕΡΜΑΝΙΑ

Στην Γερμανία οι δασμοί έχουν αυξήσει τις πιέσεις στη βιομηχανία και την ένταση ανάμεσα στη διοίκηση της Volkswagen και τους εργαζόμενους, που αντιμετωπίζουν περικοπές θέσεων και πιθανά κλεισίματα μονάδων. Εκπρόσωπος της IG Metall χαρακτήρισε "δύσκολο να κατανοηθεί" το άνοιγμα του Doellner στον Trump: "Ο Trump δεν παρέλειψε ποτέ να ξεκαθαρίσει τι επιδιώκει: θέλει να αποδυναμώσει την εγχώρια οικονομία μας, ιδιαίτερα τον κλάδο του αυτοκινήτου". Η επικεφαλής της IG Metall και Αντιπρόεδρος του εποπτικού συμβουλίου της Volkswagen, Christiane Benner, επισήμανε ότι είναι "σωστό και αναγκαίο" να ενισχυθεί η θέση της εταιρείας στις ΗΠΑ. "Ωστόσο, πρέπει να οριστούν σαφώς σταθερές προοπτικές για τους εργαζόμενους σε όλες τις μονάδες, ιδιαίτερα εδώ στην Γερμανία", πρόσθεσε.



Ο Πρωθυπουργός της Κάτω Σαξονίας, δεύτερου μεγαλύτερου μετόχου της Volkswagen, Olaf Lies, βλέπει ευκαιρία αν ωφεληθούν και οι Γερμανοί εργαζόμενοι: "Η ανάπτυξη στην Αμερική πρέπει να εξασφαλίζει θέσεις εργασίας και προστιθέμενη αξία εδώ και όχι να τις εκτοπίζει".

> GOLDMAN SACHS

ΓΙΑΤΙ ΤΟ ΓΙΕΝ ΓΙΝΕΤΑΙ ΑΣΠΙΔΑ ΑΠΕΝΑΝΤΙ ΣΕ ΕΝΔΕΧΟΜΕΝΑ ΣΟΚ ΑΠΟ ΤΗΝ AI

Το ιαπωνικό γιεν καθίσταται αποτελεσματικό αντιστάθμισμα απέναντι σε ένα σοκ στις αγορές από την Τεχνητή Νοημοσύνη, καθώς οι αλλαγές στο πλαίσιο πολιτικής της Ιαπωνίας μειώνουν τον κίνδυνο απότομης εξασθένησής του όταν ανεβαίνουν οι διεθνείς αποδόσεις, σύμφωνα με την Goldman Sachs, όπως μεταδίδει το Bloomberg.

Η ΑΝΤΙΔΡΑΣΗ ΣΤΟ SELL-OFF

Το γιεν έδειξε ξανά τα χαρακτηριστικά ασφαλούς καταφυγίου στο πρόσφατο sell-off των μετοχών τεχνολογίας, όταν οι ανησυχίες για το επενδυτικό κύμα της Τεχνητής Νοημοσύνης έριξαν τις μετοχές και πυροδότησαν ισχυρό ράλι στα αμερικανικά ομόλογα.
Κατά την Goldman, το κύμα της Τεχνητής Νοημοσύνης έχει αφήσει ιδιαίτερα εκτεθειμένες τις αμερικανικές μετοχές και το δολάριο σε μια επιδείνωση των προοπτικών ανάπτυξης. Ένα σοκ που θα έριχνε ταυτόχρονα μετοχές και αποδόσεις ομολόγων θα δημιουργούσε το περιβάλλον που ιστορικά ευνοεί περισσότερο το γιεν.
Παράλληλα, η εξασθένηση του γιεν όταν ανεβαίνουν οι αποδόσεις είναι πιο περιορισμένη απ' ό,τι τα τελευταία έξι με επτά χρόνια, κάτι που οι αναλυτές αποδίδουν στη μικρότερη πίεση από την εγχώρια πολιτική. Η εικόνα διαφέρει από το 2022, όταν η Τράπεζα της Ιαπωνίας διατηρούσε τον έλεγχο της καμπύλης αποδόσεων ενώ το διεθνές κόστος δανεισμού εκτοξευόταν.



> LAMDA DEVELOPMENT

Ο ΟΔΥΣΣΕΑΣ ΑΘΑΝΑΣΙΟΥ ΠΑΡΑΔΙΔΕΙ ΣΤΗΝ ΕΥΗ ΚΩΣΤΑΚΗ ΕΝΑ ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΠΟΥ ΠΕΡΝΑ ΣΤΙΣ ΠΑΡΑΔΟΣΕΙΣ

Το Ελληνικό, η μεγαλύτερη αστική ανάπλαση στην Ευρώπη, περνά από τις μακέτες στις παραδόσεις. Την ίδια στιγμή, η Lamda Development αλλάζει ηγεσία. Ο Οδυσσέας Αθανασίου ολοκληρώνει στις 31 Δεκεμβρίου έναν κύκλο 18 ετών ως Διευθύνων Σύμβουλος, και 21 ετών συνολικά στην εταιρεία. Από την 1η Ιανουαρίου 2027 τη σκυτάλη παραλαμβάνει η Εύη Κωστάκη, πρώην Group CFO και μέλος του Executive Board του ελβετικού ομίλου Julius Baer.

Ο κ. Αθανασίου ανέλαβε την εταιρεία στην κορύφωση της χρηματοπιστωτικής κρίσης. Η πορεία της από τότε:

- Το ενεργητικό πενταπλασιάστηκε σε περίπου €5 δισ.
- Η καθαρή αξία ενεργητικού τετραπλασιάστηκε σε περίπου €1,5 δισ.
- Η εταιρεία άντλησε από τις αγορές πάνω από €2,5 δισ.
- Το προσωπικό αυξήθηκε από 180 άτομα το 2021 σε 700 σήμερα

Τα εμπορικά κέντρα και οι μαρίνες έγιναν οι δύο σταθεροί πυλώνες του ομίλου. Τα μεγάλα αδειοδοτικά και χρηματοδοτικά εμπόδια του Ελληνικού έχουν πλέον ξεπεραστεί. Ο ίδιος ξεχωρίζει ως καλύτερη απόφαση της διαδρομής του την επιμονή να αναλάβει η Lamda το έργο, που αποκαλεί "παιδί μου".

ΤΑ ΕΠΟΜΕΝΑ ΟΡΟΣΗΜΑ

Τα επόμενα ορόσημα είναι κοντά. Σε περίπου δέκα μήνες θα κατοικηθούν τα πρώτα 120 διαμερίσματα στα παραλιακά condos και περίπου 15 από τις 27 βίλες. Η μαρίνα θα υποδέχεται σκάφη από το Πάσχα, ενώ ανοίγει νέο εμπορικό κέντρο. Το master plan της Foster παραμένει αμετάβλητο, με πέντε ουρανοξύστες, και ο οικιστικός πύργος ήδη κατασκευάζεται. Στο τραπέζι βρίσκεται και η επένδυση άνω του €1,5 δισ. της ION του Αντρέα Πινιατάρο, που αφορά Διεθνές Κέντρο Έρευνας και Καινοτομίας. Κατά τον κ. Αθανασίου, η συμφωνία έχει πολλές πιθανότητες να κλείσει πριν από τα Χριστούγεννα.

Η ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΟΤΗΤΑ ΤΗΣ ΝΕΑΣ ΠΟΛΗΣ

Η Lamda προετοιμάζεται ήδη για την καθημερινότητα της νέας πόλης. Έχει δημιουργήσει μονάδα Facility Management και εφαρμογή για κρατήσεις αθλητικών χώρων και θέσεων στάθμευσης. Για την ευρύτερη περιοχή έχει καταθέσει προτάσεις και έχει χρηματοδοτήσει μελέτες, ακόμη και πέρα από τις υποχρεώσεις της. Οι προτάσεις περιλαμβάνουν επέκταση του μετρό έως την Γλυφάδα, παρεμβάσεις σε Ποσειδώνος και Βουλιαγμένης και σύνδεση με την Αττική Οδό. Η συνεργασία με την κυβέρνηση και τους δημάρχους των νοτίων προαστίων βρίσκεται, όπως είπε ο Οδυσσέας Αθανασίου "σε πολύ καλό δρόμο".

ΕΞΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΗ ΣΥΝΕΧΕΙΑ

Η συνέχεια είναι εξασφαλισμένη. Ο κ. Αθανασίου θα είναι σύμβουλος στην Consolidated Lamda Holdings, με αντικείμενο τις σχέσεις με την Πολιτεία, και διατηρεί τη μετοχική του συμμετοχή. Παράλληλα, απέρριψε κατηγορηματικά κάθε σενάριο αποχώρησης της οικογένειας Λάτση. Η στρατηγική θα παραμείνει εστιασμένη στο Ελληνικό τουλάχιστον για τα επόμενα δύο χρόνια.

Η ΝΕΑ CEO

Η κα Κωστάκη έχει πάνω από 25 χρόνια διεθνούς εμπειρίας σε χρηματοοικονομική στρατηγική, εξαγορές και συγχωνεύσεις και διαχείριση κεφαλαίων. Έχει εργαστεί στην Εθνική Τράπεζα, στη Eurobank EFG, στη Morgan Stanley και στη Merrill Lynch, και είναι κάτοχος του τίτλου CFA. Οι προτεραιότητές της:

- η διατήρηση της δυναμικής της εταιρείας
- η τήρηση των δεσμεύσεων προς πελάτες, Πολιτεία και τοπικές κοινωνίες
- η ενίσχυση των εσόδων από εμπορικά κέντρα και μαρίνες
- η χρηματοοικονομική πειθαρχία



Οδυσσέας Αθανασίου - Εύη Κωστάκη

> MASDAR

ΤΙ ΠΕΡΙΛΑΜΒΑΝΕΙ ΤΟ DEAL ΕΞΑΓΟΡΑΣ ΑΠΟ ΤΗΝ LIGHTSOURCE - ΡΟΛΟΣ ΚΛΕΙΔΙ ΓΙΑ ΤΗΝ ΤΕΡΝΑ ΕΝΕΡΓΕΙΑΚΗ

Την πρώτη στρατηγική επένδυση στην Ελλάδα μετά την εξαγορά της Τέρνα Ενεργειακή πραγματοποίησε η Masdar. Εξαγόρασε το project Ενιπέας από την Lightsource που αφορά φωτοβολταϊκό πάρκο 555 MW.
Πρόκειται για την πρώτη κίνηση από μία σειρά επενδύσεων ύψους €5,5 δισ. που θα κάνει ο όμιλος. Ρόλο κλειδί θα έχει η Τέρνα Ενεργειακή, καθώς αποτελεί τον βασικό βραχίονα ανάπτυξης των projects στην Νοτιοανατολική Ευρώπη, όπου ο όμιλος έχει θέσει στόχο για 6 GW έως το 2030.

ΤΟ PROJECT

Το έργο έχει συνολικό επενδυτικό κόστος €395,15 εκατ. και έχει εξασφαλίσει μακροπρόθεσμη χρηματοδότηση €315,34 εκατ. από την Eurobank και το Ταμείο Ανάκαμψης.
Από το συνολικό δάνειο, €170 εκατ. προέρχονται από πόρους του RRF και €145,34 εκατ. από την Eurobank, η οποία είναι ο αποκλειστικός χρηματοδότης από την πλευρά των εμπορικών τραπεζών. Το υπόλοιπο 20% της επένδυσης, ύψους €79,82 εκατ., καλύπτεται με ίδια κεφάλαια της Lightsource bp. Η εξαγορά τελεί υπό τις απαιτούμενες ρυθμιστικές εγκρίσεις και τους συνήθεις όρους ολοκλήρωσης, με την Masdar να τοποθετεί το κλείσιμο της συναλλαγής έως το τέλος του έτους.



Mohamed Jameel Al Ramahi, CEO, Masdar

DATA CENTERS

Εκτός από την επέκτασή της στις ΑΠΕ η Masdar θα τρέξει ένα ακόμα σημαντικό project στην Ελλάδα.
Πρόκειται για την ανάπτυξη πράσινων data centers, τα οποία αποσκοπούν στην είσοδο της εταιρείας στη διαχείριση και αποθήκευση data. Προς αυτήν την κατεύθυνση υπέγραψε μνημόνιο κατανόησης με την Khazna Data Centers.

Νίκος Ταμπακόπουλος
nicolas@notice.gr

• Debrief •

MAYBE IT'S MORE THAN JUST BUSINESS...

Στην Γερμανία αναρωτιούνται: "Μα καλά, είναι δυνατόν να επενδύσει η Audi $4 δισ. στις ΗΠΑ, ενώ εδώ η αυτοκινητοβιομηχανία μας έχει προβλήματα;" Μα γι' αυτό ακριβώς τα $4 δισ. θα πάνε στην άλλη πλευρά του Ατλαντικού, επειδή η αμερικανική αγορά φαντάζει ως η λύση στα προβλήματα. Όπως, είπε και ο CEO της Audi, Gernot Dollner, ήταν απλά μια buisness decision. Στην πραγματικότητα ίσως είναι κάτι παραπάνω.
Ας δούμε τί εννοούσε...

- Οι Ηνωμένες Πολιτείες είναι η δεύτερη μεγαλύτερη αγορά για premium αυτοκίνητα στον κόσμο.
- Η Audi είναι κατασκευαστής premium μοντέλων, οπότε αναπόφευκτα θα δώσει έμφαση σε αυτές ακριβώς τις αγορές
- Οι δασμοί του Trump (15%) πρόσθεσαν κόστος περίπου $1,3 δισ. πέρυσι

... αλλά και τί ακόμα ισχύει

- Οι πωλήσεις της Audi στις ΗΠΑ υποχώρησαν 16%
- Οι γερμανικές αυτοκινητοβιομηχανίες είναι αντιμέτωπες με πρωτοφανή πίεση από την Κίνα, αυξανόμενο κόστος και δύο συγκρούσεις
- Οι Κινέζοι ανταγωνιστές είναι πρωταγωνιστές στα ηλεκτρικά οχήματα (EV), αυξάνοντας την παραγωγή νέων μοντέλων και κερδίζοντας ολοένα και μεγαλύτερο μερίδιο
- Η μητρική της Audi, Volkswagen, η δεύτερη μεγαλύτερη αυτοκινητοβιομηχανία στον κόσμο, έχει ήδη ανακοινώσει πως θα καταργήσεις δεκαδές χιλιάδες θέσεις εργασίας τα επόμενα χρόνια και θα κλείσει εργοστάσια

Αν κάποιος προσθέσει όλα τα παραπάνω, σχηματίζεται μια ευρύτερη εικόνα. Για δεκαετίες η παγκοσμιοποίηση βόλευε τη γερμανική αυτοκινητοβιομηχανία. Οι Κινέζοι δεν ήξεραν να φτιάξουν αυτοκίνητα και οι Αμερικανοί είχαν επιλέξει τις... εισαγωγές. Έτσι, τα γερμανικά εργοστάσια θριάμβευαν, δεν προλάβαιναν τις παραγγελίες. Τώρα και οι Κινέζοι παρουσιάζουν το ένα μοντέλο μετά το άλλο, και οι Αμερικανοί είπαν "κάπου ώπα με τα εμπορικά ελλείμματα."
Εν κατακλείδι, η Audi παλιότερα θα επένδυε στις ΗΠΑ από επιλογή, για να αναπτυχθεί ακόμα περισσότερο. Σήμερα το κάνει, επειδή μάλλον δεν μπορεί να κάνει αλλιώς, δηλαδή επειδή πρέπει. Έχει και η παγκοσμιοποίηση... γυρίσματα.

Γιάννης Παλιούρης
giannis@notice.gr

Business Maker

COSMOS SPORT: ΝΕΟ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΣΤΗΝ ΚΡΗΤΗ ΚΑΙ ΕΠΟΜΕΝΟ PROJECT ΣΤΑ ΣΚΑΡΙΑ

Η Cosmos Sport ολοκλήρωσε νέο κατάστημα στην οδό Κνωσού, στο Ηράκλειο Κρήτης, προσθέτοντας ακόμη ένα σημείο στον χάρτη της. Την ολοκλήρωση του project γνωστοποίησε μέσω LinkedIn ο Μιχάλης Βαρδάβας, Project Manager της Cosmos Sport για Ελλάδα και Κύπρο, υπογραμμίζοντας τη δουλειά που προηγείται πριν ανοίξουν οι πόρτες ενός νέου καταστήματος. "Πίσω από κάθε νέο κατάστημα υπάρχει μια ομάδα, ένα πλάνο, αμέτρητες λεπτομέρειες και πολλή δουλειά", ανέφερε στην ανάρτησή του. Δήλωσε περήφανος για την ολοκλήρωση του έργου και προανήγγειλε ότι η ομάδα συνεχίζει ήδη για το επόμενο project. Δεν έδωσε περισσότερα στοιχεία για το μέγεθος της επένδυσης, την επιφάνεια του καταστήματος ή την ημερομηνία έναρξης λειτουργίας. Το άνοιγμα στο Ηράκλειο εντάσσεται στην προσπάθεια ανάπτυξης του δικτύου, σε μια περίοδο κατά την οποία ο όμιλος επαναπροσδιορίζει και τους ρόλους των εμπορικών σημάτων του. Η Cosmos Sport ακολουθεί πιο sport-driven κατεύθυνση, περιορίζοντας το βάρος σε street fashion και athleisure. Οι κατηγορίες αυτές αναπτύσσονται περισσότερο μέσω της JD, η οποία έχει αποκτήσει γρήγορα σημαντικό μερίδιο στους νεότερους καταναλωτές της Gen Z και της Gen A. Η ανάπτυξη εκτείνεται και στην Κύπρο. Η εταιρεία ίδρυσε τον Απρίλιο του 2021 τη θυγατρική Cosmossport Trading (Cyprus) Limited, της οποίας κατέχει το σύνολο του μετοχικού κεφαλαίου. Η θυγατρική αριθμεί ήδη δέκα φυσικά καταστήματα με τις επωνυμίες Cosmos Sport, Sneaker10 και JD, καθώς και τα αντίστοιχα ηλεκτρονικά καταστήματα cosmossport.cy, jdsports.cy και sneaker10.cy. Στην κυπριακή αγορά η εταιρεία διαθέτει επίσης δύο σύγχρονα κέντρα αποθήκευσης και διανομής. Η υποδομή αυτή υποστηρίζει τόσο τα φυσικά καταστήματα όσο και τις ηλεκτρονικές πωλήσεις. Η ανάρτηση του στελέχους δεν αποκαλύπτει πού θα γίνει το επόμενο άνοιγμα, επιβεβαιώνει όμως ότι η προετοιμασία νέων projects συνεχίζεται. Η παράλληλη παρουσία διαφορετικών brands επιτρέπει στον όμιλο να καλύπτει περισσότερες αγοραστικές ανάγκες, ενώ η επέκταση σε φυσικά και ψηφιακά κανάλια διευρύνει την πρόσβαση σε πελάτες εντός και εκτός Ελλάδας πλέον.

ΒΑΛΚΑΝΙΑ: ΤΟ ΠΑΡΑΘΥΡΟ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΠΙΣΤΡΟΦΗ ΤΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ

Τα Βαλκάνια δεν είναι για τις ελληνικές επιχειρήσεις μια νέα αγορά. Είναι μια προνομιακή, γειτονική περιοχή, στην οποία η ελληνική επιχειρηματικότητα είχε ισχυρή παρουσία πριν από την κρίση και τα Μνημόνια. Η υποχώρηση εκείνης της περιόδου άφησε χώρο σε άλλους παίκτες, δεν εξαφάνισε όμως τα πλεονεκτήματα της γεωγραφικής εγγύτητας, των εμπορικών δεσμών και της γνώσης των τοπικών αγορών. Η νέα συγκυρία ανοίγει ένα παράθυρο επιστροφής, με διαφορετικούς όρους: όχι μόνο με επενδύσεις και δίκτυα πωλήσεων, αλλά και με καλύτερη οργάνωση της εφοδιαστικής αλυσίδας. Ο Παναγιώτης Ανδριανόπουλος, Partner και Head of Logistics της PwC, θέτει το ζήτημα μέσα από τις αλλαγές στις διεθνείς ροές εμπορευμάτων. Μετά τον Β΄ Παγκόσμιο Πόλεμο, οι ΗΠΑ στήριξαν την ανοικοδόμηση ευρωπαϊκών λιμανιών, με έμφαση σε εκείνα της Βόρειας Ευρώπης, επειδή βρίσκονταν πιο κοντά τους. Σήμερα, καθώς μεγάλο μέρος των αγαθών παράγεται στην Ασία, η γεωγραφική θέση της Ελλάδας και οι αναβαθμισμένες λιμενικές υποδομές αποκτούν νέα βαρύτητα. Στα επιχειρηματικά πλάνα που έχει επεξεργαστεί η PwC την τελευταία τριετία εμφανίζονται νέοι διάδρομοι, όπως ο IMEC (Οικονομικός Διάδρομος Ινδίας-Μέσης Ανατολής-Ευρώπη), νέες δραστηριότητες ειδικού σκοπού και επενδυτές που αναμένονται. Η αγορά, σύμφωνα με το άρθρο, δείχνει ήδη μεγαλύτερο ενδιαφέρον για αποθήκες και σιδηροδρομικές υποδομές στην Ελλάδα, ώστε να υποστηριχθούν οι νέες εμπορευματικές ροές. Το επόμενο βήμα είναι αυτές οι υποδομές να συνδεθούν αποτελεσματικά με τα Βαλκάνια και την Κεντρική Ευρώπη. Η Θεσσαλονίκη μπορεί να λειτουργήσει ως κόμβος agrologistics. Το παράδειγμα που περιγράφει ο κ. Ανδριανόπουλος είναι συγκεκριμένο: φορτηγό από τη Ρουμανία μεταφέρει δημητριακά ή ελαιούχους σπόρους στην Θεσσαλονίκη και επιστρέφει φορτωμένο με αγροτικά προϊόντα από διαφορετικές χώρες. Έτσι περιορίζονται τα κενά φορτία και αξιοποιούνται καλύτερα οι μεταφορές και προς τις δύο κατευθύνσεις. Η επέκταση, πάντως, δεν γίνεται με αντιγραφή του ελληνικού μοντέλου. Στο Μπρασόβ της Ρουμανίας, η ανεργία στο 1% οδήγησε επιχειρήσεις στην αυτοματοποίηση εργοστασίων και αποθηκών. Στην Σόφια, η αναζήτηση μικρών σημείων λιανικής χρειάστηκε δουλειά πόρτα πόρτα. Η τοπική γνώση, η προσαρμογή και ο έλεγχος του κόστους logistics θα κρίνουν αν οι ελληνικές εταιρείες θα μετατρέψουν τη γεωγραφική εγγύτητα σε διαρκή επιχειρηματική παρουσία.

Business Insight

ΠΑΠΟΥΤΣΑΝΗΣ: ΜΕ ΔΥΟ... ΚΑΡΠΟΥΖΙΑ ΥΠΟ ΜΑΛΗΣ ΤΟ ΣΤΟΙΧΗΜΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΤΩΝ ΤΑΣΟΠΟΥΛΟΥ, ΓΚΑΤΖΑΡΟΥ

Με στόχο τον σχεδόν διπλασιασμό των πωλήσεων στην πενταετία **οι Μενέλαος Τασόπουλος και Γεώργιος Γκάτζαρος, σχεδιάζουν την επόμενη ημέρα της σαπωνοποιίας.** Δεκαέξι χρόνια μετά, αφότου ανέλαβαν την ευθύνη διοίκησης της- τότε Plias ABEE, επαναφέροντας την επωνυμία Παπουτσάνης ABEE- είναι πλέον σε θέση να παρουσιάσουν έναν **μακροπρόθεσμο σχεδιασμό, που προοπτικά θα αποφέρει πωλήσεις €150 εκατ.,** με ανάλογα EBITDA και καθαρά κέρδη.

Σύμφωνα με τα στοιχεία εννεαμήνου (2026) **ο κύκλος εργασιών αυξήθηκε 8,6% στα €63,7 εκατ., το EBITDA κατά 11,4% στα €9,4 εκατ.** Η δε πρόβλεψη για το σύνολο της χρήσης (2026) είναι για τζίρο €86 εκατ., δηλαδή διψήφια αύξηση 12,4% έναντι συγκρίσιμων πωλήσεων €76,5 εκατ. το 2025, μετά από αλλαγή στη λογιστική παρουσίαση. Με σημείο αναφοράς τα €86 εκατ. (του 2026), **ο Διευθύνων Σύμβουλος της εταιρείας, στοχοθετεί τα €100 εκατ. για το 2027, έναν χρόνο νωρίτερα από τον πρότερο σχεδιασμό.**

Από το 2010 μέχρι σήμερα, η διοίκηση επιτυγχάνει σταθερή ανάπτυξη λειτουργώντας σε **δύο παράλληλα μέτωπα, το ένα της παραγωγής/πώλησης προϊόντων με την επωνυμία της, το άλλο για λογαριασμό τρίτων.** Σε αυτό το δίπτυχο θα συνεχίσει να βασίζεται ο ρυθμός ανάπτυξης, με εδραία βάση τη μονάδα της Ριτσώνας.

Στο εργοστάσιο της Εύβοιας παράγονται τόσο τα γνωστά «Καραβάκι», «Νάτθρα», «Αρκάδι», «Aromatics», κ.α., όσο κωδικοί ιδιωτικής ετικέτας. **Η περαιτέρω ανάπτυξη θα εξακολουθήσει να προέρχεται από αυτές τις δύο πηγές,** επιτυγχάνοντας έτσι επιμερισμό ρίσκου, με τον βαθμό του να μειώνεται περισσότερο λόγω της σύνθεσης των πωλήσεων, στην εγχώριο αγορά και σε διεθνείς.

Από τις ενεργοβόρες επιχειρήσεις, καλείται να διαχειριστεί τα υψηλά κόστη παραγωγής (με γνώμονα πως θα παραμείνουν σε ανάλογες τιμές και το 2027, τουλάχιστον), για αυτό και έχει προχωρήσει σε σημαντικό βαθμό σε συμβάσεις αντιστάθμισης κινδύνου. Εξασφαλίζοντας, έτσι, μελλοντικές τιμές ενέργειας και περιορίζοντας την έκθεσή της στη μεταβλητότητα των αγορών. **Οι φωτοβολταϊκές εγκαταστάσεις που λειτουργούν εδώ και δύο χρόνια καλύπτουν περίπου το 35%-40% των αναγκών της** εταιρείας σε ηλεκτρική ενέργεια. Εκτιμώντας πως διασφαλίζει τα... μετόπισθεν της (ως προς το ενεργειακό κόστος) η διοίκηση προχωρά σε σταδιακή ενίσχυση της παραγωγής (υπάρχει περιθώριο 30%-50% σε στέρεο και υγρό σαπούνι).

Ο προγραμματισμός επενδύσεων φθάνει στα €5 εκατ. (ετησίως) μέχρι το 2031, περιλαμβάνει κυρίως αυτοματισμούς και ψηφιοποίηση. Παράλληλα εξετάζεται το ενδεχόμενο... αποκέντρωσης (από την Ριτσώνα) είτε με παραγωγική μονάδα στο εξωτερικό **ή ακόμη εξαγορά στην εγχώρια αγορά.**

Εκ του αποτελέσματος κρίνοντας, οι Τασόπουλος-Γκάτζαρος δεν έχουν λόγο να αλλάξουν το μοντέλο ανάπτυξης δύο πυλώνων (επώνυμα/private label) καθώς η Παπουτσάνης είναι, **με όρους παραγωγικής δυναμικότητας, η μεγαλύτερη εταιρεία του κλάδου (σαπωνοποιίας) στην Ευρώπη.**

Πλέον εξυπηρετούνται περισσότεροι από 1.000 πελάτες, με αρκετές συνεργασίες να περιλαμβάνουν πολλαπλές συμβάσεις για διαφορετικά έργα. Διασπορά που τόσο σε επίπεδο πελατών όσο και σε δραστηριοτήτων, μειώνει την εξάρτηση από μεμονωμένες συνεργασίες, ενισχύοντας έτσι την προβλεψιμότητα των εσόδων.

Ήδη, **οι εξαγωγές καλύπτουν το 56% του κύκλου εργασιών (εννεαμήνου), με τις εξαγωγές επώνυμων κατά 23% περισσότερες.** Σύμφωνα με τη διοίκηση το 90% ειδικών σαπωνομαζών εξάγεται σε περίπου 20 αγορές/χώρες. Το δε μερίδιο της στην εγχώριο αγορά του hoteling φθάνει στο 27% με σταθερά αυξητική τάση. Το ενδεχόμενο παρουσίας στην αγορά των ΗΠΑ, είναι ένα στοίχημα που εξετάζεται δίχως όμως να υπάρχει κάτι συγκεκριμένο για την ώρα.

Ξεκινώντας το 1870 από το Πλωμάρι, η «Παπουτσάνης» είναι ένα από τα ιστορικά σήματα ανάπτυξης της εγχώριας επιχειρηματικότητας, με σημαντικό πως **156 χρόνια μετά παραμένει σε ελληνικά χέρια.**

Σ.Σ. την εμπιστοσύνη της διοίκησης στην προοπτική της εταιρείας, φαίνεται να δείχνει **η προ ημερών αύξηση σε 26,52% του ποσοστού που έχει ο Μενέλαος Τασόπουλος.**



> KLARNA

ΠΛΗΡΩΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΣΕ 3 ΑΤΟΚΕΣ ΔΟΣΕΙΣ ΜΕΣΩ MAGENTA INSURANCE

Συνεργασία με το Magenta Insurance, την ψηφιακή υπηρεσία ασφαλιστικής διαμεσολάβησης και σύγκρισης ασφαλιστικών προγραμμάτων της Telekom, ανακοίνωσε η Klarna.
Από σήμερα, οι πελάτες του Magenta Insurance στην Ελλάδα μπορούν να πληρώνουν με Klarna την ασφάλιση του αυτοκινήτου, της μηχανής ή του σπιτιού τους, κατά την ολοκλήρωση της αγοράς στο magentainsurance.gr.

ΟΙ ΕΠΙΛΟΓΕΣ ΠΛΗΡΩΜΗΣ

"Πληρωμή σε 3 δόσεις" (Pay in 3): το κόστος κατανέμεται σε τρεις ισόποσες άτοκες δόσεις
Pay in Full: εφάπαξ εξόφληση όλου του ποσού

ΠΡΩΤΟ ΒΗΜΑ ΜΕ ΤΗΝ TELEKOM

Η συνεργασία είναι το πρώτο βήμα μιας στρατηγικής σύμπραξης της Klarna με τον όμιλο Telekom, με νέα λανσαρίσματα να προγραμματίζονται τους επόμενους μήνες. Οι καταναλωτές συγκρίνουν ασφαλιστικά προγράμματα, επιλέγουν αυτό που τους ταιριάζει και αγοράζουν το ασφαλιστήριο online, αποφασίζοντας οι ίδιοι πώς και πότε θα πληρώσουν.

BnSECRET

1/ ΤΙ ΓΥΡΕΥΕ Η TP ICAP ΣΤΟ EURONEXT ATHENS

Το Χρηματιστήριο Αθηνών έχει αλλάξει επίπεδο μετά την εξαγορά από την Euronext. Κάτι που φαίνεται στις νέες εισαγωγές στην Κύρια Αγορά καθώς επίσης και από την είσοδο κεφαλαίων στις εισηγμένες. Υπάρχει κάτι ακόμα που πιστοποιεί την αλλαγή κλίματος: Η απόφαση μεγάλων εταιρειών για να γνωρίσουν την ελληνική αγορά. Μία από αυτές είναι η TP Icap που είχε συναντήσεις με εισηγμένες μικρομεσαίας κεφαλαιοποίησης. Δραστηριοποιείται στις εκκαθαρίσεις συναλλαγών, στις μετοχές και τα ομόλογα…

2/ ΤΑ ΠΕΤΡΙΝΑ ΧΡΟΝΙΑ ΤΟΥ ΠΟΡΤΟ ΚΑΡΡΑΣ

Για μια ακόμη χρονιά ζημιές, και μάλιστα σε λειτουργικό επίπεδο, για το εμβληματικό συγκρότημα Πόρτο Καρράς, που δεν έχει αξιωθεί ακόμα να δει τις δόξες του παρελθόντος. Την ώρα, που ο ελληνικός τουρισμός σπάει ρεκόρ, το θέρετρο, έξι χρόνια μετά την εξαγορά του από την Belterra του Ιβάν Σαββίδη, βιώνει μια παρατεταμένη μετάβαση. Με τα έσοδα του 2025 καθηλωμένα στα €17,3 εκατ. και τις λειτουργικές ζημιές να διευρύνονται στα €4,55 εκατ., το επιχειρηματικό μοντέλο δείχνει να χωλαίνει, κυρίως εξαιτίας της υπολειτουργίας του κλειστού – λόγω ανακαίνισης – ξενοδοχείου, Σιθωνία. Προς το παρόν, το συγκρότημα στηρίζεται στον ορό ρευστότητας από τη μητρική εταιρεία και σε εξωγενείς ενέσεις, όπως ο συμβιβασμός των €4,22 εκατ. με τον Δήμο Σιθωνίας. Όμως, το ζητούμενο δεν είναι απλώς η λογιστική επιβίωση. Το μεγάλο στοίχημα παραμένει η γρήγορη ολοκλήρωση της ανακαίνισης. Αν η διοίκηση δεν καταφέρει να επανατοποθετήσει άμεσα το προϊόν σε κοινό υψηλού εισοδήματος, το Πόρτο Καρράς θα παραμείνει ουραγός στη χρυσή εποχή του ελληνικού τουρισμού.

3/ ΝΕΟΣ ΣΥΝΕΤΑΙΡΟΣ ΓΙΑ ΤΟΝ ΠΕΡΙΣΤΕΡΗ ΣΤΟ ΛΙΜΑΝΙ ΤΗΣ ΚΑΒΑΛΑΣ

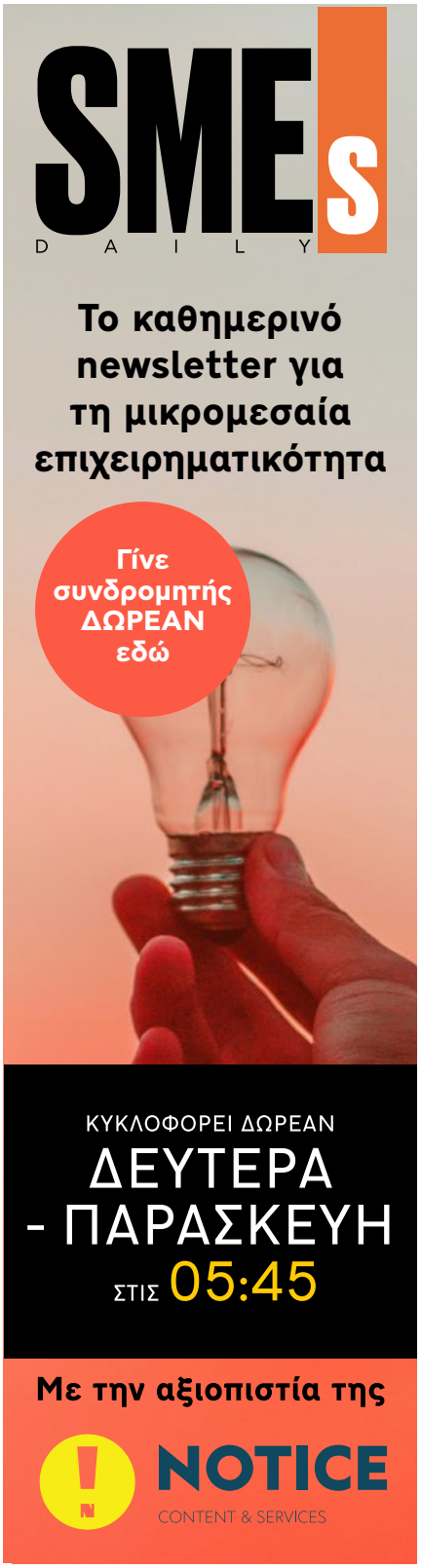
Η πρόσφατη συμφωνία για την εξαγορά του πλειοψηφικού πακέτου της Euroports από την πανίσχυρη A.P. Moller Capital αλλάζει τα δεδομένα στον παγκόσμιο εφοδιαστικό χάρτη, κρύβοντας παράλληλα μια άκρως ενδιαφέρουσα ελληνική προέκταση. Μέσα από αυτό το mega-deal, ο Γιώργος Περιστέρης και η ΓΕΚ Τέρνα αποκτούν πρακτικά έναν νέο, παγκόσμιου βεληνεκούς συνέταιρο στο λιμάνι της Καβάλας. Υπενθυμίζεται ότι η κοινοπραξία της ΓΕΚ Τέρνα με την Euroports έχει αναλάβει την υπο-παραχώρηση του εμπορικού λιμένα, Φίλιππος Β. Πλέον, με την είσοδο του δανέζικου επενδυτικού κολοσσού στη μετοχική σύνθεση της βελγικής Euroports (με τους κρατικούς φορείς SFPIM και PMV να παραμένουν), το επιχειρηματικό σχήμα στο καβαλιώτικο λιμάνι αποκτά διαφορετικό ειδικό βάρος. Η επένδυση της A.P. Moller Capital σε έναν όμιλο με πάνω από 50 τερματικούς σταθμούς και διακίνηση 70 εκατ. τόνων ετησίως, αναβαθμίζει τις προοπτικές του. Για τον όμιλο της ΓΕΚ ΤέρΝΑ, αυτή η έμμεση συμμαχία προσδίδει σημαντική υπεραξία, ικανή να εκτοξεύσει τη δυναμική του λιμανιού της Καβάλας ως κρίσιμου εμπορευματικού κόμβου για τα Βαλκάνια και ολόκληρη την Νοτιοανατολική Ευρώπη.

Editorial

"Σχόλασα": Η λέξη που σκοτώνει μια πώληση

Σάββατο απόγευμα, Ερμού.
Το κατάστημα της Zara λίγο πριν κλείσει, με τους τελευταίους πελάτες να κάνουν τον γνωστό αγώνα δρόμου ανάμεσα στις κρεμάστρες.
Η Ιωάννα έχει βρει αυτό που ήθελε. Λείπει μόνο το νούμερο. Πλησιάζει μια πωλήτρια και ρωτά, ευγενικά, αν υπάρχει το συγκεκριμένο μέγεθος και αν θα μπορούσε να της το φέρει.
Η απάντηση έρχεται με ακρίβεια ελβετικού ρολογιού: "Είναι οκτώ και ένα. Έχω ήδη σχολάσει. Ζητήστε το από κάποιον άλλο".
Οκτώ και ένα.
Όχι οκτώ και μισή.
Όχι εννιά.
Ένα λεπτό.
Εξήντα δευτερόλεπτα, που αρκούσαν για να μετατραπεί μια πωλήτρια σε περαστική, και μια πελάτισσα με πρόθεση αγοράς σε άνθρωπο, που αναρωτιέται τί ακριβώς είδε.
Ας ξεκαθαρίσουμε κάτι από την αρχή, για να μην παρεξηγηθούμε. Σέβομαι απολύτως το θεσμοθετημένο ωράριο. Υπάρχει σε κάθε επιχείρηση, και καλά κάνει. Η απλήρωτη υπερεργασία δεν είναι αρετή, είναι κακοδιαχείριση.
Σέβομαι επίσης την κούραση στο τέλος μιας βάρδιας οκτώ ωρών, όρθιος, ανάμεσα σε διπλωμένα πουλόβερ, που κάποιος ξεδιπλώνει ακριβώς τη στιγμή, που τελείωσες.
Κανείς δεν ζητά από κανέναν να γίνει μάρτυρας του λιανεμπορίου.
Όμως, φορ γκαντς σέικ !
Πωλητής, που βρίσκεται μπροστά σε πώληση και λέει "Σχόλασα", δεν είναι πωλητής. Είναι κάποιος, που απλώς βρέθηκε να φοράει το καρτελάκι.
Η πώληση δεν είναι διοικητική πράξη που λήγει με το ρολόι. Είναι η ίδια η ουσία της δουλειάς. Είναι ο λόγος που υπάρχει η θέση, το κατάστημα, ο μισθός.
Το "ζητήστε το από κάποιον άλλο" δεν είναι απλώς αγένεια. Είναι η δήλωση ότι τίποτα από όλα αυτά δεν σε αφορά.
Και ναι, ερχόμαστε πάλι στο χιλιοειπωμένο και χιλιοσχολιασμένο. Στην έλλειψη ενέργειας και βούλησης για προκοπή, που διακρίνει ένα κομμάτι των νέων εργαζομένων. Δεν μιλάμε για όλους, ούτε για μια γενιά συλλήβδην.
Μιλάμε, όμως, για μια στάση που συναντάς όλο και συχνότερα: Τη δουλειά ως αγγαρεία, που τελειώνει στο δευτερόλεπτο, χωρίς καμία αίσθηση ότι αυτό, που κάνεις χτίζει κάτι — δεξιότητα, φήμη, εξέλιξη, έστω μια καλή σύσταση. Αλλά, ταυτόχρονα, θέλεις/απαιτείς να εξελίσσεσαι μισθολογικά.
Γιατί αυτό χάνεται στο "οκτώ και ένα". Όχι η πώληση ενός παντελονιού. Η ευκαιρία να ξεχωρίσεις. Ο προϊστάμενος που θα πρόσεχε. Η πελάτισσα που θα ξαναγύριζε. Το ένα λεπτό, που χωρίζει τον υπάλληλο από τον επαγγελματία.
Η Ιωάννα, παρεμπιπτόντως, βρήκε τελικά "κάποιον άλλο". Το ρούχο το αγόρασε. Το κατάστημα δεν έχασε τίποτα.
Ή μάλλον έχασε. Απλώς δεν φαίνεται στο ταμείο.
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