



BRIDOR

CROISSANT
SPECIALISTS



OLYMPIC FOODS
ΣΤΗΝ ΚΟΡΥΦΗ ΤΗΣ ΠΟΙΟΤΗΤΑΣ



Η Olympic Foods φιλοξενεί τον

ARNAUD
LARHER

MEILLEUR OUVRIER DE FRANCE

HORECA - GASTRONOMY LAB

Δευτέρα 16/2 | 13.15

13-16 Feb
2026

METROPOLITAN
EXPO

HOIRE CAI
A WORLD CLASS TRADE SHOW

Βρείτε μας
στο **Hall 4**
περίπτερο **A07**



Leading the change



> MITSIS HOTELS

Η επενδυτική απόβαση στα Ιωάννινα, το στοίχημα στα Καμμένα Βούρλα και οι νέες business



> METLEN

Η Fitch βλέπει αυξημένο ρίσκο εκτέλεσης στα προγραμματισμένα έργα



> PROPER

Η ψηφιακή διαχείριση πολυκατοικιών έφερε τριψήφιους ρυθμούς ανάπτυξης



> ΗΠΑ

Η AI έρχεται, ο κίνδυνος αθέτησης δανείων από εταιρείες λογισμικού αυξάνεται

Editorial

Τα μετρημένα ψωμιά των αρτοποιιών

Debrief

Εθνική ανάγκη για εθνική συνεννόηση

Business Maker

- Ο Mr Skroutz, η Coco Chanel και όταν το χρήμα γίνεται βαρίδι
- Quiz: Ένα σκληρό παζάρι που ψάχνει... συμβιβασμό

Business Insight

Alumil: Ανάπτυξη με επέκταση προς τα Ανατολικά

BnSecret

- Μύλος στην Ελληνική Εταιρεία Logistics - Οι παραιτήσεις και απομακρύνσεις στελεχών, το βαρύ κλίμα και οι νέες εκλογές
- Προβληματισμός σε Intralot: Σορτάρει τη μετοχή η Quebe Research

METROPOLITAN
EXPO
13-16 Φεβ
2026



Leading the **change**

HORECA

ΜΙΑ ΕΚΘΕΣΗ ΠΑΓΚΟΣΜΙΟΥ ΕΠΙΠΕΔΟΥ

> **PROPER****Η ΨΗΦΙΑΚΗ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΠΟΛΥΚΑΤΟΙΚΙΩΝ ΕΦΕΡΕ ΤΡΙΨΗΦΙΟΥΣ ΡΥΘΜΟΥΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ**

Έτος σημαντικής ανάπτυξης ήταν το 2025 για την ελληνική startup Proper, η οποία δραστηριοποιείται με ψηφιακά εργαλεία στη διαχείριση κοινόχρηστων πολυκατοικιών και κτιρίων. Σύμφωνα με στοιχεία που έδωσε στο BnB Daily ο Διευθύνων Σύμβουλος της εταιρείας, Κωνσταντίνος Γιάμαλης, ο τζίρος της Proper σημείωσε άνοδο 300% σε σχέση με το 2024. Το 2025 η εταιρεία ολοκλήρωσε τη χρονιά με περίπου 10.000 πελάτες, στην Περιφέρεια Αττικής.

ΦΕΤΙΝΟΣ ΣΤΟΧΟΣ

Με βάση τους στόχους του 2026, η Proper έχει θέσει ως στρατηγικό πλάνο την ενίσχυση των αποτελεσμάτων της κατά 300%-500% έναντι του 2025, στοχεύοντας τόσο σε εμπάθυνση της πελατειακής βάσης στην Ελλάδα, όσο και σε πιθανούς διεθνείς προσανατολισμούς στο μέλλον.

Η εταιρεία έχει εξασφαλίσει χρηματοδότηση από angel investors, ενισχύοντας την ανάπτυξη προϊόντων και υπηρεσιών της, ενώ εξετάζει πιθανές συνεργασίες ή επέκταση σε αγορές του εξωτερικού στο μέλλον.

ΕΡΓΑ ΚΑΙ ΠΡΟΪΟΝΤΑ

Στο επίκεντρο της επιχειρηματικής της δραστηριότητας είναι η ψηφιακή εφαρμογή διαχείρισης κοινοχρήστων και κτιρίων, η οποία προσφέρει σε ιδιοκτήτες, ενοικιαστές και διαχειριστές ένα ενιαίο περιβάλλον για τον πλήρη οικονομικό και λειτουργικό έλεγχο των κοινόχρηστων. Μέσα από την πλατφόρμα, οι χρήστες μπορούν να:

- Εκδίδουν κοινόχρηστα με μερικά “κλικ” και να τα στέλνουν ηλεκτρονικά ή έντυπα
- Έχουν πρόσβαση σε ιστορικό όλων των πληρωμών, αποδείξεων και παραστατικών, διασφαλίζοντας πλήρη λογιστική διαφάνεια
- Πληρώνουν κοινόχρηστα online — είτε με κάρτα, είτε μέσω κωδικών RF σε τράπεζες/πρακτορεία
- Αποκτούν άμεσες ειδοποιήσεις για λογαριασμούς και πληρωμές μέσω της εφαρμογής
- Διοργανώνουν online συνελεύσεις και ψηφοφορίες για ζητήματα που αφορούν την πολυκατοικία

Παράλληλα, η Proper υποστηρίζει υπηρε-

σίες που υπερβαίνουν τα τυπικά κοινόχρηστα - όπως η συντήρηση κτιρίων, η διαχείριση συνεργείων καθαρισμού ή συντήρησης και η ενσωμάτωση νομικής υποστήριξης σε περιπτώσεις καθυστερήσεων ή διαφορών. Εκτός από την ψηφιακή πλατφόρμα, η εταιρεία προσφέρει πληθώρα επιλογών εξυπηρέτησης ανάλογα με τις ανάγκες της κάθε πολυκατοικίας, από πλήρη ανάληψη καθηκόντων διαχειριστή έως υποστήριξη οικονομικής διαχείρισης.

Ο ΡΟΛΟΣ ΣΤΗΝ ΑΓΟΡΑ

Ιδρυμένη με στόχο να εκσυγχρονίσει μια παραδοσιακά γραφειοκρατική αγορά, η Proper λειτουργεί ως μία από τις πρώτες εταιρείες στην Ελλάδα που συνδυάζουν πλήρη διαχείριση πολυκατοικιών με ψηφιακή τεχνολογία και διαφάνεια. Μέσα από την εφαρμογή και την online πλατφόρμα της, φιλοδοξεί να ελαφρύνει πλήρως το βαρύ φορτίο που συνεπάγεται η διαχείριση πολυκατοικιών για ιδιοκτήτες και διαχειριστές.

ΠΥΛΩΝΕΣ

Σύμφωνα με τον κ. Γιάμαλη, η Proper έχει θέσει τρεις βασικούς πυλώνες λειτουργίας:

- την τεχνολογία
- τη διαφάνεια
- την πλήρη διαχείριση χωρίς επιπλέον ανάγκη παρέμβασης από τους κατοίκους, με στόχο οι πελάτες να γνωρίζουν “ακριβώς τι πληρώνουν”

Παρά τα σημαντικά βήματα προόδου, η εταιρεία εντοπίζει ως κεντρική πρόκληση τον εκσυγχρονισμό του βασικού ρυθμιστικού πλαισίου για την οριζόντια ιδιοκτησία, το οποίο βασίζεται στον Ν 3741/1929, και επισημαίνει την ανάγκη για πιο ευέλικτους κανόνες και κίνητρα για ευρεία υιοθέτηση του ΑΦΜ πολυκατοικίας και ψηφιακών διαδικασιών διαχείρισης.

Σε επίπεδο γεωγραφικής επέκτασης, η Proper μέχρι σήμερα δραστηριοποιείται κυρίως στην Αττική, με σχέδιο ανοίγματος γραφείων σε Βόρεια και Νότια προάστια της Αθήνας ενώ μελλοντικά υπάρχει το σενάριο επέκτασης και σε άλλες περιφέρειες της Ελλάδας.

Μάριος Δελατόλας
marios@notice.gr



Κωνσταντίνος
Γιάμαλης,
Διευθύνων
Σύμβουλος,
Proper



29th HR Symposium

Harness the unknown, Reinvent the way



 Nikos Mihalopoulos General, Γραμματέας Εργασιακών Σχέσεων	 Niels C. Cleobury KPMG Global AI Workforce Lead	 Dr. Daniel Susakind The Mervyn S.tribed Memorial Professor of Business, Gresham College Research Professor, Kings College London Senior Research Associate at the Institute for Ethics in AI, Oxford University	 Anne Angelini Group HR Director, Profile Software	 Ανδρέας Αγγελόπουλος CEO, Greek Catering Company «ΚΥΚΝΟΣ» S.A.	 Οδυσσεύς Αβραάσιου Chief Executive Officer, LAMDΑ Development	 Γρηγόρης Αρναστόπουλου Παροικιστής	 Πάγκω Βαλιάνου Partner & Head of People, People Services, Advisory, KPMG στην Ελλάδα	 Νικόλαος Βαλασίου Senior Vice President - Commercial & Partnerships, Code Hub
 Παναγιώτης Γαννούλας Deputy CEO, Lavifham	 Κατερίνα Γκαγκάκη Regional Management & Communications Specialist, Executive Consultant	 Ηλιάδρα Διαμαντή HR Director, Public Group	 Ειρήνη Ζούλη Διευθύντρια, Director, CPA Law	 Σοφία Ηλιοπούλου HR Services Director, AB Vassilopoulos S.A.	 Αντιγόνη Θεμιστοκλέους Global Talent, Leadership & Learning Programs, Siemens USA	 Γεωργία Κελεμίδου Director, People Services, Advisory, KPMG στην Ελλάδα	 Κωνσταντίνος Καραγιάννης Peak Performance Coach, Psychotherapist, International Speaker	 Μαρίν Κοσσιμπούρη HR Lead, Greece, Cyprus, Balkans & Baltics, ELAIS-Unilever Hellas S.A.
 Γιώργος Καταουράνης General Manager, Deputy Group CHRO, PricewaterhouseCoopers	 Μαρία Κοράλη General Manager, Κλάδου Επαγγελματικών Προσόντων, L'Oréal Hellas	 Νεφέλη Κοτσουρού Supervisor, Human Resources, Public Policy	 Λυδία Μαγκλάρα Chief Human Resources Officer, LAMDΑ Development	 Νικόλαος Μαρinos Sales Director, ΕΜΕΛ & ΑΡΑC, Workable	 Δημήτρης Μαυρογιάννης Vice Chairman of the Board & Group Chief Operating Officer, Viva.com	 Χρήστος Μαυροπούλος HR Business Partner, Profile Software	 Φρανκίσκα Μελισσα Chief Human Resources Officer, Alpha Bank Group	 Τριαντάφυλλος Μπαρμπαλάκης Commercial Director, Up Hellas
 Μαίρη Μπίνα Customer Success Lead, Microsoft Greece, Cyprus and Malta	 Αλεξάνδρα Μπόφα Human Talent Acquisition, Lidl Ελλάς	 Θεομύς Ντεμαρτζής Director, Employee Search & Selection, KPMG στην Ελλάδα	 Ντόρα Οικονομού General Manager, Τμήμα Ανάπτυξης Ανθρώπινου Δυναμικού, ΣΕΒ	 Αίγινα Παπαγεωργίου Chief Human Resources & Organization Officer, PPC Group	 Δημήτρης Παπαδημητρίου Ψυχολόγος-Ψυχοθεραπευτής, Cure of Mind	 Ρεβέκκα Παπαηλιού Director, Advisory, KPMG στην Ελλάδα	 Νίκος Παπαδημιτρίου Head of Marketing & Communications, Edenred Greece	 Ιωάννα Παππά Head of Talent Learning & Development, Human Resources General Division, Metso Energy & Metals
 Τόνια Περίση Director, People Services, Advisory, KPMG στην Ελλάδα	 Δρ. Ιωάννης Πατινιώτης Human Capital Economist, President of PVLUNET Human Centric Technology	 Δημήτρης Περίσης Digital Workplace Manager, Konica Minolta	 Βασίλης Πρασάς General Manager, Επίσημο HR Σύμβουλος Εργασιακών Θεμάτων	 Γεώργιος Σβώλης Learning & Development & Internal Communication Director, allwyn	 Σταύρος Στοιματίου Human Resources Director, Oceania Group President of the Board, Greek People Management Association (ΣΠΑΜC)	 Θεοφάνης Τσής Καθηγητής, Φιλοσοφίας της Πληροφορίας - Σύγχρονης	 Αλέξανδρος Τσαβίτης General Manager Group Human Resources & Administrative Services, HELLENIC ENERGY holdings S.A.	 Κρίστη Τζελίτη Founder & Managing Partner Leadership & Team Coach, Facilitator, Speaker Treskoro Lab F/C
 Τατιάνα Τσούνα Chairwoman & CEO, Hellas EAP	 Τριαντάφυλλος Τσουμπλάκης Director, Technology and Transformation KPMG στην Ελλάδα	 Δρ. Φώτης Φιλίππου Lead, KPMG Intelligence Lab, KPMG στην Ελλάδα	 Στέφανος Χανινατάκης Division Director HCM - Επίσημος EU, Επιτροπών	 Νίκος Χατζηκωνσταντίνου People & Culture Director, JTI Ελλάδα, Κύπρος, Μάλτα	 Ειρήνη Ψημίδα Chief People & Communications Officer, Cognifly Hellas	Register Now Τετάρτη 4 Μαρτίου 2026 Μέγαρο Μουσικής Αθηνών #HRSymposium		SCAN HERE

© 2025 KPMG Σπινράκης Μονομερής Α.Ε. - Ελληνική Ανωνύμη Εταιρεία που μέλος του διεθνούς οργανισμού ανεξάρτητων επιχειρήσεων μέλη της KPMG αναπτύσσονται με την KPMG International Cooperative (“KPMG IC”), μια μη κερδοσκοπική εταιρεία ενδεδειγμένη με κερδοσκοπική μη την επιδίωξη κέρδους σκοπού. Το όνομα και το λογότυπο της KPMG είναι εμπορικά σήματα που χρησιμοποιούνται με άδεια του διεθνούς οργανισμού της KPMG από τις ανεξάρτητες επιχειρήσεις μέλη.

Platinum Sponsors



Distinguished Sponsors



Sponsors



Supporters



Wellness & Fitness Partners



Under the auspices of



With the support of



Experience Partner



Hologram Partner



Media Partner



Communication Sponsors



KPMG supports



> **KERING****ΣΤΟΙΧΗΜΑ ΑΝΑΚΑΜΨΗΣ ΜΕ ΤΟΝ ΝΕΟ CEO
- ΣΤΟ -3% ΟΙ ΠΩΛΗΣΕΙΣ, ΣΤΑ €29 ΕΚΑΤ. ΟΙ ΖΗΜΙΕΣ ΤΟ 2025**

Μικρότερη του αναμενόμενου πτώση στις πωλήσεις του δ' τριμήνου ανακοίνωσε η Kering, καθώς ο νέος Διευθύνων Σύμβουλος, Luca de Meo, προσπαθεί να σταθεροποιήσει τον όμιλο που ελέγχει την Gucci. Το εν λόγω τρίμηνο ήταν το πρώτο υπό την ηγεσία του πρώην επικεφαλής της Renault, ο οποίος έχει δεσμευτεί να προχωρήσει σε αναδιάρθρωση ενός ομίλου που βρίσκεται στο μικροσκοπικό των επενδυτών λόγω υψηλού δανεισμού και υποχώρησης της κερδοφορίας εν μέσω επιβράδυνσης της αγοράς ειδών πολυτελείας.

Οι πωλήσεις της Gucci επιβραδύνθηκαν και τα κέρδη μειώθηκαν αφότου τα μαξιμαλιστικά σχέδια του πρώην Δημιουργικού Διευθυντή Alessandro Michele βγήκαν εκτός μόδας το 2022, ενώ ο διάδοχός του Sabato de Sarno δεν κατάφερε να επαναφέρει την ανάπτυξη. Οι ελπίδες για ανάκαμψη εστιάζονται πλέον στον νέο creative director, Demna, ο οποίος θα παρουσιάσει την πρώτη του συλλογή στην Εβδομάδα Μόδας του Μιλάνου στο τέλος του μήνα.

**ΥΠΑΡΚΤΗ ΑΛΛΑ ΕΥΘΡΑΥΣΤΗ
ΔΥΝΑΜΙΚΗ**

Οι πωλήσεις του ομίλου μειώθηκαν κατά 3% σε συγκρίσιμους όρους συναλλάγματος, στα



Luca De Meo, CEO, Kering

€3,9 δισ. Τα έσοδα της Gucci μειώθηκαν κατά 10%, καταγράφοντας το 10ο συνεχόμενο τρίμηνο πτώσης. Η Gucci αποτελεί τη βασική πηγή κερδών της Kering.

"Με τις τάσεις πωλήσεων να βελτιώνονται τρίμηνο με τρίμηνο, η δυναμική είναι πραγματική - πρώιμη, εύθραυστη, αλλά επαρκής", δήλωσε ο de Meo.

Αντιμέτωπος με αβέβαιες προοπτικές, ο όμιλος - στον οποίο ανήκουν επίσης τα brands Balenciaga, Bottega Veneta και Yves Saint Laurent - περιόρισε πέρυσι το δίκτυο καταστημάτων του κατά 75 μπουτίκ, με επιπλέον λουκέτα να βρίσκονται στα σκαριά. Το λειτουργικό κόστος μειώθηκε κατά 9% σε ετήσια βάση.

DATA 2025

Πωλήσεις: €3,9 δισ. (-3%)
Λειτουργικό κέρδος: €1,63 δισ.
Λειτουργικό περιθώριο: 11%
Καθαρό χρέος: €8 δισ.
Μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις από μισθώσεις: €5 δισ.

Η Kering εμφάνισε καθαρές ζημιές €29 εκατ. από συνεχιζόμενες δραστηριότητες, κυρίως λόγω κόστους αναδιάρθρωσης. Εξαιρουμένων αυτών, τα καθαρά κέρδη διαμορφώθηκαν σε €532 εκατ., από €1,2 δισ. το 2024.

ΠΡΟΣΔΟΚΙΕΣ ΑΝΑΚΑΜΨΗΣ

Ο de Meo, με ένα από τα υψηλότερα πακέτα αμοιβών στην Γαλλία - που δυνητικά ξεπερνά τα €20 εκατ. ετησίως - έχει κινηθεί ταχύτατα για τη μείωση του χρέους και την απλοποίηση της δομής διακυβέρνησης.

Τον Οκτώβριο, η Kering πούλησε τη δραστηριότητα καλλυντικών και ορισμένες άδειες brands στην L'Oréal έναντι €4 δισ., ενισχύοντας τη ρευστότητα, αλλά στερούμενη έναν πιθανό μελλοντικό μοχλό ανάπτυξης.

> **ΑΒΑΞ****ΘΕΜΑ ΗΜΕΡΩΝ Η ΟΛΟΚΛΗΡΩΣΗ ΤΗΣ ΣΗΡΑΓΓΑΣ ΚΑΤΕΧΑΚΗ
- ΕΥΑΓΓΕΛΙΣΜΟΣ ΓΙΑ ΤΗ ΓΡΑΜΜΗ 4 ΤΟΥ ΜΕΤΡΟ**

Στο φρέαρ του Ευαγγελισμού, στη συμβολή των οδών Βασιλέως Κωνσταντίνου και Μιχαλακοπούλου, αναμένεται να αποκαλυφθεί σε λίγες ημέρες η κεφαλή του ενός από τους δύο μετροπόντικες που κατασκευάζει τη Γραμμή 4 του Μετρό της Αθήνας. Η "Αθηνά" που ξεκίνησε από την Κατεχάκη, έχει κατασκευάσει ήδη σήραγγα 5,1 χιλιομέτρων. Μέχρι σήμερα και δουλεύοντας σε βάρδιες όλο το 24ωρο, η "Αθηνά" και το προσωπικό της ΑΒΑΞ έχει τοποθετήσει 3.393 δαχτυλίδια σκυροδέματος, διαγράφοντας τη διαδρομή Γουδή, Ζωγράφου, Ιλίσια, Πανεπιστημιούπολη και Καισαριανή. Υπολογίζεται δε, ότι το χώμα που έχει απομακρυνθεί, υπερβαίνει τις 400.000 κυβικά μέτρα.

**ΕΤΟΙΜΟ ΤΟ 65% ΤΗΣ ΣΗΡΑΓΓΑΣ**

Συνολικά εκτιμάται ότι είναι έτοιμο το 65% της σήραγγας της γραμμής 4.

Ο δεύτερος, δίδυμος, μετροπόντικας της κατασκευάστριας κοινοπραξίας, η "Νίκη" ακολου-

θεί αντίθετη πορεία 7,5 χιλιομέτρων. Ξεκίνησε από το άλσος Βείκου και αφού πέρασε από το Γαλάτσι και τον σταθμό "Ελικώνος" σήμερα βρίσκεται λίγο μετά τον σταθμό "πλατεία Κυψέλης", έχοντας ήδη κατασκευάσει σήραγγα 2.960 μέτρων, καλύπτοντας δηλαδή το 42% της διαδρομής της. Ακολουθώντας τη διαδρομή της η "Νίκη" θα περάσει κάτω από τα Δικαστήρια, την Λεωφόρο Αλεξάνδρας, τα Εξάρχεια, την Ακαδημίας και το Κολωνάκι, τερματίζοντας και εκείνη στο φρέαρ Ευαγγελισμού.

Σύμφωνα με τον προγραμματισμό του έργου, θα ακολουθήσει η κατασκευή των σταθμών.

Μάκης Αποστόλου
makis@notice.gr



Σπύρος Θεο-
δωρόπουλος,
Πρόεδρος, ΣΕΒ

> ΣΕΒ – BUSINESS EUROPE ΚΟΙΝΗ ΕΚΚΛΗΣΗ ΓΙΑ ΕΝΙΣΧΥΣΗ ΤΗΣ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΙΚΟΤΗΤΑΣ ΣΤΗΝ ΕΕ

Άμεσες και ουσιαστικές πολιτικές παρεμβάσεις με αντικείμενο την ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας της ΕΕ, ζητούν οι εργοδοτικοί φορείς της Ευρώπης. Ενόψει της άτυπης συνάντησης των Ευρωπαίων ηγετών στις 12 Φεβρουαρίου. Συγκεκριμένα, προτού ξεκινήσει η συνάντηση των ηγετών, ο Πρόεδρος της BusinessEurope, Fredrik Persson, και οι επικεφαλές των ευρωπαϊκών εργοδοτικών οργανώσεων, υπέγραψαν κοινές επιστολές προς τους Πρωθυπουργούς των κρατών-μελών.

Ο Πρόεδρος του ΣΕΒ, Σπύρος Θεοδωρόπουλος, συνυπέγραψε την επιστολή προς τον Έλληνα Πρωθυπουργό, Κυριάκο Μητσοτάκη, αναδεικνύοντας τις κύριες προτεραιότητες της επιχειρηματικής κοινότητας.

Η ΠΡΟΗΓΟΥΜΕΝΗ ΣΥΝΑΝΤΗΣΗ

Στις 5 Φεβρουαρίου, είχε προηγηθεί συνάντηση στις Βρυξέλλες με την Πρόεδρο της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, Ursula von der Leyen, κατά την οποία οι ηγέτες των εργοδοτικών οργανώσεων συζήτησαν τα κρίσιμα θέματα ανταγωνιστικότητας. Στη συνάντηση, στην οποία συμμετείχε και η Πρόεδρος της Εκτελεστικής Επιτροπής του ΣΕΒ, Ράνια Αικατερινάρη, υπογραμμίστηκε η ανάγκη για άμεση δράση τους επόμενους μήνες. Παρά τη φιλοδοξία της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας, οι επιχειρήσεις δεν βλέπουν ακόμη ουσιαστική βελτίωση, σημειώνοντας ότι η πολιτική φιλοδοξία πρέπει να μετουσιωθεί σε απτά αποτελέσματα.

Μετά τη συνάντηση, η BusinessEurope δημοσίευσε την έκδοση "From Ambition to Delivery – An Urgent Call for Action in 2026",

στην οποία επισημαίνει ότι, παρά τις πρόόδους του 2025, η γραφειοκρατία παραμένει υψηλή, οι τιμές ενέργειας παραμένουν ασταθείς και η διεθνής ανταγωνιστικότητα της ΕΕ δοκιμάζεται.

ΠΕΝΤΕ ΑΞΟΝΕΣ

Η κοινή ευρωπαϊκή έκκληση εστιάζει σε πέντε βασικούς άξονες πολιτικής: τη μείωση των τιμών ενέργειας, την ενίσχυση της Ενιαίας Αγοράς, την απορρύθμιση του κανονιστικού πλαισίου, την αύξηση των επενδύσεων και της καινοτομίας, καθώς και την ενδυνάμωση της απασχόλησης και των δεξιοτήτων. Ο ΣΕΒ, στο πλαίσιο των διαβουλεύσεων με την BusinessEurope, έχει αναδείξει ζητήματα που επηρεάζουν άμεσα την ανταγωνιστικότητα των ελληνικών επιχειρήσεων, όπως το υψηλό ενεργειακό κόστος και την ανάγκη για έναν ενιαίο ευρωπαϊκό μηχανισμό στήριξης. Στην κατεύθυνση αυτή, ο ΣΕΒ πρότείνει τη δημιουργία ενός "Energy Industrial Reset", βασισμένο στο ιταλικό μοντέλο Energy Release.

ΖΗΤΗΜΑΤΑ ΠΡΟΣ ΕΠΑΝΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ

Παράλληλα, ο ΣΕΒ τονίζει τη σημασία της επικείμενης επαναξιολόγησης του Συστήματος Εμπορίας Δικαιωμάτων Εκπομπών (ETS) το 2026 και των επιπτώσεων του Συνοριακού Μηχανισμού Προσαρμογής Άνθρακα (CBAM), υπογραμμίζοντας την ανάγκη για αξιόπιστες λύσεις για τις εξαγωγές και τη διασφάλιση της ανταγωνιστικότητας των βιομηχανιών. Επίσης, σημειώνεται η ανάγκη για τη μείωση του ρυθμιστικού βάρους, ειδικά για τις ΜΜΕ.

**FNB SERVED
DAILY.**
Food for thought... every day!

ΤΟ ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΟ
NEWSLETTER
ΓΙΑ ΤΟΝ ΚΛΑΔΟ
ΤΡΟΦΙΜΩΝ & ΠΟΤΩΝ



> **ΕΥΡΩΠΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ****ΠΑΝΩ ΑΠΟ €8 ΕΚΑΤ. ΤΑ ΠΡΟ ΦΟΡΩΝ ΚΕΡΔΗ ΤΟ 2025
- ΤΙ ΠΕΡΙΛΑΜΒΑΝΕΙ ΤΟ ΦΕΤΙΝΟ ΠΛΑΝΟ**

Στα €8,04 εκατ. διαμορφώθηκαν τα κέρδη προ φόρων για την Ευρώπη Ασφαλιστική πέρυσι, σημειώνοντας αύξηση 30% σε σύγκριση με το 2024.

Όπως αναφέρεται από την εταιρεία, τα θετικά αποτελέσματα της χρήσης αποδίδονται τόσο στο ισχυρό τεχνικό αποτέλεσμα, όσο και στις σημαντικές αποδόσεις του επενδυτικού της χαρτοφυλακίου, σε ένα περιβάλλον αυξημένων προκλήσεων για την ασφαλιστική αγορά.

Η ΕΙΚΟΝΑ ΑΝΑ ΚΛΑΔΟ

Η συνολική παραγωγή ασφαλιστρών για το 2025 διαμορφώθηκε στα €27,4 εκατ., αυξημένη κατά 25,6%. Η σύνθεση του χαρτοφυλακίου παρέμεινε προσανατολισμένη στον Κλάδο Περιουσίας και Λοιπών Κλάδων, ο οποίος αντιπροσώπευσε το 93,73% της συνολικής παραγωγής, ενώ ο Κλάδος Αστικής Ευθύνης Αυτοκινήτων συμμετείχε με ποσοστό 6,27%.



Νίκος Μακρόπουλος,
Εκτελεστικός Αντιπρόεδρος & Διευθύνων Σύμβουλος,
Ευρώπη Ασφαλιστική

Δυναμική παρουσίασε ο Κλάδος Περιουσίας, όπου η παραγωγή αυξήθηκε κατά 22,6%, με τα ασφάλιστρα να ανέρχονται σε €11,43 εκατ. έναντι €9,32 εκατ. το 2024. Η επίδοση αυτή κατατάσσει την Ευρώπη Ασφαλιστική μεταξύ των δέκα μεγαλύτερων ασφαλιστικών ομίλων – ελληνικών, πολυεθνικών και τραπεζικών – που δραστηριοποιούνται στην εγχώρια αγορά στον συγκεκριμένο κλάδο. Το 2025 ολοκληρώθηκε σε δύο φάσεις η

μεταβίβαση των μετοχών της στην εισηγμένη στο Χρηματιστήριο Αθηνών Ευρώπη Holdings. Η κεφαλαιοποίηση της μητρικής εταιρείας υπερβαίνει τα €300 εκατ., ενισχύοντας περαιτέρω τη χρηματοοικονομική βάση και τις προοπτικές ανάπτυξης του ομίλου.

ΒΑΣΙΚΟΙ ΑΞΟΝΕΣ

Οι βασικοί άξονες για το 2026 περιλαμβάνουν:

- την ανάπτυξη συνεργειών με τους μετόχους και τις εταιρείες του ομίλου Intracom
- τη δημιουργία εξειδικευμένων ασφαλιστικών προϊόντων
- τη διεύρυνση του δικτύου συνεργατών
- τον ψηφιακό μετασχηματισμό των λειτουργιών της εταιρείας

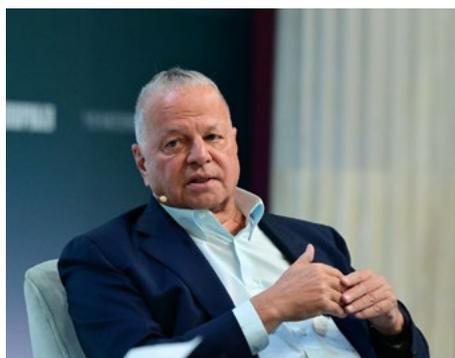
Τέλος, η εταιρεία προγραμματίζει την έναρξη στρατηγικής συνεργασίας με τη VISTA Bank στην Ρουμανία, από την 1η Μαρτίου 2026, υπό το καθεστώς ελεύθερης παροχής υπηρεσιών.

> **METLEN****Η FITCH ΒΛΕΠΕΙ ΑΥΞΗΜΕΝΟ ΡΙΣΚΟ ΕΚΤΕΛΕΣΗΣ
ΣΤΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΙΣΜΕΝΑ ΕΡΓΑ**

Αυξημένο ρίσκο εκτέλεσης στα προγραμματισμένα έργα της Metlen εντοπίζει ο οίκος αξιολόγησης Fitch Ratings, μετά την πρόσφατη προειδοποίηση της εταιρείας για τις οικονομικές της επιδόσεις. Παρά ταύτα, διατηρεί αμετάβλητη την πιστοληπτική αξιολόγηση στο BB+, καθώς και τις σταθερές προοπτικές.

Ο οίκος αναφέρει ότι θα παρακολουθεί στενά την ικανότητα της εταιρείας να αποκαταστήσει την πειθαρχία στην εκτέλεση των έργων, να ολοκληρώσει τις εκκρεμείς συναλλαγές που αφορούν περιουσιακά στοιχεία και να επιδείξει μεγαλύτερη προβλεψιμότητα στη δημιουργία κερδών.

Επίμονες υπερβάσεις κόστους, περαιτέρω καθυστερήσεις ή επιθετικές εξαγορές που θα χρηματοδοτούνται κυρίως μέσω δανεισμού θα μπορούσαν, σύμφωνα με τους αναλυτές, να περιορίσουν την ορατότητα ως προς τη μεσοπρόθεσμη απομόχλευση και να



Ευάγγελος Μυτιληναίος, επικεφαλής, Metlen

οδηγήσουν σε αρνητική αναθεώρηση της αξιολόγησης. Αντίθετα, η επιτυχής αποκατάσταση των προβλημάτων και η διατήρηση ισχυρών επιδόσεων στις βασικές δραστηριότητες θα λειτουργούσαν υποστηρικτικά για την τρέχουσα αξιολόγηση και τις προοπτικές.

ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ ΑΝΩ ΤΩΝ €4 ΔΙΣ.

Η Fitch διατηρεί σταθερή την εκτίμησή της για την Metlen, επισημαίνοντας την ισχυρή ρευστότητα και τη χρηματοοικονομική ευελιξία της εταιρείας. Όπως αναφέρει, η Metlen έκλεισε το 2025 με ρευστότητα άνω των €4 δισ., στοιχείο που αντανάκλα την ανθεκτικότητα του ισολογισμού και την ικανότητά της να καλύπτει χρηματοδοτικές ανάγκες και κινδύνους.

Σύμφωνα με τον οίκο, τα προβλήματα που καταγράφηκαν αφορούν συγκεκριμένα έργα και δεν έχουν διαρθρωτικό χαρακτήρα. Χωρίς τις δυσκολίες που παρουσιάστηκαν σε ενεργειακά projects (MPP), η κερδοφορία θα είχε διαμορφωθεί κοντά στο αρχικό guidance για EBITDA ύψους €1 δισ., γεγονός που ενισχύει την εκτίμηση ότι η αδυναμία του 2025 σχετίζεται με μεμονωμένα έργα και όχι με το επιχειρηματικό μοντέλο ή τις βασικές δραστηριότητες της εταιρείας.

> ΗΠΑ

Η ΑΙ ΕΡΧΕΤΑΙ, Ο ΚΙΝΔΥΝΟΣ ΑΘΕΤΗΣΗΣ ΔΑΝΕΙΩΝ ΑΠΟ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ ΛΟΓΙΣΜΙΚΟΥ ΑΥΞΑΝΕΤΑΙ

Οι αγορές private credit αντιμετωπίζουν νέα αβεβαιότητα, καθώς τα εργαλεία Τεχνητής Νοημοσύνης δημιουργούν πιέσεις τις εταιρείες λογισμικού, οι οποίες αποτελούν μία από τις βασικές ομάδες δανειοληπτών. Την προηγούμενη εβδομάδα η βιομηχανία λογισμικού βρέθηκε υπό πίεση μετά την ανακοίνωση νέων AI εργαλείων από την Anthropic, που προκάλεσαν πτώση στις μετοχές εταιρειών λογισμικού.

Τα εργαλεία της Anthropic σχεδιάστηκαν για την εκτέλεση σύνθετων επαγγελματικών εργασιών, για τις οποίες πολλές εταιρείες χρεώνουν ήδη πελάτες, δημιουργώντας ανησυχίες ότι η AI μπορεί να υπονομεύσει παραδοσιακά επιχειρηματικά μοντέλα λογισμικού.

Οι μετοχές διαχειριστών κεφαλαίων με μέγιστα χαρτοφυλάκια private credit, όπως



Ares Management, Blue Owl, KKR, TPG, Apollo Global και BlackRock, υποχώρησαν σημαντικά.

ΤΙ ΑΝΗΣΥΧΕΙ ΤΟΝ ΚΛΑΔΟ

Η αυξανόμενη ανησυχία εστιάζεται στον κλάδο λογισμικού, στον οποίο έχει κατευθυνθεί σημαντικό μέρος των δανείων ιδιωτικής πίστης. Σύμφωνα με την

PitchBook, οι εταιρείες λογισμικού έχουν ευνοηθεί από τους δανειστές ιδιωτικής πίστης από το 2020 και πολλές από τις μεγαλύτερες unitranche δανειακές συμφωνίες αφορούν λογισμικό και τεχνολογία. Τα δεδομένα δείχνουν ότι το λογισμικό αντιπροσωπεύει περίπου 17% των επενδύσεων των αμερικανικών Business Development Companies (BDC) κατά αριθμό συμφωνιών, δεύτερο μόνο πίσω στις εμπορικές υπηρεσίες.

Η γρήγορη υιοθέτηση της AI μπορεί να αυξήσει τους σχετικούς κινδύνους, με την UBS Group να προειδοποιεί ότι σε ένα σενάριο, τα ποσοστά αθέτησης δανείων ιδιωτικής πίστης στις ΗΠΑ θα μπορούσαν να φτάσουν το 13%, υψηλότερα από τις προβλέψεις για leveraged loans (8%) και high-yield ομόλογα (4%).

> ΥΠΕΡΤΑΜΕΙΟ

ΕΠΕΣΑΝ ΟΙ ΥΠΟΓΡΑΦΕΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΞΙΟΠΟΙΗΣΗ ΑΚΙΝΗΤΩΝ ΤΟΥ ΠΟΛΥΤΕΧΝΕΙΟΥ ΚΡΗΤΗΣ

Σύμβαση για την αξιοποίηση της ανενεργής ακίνητης περιουσίας του Πολυτεχνείου Κρήτης υπεγράφη μεταξύ του Αναπληρωτή Διευθυνόντος Συμβούλου του Υπερταμείου, Παναγιώτη Σταμπουλίδη, και του Πρύτανη του Ιδρύματος, Μιχάλη Ζερβάκη, παρουσία της Υπουργού Παιδείας, Σοφίας Ζαχαράκη. Το έργο εντάσσεται σε πιλοτικό πρόγραμμα που στοχεύει στη μερική αυτοχρηματοδότηση των δημόσιων πανεπιστημίων, με μακροχρόνια οφέλη για τα

ίδια τα Ιδρύματα και την εθνική οικονομία.

Την ωρίμανση του έργου αναλαμβάνει η Μονάδα Στρατηγικών Συμβάσεων (PPF) του Υπερταμείου, ενώ προβλέπεται η υλοποίησή του μέσω Συμπράξεων Δημόσιου και Ιδιωτικού Τομέα (ΣΔΙΤ). Στόχος είναι η ανάπτυξη σύγχρονων και βιώσιμων υποδομών, με έμφαση στην ενεργειακή αποδοτικότητα, την προστασία του περιβάλλοντος και την αξιοποίηση καινοτόμων λύσεων.

ΟΙ ΔΥΟ ΠΑΡΕΜΒΑΣΕΙΣ

Το σχέδιο περιλαμβάνει δύο βασικές παρεμβάσεις.

- Η πρώτη αφορά την ανάπτυξη συγκροτήματος υποδομών σε έκταση του Πολυτεχνείου Κρήτης, σε άμεση γειννίαση με την Πολυτεχνειούπολη. Προβλέπεται η δημιουργία καταλυμάτων για φοιτητές με χαμηλό μίσθωμα και ευέλικτες συνθήκες ενοικίασης, καθώς και η κατασκευή συνεδριακού κέντρου και ενός σύγχρονου student centre, που θα εξυπηρετεί φοιτητές, ερευνητές και επισκέπτες του Ιδρύματος
- Η δεύτερη παρέμβαση αφορά την αξιοποίηση γεωτεμαχίου ιδιοκτησίας του Πολυτεχνείου Κρήτης στην περιοχή "Κόκκινη Χαλέπα". Ο τρόπος αξιοποίησης του ακινήτου θα προσδιοριστεί μετά την ολοκλήρωση της διαδικασίας ωρίμανσης, λαμβάνοντας υπόψη τα πολεοδομικά και αναπτυξιακά χαρακτηριστικά της περιοχής



> BAIN & COMPANY ΣΤΑ \$4,9 ΤΡΙΣ. ΟΙ ΣΥΓΧΩΝΕΥΣΕΙΣ ΚΑΙ ΕΞΑΓΟΡΕΣ ΤΟ 2025 - ΣΕ ΩΡΙΜΗ ΦΑΣΗ Η ΕΛΛΑΔΑ

Η παγκόσμια αγορά Συγχωνεύσεων και Εξαγορών (M&A) διατηρεί τη δυναμική της και για το 2026, μετά τη θεαματική ανάκαμψη το 2025, όπου η αξία των συμφωνιών αυξήθηκε κατά 40%, φτάνοντας τα \$4,9 τρις.

Σύμφωνα με την ετήσια έκθεση Global M&A Report 2026 της Bain & Company, η επίδοση αυτή αποτελεί τη δεύτερη υψηλότερη καταγεγραμμένη αξία στην ιστορία του κλάδου.

ΤΙ ΔΙΝΕΙ ΟΨΗ ΣΤΑ DEALS

Η έρευνα της Bain, η οποία περιλαμβάνει 300 στελέχη του M&A, δείχνει ότι το 80% των ερωτηθέντων αναμένει τη σταθεροποίηση ή περαιτέρω ενίσχυση της δραστηριότητας το 2026. Η αγορά ευνοείται από τη βελτίωση των μακροοικονομικών συνθηκών, την αυξανόμενη ρευστότητα από τα ιδιωτικά κεφάλαια (private equity) και τις προοπτικές για νέες επενδύσεις από τα venture capital funds. Παράλληλα, οι επιχειρήσεις αναγνωρίζουν ότι τα παραδοσιακά μοντέλα ανάπτυξης δεν αρκούν, καθιστώντας τις στρατηγικές εξαγορές κρίσιμες για τον ανασχηματισμό τους.

Ο Δημήτρης Ψαρρής, Managing Partner της Bain & Company Greece, σημειώνει ότι οι ταχύτερες τεχνολογικές εξελίξεις και οι γεωοικονομικές ανακατατάξεις καθιστούν αναγκαία την επανατοποθέτηση των επιχειρήσεων, για να διατηρήσουν την ανταγωνιστικότητά τους.

ΕΛΛΑΔΑ

Στην Ελλάδα, η αγορά M&A εισέρχεται σε μια ώριμη φάση, με αυξημένο ενδιαφέρον από διεθνείς επενδυτές και ισχυρή δραστηριότητα στη μεσαία κεφαλαιοποίηση.

Το 2025 καταγράφηκαν ιστορικά υψηλά επίπεδα συναλλαγών, με την τεχνολογία, το real estate, τον τουρισμό, τις χρηματοπιστωτικές υπηρεσίες, την ενέργεια και την υγεία να συγκεντρώνουν το μεγαλύτερο μερίδιο.

ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΕΣ ΑΛΛΑΓΕΣ

Η αγορά το 2026 αναμένεται να επηρεαστεί από τεχνολογικές ανακατατάξεις, όπως η ανάπτυξη της Τεχνητής Νοημοσύνης, της ρομποτικής και της κβαντικής τεχνολογίας. Οι



εταιρείες του κλάδου τεχνολογίας αναμένεται να συνεχίσουν τις εξαγορές με στόχο την ενσωμάτωση νέων τεχνολογιών, ενώ οι μη τεχνολογικές επιχειρήσεις θα στραφούν σε συμφωνίες για την απόκτηση προηγμένων τεχνολογικών λύσεων.

ΓΕΩΠΟΛΙΤΙΚΗ

Η γεωπολιτική και οι μεταβαλλόμενες παγκόσμιες συνθήκες θα παραμείνουν στο επίκεντρο της στρατηγικής M&A, καθώς οι εταιρείες θα προχωρούν σε αναδιάρθρωση των χαρτοφυλακίων τους για να ελαχιστοποιήσουν τις εκθέσεις σε μη ευνοϊκές αγορές. Παράλληλα, οι αποεπενδύσεις και οι εταιρικές αποσχίσεις (spin-offs) αναμένεται να αυξηθούν ως εργαλεία στρατηγικής αναπροσαρμογής.

ΤΕΧΝΗΤΗ ΝΟΗΜΟΣΥΝΗ

Η Τεχνητή Νοημοσύνη αναμένεται να συνεχίσει να επηρεάζει τη στρατηγική M&A το 2026. Σχεδόν το 45% των στελεχών M&A χρησιμοποίησαν ΤΝ το 2025, με την τεχνολογία να μετασχηματίζει ριζικά την εκτέλεση των συμφωνιών και να προσφέρει ανταγωνιστικό πλεονέκτημα σε κάθε στάδιο της διαδικασίας. Συνολικά, η αγορά M&A το 2026 θα χαρακτηρίζεται από στοχευμένες στρατηγικές συμφωνίες, με τις επιχειρήσεις να επικεντρώνονται στη δημιουργία αξίας και την ενίσχυση της ανταγωνιστικότητάς τους σε έναν ταχέως μεταβαλλόμενο κόσμο.

SME
DAILY

Το καθημερινό
newsletter για
τη μικρομεσαία
επιχειρηματικότητα

Γίνε
συνδρομητής
ΔΩΡΕΑΝ
εδώ

ΚΥΚΛΟΦΟΡΕΙ ΔΩΡΕΑΝ

ΔΕΥΤΕΡΑ
- ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ
ΣΤΙΣ 05:45

Με την αξιοπιστία της



NOTICE

CONTENT & SERVICES

> ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ

ΣΤΟ ΣΤΟΧΑΣΤΡΟ ΒΑΛΚΑΝΙΑ ΚΑΙ...
ΟΥΚΡΑΝΙΑ - ΧΤΙΖΕΙ ΘΕΣΗ ΣΤΗΝ ΡΟΥΜΑΝΙΑ

Σε φάση ανάπτυξης βρίσκεται η ΓΕΚ Τέρνα που συνεχώς διαφοροποιεί το χαρτοφυλάκιό της, επεκτείνοντας την παρουσία της στο εξωτερικό.

Με το διπλό project που ανέλαβε στην Ρουμανία, ο όμιλος φτάνει σχεδόν τα €10 δισ. σε ανεκτέλεστο. Πρόκειται για έργο ύψους €1 δισ. που συμβάλλει στην ενίσχυση της θέσης του ομίλου στη Ρουμανία, στα σιδηροδρομικά έργα, που αναπτύσσονται ραγδαία στη χώρα. Συγκεκριμένα, ο κατασκευαστικός βραχίονας του ομίλου ΓΕΚ Τέρνα αναδείχθηκε οριστικός μειοδότης, σε κοινοπραξία με την Alstom Romania, για τα εξής δύο τμήματα που ανήκουν στο σιδηροδρομικό δίκτυο Craiova-Drobeta Turnu Severin-Caransebeș της Ρουμανίας:

- Craiova-Filiași (Lot 1), προϋπολογισμού €543,4 εκατ.
- Filiași-Igriroasa (Lot 2), προϋπολογισμού €449,2 εκατ.

Τα δύο αυτά τμήματα απαρτίζουν τη σιδηροδρομική γραμμή Craiova - Igriroasa, συνολικού μήκους 83 χιλιομέτρων, της οποίας τον σχεδιασμό και την πλήρη ανάταξη αναλαμβάνει η Τέρνα. Η καθαρή

αξία του έργου σύμφωνα με την αγορά για την ΓΕΚ Τέρνα ξεπερνά τα €700 εκατ. εξασφαλίζοντας μεγάλα περιθώρια κέρδους.

Η ΕΠΕΚΤΑΣΗ ΣΤΑ ΒΑΛΚΑΝΙΑ

Ο όμιλος επεκτείνεται σταδιακά στα Βαλκάνια έχοντας ήδη στη φαρέτρα του σημαντικά projects, τα οποία πρόκειται να εμπλουτίσει καθώς αναμένεται να λάβει μέρος σε περισσότερους διαγωνισμούς. Ειδικότερα:

- Στην Σερβία, ο όμιλος συμμετέχει στην κατασκευή του νέου διεθνούς αεροδρομίου "Νίκολα Τέσλα" στο Βελιγράδι, σε συνεργασία με τη Vinci. σε ένα έργο, προϋπολογισμού €262 εκατ.
- Άλλα έργα περιλαμβάνουν τις σήραγγες Pragon και Przonja Padina στον αυτοκινητόδρομο E80, συνολικού μήκους 3,2 χιλιομέτρων, που ενισχύουν τη διασυνδεσιμότητα της Σερβίας με την Νοτιοανατολική Ευρώπη.
- Στην Βουλγαρία, η Τέρνα έχει υπογράψει σύμβαση για την κατασκευή και ηλεκτροκί-



Γιώργος
Περί-
στέρης,
CEO, ΓΕΚ
ΤΕΡΝΑ

νηση της σιδηροδρομικής γραμμής Petarch-Dragoman και Voluiak-Dragoman. Το έργο, προϋπολογισμού €154,7 εκατ., περιλαμβάνει 20,9 χλμ σιδηροδρομικής υποδομής, 33 χλμ σηματοδότησης και τηλεπικοινωνιών, καθώς και τέσσερις σταθμούς ηλεκτροκίνησης.

Η ΕΥΚΑΙΡΙΑ ΤΗΣ ΟΥΚΡΑΝΙΑΣ

Η ΓΕΚ Τέρνα αναπτύσσεται και στην Ουκρανία όπου οι ευκαιρίες από την ανοικοδόμησή της μετά τον πόλεμο θα είναι μεγάλες, ενώ ενεργειακά οι ανάγκες της χώρας είναι μεγάλη.

Τον Νοέμβριο του 2025, στο πλαίσιο της επίσκεψης του Ουκρανού προέδρου Βολοντίμιρ Ζελένσκι στην Αθήνα, υπογράφηκε Μνημόνιο Συνεργασίας μεταξύ της 100% θυγατρικής Τέρνα και της κρατικής UkrHydroEnerg.

Νικόλας Ταμπακόπουλος
nicolas@notice.gr

• **Debrief** •**ΕΘΝΙΚΗ ΑΝΑΓΚΗ ΓΙΑ ΕΘΝΙΚΗ ΣΥΝΕΝΝΟΗΣΗ**

Επίσημη πρώτη χθες στην Βουλή για τη συζήτηση σχετικά με το νέο Λύκειο και το Εθνικό Απολυτήριο. Είναι γνωστό ότι η λέξη συνεννόηση στο ελληνικό πολιτικό σκηνικό είναι σαν τον... Λευκό Ρινόκερο. Σπανίζει. Στην περίπτωση, όμως, που εξετάζουμε σήμερα όλοι πρέπει να βάλουν νερό στο κρασί τους και να συνεννοηθούν. Γιατί; Πολύ απλά επειδή πρόκειται για εθνικό ζήτημα.

Αυτή τη στιγμή βρισκόμαστε ενώπιον μιας σκληρής πραγματικότητας.

Πρώτον. Τα παιδιά δεν γουστάρουν - για να το πω όπως μου το λένε - το Λύκειο. Όλα τους φτάνει: τα βιβλία, ο τρόπος μαθήματος και εξετάσεων, οι Πανελλαδικές, όλα. Δεν ξέρω αν έχουν δίκιο, ξέρω, όμως, ότι πολλά παιδιά βλέπουν το Λύκειο ως μια ανηφορική οδό άγχους και πίεσης, με τελικό προορισμό... το απόλυτο άγχος και πίεση, δηλαδή τις εξετάσεις εισαγωγής στα ΑΕΙ.

Δεύτερον. Αν λάβουμε υπόψη μας τα κατά καιρούς αποτελέσματα των εκθέσεων PISA, φαίνεται ότι σε κρίσιμους τομείς οι Έλληνες μαθητές

υστερούν. Απαραίτητη διευκρίνιση: οι συγκεκριμένες εκθέσεις αφορούν μικρότερες τάξεις, αλλά δεν μπορώ να φανταστώ ότι κάτι αλλάζει δραματικά στο Λύκειο.

Τρίτον. Το πεδίο των απαιτούμενων γνώσεων έχει αλλάξει σε ασύλληπτο βαθμό. Όταν ήμουν στο Λύκειο, συναντούσαμε τον όρο Τεχνητή Νοημοσύνη σε καμιά ταινία επιστημονικής φαντασίας, και αν. Δεν υπήρχε κάπου γύρω μας. Ούτε καν στον ορίζοντα. Τώρα βρίσκεται παντού. Την ίδια στιγμή, όμως, ένα από τα σημαντικότερα βιβλία που έχω διαβάσει είναι η Ιστορία του Θουκυδίδη. Βιβλίο το οποίο θεωρώ ακρογωνιαίο λίθο για την καλλιέργεια ολοκληρωμένης σκέψης. Τι κάνουμε λοιπόν; Πώς χωράς στις ίδιες εκπαιδευτικές ώρες και την Τεχνητή Νοημοσύνη και τους Κλασικούς; Πώς ισορροπείς ανάμεσα σε δύο εξίσου μεγάλες αναγκαιότητες;

Τέταρτον. Τα ελληνόπουλα δεν βρίσκονται πια σε πλεονεκτική θέση. Όπως άλλωστε και όλα τα παιδιά στον Δυτικό κόσμο. Ως εργαζόμενοι αύριο θα κλη-

θούν να αναμετρηθούν με παιδιά από αναπτυσσόμενες χώρες που κάνουν άλματα, προκειμένου να βρουν και αυτές μια θέση στον ήλιο της ευημερίας. Πέμπτον. Το σχολείο μπορεί να μην είναι το Ω, αλλά σίγουρα είναι ένα από τα Α στην εξέλιξη του ανθρώπου. Δεν λέω ότι ο καλός μαθητής και ο πτυχιούχος θα γίνει de facto επιτυχημένος επιχειρηματίας, εργαζόμενος και καλός άνθρωπος, αλλά το σχολείο είναι θεμέλιο, είναι βάση για τη ζωή. Μ' αυτά και μ' αυτά λοιπόν, ο Εθνικός Διάλογος (όπως χαρακτηρίζεται) σχετικά με το νέο Λύκειο και το Εθνικό Απολυτήριο είναι αναγκαίος. Περισσότερο αναγκαίο, όμως, είναι οι πολιτικές δυνάμεις να συνεννοηθούν στοιχειωδώς σε αυτό το πεδίο, να ακούσουν τί έχουν να τους πουν οι ειδικοί και να χαράξουν πολιτικές που θα απαντάνε στις προκλήσεις που θα κληθούν να αντιμετωπίσουν τα παιδιά μας του χρόνου, σε δέκα και σε είκοσι χρόνια...

Γιάννης Παλιούρης
giannis@notice.gr

> BP

ΑΝΑΣΤΟΛΗ ΕΠΑΝΑΓΟΡΑΣ ΜΕΤΟΧΩΝ ΚΑΙ ΝΕΕΣ ΠΕΡΙΚΟΠΕΣ \$1,5 ΔΙΣ. ΜΕΧΡΙ ΤΟ ΤΕΛΟΣ ΤΟΥ 2027

Η BP ανακοίνωσε την αναστολή του προγράμματος επαναγοράς μετοχών, ενώ παράλληλα έθεσε υψηλότερο στόχο για τη μείωση του λειτουργικού κόστους την επόμενη περίοδο, καθώς εντείνονται οι πιέσεις προς τον βρετανικό ενεργειακό όμιλο να βελτιώ-



Meg O'Neill, επερχόμενη CEO, BP

σει τις οικονομικές του επιδόσεις. Σύμφωνα με την εταιρεία, το νέο σχέδιο προβλέπει περικοπές κόστους ύψους \$1,5 δισ. έως το τέλος του 2027, αυξάνοντας τον προηγούμενο στόχο εξοικονόμησης.

ΑΝΑΚΑΤΑΤΑΞΕΙΣ

Το 2025 χαρακτηρίστηκε από σημαντικές ανακατατάξεις για την BP. Η χρονιά ξεκίνησε με την Elliott Investment Management να ασκεί πιέσεις για εκτεταμένες στρατηγικές αλλαγές και ολοκληρώθηκε με την αποχώρηση του Murray

Auchincloss από τη θέση του διευθυντή συμβούλου.

Τη διοίκηση της εταιρείας αναλαμβάνει από τον προσεχή Απρίλιο η Meg O'Neill, σημερινή Διευθύνουσα Σύμβουλος της Woodside Energy Group. Η νέα επικεφαλής θεωρείται υποστηρικτική προς την περαιτέρω ανάπτυξη των δραστηριοτήτων στον τομέα των ορυκτών καυσίμων και εκτιμάται ότι θα επιταχύνει την αναθεώρηση της στρατηγικής της BP στον τομέα της πράσινης ενέργειας, εξέλιξη που έχει τύχει θετικής υποδοχής από τους μετόχους της εταιρείας.

Business Maker

Ο MR SKROUTZ, Η COCO CHANEL ΚΑΙ ΟΤΑΝ ΤΟ ΧΡΗΜΑ ΓΙΝΕΤΑΙ ΒΑΡΙΔΙ

Σε μια περίοδο, όπου τα κεφάλαια δεν λείπουν, το μεγαλύτερο ρίσκο για τις επιχειρήσεις δεν είναι η έλλειψη χρηματοδότησης, αλλά η κακή χρήση της. Αυτό είναι το κεντρικό μήνυμα της δημόσιας τοποθέτησης μέσω των social media του Γιώργου Χατζηγεωργίου, συνιδρυτή και CEO της Skroutz, ο οποίος περιγράφει αυτό, που αποκαλεί Luxury Trap. Επικαλείται μάλιστα ένα διάσημο απόφθεγμα της Coco Chanel, το οποίο λέει ότι τα καλύτερα πράγματα στη ζωή είναι δωρεάν, αλλά τα δεύτερα καλύτερα είναι πολύ, πολύ ακριβά. Και σπεύδει να προσθέσει πως, εάν αλλάξεις ελαφρώς αυτό το ρητό, "έχεις τον τέλειο κανόνα για τα startups και τις επιχειρήσεις γενικότερα: Οι καλύτερες εταιρείες χτίζονται με λίγα ή καθόλου χρήματα • οι

δεύτερες καλύτερες χτίζονται με ένα σκαμνομό λεφτά".

Η λογική, όπως λέει, είναι απλή: Οι καλύτερες εταιρείες χτίζονται με λίγα. Οι δεύτερες καλύτερες με πάρα πολλά. Όσο περισσότερο χρήμα διαθέτεις σε πρώιμο στάδιο, τόσο μεγαλύτερος ο πειρασμός να αγοράσεις πολυτέλειες, που δεν αντιστοιχούν στο μέγεθός σου – επιπλέον στελέχη, ακριβά software, διαδικασίες, που δεν λύνουν πραγματικά προβλήματα. Αναφέρεται, μάλιστα, στην εμπειρία της Skroutz, την οποία χαρακτηρίζει ενδεικτική. "Για χρόνια δεν υπήρχε HR, ούτε BI, ούτε οργανωμένα budgets. Όχι από αμέλεια, αλλά από ανάγκη. Η έλλειψη πόρων γεννά ευρηματικότητα. Η αφθονία γεννά αδράνεια".

Όπως επισημαίνει, κάθε νέα πρόσληψη δη-

μιουργεί οργανωτικό χρέος: Περισσότερη επικοινωνία, περισσότερες συσκέψεις, λιγότερος καθαρός χρόνος παραγωγής. Το αποτέλεσμα είναι χαμηλότερη παραγωγικότητα ανά άτομο και, παραδόξως, ανάγκη για ακόμη περισσότερους ανθρώπους για να διορθωθεί το πρόβλημα.

Το χρήμα, σύμφωνα με τον κ. Χατζηγεωργίου, λειτουργεί ως επιταχυντής μόνο όταν υπάρχει αυστηρή πειθαρχία. Διαφορετικά, σε επιβραδύνει μέχρι να ξοδέψεις υπέρογκα ποσά απλώς για να μείνεις ζωντανός. Η συμβουλή του είναι ξεκάθαρη: Διάλεξε συνειδητά το επίπεδο πολυτέλειας, που αντέχεις. Αν πας νωρίς στο ακριβό μονοπάτι, δεν χρειάζεσαι διπλάσια κεφάλαια. Χρειάζεσαι πολύ περισσότερα...

QUIZ: ΕΝΑ ΣΚΛΗΡΟ ΠΑΖΑΡΙ ΠΟΥ ΨΑΧΝΕΙ... ΣΥΜΒΙΒΑΣΜΟ

Ένα σκληρό παζάρι βρίσκεται σε εξέλιξη. Αθόρυβα και πίσω από κλειστές πόρτες. Πολύ λίγα πράγματα έχουν βγει στην επιφάνεια. Ελάχιστοι είναι αυτοί, που ξέρουν την υπόθεση στον απόλυτο βαθμό και τις διεκδικήσεις της κάθε πλευράς. Σύμφωνα με καλά

πληροφορημένες πηγές, οι συζητήσεις κινούνται σε τεταμένο σχοινί, με τη μία πλευρά να έχει ξεκάθαρα το πάνω χέρι. Η άλλη κόπτεται να βρεθεί λύση και να μην πάρουν τα πράγματα άλλη τροπή. Από την άλλη, οι αριθμοί δεν αφήνουν πολλά περιθώρια για συναισθηματι-

κές αποφάσεις. Όπως λένε οι ίδιες πηγές, όλα έχουν να κάνουν με το τίμημα. Εάν καλυφθεί αυτό, τότε το deal θα προχωρήσει. Διαφορετικά, η δικαστική οδός είναι μονόδρομος. Και, τότε, ίσως ανοίξει ο Ασκός του Αϊδούλου. Θα επανέλθουμε...

Business Insight

ALUMIL: ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΜΕ ΕΠΕΚΤΑΣΗ ΠΡΟΣ ΤΑ ΑΝΑΤΟΛΙΚΑ

Με την ανακοίνωση της **συμφωνίας ΕΕ- Ινδίας**, η προσοχή διορατικών επενδυτών-αναλυτών στράφηκε προς εταιρείες που είτε έχουν παρουσία, είτε σχεδιάζουν να αποκτήσουν, στην πολυπληθέστερη χώρα του πλανήτη.

Συγκεκριμένες οι περιπτώσεις γνωστών ελληνικών επιχειρήσεων που συμπεριλαμβάνονται σε αυτή την κατηγορία, **με τις πιο σημαντικές να αφορούν την Eurobank, τον όμιλο Titan Cement, την Aegean** που προγραμματίζει απ' ευθείας πτήσεις προς Δελχί-Μουμπάϊ, **αλλά και πιο μεσαίου μεγέθους, με κυριότερο πρεσβευτή την Alumil.** Επίσης και μικρότερες, λ.χ. από τον κλάδο της εστίασης Coffee Island, κ.ά.

Για το άνοιγμα της συγκεκριμένης αγοράς έχουν γίνει αρκετές προσπάθειες, κατά γενική εκτίμηση όμως οι βάσεις τέθηκαν με την αποστολή 70 ελληνικών επιχειρήσεων- υπό του υφυπουργείου για την Οικονομική Διπλωματία και Εξωστρέφεια (Κώστας Φραγκογιάννης) και του Enterprice Greece (Μάιρα Μυρογιάννη) τέλη Φεβρουαρίου 2024. **Σήμερα, δύο χρόνια μετά η ελληνική επιχειρηματικότητα έχει αναπτυχθεί όσον αφορά συγκεκριμένες εταιρείες**, αλλά υπολείπεται αισθητά από το να θεωρηθεί ότι έχει αποκτήσει ευρύτερη πρόσβαση (*).

Από τις χαρακτηριστικές, όσο και ενδεικτικές περιπτώσεις η Alumil, με το Business Insight να αναφέρεται ειδικά στη συγκεκριμένη λόγω των σημαντικών **προσυμφωνημένων εντολών που πραγματοποιήθηκαν στη χθεσινή**

συνεδρίαση. Συγκεκριμένα, στο διάστημα 11.02-11.06> πέρασαν **τέσσερα πακέτα για συνολικά 210 χιλ. μτχ., όλα στην τιμή των €6 (**).** Σύμφωνα με χρηματιστηριακές πηγές οι εντολές έγιναν **μέσω χρηματιστηριακής με διεθνές πελατολόγιο, για λογαριασμό διαχειριστή ξένου fund.** Θα μπορούσε να θεωρηθεί ως μία κατ' αρχήν διερευνητική τοποθέτηση που έγινε βάσει ακριβώς του προσανατολισμού της εισηγμένης.

Γνωστό στην κοινότητα πως **ο Γιώργος Μυλωνάς εδώ και δέκα χρόνια έχει παρουσία στη συγκεκριμένη αγορά**, και μάλιστα με ρυθμό σταθερής μεγέθυνσης. Έγινε δε ευρύτερα γνωστή την περίοδο 2020-2023, αναλαμβάνοντας **δύο μεγάλα οικιστικά έργα, το εμβληματικό "Jayabheri The Peak" στο Hyderabad και το project για 25.000 διαμερίσματα οικιστικής χρήσης σε συγκροτήματα πύργων στο Mumbai.** Ο λόγος για τεράστια συγκροτήματα, ενδεικτικά τόσο των δυνατοτήτων της εταιρείας - όσο των... χασοτικών προοπτικών που διανοίγονται στην ινδική αγορά.

Ποιο ήταν, τότε, από τα συγκριτικά πλεονεκτήματα της Alumil (που της εξασφάλισε το συμβόλαιο...); **Το πράσινο αλουμίνιο**, με πολύ μικρότερο ανθρακικό αποτύπωμα. Η Alumil είναι η πρώτη εταιρεία στην Ελλάδα, και **μία από τις ελάχιστες παγκοσμίως, που έχει λάβει την πιστοποίηση "OK Recycled" της TÜV AUSTRIA** για την παραγωγή πρώτης ύλης από 60% ανακυκλωμένο αλουμίνιο που χρησιμοποιείται σε όλα τα προφίλ των αρχιτεκτο-

νικών συστημάτων της.

Η ανάπτυξη συνεχίστηκε, και από δύο πολιτείες επεκτάθηκε σε διψήφιο αριθμό καλύπτοντας ευρεία έκταση της επικράτειας. Μάλιστα Σεπτέμβριο 2025 ενίσχυσε την στρατηγική παρουσία **εγκαινιάζοντας νέα γραφεία στο Navi Mumbai.**

Πλέον **ο όμιλος αναπτύσσει περί τα 100 έργα μεγάλης κλίμακας σε διάφορες αγορές, ορισμένα από τα οποία στην αγορά της Ινδίας.** Για μερίδα αναλυτών η ινδική αγορά είναι κομβική, καθώς η παρουσία της είναι ώριμη και το brand από τα καθιερωμένα, ικανή να συμβάλλει σημαντικά στα οικονομικά αποτελέσματα του 2026. Θυμίζοντας πως **για το 2025 υπολογίζεται τζίρος μεγαλύτερος του μισού δις. (για €520 εκατ. εκτιμούν οι αναλυτές).**

Ενδιαφέρουσα λεπτομέρεια, ο ορισμός (23/9/2025) ως δεύτερου ειδικού διαπραγματευτή (της μετοχής) την Eurobank Equities, θυμίζοντας ότι ο όμιλος Eurobank έχει - από το εγχώριο banking - την πιο συγκροτημένη παρουσία στην Ινδία.

(*) για τις 18 του τρέχοντος η προγραμματισμένη επίσκεψη του Κυριάκου Μητσοτάκη στην Ινδία (στο Δελχί η συνάντηση με τον Ναρέντρα Μόντι) ενώ μόλις την προηγούμενη εβδομάδα σεϊρά επαφών είχε ο Νίκος Δένδιας.

(**) ενδεικτικό το γεγονός πως με τη χθεσινή άνοδο της τιμής της μετοχής, η χρηματιστηριακή αξία του ομίλου Alumil, ξεπέρασε τα (μόλις) €200 εκατ. (στα €202,9 εκατ.), πολυτετές υψηλό.



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 & SERVICES

**KANTE
ΕΓΓΡΑΦΗ
ΕΔΩ**

> **MITSIS HOTELS**

Η ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΗ ΑΠΟΒΑΣΗ ΣΤΑ ΙΩΑΝΝΙΝΑ, ΤΟ ΣΤΟΙΧΗΜΑ ΣΤΑ ΚΑΜΜΕΝΑ ΒΟΥΡΛΑ ΚΑΙ ΟΙ ΝΕΕΣ BUSINESS

Σε φάση περαιτέρω ανάπτυξης βρίσκεται ο όμιλος Mitsis Hotels, όπως μαρτυρούν μια σειρά από κινήσεις.

ΙΩΑΝΝΙΝΑ

Στα Ιωάννινα, η θυγατρική Παραλίμνιος ΞΤΟΕ εξασφάλισε την προέγκριση της οικοδομικής άδειας για ξενοδοχειακή μονάδα δυναμικότητας 300 κλινών, στο Βοτανικό, δίπλα στη λίμνη Παμβώτιδα.

Σύμφωνα με το σχέδιο, θα ανεγερθεί τριώροφο κτίριο ύψους 10,5 μέτρων, συνολικού όγκου 34.700 τετραγωνικών μέτρων, ενώ το εμβαδόν δόμησης του κτιρίου θα ξεπεράσει τα 7.000 τ.μ..

ΚΑΜΜΕΝΑ ΒΟΥΡΛΑ

Την ίδια στιγμή αναμένεται να ολοκληρωθεί φέτος η αξιοποίηση της Λουτρόπουλης Καμμένων Βούρλων. Η εταιρεία είχε αναδειχθεί πλειοδότηρια από τις αρχές του 2023 για εκμετάλλευση του δημόσιου ακινήτου για 40 χρόνια, ενώ Προεδρικό Διάταγμα εγκρίθηκε πρόσφατα και δημοσιεύθηκε σε ΦΕΚ σχετικά με τον σχεδιασμό. Το διάταγμα εγκρίνει τόσο το Ειδικό Σχέδιο Χωρικής Ανάπτυξης, όσο και το περιβαλλοντικό σκέλος, εξασφαλίζοντας τη δυνατότητα να ξεκινήσει η επένδυση των €50 εκατ. που σχεδιάζει ο όμιλος στο Mitsis Galini και στα υπόλοιπα δύο ξενοδοχεία της περιοχής.

Σύμφωνα με τους όρους του διαγωνισμού, το οικονομικό αντάλλαγμα περιλαμβάνει εφάπαξ καταβολή τουλάχιστον €1 εκατ. και ετήσιο μίσθωμα, ενώ η Mitsis Hotels δεσμεύεται να θέσει σε λειτουργία και τα υπόλοιπα δύο ξενοδοχεία του συγκροτήματος. Στόχος είναι η ανάδειξη των Καμμένων Βούρλων σε πλήρως λειτουργικό προορισμό ιαματικού τουρισμού, 12 μήνες τον χρόνο.



Σταύρος Μήτσας, Mitsis Hotels

ΣΕ ΑΝΑΖΗΤΗΣΗ ΕΥΚΑΙΡΙΩΝ

Σύμφωνα με πληροφορίες του BnB Daily, εκτός από τα δύο παραπάνω έργα που βρίσκονται σε πρώτο πλάνο, η εταιρεία αναζητά ευκαιρίες σε τουριστικά έργα ευεξίας και σε υποδομές spa.

ΤΟ ΝΕΟ BRAND

Η εταιρεία λανσάρει και το Canvas by Mitsis. Πρόκειται για ένα χαρτοφυλάκιο ξενοδοχείων που προσφέρει all-inclusive διακοπές. Το νέο brand περιλαμβάνει τα 4* ξενοδοχεία:

- Alexander the Great στην Χαλκιδική
- Belvedere και Messonghi στην Κέρκυρα
- Cretan Village στην Κρήτη
- Family Village στην Κω
- Petit Palais στην Ρόδο

Νικόλας Ταμπακόπουλος
nicolas@notice.gr

BnSECRET

1/ ΜΥΛΟΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ LOGISTICS - ΟΙ ΠΑΡΑΙΤΗΣΕΙΣ ΚΑΙ ΑΠΟΜΑΚΡΥΝΣΕΙΣ ΣΤΕΛΕΧΩΝ, ΤΟ ΒΑΡΥ ΚΛΙΜΑ ΚΑΙ ΟΙ ΝΕΕΣ ΕΚΛΟΓΕΣ

Πρωτοφανείς είναι οι καταστάσεις, που βιώνουν στην Ελληνική Εταιρεία Logistics. Μετά τη χθεσινोβραδινή διάλυση του Διοικητικού Συμβουλίου και τη νέα προσφυγή στις κάλπες, μέσα σε λιγότερο από 12 μήνες, [όπως αποκάλυψε χθες το FnB Daily](#), οι διοικούντες την Ένωση, αλλά και ευρύτερα ο κλάδος βρίσκεται σε αναβρασμό. [Σύμφωνα με πληροφορίες από το χθεσινό Real Estate Daily Secret](#), τα ιδρυτικά στελέχη της ΕΕΛ είναι σε σκέψεις και δεν κρύβουν τον έντονο προβληματισμό τους για τα όσα συμβαίνουν, μετά και την παραίτηση του Αντιπροέδρου, Γιάννη Αλούπη, και την άρνηση του αναπληρωματικού μέλους, Γιώργου Μπαμπατσούλη να τον διαδεχθεί. Το κλίμα για την απερχόμενη Διοίκηση, υπό τον Κωνσταντίνο Παπαγεωργίου, είχε βαρύνει και από το γεγονός της απομάκρυνσης έμπειρων στελεχών, αλλά και της παραίτησης αυτών, που τα διαδέχθηκαν. Έμπειροι παράγοντες του κλάδου δεν κρύβουν την ανησυχία τους, όχι τόσο για το τί έχει ήδη συμβεί, αλλά κυρίως για το ότι βλέπουν πως η Ένωση βρίσκεται σε μια κρίσιμη καμπή, η οποία απαιτεί άμεσες και γενναίες αποφάσεις, ώστε η ΕΕΛ να συνεχίσει να υφίσταται και να ανακτήσει τον θεσμικό της ρόλο. Εξελίξεις, πάντως, πρέπει να αναμένουμε άμεσα.

2/ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΙΣΜΟΣ ΣΕ INTRALOT: ΣΟΡΤΑΡΕΙ ΤΗ ΜΕΤΟΧΗ Η QUEBE RESEARCH

Θέση short 0,50026% άνοιξε η Quebe Research στην Bally's Intralot προκαλώντας αμυχανία στην αγορά. Δεν είναι η πρώτη φορά που σορτάρεται η μετοχή ενώ μένει να αποδειχθεί αν το ποντάρισμα του fund τού βγει σε καλό. Πάντως στην εταιρεία συστήνουν ψυχραιμία και θυμίζουν πως έρχονται δύο deals που φέρνουν ανάπτυξη και επέκταση δραστηριοτήτων...

Editorial

ΤΑ ΜΕΤΡΗΜΕΝΑ ΨΩΜΙΑ ΤΩΝ ΑΡΤΟΠΟΙΩΝ

Το αγαπημένο μου hobby στην εφηβεία ήταν να αγοράζω δίσκους και να ακούω μουσική, στην αρχή βινύλια και μετά cd, το οποίο οδήγησε στην ενασχόλησή μου με αυτό, που ονομάζουμε DJ.

Έτσι, λοιπόν, είχα ανάγκη να αγοράζω πολλούς δίσκους, τα λεγόμενα μαχί single, με αποτέλεσμα να επισκέπτομαι συχνά ουκ ολίγα δισκοπωλεία.

Ήταν η περίοδος, που είχε αρχίσει να αναπτύσσεται πολύ έντονα το Metropolis και στη συνέχεια το Virgin, τα οποία πουλούσαν αρκετά φθηνότερα από τα μικρότερα, συνοικιακά δισκάδικα. Με εξαίρεση λοιπόν το Ρεφραίν του Χρήστου Γιαμπίλη, στη Στοά Φέξη, στην Ομόνοια, το οποίο εξειδικευόταν σε μαχί single tailor made για DJs, αγόραζα τους υπόλοιπους δίσκους μου από το Music Planet, που μεσουρανούσε για πολλά χρόνια στην Λεωφόρο Βουλιαγμένης, στην Δάφνη.

Κάποια στιγμή, ο ανταγωνισμός των μεγάλων οδήγησε τον ιδιοκτήτη του, Χρήστο Σκορίνη, να μεταφέρει το κατάστημα σε μία κάθετη οδό της λεωφόρου. Μία μέρα, συζητώντας μαζί του, άρχισε να μου λέει για τον άριστο ανταγωνισμό με τους μεγάλους, "καθώς οι δισκογραφικές πουλάνε σε εμάς χονδρική, στις τιμές που οι μεγάλοι μπορούν και πουλάνε λιανική". Τότε λοιπόν του είπα το εξής: "Από την

Δάφνη έως την Γλυφάδα είστε επτά δισκοπωλεία. Γιατί δεν κάνετε μια ενιαία εταιρεία, γιατί δεν συγχωνεύσετε, ώστε να φαίνεστε ως μία επιχείρηση, με πολύ μεγαλύτερες πωλήσεις, και άρα να μπορείτε να πετύχετε καλύτερες τιμές από τις διακογραφικές;"

Του είπα δηλαδή το αυτονόητο.

"Τι είναι αυτά που μου λες;" μου απάντησε. "Δεν γίνονται αυτά τα πράγματα. Διότι αυτό σημαίνει ότι θα έχουμε όλοι μας χαμηλότερο περιθώριο κέρδους".

- Ναι, αλλά δεν είναι προτιμότερο αυτό από το να οδηγηθείτε στο λουκέτο;

- Δεν γίνονται αυτά τα πράγματα.

Η συζήτηση τελείωσε εκεί και, φυσικά, και τα επτά δισκάδικα έκλεισαν πολύ νωρίτερα από τα μεγάλα, και όχι λόγω ψηφιοποίησης της μουσικής.

Γιατί το θυμήθηκα αυτό;

Διότι διάβασα την ανακοίνωση των αρτοποιών, η οποία απλά καταγράφει ότι έχουν κλείσει πολλές επιχειρήσεις του κλάδου, επειδή, όπως λένε, δεν μπορούν να αντιμετωπίσουν τα αυξημένα κόστη λειτουργίας τους, αλλά και γιατί, όπως λένε, τα νέα δεδομένα με την ψηφιακή κάρτα εργασίας και την διασύνδεση POS-ταμειακών τους οδηγούν σε αυξημένα λειτουργικά.

Για το δεύτερο, καταλαβαίνω ότι πολύ εξ αυτών ζορίζονται, δεδομένου ότι είχαν κάνει

ένα business plan, στηριζόμενο στη μαύρη εργασία και στην απόκρυψη εσόδων. Και, τώρα, φυσικά τα βρίσκουν μπαστούνια.

Για το πρώτο, η απάντηση είναι ίδια με την περίπτωση των δισκοπωλείων: Η ισχύς εν τη ενώσει. Άλλος τρόπος δεν υπάρχει. Και επειδή, όπως καταλαβαίνω από τη σχετική ανακοίνωση, δυσκολεύονται να το αντιληφθούν και να το αποδεχθούν θα έλεγα, προβλέπω τα λουκέτα να συνεχιστούν.

Διότι η δημιουργία αλυσίδων, εκτός από την καλύτερη διαχείριση του κόστους, δημιουργεί και προϋποθέσεις για καλύτερο branding και καλύτερη επικοινωνία και διαφήμιση των usp τους. Άρα, στρώνει το χάλι για να αντέξουν στο άκρως ανταγωνιστικό περιβάλλον και να διεκδικήσουν κομμάτι από το μερίδιο, που έχουν χάσει από τα super market και τις μεγάλες αλυσίδες.

Φαίνεται, όμως, δυστυχώς, πως όλοι θέλουν να συνεχίσουν να λειτουργούν με όρους παλαιότερων δεκαετιών, διατηρώντας την υψηλή κερδοφορία, η οποία βέβαια προέκυπε από τις στρεβλώσεις - για να το πω ευγενικά - στη λειτουργία τους και από ένα περιβάλλον πολύ λιγότερο ανταγωνιστικό. Απλά πράγματα.

Νεκτάριος Β. Νώτης
nectarios@notice.gr

SÖ POSH!
the trendletter

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

Κάθε Σάββατο στις 9.30
ΤΟ ΕΒΔΟΜΑΔΙΑΙΟ NEWSLETTER

ΓΙΝΕ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ ΕΔΩ



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



Βαλαωρίτου 9, 106 71 Κολωνάκι, Τ. 210 3634061