

164 προορισμοί σε 47 χώρες

Go for it! Με την ΑΕΓΕΑΝ.



aegeanair.com

A STAR ALLIANCE MEMBER 

AEGEAN 



> ROLEX HELLAS

Το τετράμηνο δείχνει επιστροφή
σε πωλήσεις πάνω από €100 εκατ.



> ATLAS TAPES

Πάνω ο τζίρος, κάτω τα καθαρά κέρδη λόγω
ενσωμάτωσης της RPPM - Αγόρασε ακίνητο στην Ελβετία
και ιταλική εταιρεία



> EAIN

Αυξάνει τα ιδιολειτουργούμενα πρατήρια,
σκανάρει την αγορά για εξαγορές



> PSARADELLIS

Νέο showroom για επαγγελματίες στην Θεσσαλονίκη
- Οι συνεργασίες με Zuchetti και e-food

Editorial

Rationality breaks

Debrief

Αναγκαίες υπερεξουσίες

Business Maker

- Το Plan B από Temu και Shein για τους δασμούς των €3
- Το αγκάθι στην Εγνατία που απειλεί την τροφοδοσία καυσίμων

Business Insight

ΕΥΔΑΠ: Η λειψυδρία,
η Urban Services
και τα πρώτα έργα

BnSecret

- Το χρήμα (του Μύρωνα Τσατσάκη) δεν κρύβεται
- Ο Προκοπίου αναδιαρθρώνει τον εμπορικό του στόλο

TaxTalk

Powered by  **EY** Shape the future with confidence

ΨΗΦΙΑΚΗ ΚΑΡΤΑ ΕΡΓΑΣΙΑΣ: ΕΠΙΚΑΙΡΟΠΟΙΗΣΗ ΚΑΔ ΚΑΙ ΕΝΤΑΞΗ ΝΕΩΝ ΚΛΑΔΩΝ

Νέοι ΚΑΔ εντάσσονται στο σύστημα της Ψηφιακής Κάρτας Εργασίας, με τη δημοσίευση της υπ' αριθμόν 15441/02.06.2026 απόφαση της Υπουργού Εργασίας και Κοινωνικής Ασφάλισης. Σύμφωνα με την απόφαση, αφενός, επικαιροποιείται ο κατάλογος των ήδη ενταγμένων ΚΑΔ σύμφωνα με τη νέα ταξινόμηση ΚΑΔ 2025 και, αφετέρου, επεκτείνεται η υποχρεωτική εφαρμογή του μέτρου σε νέους κλάδους δραστηριότητας.

Ο υφιστάμενος κατάλογος των κλάδων που έχουν ενταχθεί στον μηχανισμό της Ψηφιακής Κάρτας Εργασίας βάσει του κύριου ΚΑΔ του εργοδότη στο TAXIS (ΚΑΔ 2008), αντιστοιχίζεται με τους νέους ΚΑΔ 2025, όπως αυτοί καθορίστηκαν με απόφαση της ΑΑΔΕ, κατ' εφαρμογή του νέου ευρωπαϊκού πλαισίου. Οι σχετικοί ΚΑΔ αφορούν, κυρίως, μεταποιητικές και βιομηχανικές δραστηριότητες, υπηρεσίες επισκευής, συντήρησης και εγκατάστασης εξοπλισμού, χονδρικό και λιανικό εμπόριο, υπηρεσίες φιλοξενίας, τουρισμού και εστίασης, χρηματοοικονομικές και ασφαλιστικές υπηρεσίες, καθώς και λοιπές υπηρεσίες υποστήριξης επιχειρήσεων.

ΠΟΙΟΙ ΝΕΟΙ ΚΑΔ ΕΝΤΑΣΣΟΝΤΑΙ ΣΤΗΝ ΨΗΦΙΑΚΗ ΚΑΡΤΑ ΕΡΓΑΣΙΑΣ

Από 2 Ιουνίου 2026 προβλέπεται η υποχρεωτική ένταξη στο σύστημα της Ψηφιακής Κάρτας Εργασίας, επιχειρήσεων που ανήκουν και στους εξής κλάδους:

- τηλεπικοινωνίες και άλλες δραστηριότητες υπηρεσιών πληροφορίας
- διοικητικές και υποστηρικτικές δραστηριότητες
- δραστηριότητες σχετικές με την ανθρώπινη υγεία και την κοινωνική μέριμνα
- άλλες δραστηριότητες παροχής υπηρεσιών.

Για τους ανωτέρω κλάδους, οι διοικητικές κυρώσεις που αφορούν στην εφαρμογή του Συστήματος Ψηφιακής Κάρτας Εργασίας, επιβάλλονται από 12 Οκτωβρίου 2026, ενώ η Α' φάση επέκτασης εφαρμόζεται πιλοτικά έως και 11 Οκτωβρίου 2026.

Οι επιχειρήσεις-εργοδότες που έχουν ενταχθεί στον μηχανισμό, υποχρεούνται να διαθέτουν και να ενεργοποιούν τα σχετικά συστήματα για το σύνολο των εργαζομένων τους που απασχολούνται με φυσική παρουσία στον χώρο παροχής εργασίας, με σύμβαση ή σχέση εξαρτημένης εργασίας ή μέσω δανεισμού, ανεξαρτήτως της υπαγωγής των υποκαταστημάτων τους σε ενταγμένους ή μη ΚΑΔ.

Επιπλέον, εφόσον ο κύριος ΚΑΔ της επιχείρησης στο TAXIS υπάγεται στην Ψηφιακή Κάρτα Εργασίας και ασκούνται πολλαπλές δραστηριότητες στον ίδιο χώρο, η υποχρέωση εφαρμογής εκτείνεται στο σύνολο των εργαζομένων, ακόμη και αν ορισμένες δραστηριότητες δεν έχουν ενταχθεί.

ΕΞΑΙΡΕΣΕΙΣ

Εξαίρεση από την εφαρμογή της Ψηφιακής Κάρτας Εργασίας προβλέπεται για το σύνολο της επιχείρησης όταν:

1. Ο κύριος ΚΑΔ δεν έχει ενταχθεί στην Ψηφιακή Κάρτα Εργασίας, ακόμα και αν στον ίδιο χώρο ή σε υποκαταστήματα εκτελούνται ενταγμένες δραστηριότητες.
2. Ο κύριος ΚΑΔ είναι τυπικά ενταγμένος, αλλά δεν παράγει οικονομική δραστηριότητα βάσει του Ε3 του τελευταίου φορολογικού έτους και η κυρίαρχη οικονομική δραστηριότητα της επιχείρησης αντιστοιχεί σε δευτερεύοντα, μη ενταγμένο ΚΑΔ.

ΟΙ ΕΠΟΜΕΝΟΙ ΚΑΔ ΠΟΥ ΘΑ ΕΝΤΑΧΘΟΥΝ ΣΤΗΝ ΨΗΦΙΑΚΗ ΚΑΡΤΑ ΕΡΓΑΣΙΑΣ

Από 29 Ιουνίου έως και 15 Νοεμβρίου 2026 προβλέπεται η **Β' φάση επέκτασης του μέτρου** για επιπλέον δραστηριότητες, με νέα Υπουργική Απόφαση. Συγκεκριμένα, θα ενταχθούν στο σύστημα: συμβουλευτικές υπηρεσίες, διαφήμιση και λοιπές δραστηριότητες γραφείου, επισκευές, αποθήκευση και logistics, διαχείριση νερού και λυμάτων, και τυχερά παίγνια.

Μαρία Ρηγάκη, Εταίρος **Μαρία Γκάτζου**, Manager στη συνεργαζόμενη με την ΕΥ Ελλάδος δικηγορική εταιρεία «Πλατής-Αναστασιάδης & Συνεργάτες»

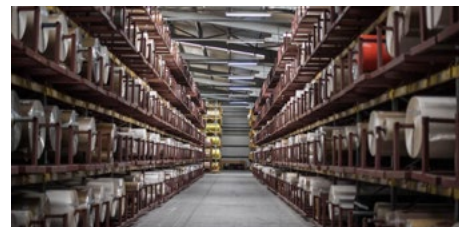
> ATLAS TAPES

ΠΑΝΩ Ο ΤΖΙΡΟΣ, ΚΑΤΩ ΤΑ ΚΑΘΑΡΑ ΚΕΡΔΗ ΛΟΓΩ ΕΝΣΩΜΑΤΩΣΗΣ ΤΗΣ PPM – ΑΓΟΡΑΣΕ ΑΚΙΝΗΤΟ ΣΤΗΝ ΕΛΒΕΤΙΑ ΚΑΙ ΙΤΑΛΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ

Με αύξηση του κύκλου εργασιών κατά 52,1% έκλεισε το 2025 για τον όμιλο Atlas Tapes, κάτι που οφείλεται κυρίως στην πλήρη ενσωμάτωση των αποτελεσμάτων της PPM Industries, εξαγορά που ολοκληρώθηκε στις 28/11/2024 με τίμημα €38,7 εκατ. Το καλοκαίρι του 2023 ο όμιλος είχε αποκτήσει το 60% της ελβετικής Swiss Quality Paper AG έναντι €16,88 εκατ. Αυξημένο κατά περίπου 80% ήταν και το μικτό αποτέλεσμα του ομίλου, ωστόσο η καθαρή κερδοφορία παρέμεινε σε καθοδική τροχιά – επίσης λόγω της ενσωμάτωσης της PPM – φθάνοντας στα €2,72 εκατ.



Ιάσων Λάντζης, CEO, Atlas Tapes Group



επενδύσεις σε έργα ΑΠΕ, συμπεριλαμβανομένης της ανάπτυξης φωτοβολταϊκών εγκαταστάσεων, με σκοπό τη μείωση της ενεργειακής εξάρτησης και του λειτουργικού κόστους σε μεσο-μακροπρόθεσμο ορίζοντα.

DATA (σε € χιλ.)

Κύκλος εργασιών	Μικτά κέρδη	Καθαρά κέρδη
2025: 222.392	2025: 41.791	2025: 2.728
2024: 146.233	2024: 23.240	2024: 3.601
2023: 125.996	2023: 24.142	2023: 8.221
2022: 146.999	2022: 34.568	2022: 17.091
2021: 116.338	2021: 20.391	2021: 7.111

ΔΑΝΕΙΣΜΟΣ & ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ

Ο καθαρός δανεισμός διαμορφώθηκε στα τέλη του 2025 σε €146,35 εκατ. από €141,46 εκατ. στις 31/12/2024, με τα ίδια κεφάλαια να μειώνονται σε €46,35 εκατ. έναντι €47,9 εκατ. το 2024. Σημειώνεται ότι πέρυσι η μητρική εταιρεία του ομίλου χορήγησε στην PPM Industries SpA ένα επιπλέον δάνειο ύψους €7,2 εκατ. – μετά τα δύο δάνεια €41 εκατ. στα τέλη του 2024 – με διάρκεια 8 έτη. Η αποπληρωμή θα πραγματοποιηθεί σταδιακά με την πρώτη δόση να καταβάλλεται στις 30/9/2026, ενώ η τελευταία στις 30/9/2033.

ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ

Για τη φετινή χρονιά, όπως αναφέρεται στις χρηματοοικονομικές καταστάσεις, η διοίκηση εκτιμά ότι ο όμιλος θα συνεχίσει την αναπτυξιακή του πορεία αξιοποιώντας

- την ισχυρή διεθνή παρουσία του
- το διευρυμένο παραγωγικό του αποτύπωμα
- τις συνέργειες που προκύπτουν από τις επενδύσεις και τις στρατηγικές πρωτοβουλίες των τελευταίων ετών

Παρότι το διεθνές οικονομικό περιβάλλον εξακολουθεί να χαρακτηρίζεται από γεωπολιτικές αβεβαιότητες, μεταβολές στις εμπορικές πολιτικές και διακυμάνσεις στις αγορές πρώτων υλών και ενέργειας, η διοίκηση εκτιμά ότι οι συνθήκες στις βασικές αγορές δραστηριοποίησης του ομίλου παραμένουν συνολικά ευνοϊκές.

ΠΟΥ ΕΣΤΙΑΖΕΙ

Ο όμιλος συνεχίζει να εστιάζει στη βελτίωση της λειτουργικής αποδοτικότητας, στην αξιοποίηση οικονομικών κλίμακας και στην περαιτέρω ενίσχυση της ανταγωνιστικότητάς του μέσω της ενοποίησης των δραστηριοτήτων και της αξιοποίησης των συνεργειών που έχουν προκύψει από την ανάπτυξή του σε διεθνές επίπεδο. Ήδη κατά το α' τρίμηνο του 2026 τα οφέλη έχουν ήδη αρχίσει να αποτυπώνονται στα οικονομικά αποτελέσματα.

Ιδιαίτερη έμφαση δίνεται στην περαιτέρω ανάπτυξη των δραστηριοτήτων στις αγορές της Ευρώπης, της Ινδίας και των ΗΠΑ όπου η Atlas Tapes διαθέτει ισχυρή παρουσία και σημαντικές προοπτικές επέκτασης.

ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ

Παράλληλα η διοίκηση συνεχίζει να υλοποιεί το επενδυτικό πρόγραμμα με στόχο

- τη βελτιστοποίηση του παραγωγικού κόστους
- την αύξηση της παραγωγικής δυναμικότητας
- την ενίσχυση της ενεργειακής αποδοτικότητας των εγκαταστάσεων

Στο πλαίσιο αυτό εξετάζονται και υλοποιούνται

ΟΙ ΦΕΤΙΝΕΣ ΚΙΝΗΣΕΙΣ

Σημειώνεται ότι τον περασμένο Ιανουάριο ολοκληρώθηκε η άσκηση του δικαιώματος αγοράς ακινήτου στο Balsthal της Ελβετίας από την Swiss Quality Paper AG, στο οποίο στεγάζονται οι παραγωγικές εγκαταστάσεις της εταιρείας, έναντι τιμήματος περίπου 4,1 εκατ. ελβετικών φράγκων. Ακόμη τον Απρίλιο ο όμιλος εξαγόρασε μια ιταλική εταιρεία παραγωγής σπειροειδών σωληνών από χαρτόνι, έναντι €1,15 εκατ. Η κίνηση αυτή έγινε με σκοπό τη διασφάλιση ποιοτικής επάρκειας πρώτης ύλης για τα προϊόντα του ομίλου.

Θυγατρικές εταιρείες στο εξωτερικό

- Swiss Quality Paper AG (Ελβετία)
- PPM Industries UK Ltd (Ηνωμένο Βασίλειο)
- Trustin Tape Private Ltd (Ινδία)
- PPM Industries USA Inc. (ΗΠΑ)
- PPM Industries SpA (Ιταλία)

ΠΡΟΦΙΛ

Σύμφωνα με τη διοίκηση, η Atlas Tapes αποτελεί κορυφαίο παίκτη παγκοσμίως στο masking και γκέτι στην Ευρώπη στο packaging.

Εργαζόμενοι: +1.000

Χώρες εξαγωγής: +70

Μονάδες παραγωγής: 6

- Ελλάδα: 1 (Αταλάντη)
- Ιταλία: 2 (Brembate, Calusco)
- Ην. Βασίλειο: 1 (Cannock)
- Ινδία: 1 (Dahej)
- Ελβετία: 1 (Balsthal)

Μάκης Αποστόλου

makis@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



ΜΕ ΤΗΝ ΑΞΙΟΠΙΣΤΙΑ ΤΗΣ



NOTICE

CONTENT & SERVICES

POWERED BY

FORUM S.A.
TRADE SHOWS • PUBLICATIONS

ΜΕ ΤΗΝ ΑΙΓΙΔΑ



ESE
ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΣΥΝΕΡΓΕΙΑ ΣΥΝΕΡΓΕΙΑΣ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ
ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

ΙΠΕ
ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟ ΠΕΡΙΣΤΡΟΦΗΣ ΚΥΚΛΟΥ

50
YEARS OF SERVICE
SEVE
GREEK EXPORTERS ASSOCIATION

ΕΕΕΤ
1932



Για περισσότερες πληροφορίες:

> **KAIZEN FOUNDATION****ΠΑΡΕΔΩΣΕ ΤΟ ΑΝΑΚΑΙΝΙΣΜΕΝΟ ΠΑΙΔΩΝ ΠΕΝΤΕΛΗΣ**

Το Γενικό Νοσοκομείο Παιδών Πεντέλης περνά σε νέα εποχή, έπειτα από την ολοκλήρωση εκτεταμένου προγράμματος ανακαίνισης και εκσυγχρονισμού των υποδομών του από το Kaizen Foundation, διεθνή κοινωνοφελή οργανισμό που έχει δημιουργηθεί και χρηματοδοτείται αποκλειστικά από την Kaizen Gaming.

Η ολοκλήρωση του έργου σηματοδοτήθηκε με τελετή παράδοσης στο Εθνικό Σύστημα Υγείας (ΕΣΥ), παρουσία του Πρωθυπουργού, Κυριάκου Μητσοτάκη, του Υπουργού Υγείας, Άδωνι Γεωργιάδη, και εκπροσώπων της Πολιτείας και του νοσοκομείου. Πρόκειται για δωρεά συνολικού ύψους €4,5 εκατ.

ΑΝΑΒΑΘΜΙΣΗ ΥΠΟΔΟΜΩΝ

Το έργο υλοποιήθηκε με επίκεντρο τις ανάγκες της παιδιατρικής περίθαλψης και σε συνεργασία με τους αρμόδιους φορείς. Περιλαμβάνει την πλήρη ανακαίνιση τεσσάρων χειρουργείων, την εγκατάσταση νέου ιατροτεχνολογικού εξοπλισμού και την αναβάθμιση των χώρων αποστείρωσης, με στόχο τη βελτίωση των συνθηκών σύγχρονης χειρουργικής φροντίδας.

Παράλληλα, πραγματοποιήθηκε ανακαίνιση των Ορθοπαιδικών και ΩΡΛ κλινικών του πρώτου ορόφου, των χώρων της Χειρουργικής Κλινικής, των εξωτερικών ιατρείων και των εργαστηρίων. Το νοσοκομείο ενισχύθηκε επίσης με νέο ξενοδοχειακό και νοσοκομειακό εξοπλισμό, όπως κλίνες βρεφών και παιδών, καθώς και εξοπλισμό μεταφοράς φαρμάκων.

ΥΠΟΣΤΗΡΙΚΤΙΚΕΣ ΥΠΟΔΟΜΕΣ ΚΑΙ ΠΡΟΣΒΑΣΙΜΟΤΗΤΑ

Ιδιαίτερη έμφαση δόθηκε στην αναβάθμιση των υποστηρικτικών υποδομών. Εκσυγχρονίστηκαν τα συστήματα πυρασφάλειας και οι κοινόχρηστοι χώροι, ενώ βελτιώθηκαν οι συνθήκες προσβασιμότητας για άτομα με αναπηρία. Επιπλέον, πραγματοποιήθηκε ανάπλαση του περιβάλλοντος χώρου, με τη δημιουργία παιδικής χαράς και νέων θέσεων στάθμευσης.

ΣΤΟΧΟΣ Η ΕΝΙΣΧΥΣΗ ΤΟΥ ΕΣΥ

Ο Πάνος Κωνσταντόπουλος, Πρόεδρος του Kaizen Foundation, δήλωσε: "Βασικός άξονας της δράσης του Kaizen Foundation είναι η δημιουργία αντικτύπου που βελτιώνει την ποιότητα ζωής και ενισχύει την κοινωνική ευημερία. Από την πρώτη στιγμή προσεγγίσαμε αυτό το έργο του εκσυγχρονισμού του Γενικού Νοσοκομείου Παιδών Πεντέλης ως μία απαραίτητη επένδυση προς το Εθνικό Σύστημα Υγείας. Στόχος μας ήταν να συμβάλουμε στη δημιουργία μιας μονάδας που θα ανταποκρίνεται καλύτερα στις ανάγκες της σύγχρονης παιδιατρικής περίθαλψης και φροντίδας, προσφέροντας καλύτερες συνθήκες νοσηλείας στους ασθενείς, αλλά και ένα βελτιωμένο περιβάλλον εργασίας στους ανθρώπους που υπηρετούν καθημερινά τη Δημόσια Υγεία. Θα ήθελα να εκφράσω τις θερμές μου ευχαριστίες προς τον Πρωθυπουργό, τον Υπουργό Υγείας και την πολιτική ηγεσία του Υπουργείου, τη Διοίκηση του Γενικού Νοσοκομείου Παιδών Πεντέλης, καθώς και όλους όσοι συνέβαλαν με επαγγελματισμό, συνέπεια και αφοσίωση στην ολοκλήρωση ενός έργου με τόσο ουσιαστική αξία."



Από αριστερά:
Πάνος Κωνσταντόπουλος,
Πρόεδρος, Kaizen
Foundation - Κυ-
ριάκος Μητσοτάκης,
Πρωθυπουργός -
Άδωνι Γεωργιάδης,
Υπουργός Υγείας -
Μάριος Θεμιστοκλέ-
ους, Υφυπουργός
Υγείας

> **CITIGROUP****ΒΛΕΠΕΙ ΤΟ BRENT ΣΤΑ \$60 ΕΩΣ ΤΟ ΤΕΛΟΣ ΤΟΥ ΕΤΟΥΣ**

Το Brent θα μπορούσε να συνεχίσει την πτωτική του πορεία έως τα \$60 το βαρέλι μέχρι το τέλος του έτους, καθώς οι διαταραχές στη Στενό του Ορμούζ υποχωρούν, σύμφωνα με την Citigroup.

ΕΠΙΣΤΡΟΦΗ ΣΤΗΝ ΚΑΝΟΝΙΚΟΤΗΤΑ

Οι παγκόσμιες ενεργειακές αγορές επανέρχονται σταδιακά σε κανονικές συνθήκες, καθώς η επανέναρξη των ροών μέσω του Ορμούζ ενισχύει τη βραχυπρόθεσμη προσφορά, προσθέτοντας επιπλέον βαρέλια για τα διυλιστήρια, τα οποία είχαν ήδη εξασφαλίσει εναλλακτικές πηγές. Το αποτέλεσμα ήταν μια απότομη πτώση των τιμών, με το Brent να υποχωρεί κατά περίπου 30% το β' τρίμηνο, εξαλείφοντας πλήρως τα κέρδη που είχαν καταγραφεί κατά τη διάρκεια της σύγκρουσης. Αναλυτές σημείωσαν ότι η αρχική περίοδος ομαλοποίησης θα είναι... θορυβώδης, καθώς οι ναυτιλιακές διαδρομές προσαρμόζονται, οι ασφαλιστικές αγορές επαναδιαμορφώνονται και οι υπόλοιπες λειτουργικές δυσκολίες σταδιακά εκτονώνονται.

ΟΙ ΕΚΤΙΜΗΣΕΙΣ ΑΛΛΩΝ ΔΙΕΘΝΩΝ ΟΙΚΩΝ

Η Goldman Sachs Group εκτιμά ότι η παγκόσμια αγορά πετρελαίου οδεύει προς πλεόνασμα προσφοράς, καθώς εξασθενεί η επίδραση του πολέμου Ιράν-Ισραήλ και αποκαθίσταται η ροή μέσω του Ορμούζ. Η Morgan Stanley έχει επίσης μειώσει δύο φορές πρόσφατα τις προβλέψεις της για το πετρέλαιο, επισημαίνοντας τον κίνδυνο υπερπροσφοράς.

> EUROBANK EQUITIES

ΑΝΑΒΑΘΜΙΖΕΙ ΤΙΣ ΤΙΜΕΣ-ΣΤΟΧΟΥΣ ΓΙΑ
ΤΙΣ ΤΡΑΠΕΖΕΣ - Η ΕΠΙΔΡΑΣΗ ΕΚΤ ΚΑΙ RRF

"Η περίοδος ανακοίνωσης αποτελεσμάτων του α' τριμήνου ενίσχυσε τη θετική μας στάση απέναντι στον ελληνικό τραπεζικό κλάδο, καθώς τα συνολικά προσαρμοσμένα καθαρά κέρδη διαμορφώθηκαν σε €1,14 δισ. (-1,5% σε ετήσια βάση), παραμένοντας σε γενικές γραμμές στο εξαιρετικά υψηλό επίπεδο του δ' τριμήνου, παρά την εποχικά ασθενέστερη επίδοση του α' τριμήνου", επισημαίνει ανάλυση της Eurobank Equities.

Οι λειτουργικές τάσεις παρέμειναν ανθεκτικές, με τα καθαρά έσοδα από τόκους (NII) να αυξάνονται κατά 1,9% σε ετήσια βάση (+1,7% σε τριμηνιαία βάση και +1,9% σε ετήσια βάση), στα €2,1 δισ., υποστηριζόμενα από διψήφια αύξηση των εταιρικών χορηγήσεων (άνω του 11% σε ετήσια βάση και για τις τέσσερις συστημικές τράπεζες), την πρώιμη ανάκαμψη της λιανικής τραπεζικής χρηματοδότησης και τη σταθεροποίηση των περιθωρίων (καθαρό επιτοκιακό περιθώριο - NIM α' τριμήνου: 2,39%), ενώ τα έσοδα από προμήθειες υπερέβησαν τις προσδοκίες στις περισσότερες περιπτώσεις.

Ο ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ ΕΠΙΤΟΚΙΩΝ...

"Παρότι οι ελληνικές τράπεζες εξακολουθούν να συγκαταλέγονται μεταξύ των πλέον ευαίσθητων στις μεταβολές των επιτοκίων στην Ευρώπη, εκτιμούμε ότι η διατηρήσιμη υπεραπόδοση θα προέλθει ολοένα και περισσότερο από την ισχυρότερη αύξηση των χορηγήσεων και την επιτάχυνση της διαφοροποίησης των εσόδων, με το ευνοϊκότερο επιτοκιακό περιβάλλον να προσφέρει πρόσθετη ανοδική δυναμική και όχι να αποτελέσει τον βασικό επενδυτικό λόγο", επισημαίνουν οι αναλυτές.

Παράλληλα προσθέτουν ότι "πλέον υποθέτουμε ότι το τελικό επιτόκιο της Ευρωπαϊκής Κεντρικής Τράπεζας θα διαμορφωθεί στο 2,50% έως το τέλος του 2026, σε ευθυγράμμιση με τις αποτιμήσεις της αγοράς, προτού υποχωρήσει σταδιακά στο 2,25% έως το τέλος του 2027 και παραμένει σε γενικές γραμμές σταθερό έως το 2028, συνεχίζουν".

...ΚΑΙ ΤΟΥ ΤΑΜΕΙΟΥ ΑΝΑΚΑΜΨΗΣ

Ακόμη σημειώνουν πως, παρότι ο Μηχανισμός Ανάκαμψης και Ανθεκτικότητας έχει



Από αριστερά: Παύλος Μυλωνάς, Εθνική - Χρήστος Μεγάλου, Πειραιώς

τυπικά ολοκληρωθεί, η επίδρασή του θα επεκταθεί πέραν του 2026, καθώς οι εκταμιεύσεις εγκεκριμένων έργων θα συνεχίσουν να στηρίζουν τη χορήγηση δανείων έως το 2028, ενώ η πλεονάζουσα ζήτηση για πόρους του RRF αναμένεται να μεταφερθεί στη συμβατική τραπεζική χρηματοδότηση και στα νέα προγράμματα της Ελληνικής Αναπτυξιακής Τράπεζας (HDB), περιορίζοντας τον κίνδυνο απότομης επιβράδυνσης της πιστωτικής επέκτασης μετά τη λήξη του RRF.

Πλέον η χρηματοπιστωτική προβλέπει σωρευτική καθαρή αύξηση των δανείων άνω των €38 δισ. για την περίοδο 2026-2028 στις τρεις συστημικές τράπεζες (σύνθετος ετήσιος ρυθμός ανάπτυξης περίπου 8%), με κύριο μοχλό τις επιχειρηματικές χορηγήσεις.

ΕΛΒΕΤΙΚΟ ΦΡΑΓΚΟ ΚΑΙ ΝΟΜΟΣ ΚΑΤΣΕΛΗ

Οι πρόσφατες ανησυχίες σχετικά με τα ανώτατα όρια επιτοκίων στα καταναλωτικά δάνεια, τη ρύθμιση των στεγαστικών δανείων σε ελβετικό φράγκο, τα δάνεια με σταδιακή αύξηση των δόσεων (step-up loans) και τις υποθέσεις του νόμου Κατσέλη είναι απίθανο να μεταβάλουν την επενδυτική εικόνα του κλάδου, σύμφωνα με την εκτίμηση της Eurobank Equities. Οι τιμές-στόχοι:

- Εθνική: €18,7
- Πειραιώς: €11,1
- Optima Bank: €11,6
- Κύπρου: €11,6

Νίκος Ταμπακόπουλος
nicolas@notice.gr

> TESLA

ΡΕΚΟΡ ΠΑΡΑΔΟΣΕΩΝ ΣΤΟ Β' ΤΡΙΜΗΝΟ
ΜΕ... ΓΚΑΖΙ ΑΠΟ ΤΗΝ ΕΥΡΩΠΗ

Ρεκόρ παραδόσεων οχημάτων ανακοίνωσε η Tesla για το Β' τρίμηνο του 2026, ξεπερνώντας σημαντικά τις εκτιμήσεις της Wall Street, με αιχμή την ισχυρή ανάκαμψη των πωλήσεων στην Ευρώπη.

Οι ισχυρές επιδόσεις της αυτοκινητοβιομηχανίας προσφέρουν στήριξη στον Elon Musk, ο οποίος συνεχίζει να επενδύει στην Τεχνητή Νοημοσύνη και την αυτόνομη οδήγηση, τομείς που στηρίζουν τη χρηματιστηριακή αποτίμηση της Tesla.

ΠΟΥ ΑΠΟΔΙΔΕΤΑΙ Η ΑΥΞΗΣΗ

Η ανάκαμψη στην Ευρώπη αποδίδεται στην άνοδο των τιμών καυσίμων, στα κυβερνητικά κίνητρα για ηλεκτρικά οχήματα, στην τα-



Elon
Musk,
CEO,
Tesla

χύτερη ηλεκτροκίνηση εταιρικών στόλων και στην εξασθένιση των αρνητικών αντιδράσεων προς τον Musk. Σύμφωνα με αναλυτές, η ευρωπαϊκή αγορά αποτελεί πλέον τον βασικό μοχλό ανάπτυξης, ενώ οι ΗΠΑ εξακολουθούν να εμφανίζουν πτώση και η

Κίνα ήπια ανάπτυξη. Ορισμένοι εκτιμούν ότι είναι πλέον δύσκολο να καταγραφεί συνολική ετήσια μείωση πωλήσεων.

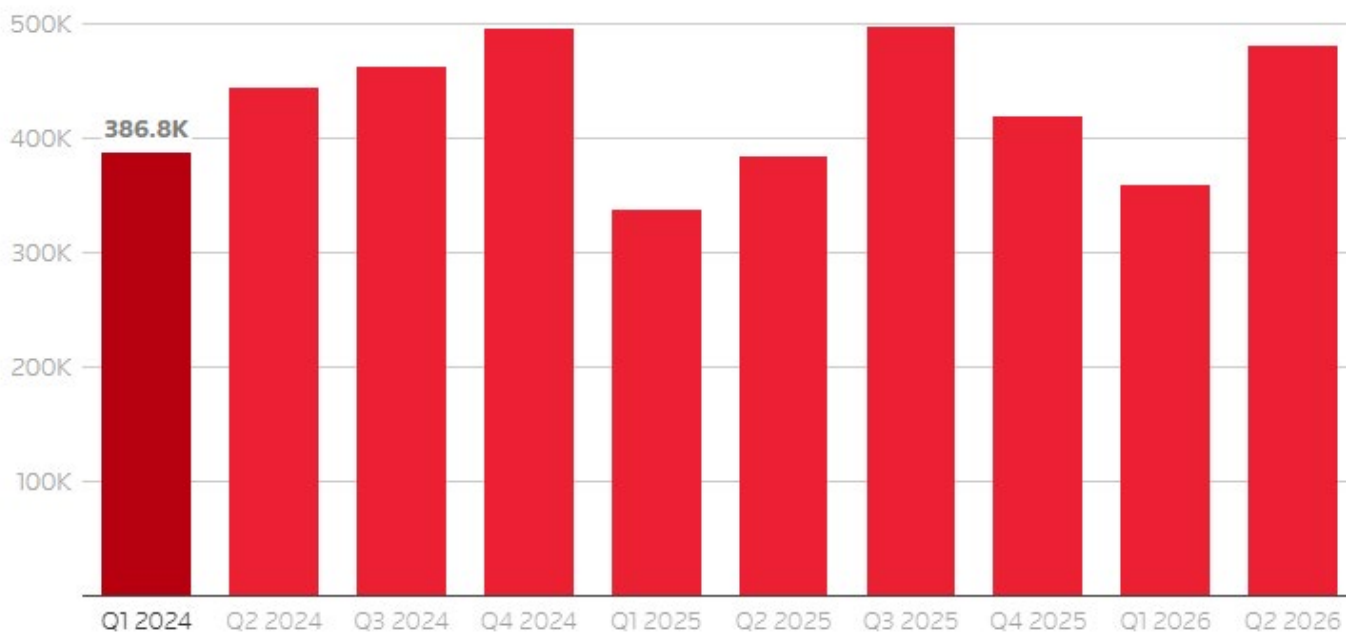
Η Tesla ενίσχυσε τη ζήτηση μέσω φθηνότερων εκδόσεων των Model 3 και Model Y, καθώς και μέσω χρηματοδοτικών προγραμμάτων και εκπτώσεων. Ωστόσο, η αμερικανική αγορά παραμένει πιεσμένη μετά την κατάργηση φορολογικών κινήτρων για ηλεκτρικά οχήματα.

DATA Β' τρίμηνο 2026

Παραδόσεις: 480.126 (+25%)

Παραγωγή: 451.758

Tesla's EV deliveries surge as demand in Europe recovers



Source: Company statements | Akash Sriram

Η ΕΙΚΟΝΑ ΣΤΗΝ ΚΙΝΑ

Η εταιρεία ανακοίνωσε επίσης την εξαθέρση έκδοση Model Y L, που ήδη ενίσχυσε τη ζήτηση στην Κίνα και αναμένεται να το κάνει και στις ΗΠΑ.

Οι πωλήσεις στην Κίνα συνέχισαν να αυξάνονται παρά τον ανταγωνισμό από την BYD,

ενώ η Tesla επεκτείνει στρατηγικά τη δραστηριότητά της πέρα από τα αυτοκίνητα. Οι κεφαλαιουχικές δαπάνες για το 2026 εκτιμώνται άνω των \$25 δισ., με επενδύσεις σε AI, μπαταρίες, το Cybercab και τα ρομπότ Optimus. Παράλληλα, η εταιρεία επεκτείνει το Full Self-Driving στην Ευρώπη και ανα-

πτύσσει υπηρεσίες robotaxi, με στόχο ευρύτερη διάθεση το 2026. Η μαζική παραγωγή του Cybercab αναμένεται να επιταχυνθεί αργότερα μέσα στο έτος. Η Rivian, ανταγωνίστρια εταιρεία, αναθεώρησε επίσης ανοδικά τις προβλέψεις της μετά από καλύτερα του αναμενομένου αποτελέσματα.

> **ΕΛΙΝ**

ΑΥΞΑΝΕΙ ΤΑ ΙΔΙΟΛΕΙΤΟΥΡΓΟΥΜΕΝΑ ΠΡΑΤΗΡΙΑ, ΣΚΑΝΑΡΕΙ ΤΗΝ ΑΓΟΡΑ ΓΙΑ ΕΞΑΓΟΡΕΣ

Δύο είναι οι στόχοι που βρίσκονται ψηλά στην ατζέντα της διοίκησης της Ελινόιλ. Ο πρώτος είναι η ανάπτυξη των σημείων πώλησης στην Ελλάδα, που σήμερα φτάνουν τα 500. Παράλληλα, η διοίκηση αυξάνει και τα ιδιολειτουργούμενα πρατήρια, τα οποία αποτελούν βασικό άξονα του αναπτυξιακού της σχεδιασμού. Ήδη στο α' τετράμηνο της τρέχουσας χρήσης αύξησε σημαντικά τα πράτηριά της, ενώ το προσεχές διάστημα ο στόχος είναι να φτάσει τα 600 στην Ελλάδα.

ΟΙ ΤΡΟΠΟΙ ΕΠΕΚΤΑΣΗΣ

Η ανάπτυξη των δικτύων εμπορίας καυσίμων στην ελληνική αγορά πραγματοποιείται κυρίως με τρεις τρόπους.

- Ο πρώτος είναι η ένταξη ανεξάρτητων πρατηρίων στο δίκτυο μιας εταιρείας
- Ο δεύτερος αφορά πρατήρια που αλλάζουν εμπορικό σήμα μετά τη λήξη της σύμβασής τους με άλλη εταιρεία εμπορίας, καθώς ο πρατηριούχος έχει τη δυνα-

τότητα να επιλέξει νέο συνεργάτη

- Ο τρίτος, λιγότερο συχνός αλλά στρατηγικά σημαντικός, είναι η εξαγορά οργανωμένων δικτύων ή μικρότερων εταιρειών, όταν προκύπτουν επενδυτικές ευκαιρίες που δημιουργούν αξία

ΕΞΑΓΟΡΕΣ

Ο δεύτερος άξονας του business plan αφορά το ενδεχόμενο εξαγορών. Όπως επισημαίνει η διοίκηση, η ισχυρή χρηματοοικονομική θέση, της επιτρέπει να εξετάζει ακόμη και την απόκτηση ενός μικρού δικτύου πρατηρίων, εφόσον προκύψει η κατάλληλη επιχειρηματική ευκαιρία. Μια τέτοια κίνηση θα αξιολογηθεί αποκλειστικά με βάση τα χαρακτηριστικά και την αναμενόμενη απόδοση του εκάστοτε επενδυτικού σχεδίου.

ΑΒΕΒΑΙΟΤΗΤΑ

Όπως επισημάνθηκε και στη Γενική Συνέλευση της εταιρείας, στην αγορά καυσίμων



Γιάννης Διαμαντόπουλος, CEO, Ελινόιλ

επικρατεί αβεβαιότητα. Οι γεωπολιτικοί λόγοι δεν προκαλούν μόνο έντονες διακυμάνσεις στις τιμές του πετρελαίου αλλά και στις εφοδιαστικές αλυσίδες, καθώς επίσης και στην προσφορά του ίδιου του προϊόντος.

Νίκος Ταμπακόπουλος
nikolas@notice.gr

> **EXPERT HELLAS**

ΣΤΑ €39,6 ΕΚΑΤ. Ο ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ ΤΟ 2025 - ΝΕΑ ΕΤΑΙΡΙΚΗ ΕΙΚΟΝΑ ΚΑΙ CONCEPT ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΩΝ

Αύξηση του τζίρου της κατά 8%, στα €39,6 εκατ. κατέγραψε πέρυσι η Expert Hellas, όπως αναφέρθηκε στη διάρκεια της Γενικής Συνέλευσης των μετόχων και συνεργατών της. Εκεί παρουσιάστηκε ο στρατηγικός σχεδιασμός για τα επόμενα χρόνια, με τη διοίκηση της Expert Hellas να επιβεβαιώνει, όπως αναφέρει η σχετική ανακοίνωση, "τη δέσμευσή της εταιρείας για επενδύσεις στον ψηφιακό μετασχηματισμό, στις σύγχρονες υποδομές και στην αναβάθμιση της εμπειρίας του καταναλωτή", ενώ παράλληλα προωθεί την ανάπτυξη ενός omnichannel μοντέλου.

ΤΟ ΔΙΚΤΥΟ

Το δίκτυο της εταιρείας αριθμεί περίπου 40 καταστήματα σε όλη την Ελλάδα, αξιοποιώντας κοινές εμπορικές συμφωνίες και κεντρικές υπηρεσίες, με ταυτόχρονη διατήρηση της αυτονομίας των συνεργαζόμενων επιχειρήσεων. Παράλληλα, παρουσιάστηκε



η νέα εταιρική ταυτότητα και το νέο concept καταστημάτων. Σημειώνεται τέλος ότι το 2025 η κεντρική

αποθήκη της εταιρείας διακίνησε συνολικά πάνω από 70.000 συσκευές προς τα υποκαταστήματά της.

> APPLE

ΟΜΟΒΡΟΝΤΙΑ ΜΕ ΠΕΝΤΕ ΝΕΑ IPHONE ΤΟΥΣ ΕΠΟΜΕΝΟΥΣ 12 ΜΗΝΕΣ

Η Apple σχεδιάζει να παρουσιάσει τουλάχιστον 5 νέα μοντέλα iPhone από το β' εξάμηνο του 2026 έως και το α' εξάμηνο του 2027, ενώ παράλληλα αυξάνει τον προγραμματισμό παραγωγής για τις αναδιπλούμενες συσκευές της, επιδιώκοντας να ενισχύσει το μερίδιό της στην αγορά, σύμφωνα με δημοσίευμα του Nikkei Asia.

Η ΣΤΡΟΦΗ ΣΤΑ ΑΝΑΔΙΠΛΟΥΜΕΝΑ

Η εταιρεία έχει δώσει εντολή στους προμηθευτές της να προετοιμαστούν για την παραγωγή περίπου 10 εκατ. αναδιπλούμενων iPhone μέσα στο έτος, αυξάνοντας τον αρχικό στόχο των 7 - 8 εκατ. συσκευών. Ενόψει της κυκλοφορίας του πρώτου αναδιπλούμενου iPhone, η Apple έχει ήδη εξασφαλίσει εξαρτήματα για περίπου 80 εκατ. smartphones, τα οποία θα χρησιμοποιηθούν στα νέα μοντέλα που προγραμματίζεται να κυκλοφορήσουν το β' εξάμηνο του 2026.

Συνολικά, η παραγωγή smartphones της Apple για το 2026 εκτιμάται ότι θα ξεπεράσει τα 220 εκατ. συσκευές. Χάρη στο μέγεθός της και τη σημαντική διαπραγματευτική ισχύ που διαθέτει στις προμήθειες μνημών και άλλων ηλεκτρονικών εξαρτημάτων, η Apple εξακολουθεί να βρίσκεται σε πλεονεκτική θέση έναντι των περισσότερων ανταγωνιστών της.

ΠΩΣ ΔΙΑΧΕΙΡΙΖΕΤΑΙ ΤΙΣ ΕΛΛΕΙΨΕΙΣ ΕΞΑΡΤΗΜΑΤΩΝ

Το πλεονέκτημα αυτό έχει επιτρέψει στην Apple να διαχειριστεί αποτελεσματικότερα τις ελλείψεις εξαρτημάτων σε σχέση με κινεζικές εταιρείες όπως οι Xiaomi, Oppo και Vivo, οι οποίες, σύμφωνα με το Nikkei Asia, έχουν μειώσει τους ετήσιους στόχους παραγωγής σε λιγότερες από 100 εκατ. συσκευές η καθεμία.

Στέλεχος προμηθευτή που συνεργάζεται τόσο με την Apple, όσο και με την Xiaomi, δήλωσε ότι οι Κινέζοι κατασκευαστές βρίσκονται σε σαφώς πιο αδύναμη θέση όσον αφορά την εξασφάλιση πρόσθετων ποσοτήτων μνημών ή τη δυνατότητα απορρόφησης υψηλότερων τιμών, γεγονός που δίνει στην Apple ισχυρό κίνητρο να λανσάρει νέα μοντέλα iPhone και την άνοιξη.

Σύμφωνα με το Nikkei Asia, η Apple σχεδιάζει επίσης να παρουσιάσει τουλάχιστον δύο νέα μοντέλα iPhone κατά το α' εξάμηνο του 2027, μεταξύ των οποίων το βασικό iPhone 18 και ένα νέο iPhone Air. Ο σχεδιασμός αυτός έρχεται λίγες ημέρες μετά την αύξηση των τιμών στις σειρές MacBook και iPad, καθώς το αυξημένο κόστος μνημών και αποθηκευτικών μέσων επιβάρυνε το κόστος παραγωγής.



Tim Cook,
CEO, Apple

SME

D A I L Y

**Το καθημερινό
newsletter για
τη μικρομεσαία
επιχειρηματικότητα**

Γίνε
συνδρομητής
ΔΩΡΕΑΝ
εδώ



ΚΥΚΛΟΦΟΡΕΙ ΔΩΡΕΑΝ

**ΔΕΥΤΕΡΑ
- ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ**
ΣΤΙΣ **05:45**

Με την αξιοπιστία της



NOTICE

CONTENT & SERVICES

> **ROLEX HELLAS****ΤΟ ΤΕΤΡΑΜΗΝΟ ΔΕΙΧΝΕΙ ΕΠΙΣΤΡΟΦΗ
ΣΕ ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΠΑΝΩ ΑΠΟ €100 ΕΚΑΤ.**

Τα θετικά αποτελέσματα του α' τετραμήνου ενισχύουν την αισιοδοξία της Rolex Hellas για διατήρηση του μεριδίου της στην αγορά, αύξηση της ζήτησης στα ρολόγια Rolex & Tudor και επίτευξη ετήσιας αύξησης πωλήσεων άνω του 6%, και επαναφορά τους πάνω από τα επίπεδα των €100 εκατ. (στα €103,5 εκατ.).

Όπως αναφέρεται στις τελευταίες χρηματοοικονομικές καταστάσεις, παρά την πρόωρη και δυναμική εκκίνηση της τουριστικής σεζόν, η γεωπολιτική κρίση στον Κόλπο δημιούργησε παράγοντες αβεβαιότητας, όπως ο πληθωρισμός και το αυξημένο ενεργειακό κόστος, που ενδέχεται να επηρεάσουν έμμεσα τον τουρισμό. Η διοίκηση παρακολουθεί συστηματικά τις εξελίξεις στην Μέση Ανατολή και παραμένει σε ετοιμότητα να αναπροσαρμόσει την επιχειρησιακή της στρατηγική όπου απαιτείται.

Προβληματισμός υπάρχει και για τις συνεχείς συναλλαγματικές διακυμάνσεις, καθώς έχουν άμεσο αντίκτυπο στο κόστος αγορών.

**ΠΟΥ ΑΠΟΔΙΔΕΤΑΙ Η ΠΤΩΣΗ
ΜΕΓΕΘΩΝ ΤΟ 2025**

Το 2025 η εταιρεία υπέστη μικρή κάμψη των πωλήσεων κατά 2,7%, αρχικά λόγω της συγκρατημένης διαθεσιμότητας ωρολογίων καθώς και της οριστικής διακοπής λειτουργίας του υποκαταστήματος επί της οδού Κολοκοτρώνη στις αρχές του χρόνου, λόγω αλλαγής χρήσης και ιδιοκτησίας. Παράλληλα η



Rolex προχώρησε σε επέκταση και ανακαίνιση του καταστήματος επί της οδού Βαλαωρίτου βάσει νέων αναγκών και ανανεωμένων προδιαγραφών, διακόπτοντας τη λειτουργία του για μερικούς μήνες. Χαμηλότερα κινήθηκε και η κερδοφορία, με τα κέρδη προ φόρων να υποχωρούν κατά 35,6% και τα καθαρά κατά 39%.



Ηρώ Βαχάρη, CEO, Rolex Hellas

DATA (σε €χιλ.)**Κύκλος εργασιών**

2025: 97.670
2024: 100.360
2023: 93.000
2022: 82.588

Μικτό αποτέλεσμα

2025: 16.161
2024: 19.813
2023: 17.927
2022: 15.888

Κέρδη προ φόρων

2025: 6.691
2024: 10.398
2023: 9.101
2022: 8.929

Καθαρά κέρδη

2025: 4.700
2024: 7.710
2023: 6.663
2022: 6.670

**ΤΑ ΔΥΝΑΤΑ ΣΗΜΕΙΑ
ΓΙΑ ROLEX & TUDOR**

Στις καταστάσεις σημειώνεται ότι η εταιρεία διαθέτει στην Ελλάδα ένα άρτια εξοπλισμένο εξειδικευμένο τεχνικό τμήμα προσφέροντας υπηρεσίες για την after sales φροντίδα των ρολογιών Rolex & Tudor, επενδύοντας συνεχώς σε νέα μηχανήματα και εκπαίδευση του προσωπικού της. Ειδικότερα τονίζεται ότι "η μάρκα Rolex εξακολουθεί να λειτουργεί ως ένα μοντέρνο και ισχυρό σύμβολο που διατηρεί την αξία μεταπώλησής του σε βάθος χρόνου, προσφέροντας ένα ισχυρό κίνητρο τόσο για την απόκτηση και διατήρηση ενός ακριβούς ρολογιού, όσο και ως μορφή επένδυσης που αντέχει στο χρόνο και έχει μεγάλη ζήτηση". Για τα ρολόγια Tudor αναφέρεται ότι "τα τελευταία χρόνια κερδίζουν συνεχώς μερίδιο αγοράς, με αυξανόμενο ενδιαφέρον από τους πελάτες της εταιρείας και στα νέα σημεία πώλησης στην Ελλάδα, καθώς διαθέτουν νέα ανανεωμένη εικόνα. Συγκεκριμένα, το 2025 οι πωλήσεις παρουσίασαν αύξηση σχεδόν 30% συγκριτικά με το 2024, αποτέλεσμα το οποίο δικαιώνει τη συνεχή προσπάθεια ανάπτυξης νέων σχεδίων και μοντέλων και της στρατηγικής προώθησης και διαφήμισης αυτών τόσο σε εγχώριο, όσο και σε παγκόσμιο επίπεδο".

Μάκης Αποστόλου
makis@notice.gr

> PSARADELLIS

ΝΕΟ SHOWROOM ΓΙΑ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΕΣ ΣΤΗΝ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ
- ΟΙ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΕΣ ΜΕ ZUCCHETTI ΚΑΙ E-FOOD

Το δίκτυο των καταστημάτων της συνεχίζει να διευρύνει η Psaradellis, ενισχύοντας παράλληλα την παρουσία της στην Θεσσαλονίκη και στο B2B κανάλι.

Το νέο showroom της εταιρείας βρίσκεται στην ανατολική πλευρά της συμπρωτεύουσας, απευθύνεται μόνο σε επαγγελματίες και άνοιξε τις πόρτες του στα μέσα Ιουνίου. Πρόκειται για τον 2ο τέτοιο χώρο που αποκτά η εταιρεία, μετά το showroom στην Αθήνα και συνολικά το 10ο σημείο συνολικά, καθώς διαθέτει επίσης 7 φυσικά καταστήματα σε Αττική, Θεσσαλονίκη και Πάτρα και κατάστημα αποκλειστικά με υδραυλικά είδη στο κέντρο της Αθήνας. Σημειωτέον, ότι στις λιανικές πωλήσεις σημαντική θέση πλέον έχει και το διαδικτυακό της κατάστημα.

ΤΑ ΣΗΜΕΙΑ ΦΥΣΙΚΗΣ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣ

"Η ανάπτυξη στην B2B αγορά τόσο στην Αθήνα όσο και στην Θεσσαλονίκη ήταν αυτή που δημιούργησε την ανάγκη να ανοίξουμε το νέο, σύγχρονο showroom", δηλώνει στο FnB Daily ο Δημήτρης Ψαραδέλλης, B2B Director της εταιρείας, προσθέτοντας ότι "ο χώρος αυτός θα αποτελέσει τον 10ο πυλώνα μας".

Η Psaradellis ιδρύθηκε το 1984 και δραστηριοποιείται στην πώληση ειδών υγιεινής, πλακιδίων και δομικών υλικών, περνώντας πλέον στη διάδοχη κατάσταση που, σύμφωνα με το συνομιλητή μας, "σκοπεύει να συνεχίσει τη δυναμική της πορεία". "Σχεδιάζουμε να δημιουργήσουμε νέα καταστήματα, νέες συνεργασίες και συνεχώς φροντίζουμε να ανακαινίζουμε και να εφοδιάζουμε με σύγχρονο εξοπλισμό τους ήδη υπάρχοντες εκθεσιακούς μας χώρους", σημειώνει ο κ. Ψαραδέλλης.

Στο δίκτυο των συνεργατών της προστέθηκε το 2025 η Zucchetti, εταιρία με εκλεπτυσμένες μπαταρίες υψηλού design που ακολουθούν τις τάσεις της σύγχρονης αρχιτεκτονικής. Πέραν αυτής, έχει συνεργασίες τόσο στην Ελλάδα, όσο και με εργοστάσια σε Ιταλία, Ισπανία και Ελβετία. Ενδεικτικά, στο χώρο των πλακιδίων συνεργάζεται με τις Atlas Concorde, Cotto d'este, Panaria, Margres κ.α., για τις πορσελάδες και τα είδη υγιεινής με Flaminia & Laufen και για μπαταρίες μπάνιου και κουζίνας με Imex.



Δημήτρης
Ψαραδέλλης,
B2B
Director

ΤΟ ΣΥΣΤΗΜΑ KERLITE EASY

Πρόσφατα η Psaradellis εμπλούτισε την γκάμα των προϊόντων της και στο κομμάτι των βινυλικών δαπέδων ενώ στην τελευταία XENIA παρουσιάστηκε το Kerlite Easy της Cotto d'este, το οποίο, όπως αναφέρει ο ίδιος χαρακτηριστικά, "αποτελεί επανάσταση στην τοποθέτηση πλακιδίων" καθώς "εξασφαλίζει εφαρμογή κερλίτ 3.5 mm γρήγορα, άμεσα και καθαρά, δίνοντας αποτέλεσμα υψηλής αισθητικής και design". "Είναι το πρώτο πιστοποιημένο και κατοχυρωμένο με δίπλωμα ευρεσιτεχνίας σύστημα ξηρής τοποθέτησης για τοποθέτηση πλακιδίων που γίνεται χωρίς κονίαμα και χάρη στην αποκλειστική χρήση πλακών Kerlite, είναι πιο ανθεκτικό από οποιοδήποτε άλλο παραδοσιακό σύστημα τοποθέτησης," επισφαινεί.

DATA (σε €χιλ.)

Κύκλος Εργασιών

2024: 11.111

2023: 11.324

2022: 10.791

EBIT

2024: 301

2023: 1.153

2022: 819

Αποτέλεσμα προ φόρων

2024: 263

2023: 1.105

2022: 798



ΝΕΑ ΥΠΗΡΕΣΙΑ 3D DESIGN

Εκτός από τα προϊόντα, η Psaradellis έχει διευρύνει και τη γκάμα των υπηρεσιών της, εντάσσοντας τον τελευταίο χρόνο σε αυτό το 3D Design που, όπως εξηγεί ο κ. Ψαραδέλλης, "δίνει τη δυνατότητα στους πελάτες μας, λιανικής και B2B, να δουν σε 3D απεικόνιση τον χώρο που θέλουν να δημιουργήσουν. Το σημαντικό στη συγκεκριμένη υπηρεσία είναι ότι ο σχεδιασμός γίνεται από έμπειρο διακοσμητή, ο οποίος κάνει ολοκληρωμένες προτάσεις για τη διαρρύθμιση και διακόσμηση του χώρου, ανάλογα με τις ανάγκες και το budget του πελάτη".

Επιπλέον, προχώρησε σε συνεργασία με την e-food, θέλοντας, όπως τονίζει, "να δώσει γρήγορες και άμεσες λύσεις στους πελάτες της σε καθημερινές ανάγκες και προβλήματα που προκύπτουν".

Ο κ. Ψαραδέλλης σημειώνει επίσης την τεχνογνωσία 45 χρόνων της εταιρείας η οποία, πέρα από τη δυνατότητα να παρέχει αυθεντικά πλακάκια παλαιού τύπου στους πελάτες που αγαπούν το vintage, της επιτρέπει να λειτουργεί και "σαν υπηρεσία αντικατάστασης ζημιών σε παλιά κτίρια και αρχοντικά που δεν θέλουν να κάνουν εκ βάθρων ανακαίνιση, προκειμένου να κρατήσουν την ταυτότητα τους".

Γιάννης Τσατσάκης
yannis@notice.gr

> EUROLIFE FFH

ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΗ ΠΡΟΣΟΜΟΙΩΣΗ ΤΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΑΓΟΡΑΣ
ΜΕ ΦΟΙΤΗΤΕΣ ΤΟΥ ΟΠΑ

Στη διοργάνωση εκπαιδευτικής πρωτοβουλίας προσομοίωσης της ασφαλιστικής αγοράς, η οποία πραγματοποιήθηκε στο πλαίσιο του μαθήματος "Αναλογιστικά Ι" προχώρησε η Eurolife FFH σε συνεργασία με το Τμήμα Στατιστικής του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών.

Η πρωτοβουλία έδωσε στους συμμετέχοντες φοιτητές και φοιτήτριες τη δυνατότητα να γνωρίσουν στην πράξη τον τρόπο λειτουργίας μιας σύγχρονης ασφαλιστικής εταιρείας. Με την ολοκλήρωση της δράσης, στην οποία συμμετείχαν 19 φοιτητές και φοιτήτριες, η εταιρεία υποδέχθηκε τους συμμετέχοντες στα γραφεία της την Τρίτη 30 Ιουνίου, όπου πραγματοποιήθηκε η βράβευσή τους για τις επιδόσεις τους.

Η εκπαιδευτική προσομοίωση με τίτλο "Insurance Market Simulation Game" είχε ως στόχο την αναπαράσταση της λειτουργίας ενός μεγάλου ασφαλιστικού οργανισμού. Η δράση σχεδιάστηκε από το Τμήμα Στατιστικής του πανεπιστημίου με την αρωγή της



Eurolife FFH και περιλάμβανε ρεαλιστικές δραστηριότητες και επιχειρηματικά σενάρια.

**ΑΞΙΑ ΣΤΗΝ ΕΠΕΝΔΥΣΗ
ΤΩΝ ΝΕΩΝ ΑΝΘΡΩΠΩΝ**

Ο Βασίλης Νικηφοράκης, Γενικός Διευθυντής Οικονομικών Υπηρεσιών, Στρατηγικού Σχεδιασμού & MIS της Eurolife FFH, ο οποίος συνέβαλε στο σχεδιασμό της εκπαιδευτικής πρωτοβουλίας και συνεργάστηκε με τις ομάδες των φοιτητών καθ' όλη τη διάρκειά της, δήλωσε σχετικά: "Η επαφή των νέων με

τις πραγματικές συνθήκες της αγοράς αποτελεί μια πολύτιμη εμπειρία που συμπληρώνει την ακαδημαϊκή γνώση και προετοιμάζει καλύτερα τη νέα γενιά για την επαγγελματική της πορεία. Χαϊρόμαστε ιδιαίτερα που είχαμε την ευκαιρία να δώσουμε ερεθίσματα στους επαγγελματίες του αύριο".

Ο Πρύτανης του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών και Καθηγητής στο Τμήμα Στατιστικής, Βασίλης Βασδέκης σχολίασε, μεταξύ άλλων: "Η σταθερή προσήλωση του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών στην εξωστρέφεια και τη σύνδεση της ακαδημαϊκής γνώσης με την αγορά εργασίας μετουσιώνεται σε πράξη μέσα από πρωτοποριακές πρωτοβουλίες, όπως η σημερινή. Η συνεργασία του Τμήματος Στατιστικής με την Eurolife FFH αποδεικνύει πως η εισαγωγή καινοτόμων, βιωματικών διαδικασιών δίνει στους φοιτητές και τις φοιτήτριές μας τη μοναδική ευκαιρία να εφαρμόσουν τις γνώσεις τους σε πραγματικά επιχειρησιακά σενάρια και να αναπτύξουν πολύτιμες δεξιότητες."

• **Debrief** •**ΑΝΑΓΚΑΙΕΣ ΥΠΕΡΕΞΟΥΣΙΕΣ**

"Και τώρα θα τα αλλάξω όλα". Ο γνωστός μου είναι πλέον βέβαιος ότι θα μπορέσει να περάσει τις μεταρρυθμίσεις που εδώ και καιρό ήθελε, αλλά αντιμετωπίζει αδιαφορία ή και αντιδράσεις. Όχι δεν είναι πολιτικός. Ένας ταπεινός... διαχειριστής παλιάς πολυκατοικίας είναι. Δύσκολη "δουλειά".

Ο συγκεκριμένος άνθρωπος διάβασε τις τελευταίες ημέρες – όπως και όλοι μας – ότι έρχεται νομοθετική ρύθμιση στο πλαίσιο της οποίας θα δοθούν και κάποιες "υπερεξουσίες" στους διαχειριστές πολυκατοικιών προκειμένου να βοηθηθούν στην άσκηση των καθηκόντων τους.

Ένας από τους λόγους της ασχίμιας της Αθήνας είναι οι πολυκατοικίες,

ας είμαστε ειλικρινείς. Ωστόσο η πολυκατοικία ήταν μια ανάγκη, λόγω της τεράστιας εσωτερικής μετανάστευσης προηγούμενων δεκαετιών. Για να λέμε, όμως, όλη την αλήθεια, οι πολυκατοικίες είναι τόσο άσχημες επειδή στη συντριπτική τους πλειονότητα είναι ασυντήρητες. Κτίρια 50 και 60 ετών που δεν έχουν βαφτεί ούτε μια φορά από την ημέρα που παραδόθηκαν στους ενοίκους τους.

Όποιος είχε την τύχη να κάνει διαχειριστής σε παλιά πολυκατοικία με πολλά διαμερίσματα, ξέρει. Αν, μάλιστα, οι ιδιοκτήτες την έχουν εγκαταλείψει για πολλά χρόνια και τα διαμερίσματα νοικιάζονται, ακόμα χειρότερα. Ακόμα και μια απλή αλλά αναγκαία απόφαση μπορεί

να μπλοκάρει.

Επειδή η κρίση... ειλικρινάς συνεχίζεται, να πούμε ότι η επερχόμενη νομοθετική ρύθμιση δεν πρόκειται να μεταμορφώσει την Αθήνα. Για να ανακαινιστεί ένα κτίριο εκτός από θέληση χρειάζεται και χρήμα. Και εκεί μάλλον θα δυσκολευτεί ο γνωστός, και όποιος άλλος διαχειριστής έχει τη φιλοδοξία να φρεσκάρει την πολυκατοικία του.

Σε κάθε περίπτωση, ακόμα και μια, δυο πολυκατοικίες να ανακαινιστούν σε ένα κάθετο στενό της Δροσοπούλου ή της Αχαρνών, για παράδειγμα, κέρδος θα είναι.

Γιάννης Παλιούρης
giannis@notice.gr

Business Maker

ΤΟ PLAN B ΑΠΟ TEMU ΚΑΙ SHEIN ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΔΑΣΜΟΥΣ ΤΩΝ €3

Οι νέοι ευρωπαϊκοί κανόνες για τα μικροδέματα δεν έχουν ακόμη δείξει το πραγματικό τους αποτύπωμα στην αγορά. Ωστόσο, οι δύο μεγαλύτερες κινεζικές πλατφόρμες ηλεκτρονικού εμπορίου φαίνεται πως δεν περιμένουν να διαπιστώσουν τις συνέπειες στην πράξη. Ήδη επεξεργάζονται εναλλακτικά σενάρια, με στόχο να διατηρήσουν την ταχύτητα και το χαμηλό κόστος που τις έκαναν κυρίαρχες στην ευρωπαϊκή αγορά. Παράγοντες του κλάδου εκτιμούν ότι είναι ακόμη νωρίς για να αποτιμηθεί η επίδραση της επιβάρυνσης των €3 στα δέματα αξίας έως €150 που εισάγονται από τρίτες χώρες, ωστόσο αναγκάζει τους μεγάλους παίκτες να επανεξετάσουν ολόκληρο το μοντέλο λει-

τουργίας τους. Η Temu έκανε ήδη την πρώτη κίνηση, θέτοντας ελάχιστο ύψος παραγγελίας στα €20, σε μια προσπάθεια να περιορίσει τον αριθμό των μικρών αποστολών. Οι ίδιες πηγές θεωρούν ότι η προσαρμογή δεν θα σταματήσει εκεί. Αντίθετα, εκτιμούν πως το επόμενο βήμα θα είναι η ανάπτυξη ισχυρότερης τοπικής παρουσίας, είτε μέσω συνεργασιών με εγχώριους διανομείς και εταιρείες courier είτε μέσω δημιουργίας αποθηκών μέσα στην Ελλάδα και γενικότερα στην Ευρωπαϊκή Ένωση, περιορίζοντας τις τελωνειακές διαδικασίες. Οι αριθμοί εξηγούν γιατί οι αποφάσεις αυτές έχουν τόσο μεγάλο ενδιαφέρον. Πέρυσι οι ασιατικές πλατφόρμες πραγματοποίησαν περίπου τέσ-

σερα δισεκατομμύρια παραδόσεις δεμάτων στην Ευρώπη. Η μέση παραγγελία διαμορφώθηκε στα €46, ενώ ο συνολικός τζίρος υπολογίζεται στα €160 δισ. Το αποτύπωμά τους στο ηλεκτρονικό εμπόριο παραμένει εντυπωσιακό. Υπολογίζεται ότι ήδη ελέγχουν περίπου το 1/5 της ευρωπαϊκής αγοράς e-commerce, με ανοδική πορεία. Αυτό σημαίνει ότι κάθε αλλαγή στους κανόνες εισαγωγής δεν επηρεάζει μόνο το κόστος μιας παραγγελίας. Επηρεάζει τις εφοδιαστικές αλυσίδες, τις επενδύσεις σε logistics και τελικά τον τρόπο με τον οποίο οι κινεζικές πλατφόρμες θα επιλέξουν να αποκτήσουν πιο μόνιμη παρουσία στις ευρωπαϊκές αγορές.

ΤΟ ΑΓΚΑΘΙ ΣΤΗΝ ΕΓΝΑΤΙΑ ΠΟΥ ΑΠΕΙΛΕΙ ΤΗΝ ΤΡΟΦΟΔΟΣΙΑ ΚΑΥΣΙΜΩΝ

Ένα ζήτημα που μέχρι σήμερα παρέμενε κάτω από τα ραντάρ της αγοράς καυσίμων, εξελίσσεται σε νέα εστία ανησυχίας για τις εταιρείες του κλάδου. Και αυτή τη φορά δεν αφορά ούτε τις διεθνείς τιμές του πετρελαίου ούτε την παραβατικότητα στα πρατήρια, αλλά τη λειτουργία της Εγνατίας Οδού. Σύμφωνα με όσα αποκάλυψε ο πρόεδρος του ΣΕΕΠΕ, Γιάννης Αλιγιζάκης, η παραχώρηση της Εγνατίας στον ιδιωτικό τομέα έφερε στην επιφάνεια ένα πρόβλημα που μέχρι πρότινος δεν είχε αντιμετωπιστεί. Όπως ανέφερε, η παραχωρησιούχος εταιρεία διαπίστωσε ότι οι σήραγγες του αυτοκινητοδρόμου δεν διαθέτουν την απαιτούμενη πιστοποίηση ADR για τη διέλευση οχημάτων που

μεταφέρουν επικίνδυνα φορτία, όπως τα βυτιοφόρα καυσίμων. Εφόσον δεν υπάρξει λύση, από το τέλος του έτους η διέλευση των βυτιοφόρων από τις συγκεκριμένες σήραγγες δεν θα επιτρέπεται. Και εκεί αρχίζουν τα δύσκολα. Οι εναλλακτικές διαδρομές μόνο θεωρητικά αποτελούν λύση. Στην πράξη συνεπάγονται πολύ μεγαλύτερες αποστάσεις, αυξημένο μεταφορικό κόστος και, κυρίως, διέλευση βαρέων οχημάτων μέσα από κατοικημένες περιοχές και μικρούς οικισμούς, εξέλιξη που αυξάνει τόσο τον επιχειρησιακό, όσο και τον κυκλοφοριακό κίνδυνο. Προκειμένου να αποφευχθεί αυτό το σενάριο, προηγήθηκαν συζητήσεις μεταξύ του ΣΕΕΠΕ και της παραχωρη-

σιούχος εταιρείας. Οι δύο πλευρές κατέληξαν σε μια πρακτική λύση, η οποία προβλέπει τη διέλευση των βυτιοφόρων σε συγκεκριμένες χρονικές ζώνες, κυρίως τις πολύ πρωινές ώρες, με συνοδεία όπου απαιτείται. Η πρόταση έχει ήδη αποσταλεί στο Υπουργείο Υποδομών και Μεταφορών και αναμένει την τελική έγκριση. Μέχρι να ληφθεί η σχετική απόφαση, η αγορά παρακολουθεί στενά τις εξελίξεις, καθώς οποιαδήποτε καθυστέρηση θα μπορούσε να επηρεάσει την ομαλή τροφοδοσία της Βόρειας Ελλάδας με καύσιμα και να δημιουργήσει ένα επιπλέον κόστος σε μια εφοδιαστική αλυσίδα που ήδη λειτουργεί με περιορισμένα περιθώρια.



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**

Business Insight

ΕΥΔΑΠ: Η ΛΕΙΨΥΔΡΙΑ, Η URBAN SERVICES ΚΑΙ ΤΑ ΠΡΩΤΑ ΕΡΓΑ

Μία ανακοίνωση, του Υπουργείου Περιβάλλοντος και Ενέργειας ενεργοποίησε τα αντανakλαστικά διορατικών παικτών της αγοράς. **Η έγκριση από το ΥΠΕΝ χρηματοδότησης €16,62 εκατ. για 16 έργα αντιμετώπισης της λειψυδρίας**, συνιστά το πρώτο έμπρακτο OK της Πολιτείας στην κατεύθυνση διαχείρισης ενός τόσο σοβαρού προβλήματος.

Τα έργα εντάσσονται στην Εθνική Στρατηγική για τα Ύδατα (Φάση Α') και αφορά εννέα νησιωτικούς δήμους και περιοχές της ηπειρωτικής χώρας. Περιλαμβάνουν **από αντικατάσταση παλαιών δικτύων και νέους αγωγούς, μέχρι μονάδες αφαλάτωσης και απονιτροποίησης** όπως και υποδομών ύδρευσης. Στόχος, κατ' αρχήν ο περιορισμός των πολύ μεγάλων απωλειών νερού - λ.χ. στην **Σκόπελο** η μισή ποσότητα χάνεται λόγω παλαιότητας του δικτύου - και η ενίσχυση της δυναμικότητας σε περιοχές με αυξημένες πιέσεις εποχικά - στην **Ζάκυνθο** η νέα μονάδα επεξεργασίας θα καλύπτει τις ανάγκες 20.000 κατοίκων. Επίσης, στην **Αλόνησο** η αφαλάτωση χαρακτηρίζεται άμεσης προτεραιότητας. **Η συσχέτιση των ανωτέρω με την ΕΥΔΑΠ είναι έμμεση - ως προς το πρόβλημα, δηλαδή τη λειψυδρία** - όμως η έγκριση του ΥΠΕΝ στη χρηματοδότηση αυτών των μικρών έργων είναι άμεση, καθώς καταδεικνύει την βούληση της κυβέρνησης να βρει λύσεις στο πρόβλημα. Και **η ΕΥΔΑΠ** ως ο μεγαλύτερος φορέας, σε εθνικό επίπεδο, σχεδόν αποκλειστικός τροφοδότης της πρωτεύουσας (και του μεγαλύτερου μέρους του λεκανοπεδίου Αττικής) έχει **κεντρικό ρόλο**, ο οποίος και έχει αναγνωριστεί και έχει προτεραιοποιηθεί. Για τον Ιούλιο έχει προγραμματισθεί η κατάθεση στη Ρυθμιστική Αρχή

Αποβλήτων Ενέργειας και Υδάτων, **η μελέτη κόστους-οφέλους για την εγκατάσταση 2,5 εκατ. έξυπνων υδρομέτρων, έργο ύψους €350 εκατ.**, ενώ παράλληλα δρομολογούνται οι διαδικασίες για το έργο **"Ψυτάλεια 3.0", προϋπολογισμού άνω των €500 εκατ.** Σε συνεργασία με την PwC (έχει αναλάβει την εκπόνηση της μελέτης) η διοίκηση είναι σε επαφές με διεθνείς εταιρείες, προκειμένου να επιλέξει την καταλληλότερη τεχνολογία και να καθορίσει τις απαραίτητες τεχνικές προδιαγραφές που ανταποκρίνονται στις ελληνικές συνθήκες. Παράλληλα, προχωρούν οι διαδικασίες και για το φιλόδοξο έργο **"Ψυτάλεια 3.0"**, που αποτελεί μία από τις μεγαλύτερες επενδύσεις της ΕΥΔΑΠ. Σύμφωνα με τον Χάρη Σαχίνη το έργο εντάσσεται **στο δεκαετές επενδυτικό πρόγραμμα που υλοποιεί η διοίκηση, συνολικού προϋπολογισμού €2,5 δισ.**, κατά τον Διευθύνοντα Σύμβουλο της επιχείρησης. Κοινός τόπος στην κοινότητα πως ακριβώς αυτή η προοπτική (των έργων) συνδυαστικά με την... τιμολόγηση του προβλήματος (της λειψυδρίας) είχαν ως αποτέλεσμα **την είσοδο της Urban Services στο μετοχικό κεφάλαιο της ΕΥΔΑΠ, με την πλευρά Περιστερή να αγοράζει από τον John Paulson το ποσοστό συμμετοχής του 9,7% στο μ.κ.**, αρχές Μαρτίου. Στα €10/μτχ η απόκτηση της θέσης, που μετά από λίγες ημέρες ενισχύθηκε με την εξαγορά επιπλέον 2,8% από ξένο επενδυτικό κεφάλαιο. Η επένδυση του ομίλου στον κλάδο κρίσιμων υποδομών αποφέρει επαναλαμβανόμενα έσοδα μακροπρόθεσμα.

Όπως είχε αναφερθεί σε παλαιότερο θέμα του BnB Daily, το ενδεχόμενο περαιτέρω αύξησης της συμμετοχής δεν μπορεί να αποκλειστεί, θυμίζοντας

ότι το **Υπερταμείο διαθέτει το 11,3%, ενώ ποσοστό περίπου 4,8% διατηρεί, εδώ και δεκαετία, ο Γιώργος Σαλονίκης**. Το 2025 η διοίκηση διένειμε κέρδη (2024) €7,455 εκατ., ενώ το 2026 που δεν θα μοιράσει, η χρονιά θεωρείται "ορόσημο" λόγω των εξασφαλισμένων επιπλέον εσόδων από την εφαρμογή του νέου τιμολογιακού πλαισίου.

Σύμφωνα με αναλυτή (ο οποίος παρακολουθεί την ΕΥΔΑΠ) η είσοδος στο μ.κ. της ΓΕΚ Τέρνα (μέσω της Urban Services) επιβεβαιώνει την αλλαγή κατεύθυνσης της επιχείρησης. **Η εταιρεία δεν αντιμετωπίζεται πλέον απλώς ως άλλο ένα κρατικό asset που μοιράζει μερίσματα, αλλά ως πεδίο μεγάλων κατασκευαστικών και επενδυτικών έργων**. Για έναν όμιλο όπως η ΓΕΚ Τέρνα, το τεράστιο επενδυτικό πρόγραμμα της ΕΥΔΑΠ αποτελεί προνομιακό πεδίο για την ανάληψη νέων συμβάσεων. Η άνοδος από τα €7,65 στα €11,46 (σχεδόν 50%) σε διάστημα τεσσάρων μηνών δείχνει πως η κοινότητα τιμολογούσε την ΕΥΔΑΠ πολύ χαμηλότερα από την πραγματική της αξία. **Η δε καταγραφή νέων υψηλών 18ετίας την προηγούμενη εβδομάδα** ενισχύουν την εκτίμηση όσων υποστηρίζουν πως ο τίτλος έχει αλλάξει πίστα. Αυτό γιατί το έξυπνο χρήμα είθισται να ακολουθεί επιχειρηματικούς καταλύτες (όπως η ΓΕΚ Τέρνα) και να επενδύει στο νέο... επιθετικότερο outlook συμμετοχών τους.

Κάτι που - για την ώρα - δεν έχει συμβεί με την ΕΥΑΘ, αλλά αργά ή αργότερα θα συμβεί... **Στα €1,218 δισ. η αποτίμηση της ΕΥΔΑΠ, στα μόλις €164,6 εκατ. της ΕΥΑΘ**, τεράστιο discount κυρίως λόγω της απουσίας μίας... ΓΕΚ Τέρνα από το μ.κ.

Ψαλίδα που θα κλείσει, όταν βρεθεί ο διορατικός στρατηγικός επενδυτής.

BnSECRET

1/ Ο ΠΡΟΚΟΠΙΟΥ ΑΝΑΔΙΑΡΘΡΩΝΕΙ ΤΟΝ ΕΜΠΟΡΙΚΟ ΤΟΥ ΣΤΟΛΟ

Σε κινήσεις ανανέωσης του στόλου του προχωρά ο γνωστός εφοπλιστής Γιώργος Προκοπίου. Ειδικότερα τους τελευταίους πέντε μήνες, έχει πουλήσει 16 παλαιότερα δεξαμενόπλοια και παρήγγειλε άλλα 35! Στόχος του business plan είναι η ηλικιακή αναβάθμιση του στόλου με πλοία πιο νέα που να ανταποκρίνονται στα σύγχρονα standards και παράλληλα να διαθέτουν μεγαλύτερη μεταφορική δυναμική...

2/ ΤΟ ΧΡΗΜΑ (ΤΟΥ ΜΥΡΩΝΑ ΤΣΑΤΣΑΚΗ) ΔΕΝ ΚΡΥΒΕΤΑΙ

Ο ιδιαίτερα χαμηλού προφίλ Έλληνας εφοπλιστής Μύρων Τσατσάκης, έχει μέχρι τώρα καταφέρει να κρατηθεί μακριά από τις επικεφαλίδες και τις στήλες των παραναυτιλιακών Μέσων ενημέρωσης. Ωστόσο, το χρήμα δεν κρύβεται και όταν έχεις δαπανήσει πάνω από \$100 εκατομμύρια το τελευταίο διάστημα σε μία αγορά, που πολλοί πιστεύουν πως είναι ακριβή, μαγνητίζεις την προσοχή πολύ κόσμου. Η ναυτιλιακή του εταιρεία, Modion Maritime, υλοποιεί ένα συγκροτημένο πρόγραμμα ανάπτυξης, έχοντας ήδη ολοκληρώσει την τρίτη της εξαγορά για το τρέχον έτος. Πρόκειται για το χωρητικότητας 92.500 dwt φορτηγό πλοίο, Yangze 905, κατασκευής 2010. Αν και οι οικονομικές λεπτομέρειες της συναλλαγής δεν δημοσιοποιήθηκαν, διεθνείς οίκοι αναλύσεων εκτιμούν την εμπορική αξία του συγκεκριμένου post-panamax μεταξυ \$15,8 και \$17,7 εκατομμυρίων. Με την ενσωμάτωση του πλοίου, η οποία αναμένεται εντός του μήνα, ο ελεγχόμενος στόλος της εταιρείας αυξάνεται στα 21 πλοία, εκ των οποίων τα 15 είναι bulkers και τα δύο χημικά δεξαμενόπλοια. Η επιχειρηματική προσέγγιση του εφοπλιστή βασίζεται σταθερά στην αξιοποίηση μεταχειρισμένων πλοίων kamsarmax και post-panamax μέσης ηλικίας, χωρίς να στρέφεται σε νέες ναυπηγήσεις. Συμπεριλαμβανομένων πέντε ακόμη παρόμοιων πλοίων που αποκτήθηκαν την τελευταία διετία, η συνολική δαπάνη ξεπερνά τα \$100 εκατομμύρια, καταγράφοντας καθαρή επέκταση, καθώς στο ίδιο διάστημα πωλήθηκε μόλις ένα panamax κατασκευής 1998. Παράλληλα, το γεγονός ότι το σύνολο των ιδιόκτητων πλοίων της οικογένειας Τσατσάκη θεωρείται απαλλαγμένο από χρέη, προσδίδει στην εταιρεία ένα ισχυρό πλεονέκτημα χρηματοοικονομικής σταθερότητας. Και αποκαλύπτει, βέβαια, και το εύρος της ρευστότητας που διαθέτει ο Τσατσάκης.

Editorial

RATIONALITY BREAKS

Παρακολουθώντας το φετινό Παγκόσμιο Κύπελλο Ποδοσφαίρου, ένα κοινό χαρακτηριστικό, που έχουν όλοι οι αγωνές, είναι οι αποδοκimasίες των φιλάθλων, όταν έρχεται η ώρα του Hydration Break (ένα στη μέση κάθε ημιχρόνου).

Και η πολύ μεγάλη συζήτηση, που έχει σπκωθεί παντού για αυτά τα διαλείμματα.

Οι φιλάθλοι γκρινιάζουν, διότι διακόπτεται το θέαμα και η ροή του αγώνα και άπαντες κατηγορούν την FIFA ότι οι καιρικές και κλιματικές συνθήκες δεν είναι ασφυκτικές σε όλους τους αγώνες, ώστε να απαιτείται αυτό το διάλειμμα, αλλά ότι το κάνει καθαρά για εμπορικούς σκοπούς (βλ. διαφημίσεις).

Η αλήθεια είναι πως έτσι συνδυάζεται το τερπνόν μετά του ωφελίμου. Δηλαδή, και οι ποδοσφαιριστές να ξεκουράζονται και να υπάρχουν και έσοδα.

Και, για να υπάρχουν έσοδα, πρέπει να είναι προγραμματισμένα αυτά τα διαλείμματα, ιδανικά σε όλους τους αγώνες.

Όπως και έχει συμβεί, δεδομένου ότι η παγκόσμια ομοσπονδία δεν θέλει να πάθει ό,τι έπαθε στο mundial του Κατάρ, με το Fox, που είχε τα δικαιώματα μετάδοσης για τις Ηνωμένες Πολιτείες. Τότε, που οι θερμοκρασίες δεν απαιτούσαν διαλείμματα ενυδάτωσης,

το κανάλι, όμως, έχασε ουκ ολίγα χρήματα έτσι, πήγε δικαστικά την FIFA, και η ομοσπονδία έσπευσε σε συμβιβασμό, ο οποίος την υποχρέωσε σε hydration breaks σε όλους τους αγώνες, ανεξαρτήτως κλιματικών συνθηκών (πλέον του ότι έδωσε πάλι τα δικαιώματα στο Fox, και μάλιστα στο 1/3 του τιμήματος σε σχέση με αυτά του Κατάρ).

Όμως, όλοι όσοι γκρινιάζουν για εμπορευματοποίηση του - ούτως ή άλλως - εμπορευματοποιημένου αθλήματος, ξεχνούν κάτι: Ότι τα διαλείμματα αυτά είναι σωτήρια για τους ποδοσφαιριστές, οι οποίοι τα έχουν δει κυριολεκτικά όλα και έχουν εξαντλήσει τις αντοχές τους και φέτος, ειδικά όσοι παίζουν στα μεγάλα ευρωπαϊκά πρωταθλήματα. Και, επιπλέον, μια πρώτης τάξης ευκαιρία για τους προπονητές να δώσουν οδηγίες και να ανακατέψουν την τράπουλα, αν δουν ότι κάτι δεν πάει καλά. Είναι, λοιπόν, αυτά τα διαλείμματα, εκτός από ενυδάτωσης, και λογικής.

Άλλωστε, αρχίστε να τα συνηθίζετε, διότι είναι θέμα 1-2 ετών να δούμε να καθιερώνονται σε όλους τους αγώνες ποδοσφαίρου, κάθε διοργάνωσης. Απλά πράγματα.

Νεκτάριος Β. Νώτης
nectarios@notice.gr