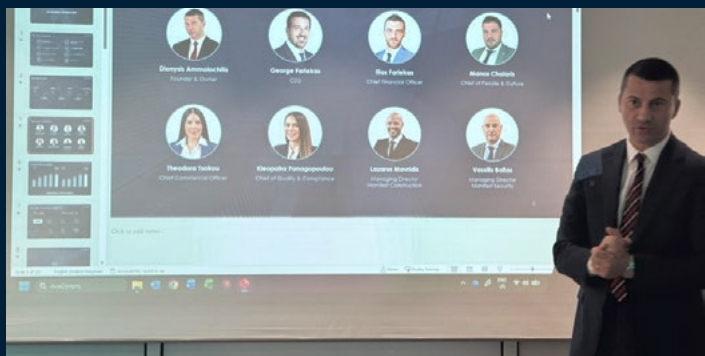




> MANIFEST SERVICES

Μετάκληση Ινδών εργαζομένων και Ελληνικό ανεβάζουν πάνω από τα €50 εκατ. τον πήχη πωλήσεων



> SPITOGATOS

Εξετάζει νέες κινήσεις στα Βαλκάνια μετά την εξαγορά στην Σερβία - Αυξημένη η ζήτηση από τους ξένους



> AVAX

Ιστορικό υψηλό τζίρου στο εξάμηνο και ανεκτέλεστο €3 δισ.
- Τα top 8 projects



> DREES & SOMMER – ENOIA

Στόχος οι 500 μηχανικοί στην Ελλάδα έως το 2030
- Το νέο μετοχικό σχήμα

Editorial Αλλού

Debrief Να η ευκαιρία

Business Maker

- Η δευτερότοκη κόρη Προκοπίου παίρνει θέση στον Αστέρα
- Καύσιμα: Η απουσία της Ευρώπης και το... ψευδοδίλημμα

Business Insight

Ενός mega deal (Entersoftone-Hg), μεγεθύνσεις εισηγμένων και νέες εισαγωγές έπονται

BnSecret

- Υγκοτ: Πού οφείλεται το ράλι της μετοχής
- Προς επανεκλογή ο Γιάννης Χατζής στην ΠΟΞ

> **JAMIE DIMON (JP MORGAN)**

ΣΤΑ \$1 ΤΡΙΣ. ΟΙ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΣΤΗΝ ΑΙ ΤΟ 2027 – “ΠΟΛΥ ΝΩΡΙΣ ΓΙΑ ΝΑ ΒΡΟΥΜΕ ΤΟΥΣ ΝΙΚΗΤΕΣ”

Οι επενδύσεις στην ΑΙ συνεχίζουν να αυξάνονται, καθώς οι συνολικές δαπάνες στο οικοσύστημα των hyperscalers ενδέχεται να φτάσουν το \$1 τρις. το 2027, σύμφωνα με τον CEO της JPMorgan Chase, Jamie Dimon.

Οι σχετικές δαπάνες έχουν ήδη υπερδιπλασιαστεί, από περίπου \$300 δισ. πέρυσι σε \$700 δισ. φέτος, αντιστοιχώντας σε αύξηση περίπου 1% του ΑΕΠ ετησίως. Ο Dimon, μιλώντας στο CNBC στο περιθώριο του JPMorgan India Conference, σημείωσε ότι οι επενδύσεις αυτές ενισχύουν την οικονομική ανάπτυξη, αλλά ενδέχεται να προσθέτουν βραχυπρόθεσμα πιέσεις στον πληθωρισμό, καθώς οι επιχειρήσεις προσλαμβάνουν εργαζομένους, κατασκευάζουν εργοστάσια και μονάδες παραγωγής ενέργειας και αγοράζουν εξοπλισμό και υλικά.

Η ΑΙ ΜΠΟΡΕΙ ΝΑ ΛΕΙΤΟΥΡΓΗΣΕΙ ΑΠΟΠΛΗΘΩΡΙΣΤΙΚΑ

Σε μεγαλύτερο χρονικό ορίζοντα, ωστόσο, ο Dimon εκτιμά ότι η Τεχνητή Νοημοσύνη θα μπορούσε να έχει αποπληθωριστική επίδραση στην οικονομία. Χαρακτήρισε την ΑΙ “απίστευτη τεχνολογία”, εκτιμώντας ότι η ταχεία επέκτασή της θα συνεχιστεί.

Παράλληλα, προειδοποίησε ότι είναι ακόμη νωρίς για να αναδειχθούν οι νικητές από την έκρηξη των επενδύσεων. Αναφέρθηκε στην



Jamie Dimon, CEO, JP Morgan

τεχνολογική φούσκα του internet, όταν αρκετές εταιρείες που θεωρούνταν κυρίαρχες απέτυχαν, ενώ άλλες, μέχρι τότε λιγότερο γνωστές, εξελίχθηκαν σε μεγάλους νικητές.

Ο Dimon σημείωσε επίσης ότι οι αποδόσεις των επενδύσεων στην ΑΙ δεν θα αποτυπώνονται πάντα σε έναν απλό υπολογισμό ROI. Σε ορισμένες περιπτώσεις, η χρήση της τεχνολογίας αποτελεί το ελάχιστο απαιτούμενο για να παραμείνει μια επιχείρηση ανταγωνιστική, ενώ οφέλη όπως η βελτίωση της εμπειρίας των πελατών είναι δύσκολο να ποσοτικοποιηθούν.

ΥΠΟΔΟΜΕΣ ΚΑΙ ΕΠΙΤΟΚΙΑ

Ο CEO της JPMorgan προειδοποίησε ότι η αυξημένη ζήτηση για κεφάλαια λόγω επενδύσεων σε υποδομές, της επανεξοπλιστικής προσπάθειας και των συνεχιζόμενων δημοσι-

ονομικών ελλειμμάτων ενδέχεται να ασκήσει ανοδικές πιέσεις στα επιτόκια.

Παράλληλα, ανέφερε ότι ίσως υπάρξει διόρθωση στην αγορά, χωρίς να θεωρεί δεδομένο ότι η ΑΙ θα αποτελέσει την αιτία.

Ο Dimon εμφανίστηκε επιφυλακτικός για την πορεία του πληθωρισμού, σημειώνοντας ότι υπάρχει πιθανότητα να αυξηθεί περαιτέρω και υπογραμμίζοντας ότι η Federal Reserve θα πρέπει να παραμείνει προσηλωμένη στον στόχο του 2%.

ΗΠΑ ΚΙΝΑ ΚΑΙ ΙΝΔΙΑ

Ενόψει της συνόδου κορυφής Trump – Xi Jinping, ο Dimon δήλωσε ότι ΗΠΑ και Κίνα φαίνεται να σημειώνουν πρόοδο και θα πρέπει να εμπλακούν πλήρως σε ζητήματα όπως το εμπόριο, η ΑΙ και η ασφάλεια.

Για τις σχέσεις ΗΠΑ και Ινδίας, υποστήριξε ότι οι δύο χώρες θα πρέπει να επιστρέψουν στις διαπραγματεύσεις και να ολοκληρώσουν μια εμπορική συμφωνία, ενώ αναφέρθηκε και στις αμερικανικές ανησυχίες για τις αγορές ρωσικού πετρελαίου από την Ινδία.

Τέλος, ο Dimon εκτίμησε ότι η ινδική οικονομία θα μπορούσε να τριπλασιαστεί μέσα στην επόμενη δεκαετία, διαβεβαιώνοντας ότι η JPMorgan θα συνεχίσει να επεκτείνει την παρουσία της στη χώρα.

> **BAT HELLAS**

ΧΡΥΣΟ ΚΑΙ ΑΣΗΜΕΝΙΟ ΒΡΑΒΕΙΟ ΣΤΑ HELLENIC RESPONSIBLE BUSINESS AWARDS 2026

Δύο διακρίσεις απέσπασε η BAT Hellas στα Hellenic Responsible Business Awards 2026, με ένα χρυσό και ένα ασημένιο βραβείο για πρωτοβουλίες που αφορούν τον εταιρικό σκοπό και την αξιοποίηση τεχνολογίας για τον έλεγχο της ενηλικότητας. Συγκεκριμένα, η



εταιρεία έλαβε χρυσό βραβείο στην κατηγορία “Purpose” του κλάδου της Καπνοβιομηχανίας για την ανάδειξη του εταιρικού σκοπού “A Better Tomorrow”. Παράλληλα, απέσπασε ασημένιο βραβείο στην κατηγορία “Επίδραση στις Τοπικές Κοινωνίες” για τη λύση Yoti, η οποία αξιοποιεί τεχνητή νοημοσύνη για την υποστήριξη του ελέγχου ενηλικότητας στα σημεία πώλησης.

Η ΛΥΣΗ YOTI

Σύμφωνα με την εταιρεία, η τεχνολογική λύση χρησιμοποιείται σε μόνιμη βάση στο διαδικτυακό περιβάλλον, ενώ έχει εφαρμοστεί πιλοτικά σε 100 φυσικά σημεία πώλησης. Η Yoti απο-



τελεί εργαλείο υποστήριξης του ελέγχου ενηλικότητας, με στόχο την ενίσχυση των διαδικασιών προστασίας των ανηλίκων και της υπεύθυνης λειτουργίας στα σημεία λιανικής.

A BETTER TOMORROW

Το “A Better Tomorrow” αποτελεί τον εταιρικό σκοπό της BAT και συνδέεται, σύμφωνα με την εταιρεία, με την υπεύθυνη λειτουργία, την καινοτομία, τη μείωση της βλάβης και την προστασία των ανηλίκων.



FOOD FORWARD

From Farm to Future

2 SEASON

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



5-6 Νοεμβρίου 2026

HYATT REGENCY THESSALONIKI

ΜΕ ΤΗΝ ΑΞΙΟΠΙΣΤΙΑ ΤΗΣ



CONTENT & SERVICES

POWERED BY



TRADE SHOWS • PUBLICATIONS



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



DIMITRIADIS YIORGOS
Chef & Culinary director



DIMORAGKAS VAIOS
Managing Director, NIELSENQ Greece & Bulgaria



KAKKAVAS CHRISTOS
Executive Advisor JLL, Athens Economics



KATRIVANOS PERIKLIS
CEO, Nera Pigon Grammou S.A.



KINTZIOS SPYRIDON
Rector, Agricultural University of Athens



KONTOS DIMITRIS
Chief Operating Officer, METRO



KOUTSOURADI ARGYRO
CEO & Founder, Myrvalos Organics



LALATIS HARIS
Market Analyst



LOULOUMARIS SYMEON
Country Manager Danone Specialized Nutrition, Plant Based, Dairy Numil Hellas S.A.



MAYROS ATHANASIOS
Partner EY Consumer & Health Leader for Southeastern Europe



OIKONOMIDIS GIORGOS
Founder 45 Fish Butchery/Chef



PAPACHRISTOS CHARALAMPOS
President, SEFYMEN



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



SIDERIS NATASHA
CEO & Founder, Tashas Group



SINODINOS DIMITRIS
Chairman of the Board SEET & Commercial Director KONVA SA



SOLOMOS TAKIS
Co-Founder & Partner Elikonos Capital AIFM



TAKOULAS VAGGELIS
Purchasing Director, METRO



TOURALIAS APOSTOLOS
Chairman, HAPO



TSACHOURIDIS PANTELIS
Purchasing Director, Diamantis Masoutis S.A.



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



VEROPOULOS NIKOS
President, Vero SA



ZOUKAS KOSTAS
President, PEMETE

Για περισσότερες πληροφορίες:



PLATINUM SPONSOR



GOLD SPONSORS



Γιατί αξίζει.

SILVER SPONSORS



Elikonos Capital



ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΝΩΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΟΡΓΑΝΩΣΜΕΝΗΣ ΚΕΤΑΣΗΣ



BANKING PARTNER

ExportGate



SUPPORTERS



PARTNER



ΜΕ ΤΗΝ ΑΙΓΙΔΑ



> DREES & SOMMER – ENOIA

ΣΤΟΧΟΣ ΟΙ 500 ΜΗΧΑΝΙΚΟΙ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΕΩΣ ΤΟ 2030
– ΤΟ ΝΕΟ ΜΕΤΟΧΙΚΟ ΣΧΗΜΑ

Σε νέο αναπτυξιακό κύκλο περνά η ΕΝΟΙΑ μετά την ένταξή της στον όμιλο Drees & Sommer, με το νέο σχήμα να θέτει ως βασικό στόχο τον τριπλασιασμό του ανθρώπινου δυναμικού της στην Ελλάδα έως το 2030. Από τους περίπου 150 μηχανικούς που απασχολούνται σήμερα στις δύο εταιρείες, ο σχεδιασμός προβλέπει ο αριθμός να φτάσει τους 500, οι οποίοι θα υποστηρίζουν έργα στην Ελλάδα, την Ευρώπη και την Αμερική, όπως ανέφερε στο BnB Daily ο Βασίλης Δεληγιάννης, General Manager της ΕΝΟΙΑ.

Σύμφωνα με τον κ. Δεληγιάννη, η συμφωνία με την Drees & Sommer δεν αφορά μόνο την ενίσχυση της παρουσίας του γερμανικού ομίλου στην Ελλάδα, αλλά δημιουργεί τις προϋποθέσεις για την ανάπτυξη ενός μεγαλύτερου engineering hub με διεθνή προσανατολισμό.

Η ΝΕΑ ΜΕΤΟΧΙΚΗ ΣΥΝΘΕΣΗ

Με την ολοκλήρωση της συμφωνίας, η Drees & Sommer αποκτά το 70% της ΕΝΟΙΑ, ενώ το Future Group, που ήταν ο μοναδικός μέτοχος της εταιρείας από το 2007, διατηρεί ποσοστό 30%.

Ο κ. Δεληγιάννης σημειώνει ότι το Future Group παραμένει ενεργό στο νέο σχήμα, με στόχο να συμβάλει στην επέκταση της Drees & Sommer στην Μέση Ανατολή και σε νέες αγορές. Για την ΕΝΟΙΑ, πρόκειται για αλλαγή ιδιοκτησιακής βάσης, αλλά όχι για αλλαγή στη διοικητική συνέχεια.

Η υφιστάμενη διοικητική ομάδα παραμένει στη θέση της, με τον ίδιο να συνεχίζει ως General Manager, ενώ παραμένουν επίσης ο οικονομικός διευθυντής και ο επικεφαλής λειτουργιών. Παράλληλα, στο σχήμα προστίθενται στελέχη από την Drees & Sommer.

ΑΠΟ ΤΙΣ ΜΠΑΤΑΡΙΕΣ ΚΑΙ ΤΟ ΥΔΡΟΓΟΝΟ ΕΩΣ ΤΑ DATA CENTERS

Η συνεργασία των δύο πλευρών έχει ξεκινήσει πριν από την αλλαγή του μετοχικού σχήματος. Το πρώτο κοινό έργο ήταν μονάδα παραγωγής μπαταριών στην Γερμανία, ενώ ακολούθησαν έργα στη φαρμακοβιομηχανία και σε τεχνολογίες πράσινου υδρογόνου. Παράλληλα, σύμφωνα με τον κ. Δεληγιάννη, στο πεδίο ενδιαφέροντος βρίσκονται έργα



Βασίλης Δεληγιάννης,
General Manager,
ΕΝΟΙΑ

που αφορούν την παραγωγή ημιαγωγών, τα data centers, αλλά και την αμυντική βιομηχανία. Πρόκειται για κλάδους στους οποίους αυξάνονται οι ανάγκες για σύνθετες τεχνικές μελέτες, engineering και διαχείριση έργων. Ακριβώς αυτή η ανάγκη για μεγαλύτερο εύρος υπηρεσιών βρίσκεται, σύμφωνα με τον General Manager της ΕΝΟΙΑ, στον πυρήνα της συμφωνίας. Η Drees & Sommer διαθέτει διεθνή παρουσία και τεχνογνωσία στη συμβουλευτική και διαχείριση έργων, ενώ η ΕΝΟΙΑ προσθέτει εξειδίκευση στις μελέτες διεργασιών, στις ηλεκτρομηχανολογικές εγκαταστάσεις, στις σωληνώσεις και στις υποδομές ενέργειας και νερού.

ΠΟΥ ΘΑ ΕΠΕΚΤΑΘΕΙ

Η ανάπτυξη, ωστόσο, δεν αναμένεται να πραγματοποιηθεί με τον ίδιο ρυθμό κάθε χρόνο. "Το 2026 θα πρέπει να κινηθεί στα αντίστοιχα επίπεδα του 2025", αναφέρει ο κ. Δεληγιάννης, εξηγώντας ότι η προτεραιότητα είναι η οργανωμένη ανάπτυξη και η δημιουργία των προϋποθέσεων για την επόμενη φάση. Η επέκταση θα αφορά έργα σε Ελλάδα, Ευρώπη και Αμερική, όπου η Drees & Sommer διαθέτει ήδη παρουσία, μεταξύ άλλων στις ΗΠΑ και τον Καναδά.

DATA ΕΝΟΙΑ (σε €εκατ.)

Κύκλος εργασιών

2025: 8,8

2024: 6,6

Μικτό αποτέλεσμα

2025: 2,64

2024: 2,24

Κέρδη προ φόρων

2025: 1,77

2024: 1,49

Καθαρά κέρδη

2025: 1,39

2024: 1,49

ΤΟ ΜΟΝΤΕΛΟ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ

Σημαντικό στοιχείο της νέας συνεργασίας είναι και το διαφορετικό μοντέλο διοίκησης της Drees & Sommer. Όπως εξηγεί ο κ. Δεληγιάννης, ο γερμανικός όμιλος διοικείται από partners, με τους συμμετέχοντες να λειτουργούν με σημαντικό βαθμό επιχειρηματικής αυτονομίας μέσα στον οργανισμό.

Μάριος Δελατόλας
marios@notice.gr

> MANIFEST SERVICES

ΜΕΤΑΚΛΗΣΗ ΙΝΔΩΝ ΕΡΓΑΖΟΜΕΝΩΝ ΚΑΙ ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΑΝΕΒΑΖΟΥΝ ΠΑΝΩ ΑΠΟ ΤΑ €50 ΕΚΑΤ. ΤΟΝ ΠΗΧΗ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

Ανάπτυξη της τάξης του 15%-20% με συνολικό κύκλο εργασιών περίξ των €34-€35 εκατ. και βελτιωμένο EBITDA αναμένει για τη φετινή χρονιά η διοίκηση της Manifest Services.

DATA (σε εκατ.)

Έσοδα

2025: 30,1
2024: 29,8
2023: 26,4
2022: 22,1
2021: 15,9

EBITDA

2025: 1,82
2024: 1,80
2023: 1,42
2022: 1,13
2021: 1,03



Όπως ανέφερε ο ιδρυτής της εταιρείας, Διονύσης Αρμολοχίτης, ο πήχης μπαίνει σε πολύ υψηλότερα επίπεδα, άνω των €50 εκατ. για το 2027, ποντάροντας στη διαδικασία των μετακλήτων εργαζόμενων από τρίτες χώρες, αλλά και το πολλά υποσχόμενο project του Ελληνικού.

ΜΕΤΑΚΛΗΣΗ ΕΡΓΑΖΟΜΕΝΩΝ

Την περυσινή χρονιά λανσαρίστηκαν οι total restructured staffing solutions. Σύμφωνα με τον CEO της Manifest, Γιώργο Φαρλέκα, "πρόκειται για μια νέα δραστηριότητα για την ανάπτυξη της οποίας είμαστε πολύ αισιόδοξοι. Αυτό που κάνουμε είναι να φέρνουμε κόσμο, μέσω μετακλήσης, από τρίτες χώρες για να δώσουμε λύσεις σε προβλήματα που αντιμετωπίζει η ελληνική οικονομία στην εξεύρεση εξειδικευμένου προσωπικού". Εκτός από τον τουριστικό κλάδο που αντιμετωπίζει μεγάλα προβλήματα κατά την τουριστική σεζόν, μεγάλη ανάγκη για εργατικά χέρια έχουν:

- τα logistics
- οι κατασκευές
- οι μονάδες παραγωγής

ΟΙ ΠΡΩΤΟΙ 200 ΙΝΔΟΙ

Ο κ. Φαρλέκας πρόσθεσε ότι "αυτή τη στιγμή έχουμε τρέξει όλες τις διαδικασίες και ήδη φέραμε 40 Ινδούς οι οποίοι φιλοξενούνται

σε ακίνητο που έχουμε ενοικιάσει. Τον άλλο μήνα θα ακολουθήσουν ακόμη 60 και μέχρι το τέλος του έτους ακόμη 100".

Η εταιρεία εξετάζει επίσης την αγορά του Μεξικού, ειδικά οικοδόμων που εργάζονταν σε έργα στις ΗΠΑ αλλά μετά τα μέτρα που πήρε ο Trump αναγκάστηκαν να φύγουν από τη χώρα. Ακόμη, μεγάλο ενδιαφέρον παρουσιάζει η αγορά τεχνιτών από το Κουβέιτ.

THE ELLINIKON PROJECT

Ο κ. Φαρλέκας στάθηκε επίσης στο project που ανέλαβε πέρυσι η Manifest από την Lamda Development για το αθλητικό πάρκο του Ελληνικού.

Ανέφερε ότι "η Lamda είχε ως υποχρέωση να φτιάξει δύο γήπεδα, στίβου και ρίξεων, για να μεταφερθούν εκεί οι αθλητές του ΣΕΓΑΣ. Σε μιάς ανατέθηκε τον περασμένο Ιούλιο η συντήρηση των δύο γηπέδων, η καθαριότητα, η τεχνική συντήρηση των κτιρίων (ψύξη, ηλεκτρολογικά κλπ) αλλά και η συντήρηση του πρασίνου". Πρόκειται για μία έκταση 287.000 τ.μ. με το πράσινο να καλύπτει τα 115.000 τ.μ.

Για τις ανάγκες του έργου η εταιρεία έστησε μία ομάδα 35-40 ατόμων, ενώ τοποθέτησε τρία smart cleaning robots (της ουκρανικής Automatics). Η διοίκηση της Manifest εκτιμά ότι το έργο αυτό, ανοίγει τον δρόμο για την

διεκδίκηση και άλλων μεγάλων projects στο Ελληνικό και πιο συγκεκριμένα το Μητροπολιτικό Πάρκο και τα residences.

Η ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΜΕ EFSIM

Σημαντική συμβολή στην ανάληψη του έργου έπαιξε και η στρατηγική συνεργασία της Manifest με την EFSIM, όμιλο με έδρα το Ντουμπάι, leader στην Μέση Ανατολή, με πάνω από 45 εταιρείες και παρουσία σε 27 χώρες και Project portfolio της τάξης των \$2,4 δισ.

ΠΕΛΑΤΟΛΟΓΙΟ

Σημαντικό μέρος της ανοδικής πορείας της εταιρείας αποδίδεται από τα στελέχη στο ότι το 77% των πελατών της είναι πολυεθνικοί οργανισμοί. Στο πελατολόγιο της περιλαμβάνονται εταιρείες όπως οι:

- Stoiximan
- Marks & Spencer
- Sephora
- Nestle
- Bayer
- Roche
- Boehringer Ingelheim
- Four Seasons
- One & Only

Μάκης Αποστόλου
makis@notice.gr

> H&M

ΣΕΝΑΡΙΑ ΓΙΑ ΕΞΟΔΟ ΑΠΟ ΤΟ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΟ ΚΑΘΩΣ Ο ΒΑΣΙΚΟΣ ΜΕΤΟΧΟΣ ΑΥΞΑΝΕΙ ΤΟ ΠΟΣΟΣΤΟ ΤΟΥ

Η οικογένεια Persson, βασικός μέτοχος της H&M, αυξάνει σταδιακά τη συμμετοχή της στη σουηδική εταιρεία ένδυσης, ενισχύοντας τα σενάρια ότι θα μπορούσε να εξετάσει την έξοδό της από το χρηματιστήριο, την ώρα που οι προσπάθειες του CEO, Daniel Erver, για την ανάκαμψη της εταιρείας δεν έχουν μέχρι στιγμής οδηγήσει σε ουσιαστική ενίσχυση της μετοχής ή των πωλήσεων. Η Ramsbury Invest, επενδυτική εταιρεία της οικογένειας, έχει αγοράσει 36,8 εκατ. μετοχές της H&M από τις αρχές του έτους, σύμφωνα με κανονιστικές γνωστοποιήσεις. Ο Stefan Persson είναι γιος του ιδρυτή της H&M, Erling Persson, και πατέρας του Προέδρου της εταιρείας, Karl-Johan Persson.

ΠΑΝΩ ΑΠΟ 68% Η ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ

Η οικογένεια Persson και συνδεδεμένες με αυτήν οντότητες κατείχαν στα τέλη Αυγούστου πάνω από 68% των μετοχών της H&M, έναντι 49,5% στις αρχές του 2021. Η αύξηση έχει τροφοδοτήσει τα σενάρια περί σταδιακής εξαγοράς της εταιρείας. Ο Sverre Linton, Chief Legal Officer της Swedish Shareholders' Association, δήλωσε ότι είναι δύσκολο να ερμηνευθεί δια-

φορετικά η εξέλιξη από το ενδεχόμενο η οικογένεια να επιδιώκει σταδιακά την εξαγορά της H&M, χαρακτηρίζοντάς την "την πιο αργή εξαγορά στην Σουηδία".

Σύμφωνα με τη σουηδική νομοθεσία, μέτοχοι με ποσοστό 90% μπορούν να υποχρεώσουν τους υπόλοιπους μετόχους να πουλήσουν τις μετοχές τους.

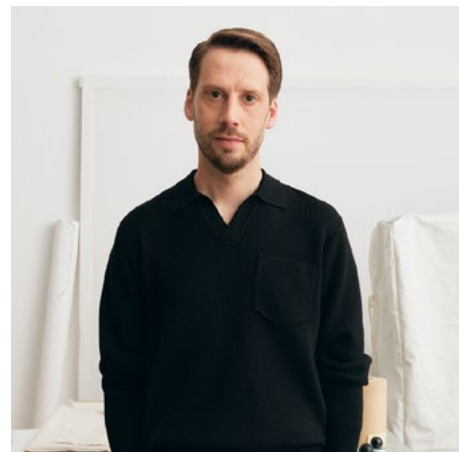
ΕΞΟΔΟΣ ΕΩΣ ΤΟ 2030

Ο αναλυτής της Deutsche Bank, Adam Cochrane, εκτιμά ότι η οικογένεια θα μπορούσε να οδηγήσει την H&M σε έξοδο από το χρηματιστήριο έως το 2030.

Εκπρόσωπος της εταιρείας δήλωσε ότι η οικογένεια Persson "πιστεύει στην εταιρεία, είναι μακροπρόθεσμοι ιδιοκτήτες και ιστορικά αυξάνει σταδιακά το ποσοστό ιδιοκτησίας της", χωρίς να σχολιάσει σχέδιο εξόδου από το χρηματιστήριο.

ΠΙΕΣΕΙΣ ΣΕ ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΚΑΙ ΜΕΤΟΧΗ

Η H&M εξακολουθεί να αντιμετωπίζει πιέσεις, καθώς οι καταναλωτές περιορίζουν τις δαπάνες τους, ενώ ο ανταγωνισμός εντείνεται από ultra-cheap online retailers όπως η



Daniel Erver, CEO, H&M

Shein, αλλά και από την Inditex, ιδιοκτήτρια της Zara. Η μετοχή της H&M έχει χάσει πάνω από 50% από το υψηλό του 2015.

Ο Erver ανέλαβε CEO τον Ιανουάριο του 2024, με στόχο τη βελτίωση της κερδοφορίας και την ενίσχυση του brand. Ωστόσο, οι πωλήσεις μειώθηκαν 1% στο α' τρίμηνο και παρέμειναν αμετάβλητες στο β', ενώ για το γ' τρίμηνο οι αναλυτές προβλέπουν περιορισμένη ανάπτυξη.

> RYANAIR

ΜΕΙΩΝΕΙ ΠΤΗΣΕΙΣ ΤΟΝ ΧΕΙΜΩΝΑ ΛΟΓΩ ΚΑΥΣΙΜΩΝ – ΣΤΡΟΦΗ ΣΕ ΙΤΑΛΙΑ ΚΑΙ ΣΚΑΝΔΙΝΑΒΙΑ

Σε περαιτέρω περικοπές πτήσεων κατά τους πιο αδύναμους χειμερινούς μήνες προχωρά η Ryanair, προκειμένου να περιορίσει την έκθεσή της στις μη αντισταθμισμένες τιμές των αεροπορικών καυσίμων. Παράλληλα εξετάζει τη μεταφορά χωρητικότητας σε αγορές με χαμηλότερα τέλη, όπως η Ιταλία και η Σκανδιναβία. Η Ryanair θα προσφέρει συνολικά 435 δρο-

μολόγια κατά τη χειμερινή περίοδο. Ωστόσο, αναμένεται να περιορίσει τη χωρητικότητά της, καθώς το υψηλότερο κόστος των αεροπορικών καυσίμων και η χαμηλότερη καταναλωτική ζήτηση πιέζουν τον κλάδο. Η Ryanair έχει ήδη μειώσει τον ετήσιο στόχο για τον αριθμό επιβατών για το οικονομικό έτος, προειδοποιώντας ότι θα πραγματοποιήσει λιγότερες πτήσεις κατά τη χειμερινή περίοδο.

ΣΤΟ ΣΤΟΧΑΣΤΡΟ ΟΙ ΒΡΕΤΑΝΙΚΟΙ ΦΟΡΟΙ

Ο O'Leary επανέλαβε την κριτική του στη βρετανική φορολογική πολιτική στον τουρισμό, υποστηρίζοντας ότι οι "visitor taxes" αυξάνουν το κόστος και περιορίζουν την ανταγωνιστικό-

τητα του Ηνωμένου Βασιλείου έναντι άλλων ευρωπαϊκών αγορών.

Παράλληλα, επέκρινε την πρόταση για πρόσθετο φόρο στα ξενοδοχεία από τις τοπικές αρχές, εκτιμώντας ότι θα λειτουργούσε αποτρεπτικά για τις ταξιδιωτικές δαπάνες.

Ο CEO της Ryanair άσκησε επίσης κριτική στον Martin Rolfe, επικεφαλής της National Air Traffic Services, για προβλήματα στον έλεγχο εναέριας κυκλοφορίας που προκάλεσαν διαταραχές στις πτήσεις σε ολόκληρο το Ηνωμένο Βασίλειο.

Σύμφωνα με τον O'Leary, η πιο πρόσφατη διαταραχή κόστισε στη Ryanair περίπου £4 εκατ. έως £5 εκατ., επιβαρύνοντας περαιτέρω τη λειτουργία της εταιρείας.



Michael O'Leary, Group CEO, Ryanair

> ΕΛΤΟΝ

ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΣΕ ΨΗΦΙΟΠΟΙΗΣΗ ΚΑΙ ΕΠΕΚΤΑΣΗ ΣΕ ΝΕΕΣ ΑΓΟΡΕΣ

Σε δύο άξονες κινείται το επενδυτικό πλάνο της ΕΛΤΟΝ. Πρώτον, στην ολοκλήρωση εγκατάστασης του ERP και στην ψηφιοποίηση και δεύτερον στην επέκταση των πωλήσεων στις αγορές που δραστηριοποιείται. Ήδη από την 1η Ιανουαρίου 2024 το νέο ERP έχει εγκατασταθεί σε ασφαλές περιβάλλον Cloud στη μητρική και από 1η Ιανουαρίου 2025 στη μεγαλύτερη θυγατρική του ομίλου την ΕΛΤΟΝ Ρουμανίας. Εντός του έτους 2025 ολοκληρώθηκε η υλοποίηση του νέου ERP και στις θυγατρικές σε Σερβία και Τουρκία. Εντός του 2026 θα ολοκληρωθεί η απορρόφηση της θυγατρικής εταιρείας "Ν.Λέκος ΑΕ" και η λογιστική και οικονομική παρακολού-

θηση της θα γίνεται μέσω του ενιαίου ERP συστήματος.

ΘΕΤΙΚΕΣ ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ

Με τις νέες συνθήκες που έχουν διαμορφωθεί λόγω των γεωπολιτικών μεταβολών, των αντιφατικών αποφάσεων των ΗΠΑ για τα μείζονα προβλήματα (Ουκρανία, Μέση Ανατολή, εξοπλισμού) και των πληθωριστικών πιέσεων και δεδομένου ότι ο όμιλος δεν έχει δραστηριότητα στην Μέση Ανατολή, οι προοπτικές για τον παραμένουν θετικές μεσοπρόθεσμα και μακροπρόθεσμα. Ωστόσο, όπως σε όλη την αγορά, τα κέρδη πιέζονται από την αύξηση του ενεργειακού και μεταφορικού κόστους.



Θάνος Ηλιόπουλος, Γενικός Διευθυντής,
ΕΛΤΟΝ

Όμιλος (ποσά σε εκατ. €)	01.01 – 30.06.2026	01.01 – 30.06.2025	Μεταβολή %
Κύκλος εργασιών	94,92	89,95	+5,53%
Μικτά κέρδη	16,69 17,58%	13,94 15,50%	+19,74%
EBITDA	5,75 6,06%	4,26 4,73%	+35,15%
EBIT	4,83 5,09%	3,35 3,72%	+44,48%
Κέρδη προ φόρων	4,00 4,22%	2,29 2,55%	+74,44%
Κέρδη μετά από φόρους	3,22 3,39%	1,56 1,73%	+106,34%
Εταιρεία (ποσά σε εκατ. €)	01.01 – 30.06.2026	01.01 – 30.06.2025	Μεταβολή %
Κύκλος εργασιών	47,84	47,08	+1,61%
Μικτά κέρδη	8,04 16,81%	6,98 14,83%	+15,22%
EBITDA	2,47 5,16%	2,12 4,51%	+16,22%
EBIT	2,00 4,18%	1,65 3,50%	+21,53%
Κέρδη προ φόρων	2,21 4,61%	1,62 3,45%	+35,92%
Κέρδη μετά από φόρους	1,81 3,79%	1,23 2,62%	+46,80%

> ΑΔΜΗΕ

Η ΝΕΑ ΦΑΣΗ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ, Ο ΔΑΝΕΙΣΜΟΣ ΚΑΙ Η ΑΝΤΑΜΟΙΒΗ ΜΕΤΟΧΩΝ

Διασφαλισμένο είναι το επενδυτικό πρόγραμμα του ΑΔΜΗΕ έως το 2029, ύψους €9 δισ. Στο επενδυτικό σκέλος, η τέταρτη και τελευταία φάση της διασύνδεσης των Κυκλάδων έχει ολοκληρωθεί κατασκευαστικά και αναμένεται να ενσωματωθεί πλήρως στο σύστημα έως το τέλος του 2026.

Παράλληλα προχωρούν τα έργα για τη διασύνδεση των Δωδεκανήσων, ενώ στο Great Sea Interconnector η Meridiam εισήλθε ως πλειοψηφικός μέτοχος, με τον ΑΔΜΗΕ να παραμένει στρατηγικός μέτοχος και να διατηρεί την τεχνική ηγεσία κατά την κατασκευή. Οι επενδυτικές δαπάνες στο α'

εξάμηνο περιορίστηκαν στα €157,2 εκατ., έναντι €300,4 εκατ. την αντίστοιχη περίοδο του 2025. Η διοίκηση αποδίδει την υποχώρηση στον χρονισμό εκτέλεσης του επενδυτικού προγράμματος, καθώς οι δαπάνες προβλέπεται να είναι αυξημένες στο δεύτερο μισό του έτους.

Συνοπτικά μεγέθη ΑΔΜΗΕ ΣΥΜΜΕΤΟΧΩΝ Α.Ε.

Ποσά σε εκατ. ευρώ	H1 2026	H1 2025	Δ%	Q2 2026	Q2 2025	Δ%
Μερίδιο συμμετοχής σε επενδύσεις, μέθοδος καθαρής θέσης	45,8	34,5	32,8%	21,4	14,8	44,9%
EBITDA	44,9	33,8	32,7%	20,9	14,4	45,3%
EBIT	44,9	33,8	32,7%	20,9	14,4	45,4%
Καθαρά Κέρδη	45,1	34,1	32,1%	21,0	14,6	44,3%
Κέρδη ανά Μετοχή (ευρώ)	0,19	0,15	29,3%	0,09	0,06	37,6%

Ποσά σε εκατ. ευρώ	30.06.2026	31.12.2025
Ταμειακά Διαθέσιμα και Ισοδύναμα λήξης περιόδου	66,0	15,6

ΠΤΩΣΗ ΔΑΝΕΙΣΜΟΥ

Σημαντική υποχώρηση στο εξάμηνο κατέγραψε ο καθαρός δανεισμός του ομίλου, ο οποίος στις 30 Ιουνίου διαμορφώθηκε στα €500,3 εκατ., από €1,378 δισ. στο τέλος του 2025. Τα ταμειακά διαθέσιμα και ισοδύναμα ανέρχονταν σε €1,097 δισ., έναντι €224,5 εκατ. στο τέλος της προηγούμενης χρήσης.

Ο συνολικός δανεισμός του ομίλου ανερχόταν σε €1,57 δισ., εκ των οποίων €902,1 εκατ. αφορούσαν τραπεζικά και €668,2 εκατ. ομολογιακά δάνεια.

ΤΑ ΟΡΟΣΗΜΑ

Τα τρία μεγαλύτερα έργα που θα χρηματοδοτήσει το μεγάλο επενδυτικό πρόγραμμα της

εισηγμένης είναι:

- Ηλεκτρική Διασύνδεση Κρήτη - Αττική: Το εμβληματικό έργο που θα εντάξει οριστικά την Κρήτη στο ηπειρωτικό σύστημα μεταφοράς
- Μεγάλη Διασύνδεση Ελλάδας - Κύπρου - Ισραήλ (Great Sea Interconnector): Η στρατηγική υποδομή που θα άρει την ενεργειακή απομόνωση της Κύπρου και θα συνδέσει την Ελλάδα με την Μέση Ανατολή
- Ηλεκτρική Διασύνδεση Κυκλάδων (Δ' Φάση): Η τέταρτη και τελευταία φάση για την πλήρη ενσωμάτωση του νησιωτικού συμπλέγματος (Σαντορίνη, Μήλος, Φολέγανδρος κ.α.) στο εθνικό δίκτυο

ΠΡΟΜΕΡΙΣΜΑ

Το διοικητικό συμβούλιο ενέκρινε παράλληλα προμέρισμα για τη χρήση 2026 συνολικού μικτού ποσού €18,13 εκατ., ή €0,05 ανά μετοχή. Για τη χρήση 2025 οι συνολικές διανομές είχαν διαμορφωθεί σε περίπου €0,14 ανά μετοχή.

Νίκος Ταμπακόπουλος
nicolas@notice.gr



Μανούσος Μανουσάκης, ΑΔΜΗΕ

> AVAX

ΙΣΤΟΡΙΚΟ ΥΨΗΛΟ ΤΖΙΡΟΥ ΣΤΟ ΕΞΑΜΗΝΟ ΚΑΙ ΑΝΕΚΤΕΛΕΣΤΟ €3 ΔΙΣ. - ΤΑ TOP 8 PROJECTS

Σε ιστορικά υψηλά διαμορφώθηκαν οι πωλήσεις του ομίλου Anax στο α' εξάμηνο. Ειδικότερα, ο κύκλος εργασιών ενισχύθηκε κατά 1%, ως αποτέλεσμα των έργων που εκτελεί



Κωνσταντίνος Μιτζιάλης,
Διευθύνων Σύμβουλος
Anax

στην Ελλάδα και την Ρουμανία.

Με όλες τις συμβάσεις έργων να έχουν εισέλθει πλέον σε ώριμη φάση, το EBITDA υποχώρησε κατά 2,57%, με το περιθώριο EBITDA του κλάδου της κατασκευής (12,6%) να διατηρείται σε επίπεδα ανώτερα ολόκληρου του 2025 (10,8%).

Ακόμη, τα καθαρά κέρδη εμφάνισαν μικρή πτώση της τάξης του 4,2%.

DATA α' εξάμηνο (σε εκατ.)

Κύκλος εργασιών	EBITDA	Καθαρά κέρδη
2026: 472,0	2026: 68,3	2026: 27,3
2025: 467,5	2025: 70,1	2025: 28,5

ΑΝΕΚΤΕΛΕΣΤΟ

Παρά τον πολύ υψηλό ρυθμό εκτέλεσης των έργων, το ανεκτέλεστο υπόλοιπο των υπογεγραμμένων κατασκευαστικών παραμένει υψηλό, και μάλιστα αυξημένο έναντι του 2025.

Ανέρχεται σε €3 δισ. ως αποτέλεσμα της υπογραφής νέων συμβάσεων €850 εκατ. εντός του 2026. Παράλληλα, υψηλό είναι το ποσοστό από επαναλαμβανόμενους πελάτες με τους οποίους διατηρεί μακροχρόνια συνεργασία.

Τα έργα εσωτερικού αντιπροσωπεύουν το 96% του συνολικού ανεκτέλεστου υπολοίπου, τα δημόσια έργα αντιστοιχούν σε ποσοστό 41%, ενώ τα ιδιωτικά έργα και οι ΣΔΙΤ το 59%.

Τα top 8 projects καλύπτουν πάνω από το 60% του συνολικού ανεκτέλεστου.

Athens Metro Line 4  Contract €981m Backlog €648m % completion 34% % total 22%	Stavros Niarchos Foundation – 3 Hospitals  Contract €443m Backlog €301m % completion 32% % total 10%	Ellinikon Infrastructure Works  Contract €456m Backlog €216m % completion 53% % total 7%	Bralos – Amfissa National Road  Contract €307m Backlog €214m % completion 30% % total 7%
Ioannina – Kakavia National Road  Contract €172m Backlog €160m % completion 7% % total 5%	Mintia Power Plant 1.750MW (Romania)  Contract €718m Backlog €117m % completion 84% % total 4%	Road & Rail restoration works from Daniel storm  Contract €175m Backlog €111m % completion 37% % total 4%	Flyover Thessaloniki PPP (50% participation)  Contract €223m Backlog €80m % completion 64% % total 3%

ΝΕΑ ΕΡΓΑ

Στη διάρκεια του γ' τριμήνου, ο όμιλος έχει υπογράψει συμβάσεις αξίας €667 εκατ. και αναμένει τα αποτελέσματα αρκετών διαγωνισμών για ΣΔΙΤ, ιδιωτικά και δημόσια έργα στην Ελλάδα, και έργα του ενεργειακού τομέα στο εξωτερικό. Τα κυριότερα είναι τα εξής:

- **Μελέτη, κατασκευή και λειτουργία σταθμού παραγωγής ενέργειας συνδυασμένου κύκλου ισχύος 800 MW για την Λάρισα Θερμοηλεκτρική**, στην οποία συμμετέχουν οι Clavenia (38,5 %), Sirec Energy (16,5%), Volton (10%) και ΔΕΠΑ Εμπορίας (35%). Η τελική επενδυτική απόφαση αναμένεται να ληφθεί πριν από το τέλος του 2026, ανοίγοντας τον δρόμο για την έναρξη των εργασιών κατασκευής, με προθεσμία 38 μηνών για την παράδοση του έργου

- **Μελέτη, κατασκευή και λειτουργία φωτοβολταϊκού σταθμού ισχύος 275,5MW στην Ρουμανία, για την ΔΕΗ Ανανεώσιμες**, η 4η κατά σειρά συμφωνία που συνάπτεται με την ΔΕΗ Ανανεώσιμες. Επισημαίνεται ότι για λογαριασμό του ίδιου πελάτη κατασκευάζεται στην Κοζάνη φωτοβολταϊκό πάρκο ισχύος 525 MW, σε σύμβαση που υπεγράφη τον περασμένο Απρίλιο Μελέτη και κατασκευή αγωγού φυσικού αερίου υψηλής πίεσης του ΔΕ-ΣΦΑ στο τμήμα Καρπερή Σερρών – Κομοτηνή, με πρόβλεψη για μελλοντική μεταφορά καθαρού υδρογόνου
- **Κατασκευή τριώροφου κτιρίου, συνολικής επιφάνειας 4.500 τ.μ. εντός του ακαδημαϊκού campus του Αμερικανικού Εκπαιδευτικού Οργανισμού Ανατόλια στην Θεσσαλονίκη**. Τη σύμβαση υπέγραψε η ΕΤΕΘ, 100% θυγατρική

του ομίλου, και αποτελεί το 6ο κατά σειρά έργο που αναθέτει στον όμιλο Anax η Ανατόλι

ΔΑΝΕΙΣΜΟΣ

Ο δανεισμός παραμένει σε επίπεδα 2,1x EBITDA του τελευταίου δωδεκαμήνου, γεγονός που επιτρέπει, σύμφωνα με τη διοίκηση, τη δυνατότητα περαιτέρω μόχλευσης για μελλοντικές επενδύσεις.

ΣΥΜΜΕΤΟΧΕΣ

Ο όμιλος διαθέτει χαρτοφυλάκιο συμμετοχών σε παραχωρήσεις και ΣΔΙΤ σημαντικής αξίας, με αποτίμηση εύλογης αξίας €408 εκατ. έναντι €398 εκατ. στο τέλος του προηγούμενου έτους.

Μάκης Αποστόλου
makis@notice.gr

> ΣΤΟΙΧΙΜΑΝ

ΔΕΚΑ ΧΡΟΝΙΑ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ ΜΕ ΤΗΝ ΣΥΜΠΛΕΥΣΗ

Ντοκιμαντέρ για τη συμπλήρωση 10 ετών συνεργασίας με τη Σύμπλευση (+πλευση) παρουσίασε η Stoiximan σε ειδική προβολή στο Cine Φιλοθέη. Η συνεργασία ξεκίνησε το 2016 και περιλαμβάνει δράσεις στους τομείς της υγείας, του αθλητισμού, της εκπαίδευσης, του πολιτισμού και των υποδομών σε ακριτικά νησιά της Ελλάδας. Το ντοκιμαντέρ καταγράφει τον φετινό Διάπλου της Σύμπλευσης, μέσα από τις επισκέψεις στα νησιά και τις δράσεις με τις τοπικές κοινωνίες.

ΟΙ ΔΡΑΣΕΙΣ ΣΤΑ ΝΗΣΙΑ

Στο πλαίσιο της συνεργασίας έχουν πραγματοποιηθεί παρεμβάσεις σε αθλητικές και άλλες υποδομές. Μεταξύ αυτών περιλαμβάνονται: Ενδεικτικά, οι παρεμβάσεις υποδομών των τελευταίων ετών περιλαμβάνουν:

- Σίκινος: Ανακατασκευή του σχολικού γηπέδου και προμήθεια σύγχρονου εξοπλισμού γυμναστηρίου στον φετινό Διάπλου
- Άγιος Ευστράτιος: Κατασκευή σύγχρονου πολυγυπέδου (μπάσκετ, βόλεϊ, τένις, ποδόσφαιρο 5x5)
- Κάσος: Κατασκευή νέου σύγχρονου πολυγυπέδου
- Λειψοί: Πλήρης ανάπλαση και εξοπλισμός του γηπέδου μπάσκετ

- Ηρακλεία: Ενίσχυση των υποδομών του λιμανιού με την τοποθέτηση pillars
- Φούρνοι: Επίστρωση του προαυλίου και κατασκευή νέου πολυγυπέδου
- Αγαθονήσι, Αστυπάλαια, Ηρακλεία, Κίμωλο, Λειψοί: παροχή εκπαιδευτικού και τεχνολογικού εξοπλισμού

Παράλληλα, μέσω του προγράμματος "Μικροί Ήρωες Μαθαίνουν", υλοποιούνται εκπαιδευτικές και πολιτιστικές δράσεις για παιδιά των νησιών. Φέτος, σε συνεργασία με το Παιδικό & Εφηβικό Διεθνές Φεστιβάλ Κινηματογράφου Αθήνας, πραγματοποιήθηκε αποκλειστική προβολή ταινίας για τα παιδιά των ακριτικών νησιών.

Ο 12ος ΔΙΑΠΛΟΥΣ

Στον φετινό, 12ο Διάπλου της Σύμπλευσης συμμετείχαν περισσότεροι από 100 εθελοντές με 11 σκάφη, τα οποία ταξίδεψαν σε ακριτικά νησιά του Αιγαίου. Στην αποστολή συμμετείχαν επίσης ο Δημήτρης Διαμαντίδης, ο Ντέμης Νικολαΐδης και ο Γιώργος Λέντζας, ως συνεργάτες και CSR ambassadors της Stoiximan. Η παρουσία τους καταγράφηκε στο ντοκιμαντέρ που παρουσιάστηκε στο Cine Φιλοθέη. Μιλώντας για την εμπειρία του Διάπλου και την αξία αυτής της



δεκαετούς συνεργασίας, η Πρόεδρος της Σύμπλευσης, Μαριλένα Κλίμφελ, δήλωσε: "Μέσα από το ντοκιμαντέρ μεταφέρεται η μαγεία του ταξιδιού μας, όμως η αληθινή εμπειρία στα νησιά ξεπερνά κάθε εικόνα. Στα νησιά της άγνης γραμμής αντιλαμβάνεσαι ότι η πρόσβαση σε έναν γιατρό δεν είναι πάντα δεδομένη. Κάθε χρόνο οι άνθρωποι εκεί μας περιμένουν όχι μόνο για τις εξετάσεις, αλλά και για τη σχέση που έχουμε χτίσει, ανταποδίδοντας με ανεκτίμητη αγάπη και ευγνωμοσύνη. Το να έχουμε τη Stoiximan σταθερά στο πλευρό μας εδώ και 10 χρόνια, μας δίνει τη δύναμη να συνεχίζουμε να επιστρέφουμε εκεί όπου η παρουσία μας έχει πραγματική σημασία". Η Νεφέλη Χριστοπούλου, Corporate Responsibility Manager της Stoiximan σημείωσε: "Στην Stoiximan η κοινωνική προσφορά είναι βασικό κομμάτι της φιλοσοφίας μας. Η προσπάθεια της Σύμπλευσης μάς εμπνέει, και η στήριξή μας στο έργο της αποκτά διαχρονική αξία, γιατί ακριβώς καταφέρνει να αφήνει ένα ουσιαστικό αποτύπωμα στην ακριτική Ελλάδα, εκεί που υπάρχει πραγματική ανάγκη".

> KINA

ΟΙ... ΠΕΡΟΥΚΕΣ ΚΑΙ ΤΑ ΤΕΧΝΗΤΑ ΝΥΧΙΑ ΚΑΤΑΚΤΟΥΝ ΤΙΣ ΗΠΑ

Από τις προ-αποχρωματισμένες περούκες και τα extensions έως τα press-on nails, τα beauty accessories κινεζικής παραγωγής γνωρίζουν εκρηκτική άνοδο στις ΗΠΑ, αναδεικνύοντας τις ισχυρές παραγωγικές δυνατότητες της Κίνας πέρα από τους στρατηγικούς κλάδους, όπως τα αυτοκίνητα και οι μπαταρίες.

ΑΝΟΔΟΣ ΣΤΙΣ ΕΞΑΓΩΓΕΣ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ ΜΑΛΛΙΩΝ

Οι κινεζικές εξαγωγές προϊόντων μαλλιών προς τις ΗΠΑ αυξήθηκαν κατά 12,4% σε ετήσια βάση, στα \$1,3 δισ., το α' εξάμηνο του 2026. Με βάση την πορεία τους, οι εξαγωγές για το σύνολο του έτους αναμένεται να ξεπεράσουν τα \$2,3 δισ. του 2025.

Τα προϊόντα μαλλιών αποτελούν μία από τις ταχύτερα αναπτυσσόμενες κατηγορίες κινεζικών εξαγωγών. Αντίστοιχα, οι παραγωγοί τεχνητών νυχιών κάνουν λόγο για έντονη αύξηση της ζήτησης.

Η ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΗ ΙΣΧΥΣ ΤΗΣ ΚΙΝΑΣ

Η Κίνα αξιοποιεί την κλίμακα παραγωγής και την αναβάθμιση των προϊόντων της για



να ανταγωνιστεί στις παγκόσμιες αγορές τόσο σε προϊόντα υψηλής τεχνολογίας, όσο και σε χαμηλότερης προστιθέμενης αξίας. Η ανταγωνιστικότητα ενισχύεται από εξειδικευμένα παραγωγικά κέντρα. Στην Xuchang, περίπου 300.000 άνθρωποι απασχολούνται στη βιομηχανία μαλλιών, ενώ στην Donghai δραστηριοποιούνται σχεδόν 25.000 επιχειρήσεις παραγωγής press-on nails.

Οι οικονομίες κλίμακας και η ολοκληρωμένη εφοδιαστική αλυσίδα επιτρέπουν στους Κινέζους παραγωγούς να διατηρούν ανταγωνιστικό πλεονέκτημα. Στην παραγωγή περούκων, μέρος της εντατικής εργασίας ανατίθεται σε παραγωγούς στην Βόρεια Κορέα, ενώ μέρος της απαιτούμενης τρίχας προέρχεται από αγροτικές περιοχές της Κίνας.

ΤΙΚΤΟΚ ΚΑΙ ΕΞΑΤΟΜΙΚΕΥΣΗ

Η ζήτηση αποτυπώνεται και στο TikTok, όπου, σύμφωνα με την Fast Moss, τα προϊόντα μαλλιών καταλάμβαναν τον Αύγουστο 17 από τις 20 κορυφαίες θέσεις ως προς τα έσοδα από fashion accessories στις ΗΠΑ.

Οι πελάτες εκτιμούν την εξατομίκευση, η οποία επιτρέπει υψηλότερες τιμές ακόμη και για μικρότερες ποσότητες.

Παράλληλα, οι Κινέζοι παραγωγοί εμφανίζονται σχετικά απότομοι από το ενδεχόμενο νέων αμερικανικών δασμών, καθώς η ζήτηση παραμένει ισχυρή και η παραγωγική δυναμικότητα δύσκολα αναπτύσσεται εκτός Κίνας.

> ROYAL CARIBBEAN

ΚΟΝΤΑ ΣΕ DEAL \$3 ΔΙΣ. ΓΙΑ ΤΟ 50% ΤΗΣ SANDALS

Κοντά στην επίτευξη συμφωνίας ύψους περίπου \$3 δισ. για την απόκτηση του 50% της Sandals βρίσκεται η Royal Caribbean, σύμφωνα με πρόσωπο που γνωρίζει τις σχετικές διαπραγματεύσεις.

Η συμφωνία αποτιμά την αλυσίδα resorts της Καραϊβικής περίπου στα \$6 δισ. και, σύμφωνα με την ίδια πηγή, αναμένεται να ενισχύσει τις προοπτικές ανάπτυξης και των δύο εταιρειών. Οι διαπραγματεύσεις βρίσκονται ακόμη σε εξέλιξη και δεν είναι βέβαιο ότι θα καταλήξουν σε συμφωνία, διευκρίνισε η πηγή, η οποία ζητά-

σε να μην κατονομαστεί καθώς οι συζητήσεις δεν έχουν δημοσιοποιηθεί. Η μετοχή της Royal Caribbean υποχώρησε περίπου 6% μετά τα δημοσιεύματα, αρχικά από τους Financial Times, για την πιθανή συμφωνία.

ΠΙΕΣΕΙΣ ΣΤΗ ΜΕΤΟΧΗ

Η μετοχή της Royal Caribbean έχει υποχωρήσει περίπου 25% το τελευταίο έτος, μετά την αναθεώρηση προς τα κάτω των προβλέψεων για τα έσοδα, λόγω της ασθενέστερης ζήτησης για κρουαζιέρες στην Ευρώπη.

Η πιθανή συμφωνία με την Sandals εντάσσεται, σύμφωνα με το δημοσίευμα, στη στρατηγική της Royal Caribbean να διαφοροποιήσει τη δραστηριότητά της πέρα από την κρουαζιέρα και να εξελιχθεί σε ευρύτερο γκέιτ των διακοπών. Η εταιρεία ήδη διαθέτει αρκετούς ιδιωτικούς προορισμούς για τους επιβάτες των κρουαζιερόπλοιών της, ωστόσο τα τελευταία

χρόνια επιδιώκει να ενισχύσει περαιτέρω την παρουσία της στον τομέα των χερσαίων τουριστικών υπηρεσιών.

ΕΙΣΟΔΟΣ ΣΤΑ ALL INCLUSIVE RESORTS

Η Sandals, μαζί με το brand Beaches, διαθέτει περισσότερα από δώδεκα resorts σε ολόκληρη την Καραϊβική. Μια συμφωνία με την Royal Caribbean θα έδινε στον όμιλο σημαντική παρουσία στην αγορά των all-inclusive resorts, διευρύνοντας το χαρτοφυλάκιό του πέρα από την παραδοσιακή δραστηριότητα των κρουαζιέρων.

Η κίνηση θα επέτρεπε παράλληλα στην Royal Caribbean να προσφέρει στους πελάτες της περισσότερες επιλογές διαμονής και διακοπών στην ξηρά, ενισχύοντας τη στρατηγική της για παρουσία σε ένα ευρύτερο φάσμα της ταξιδιωτικής αγοράς.



Michael Bayley,
CEO, Royal Caribbean

> AS COMPANY

TO BUSINESS PLAN, TO GUIDANCE
ΚΑΙ ΤΑ ΔΥΟ ΑΚΙΝΗΤΑ ΣΤΗΝ ΚΡΗΤΗ

Θετικά κρίνονται τα μεγέθη εξαμήνου που ανακοίνωσε η AS Company, με τα καθαρά κέρδη, τον τζίρο και τα EBITDA να αυξάνονται.

Η αύξηση οφείλεται κυρίως στην είσπραξη

εμπορικών απαιτήσεων που είχαν δημιουργηθεί κατά την προηγούμενη χρήση λόγω των αυξημένων πωλήσεων του 2025, εξέλιξη που ενίσχυσε τις ταμειακές εισροές και τη ρευστότητα του ομίλου. Η AS Company εξα-

κολουθεί να εμφανίζει μηδενικό τραπεζικό δανεισμό, ενώ τα χρηματοοικονομικά περιουσιακά στοιχεία και οι λοιπές επενδύσεις ανήλθαν στα τέλη Ιουνίου σε €28,48 εκατ., έναντι €21,17 εκατ. έναν χρόνο νωρίτερα.

Συνοπτικά Ενοποιημένα Οικονομικά Στοιχεία Α' εξαμήνου

€	30/06/2026	30/06/2025	%
Κύκλος Εργασιών	15.953.455	15.311.651	+4,19%
Μικτό Κέρδος	52,21%	48,32%	
Κέρδη προ Τόκων, Αποσβέσεων και Φόρων (EBITDA)	3.167.288	2.476.719	+27,88%
Κέρδη προ Φόρων	3.116.336	1.832.936	+70,02%
Κέρδη μετά από Φόρους	2.352.417	1.424.935	+65,09%

TO GUIDANCE

Για το σύνολο της χρήσης παρά την αυξημένη αβεβαιότητα και το αυξημένο κόστος μεταφορών και ενέργειας, το 2026 αναμένεται να κλείσει με σημαντική άνοδο πωλήσεων, κερδών και λειτουργικής κερδοφορίας. Ωστόσο, η έντονη εποχικότητα του κλάδου καθιστά το β' εξάμηνο καθοριστικό για τη διαμόρφωση των συνολικών μεγεθών της εισηγμένης.

ΤΑ ΔΥΟ ΑΚΙΝΗΤΑ ΣΤΗΝ ΚΡΗΤΗ

Μετά την πώληση των εννέα ακινήτων στην Ελούντα της Κρήτης εντός του 2025 η εταιρεία διατηρεί στην ιδιοκτησία της δύο εκτάσεις επενδυτικών ακινήτων στο νησί. Μία στα Μάταλα Ηρακλείου και μία στην Πλάκα Ελούντας Αγ. Νικολάου εκτάσεων 24.100 τ.μ. και 31.100 τ.μ.



Στράτος Ανδρεάδης, Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος, AS Company

αντιστοίχως. Η αξιοποίησή τους βρίσκεται στις άμεσες προτεραιότητες της διοίκησης.

TO BUSINESS PLAN

Για το σύνολο του έτους η εταιρεία αναμένεται να κινηθεί ως εξής:

- προσεκτική διαχείριση του κόστους
- ενίσχυση του χαρτοφυλακίου own-branded προϊόντων
- δυναμική ανάπτυξη του trade marketing
- συστηματική ενδυνάμωση Sales, Marketing και R&D
- ενίσχυση των logistics για ταχύτερη εξυπηρέτηση και άμεση υποστήριξη των πελατών

Νίκος Ταμπακόπουλος
nicolas@notice.gr

> SPITOGATOS

ΕΞΕΤΑΖΕΙ ΝΕΕΣ ΚΙΝΗΣΕΙΣ ΣΤΑ ΒΑΛΚΑΝΙΑ ΜΕΤΑ ΤΗΝ ΕΞΑΓΟΡΑ ΣΤΗΝ ΣΕΡΒΙΑ - ΑΥΞΗΜΕΝΗ Η ΖΗΤΗΣΗ ΑΠΟ ΤΟΥΣ ΞΕΝΟΥΣ

Την περαιτέρω επέκταση στα Βαλκάνια εξετάζει ο Spitogatos, έχοντας ολοκληρώσει τον περασμένο Δεκέμβριο δεύτερη εξαγορά στην Σερβία. Παράλληλα, διερευνά ευκαιρίες στην Ανατολική Ευρώπη, ενώ προτεραιότητα δίνει στην ενίσχυση της θέσης του στις αγορές όπου ήδη δραστηριοποιείται.

Όπως ανέφερε ο CEO και συνιδρυτής του Spitogatos, Δημήτρης Μελαχροινός, η εταιρεία καταγράφει σταθερή άνοδο χρόνο με τον χρόνο. Για την ανάπτυξη των δραστηριοτήτων της εκτός Ελλάδας επενδύει σε διαφήμιση, μεταξύ άλλων και στην τηλεόραση, επιδιώκοντας να αυξήσει το μερίδιό της στις τοπικές αγορές. Σύμφωνα με τον ίδιο, η δραστηριότητα στην Σλοβενία δεν είναι ζημιόγonos, ενώ δεν έδωσε οικονομικά μεγέθη ή συγκεκριμένους στόχους για την πορεία του ομίλου το 2026.



Δημήτρης
Μελαχροινός, CEO,
Spitogatos

Στον σχεδιασμό για τις αγορές του εξωτερικού, αλλά και της Ελλάδας, εντάσσεται και η εισαγωγή εργαλείων Τεχνητής Νοημοσύνης. Οι χρήστες της πλατφόρμας μπορούν και στην Ελλάδα εδώ και λίγες ημέρες να δουν τις εφαρμογές για την αντιστοίχιση χρηστών και ακινήτων, την εξατομίκευση των προτάσεων και την αυτοματοποίηση εργασιών για τους επαγγελματίες του real estate.

Υπενθυμίζεται ότι ο Spitogatos λειτουργεί στην Ελλάδα από το 2006 και από το 2014 ανήκει στον όμιλο Real Web, στον οποίο περιλαμβάνεται και το ιταλικό Immobiliare.it.

Η ΘΕΣΗ ΣΤΗΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΓΟΡΑ

Σύμφωνα με τον κ. Μελαχροινό η ελληνική πλατφόρμα έχει περισσότερους από 3 εκατ. μηνιαίους επισκέπτες και πάνω από 100 εκατ. προβολές σελίδων τον μήνα.

Πέρα από τις αγγελίες ακινήτων, ο όμιλος αναπτύσσει δραστηριότητα γύρω από τα δεδομένα της αγοράς και τη στεγαστική χρηματοδότηση. Η επένδυση στην IMS-FC συνδέει την αναζήτηση κατοικίας με τη διερεύνηση επιλογών δανεισμού, σε μια αγορά όπου, σύμφωνα με τα στοιχεία που παρουσιάστηκαν, μόλις το 23% των αγοραπωλησιών γίνεται με στεγαστικό δάνειο, έναντι 45% στην Ευρώπη.

Οι εκταμιεύσεις στεγαστικών δανείων στην Ελλάδα ανήλθαν σε €1,835 δισ. στο οκτάμη-

νο, αυξημένες κατά 34,9% σε σχέση με την αντίστοιχη περίοδο του 2025, σύμφωνα με την IMS-FC.

Τα δάνεια μέσω των προγραμμάτων "Σπίτι μου" κατέγραψαν αύξηση 54,6%.

Τα μεγέθη δείχνουν ενίσχυση της χρηματοδότησης, αλλά και το περιθώριο που εξακολουθεί να υπάρχει, σε σχέση με τη χρήση στεγαστικών δανείων στις ευρωπαϊκές αγοραπωλησίες.

ΣΤΑ ΠΡΟΣΙΤΑ ΑΚΙΝΗΤΑ Η ΖΗΤΗΣΗ

Με βάση την ανάλυση προσφοράς και ζήτησης για το οκτάμηνο του 2026, συγκρίνοντας τα διαθέσιμα ακίνητα με τις αναζητήσεις και τις εκδηλώσεις ενδιαφέροντος προς τις αγγελίες, η διοίκηση του Spitogatos ανέφερε ότι η βάση της ανάλυσης περιλαμβάνει περισσότερα από 650.000 ακίνητα.

Έτσι, πανελλαδικά, σε κάθε διαθέσιμο ακίνητο προς ενοικίαση αντιστοιχούν κατά μέσο όρο

- 2,41 εκδηλώσεις ενδιαφέροντος
- 23,38 αναζητήσεις

Στα ακίνητα προς πώληση οι αντίστοιχοι δείκτες είναι 0,79 και 11,68. Η συνολική εικόνα, ωστόσο, αποκρύπτει μεγάλες διαφορές ανά περιοχή και τιμή. Η ζήτηση συγκεντρώνεται κυρίως στις μικρότερες και οικονομικότερες κατοικίες.

Σε ποιες γειτονιές της Αττικής η πίεση στα ενοίκια γίνεται εντονότερη

Ενοικίαση στην Αττική: Top 10 γειτονιές με βάση τους χρήστες ανά ακίνητο, Φθινά ενοίκια (< €600)

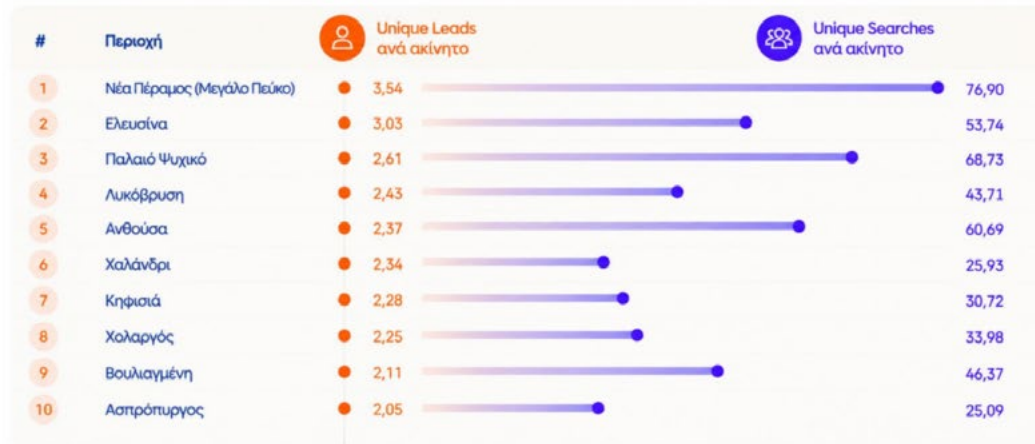


Στο Top 10 εμφανίζονται γειτονιές από Δυτική Αθήνα, Βόρεια και Ανατολικά Προάστια, με την Ελευσίνα, το Μαρούσι, το Ηράκλειο, την Παλλήνη και το Χαλάνδρι να ξεχωρίζουν, δείχνοντας ότι η υψηλή ζήτηση είναι έντονα διασπαρμένη γεωγραφικά.



Σε ποιες γειτονιές της Αττικής η πίεση στις πωλήσεις γίνεται εντονότερη

Πώληση στην Αττική: Top 10 γειτονιές με βάση τους χρήστες ανά ακίνητο, Φθηνά ακίνητα (< €250K)



Υψηλή πίεση εμφανίζεται σε διαφορετικές ζώνες της Αττικής, με έντονη παρουσία στα Βόρεια Προάστια αλλά και στην Υπόλοιπη Αττική. Η Νέα Πέραμος, η Ελευσίνα, το Παλαιό Ψυχικό, η Λυκόβρυση και το Χαλάνδρι ξεχωρίζουν.

Ενδεικτικά,

- στα Βόρεια Προάστια της Αττικής τα ενοίκια κάτω των €600 συγκεντρώνουν 21,1 εκδηλώσεις ενδιαφέροντος και 281,7 αναζητήσεις ανά διαθέσιμο ακίνητο
- στα ενοίκια άνω των €1.500 υποχωρεί

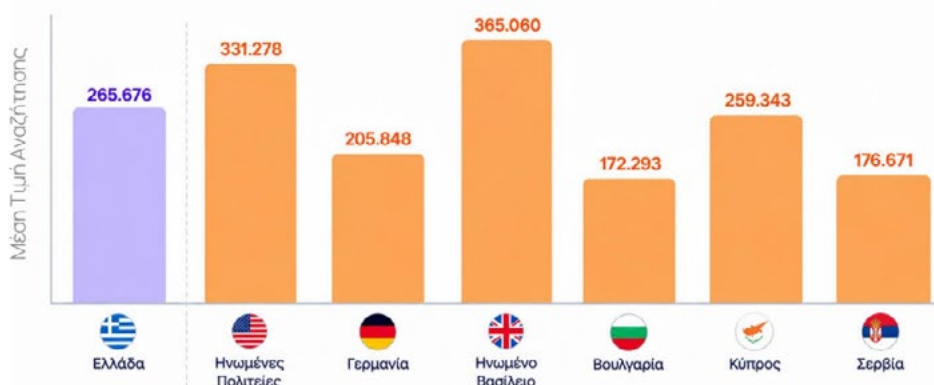
έως και 42 φορές

- στο κέντρο της Αθήνας, στην κατηγορία έως €600 καταγράφονται 3,9 εκδηλώσεις ενδιαφέροντος ανά ακίνητο, έναντι 0,6 στην κατηγορία άνω των €1.500
- στα Δωδεκάνησα τα ενοίκια κάτω των

€600 συγκεντρώνουν 22,4 εκδηλώσεις ενδιαφέροντος ανά ακίνητο. Στην αγορά πώλησης, το ενδιαφέρον επικεντρώνεται στις κατοικίες έως €250.000, ενώ στα ακίνητα άνω των €550.000 η ένταση της ζήτησης είναι χαμηλότερη σε σχέση με το διαθέσιμο απόθεμα

Η χώρα προέλευσης αλλάζει και τη μέση τιμή αναζήτησης

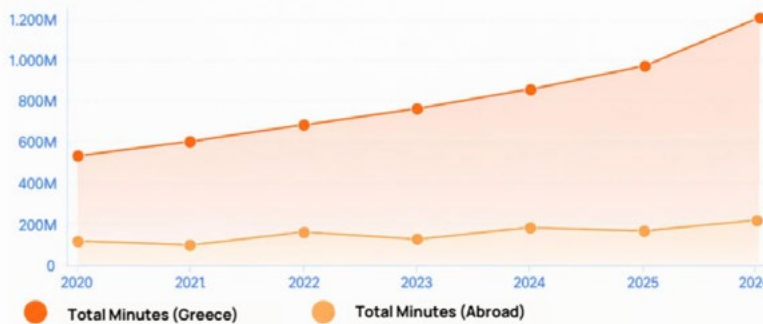
Η μέση τιμή αναζήτησης παρουσιάζει σημαντικές αποκλίσεις ανά χώρα προέλευσης, αναδεικνύοντας διαφορετικά προφίλ διεθνούς ζήτησης.



Πόσο έχει αυξηθεί η διεθνής ζήτηση;

Η διεθνής ζήτηση ενισχύθηκε κατά 60,3% από το 2020, ξεπερνώντας το 1,6 εκατ.

Εξέλιξη Χρόνου Χρήσης 2020 - 2026



**Συνολική ζήτηση
2020 - 2026**
+75,5%
(2026 vs 2020)

**Διεθνής ζήτηση
2020 - 2026**
+60,3%
(2026 vs 2020)

**Μερίδιο διεθνούς
ζήτησης
2026**
20,3%

ΑΥΞΑΝΕΤΑΙ ΤΟ ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΝ ΑΠΟ ΤΟ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ

Η διεθνής ζήτηση αποτελεί ένα ακόμη στοιχείο της εικόνας που καταγράφει η πλατφόρμα. Το ενδιαφέρον χρηστών από το εξωτερικό έχει αυξηθεί κατά 60,3% σε σχέση με το

2020 και αντιστοιχεί πλέον στο 20,3% της συνολικής ζήτησης.

Οι ΗΠΑ, η Γερμανία και το Ηνωμένο Βασίλειο παραμένουν οι βασικές χώρες προέλευσης, ενώ στις δημοφιλείς περιοχές περιλαμβάνονται, πέρα από τα με-

γάλα αστικά κέντρα, η Χαλκιδική, οι Κυκλάδες, η Καβάλα, η Μεσσηνία και τα Δωδεκάνησα.

Στέλλα Αυγουστάκη
stella@notice.gr

• Debrief •

ΝΑ Η ΕΥΚΑΙΡΙΑ

Το όνομα Tekever δεν το γνώριζα μέχρι χθες, όταν και συγκέντρωσε χρηματοδότηση \$580 εκατ., κάτι που σημαίνει ότι η αποτίμησή της φτάνει τα \$6,4 δισ., γεγονός που ανάγκασε διεθνή ΜΜΕ να ασχοληθούν μαζί της.

Έχουμε και λέμε λοιπόν:

Ξεκίνησε την πορεία της το 2001 στην Λισαβόνα από αποφοίτους του πορτογαλικού ΕΜΠ, ας πούμε. Το 2006, άρχισε μια διαδικασία διεθνοποίησης και τώρα διαθέτει λειτουργικά υποκαταστήματα στο Ηνωμένο Βασίλειο, τις ΗΠΑ και την Γαλλία, μεταξύ άλλων.

Σήμερα είναι Πορτογαλο-Βρετανική εταιρεία και αναπτύσσει αυτόνομα συστήματα με Τεχνητή Νοημοσύνη, συμπεριλαμβανομένων drones επιτήρησης.

Το Υπουργείο Άμυνας του Ηνωμένου Βασιλείου την επέλεξε για να παρέχει τεχνολογία επιτήρησης στο πλαίσιο ενός προγράμματος

αξίας έως και 400 εκατομμυρίων λιρών (περίπου \$530 εκατ.) σε διάστημα 10 ετών. Και κάπως έτσι ήρθε η χρηματοδότηση των \$580 εκατ. και η αποτίμηση των \$6,4 δισ.

Γιατί τα γράφουμε όλα αυτά. Προφανώς όχι για λόγους διαφήμισης. Επειδή, όμως, η εν λόγω περίπτωση δείχνει πώς και πόσο αλλάζει ο κόσμος, και ποιες και πόσες ευκαιρίες αναδύονται στο νέο περιβάλλον.

Η Ελλάδα, όπως και η Πορτογαλία, δεν μπορούν να γίνουν βιομηχανικές υπερδυνάμεις. Ο καιρός αυτός πέρασε, πάει πέταξε. Δεν θα μπορούσε η χώρα μας να κατασκευάσει για παράδειγμα, κινητήρες αεροσκαφών. Πρόκειται για δυνατότητα που έχουν μια χούφτα χώρες και έχει προκύψει μετά από δεκαετίες συσσωρευμένης γνώσης και δισεκατομμύρια σε R&D. Ακόμα και να σχεδιάσεις έναν κινητήρα jet, η μεταλλουργική εξειδίκευση

που απαιτείται για να κατασκευαστεί είναι τεράστια. Αν δεν στην πουλήσεις κάποιος, δεν θα την κατακτήσεις.

Μπορείς, όμως, να φτιάξεις drones, για παράδειγμα. Μπορείς να γράφεις κώδικα για χιλιάδες πράγματα. Και μπορείς να τα κάνεις αυτά εξαιρετικά καλά, καλύτερα ακόμα και από μεγαλύτερους παίκτες. Η περίπτωση της Tekever αποτελεί απόδειξη.

Ίσως, λοιπόν, τη μεγάλη συζήτηση περί παραγωγικότητας θα πρέπει να την ξεκινάμε όχι από το πώς θα την αυξήσουμε, αλλά από το τί θα παράγουμε. Από το τί μπορούμε να δημιουργήσουμε από το μηδέν, το ίδιο καλά αν όχι και καλύτερα, σε σχέση με τους διεθνείς ανταγωνιστές.

Γιάννης Παλιούρης
giannis@notice.gr

Business Maker

Η ΔΕΥΤΕΡΟΤΟΚΗ ΚΟΡΗ ΠΡΟΚΟΠΙΟΥ ΠΑΙΡΝΕΙ ΘΕΣΗ ΣΤΟΝ ΑΣΤΕΡΑ

Μια αλλαγή με οικογενειακό πρόσημο καταγράφηκε στο διοικητικό συμβούλιο του Αστέρη Βουλιαγμένης. Η Ιωάννα Προκοπίου, δευτερότοκη κόρη του Γιώργου Προκοπίου, εισέρχεται στο συμβούλιο της ξενοδοχειακής εταιρείας, στο οποίο Πρόεδρος παραμένει ο πατέρας της. Η απόφαση περιλαμβάνεται στο πρακτικό της 31ης Αυγούστου 2026, που καταχωρίστηκε στο ΓΕΜΗ στις 23 Σεπτεμβρίου. Η Ιωάννα Προκοπίου αντικαθιστά τον Κωνσταντίνο Μήτσιο, ο οποίος παραιτήθηκε από τη θέση του μέλους. Μετά την ανασυγκρότηση, Αντιπρόεδρος παραμένει ο Δημήτριος Λαμπρόπουλος και Διευθύνων Σύμβουλος ο Ηρακλής Παύλου. Στο πενταμελές σχήμα συμμετέχει ως μέλος ο Χρήστος Πάρις Κασιδόκωστας Λάτσης. Η θητεία του συμβουλίου

φτάνει έως τις 25 Φεβρουαρίου 2028, με δυνατότητα παράτασης μέχρι την πρώτη τακτική γενική συνέλευση που θα ακολουθήσει. Το ενδιαφέρον με την παρουσία είναι ότι η Ιωάννα Προκοπίου φέρνει εμπειρία από τη ναυτιλία, αλλά και ενασχόληση με το real estate, τον σχεδιασμό και την ανακαίνιση κτιρίων. Είναι Διευθύνουσα Σύμβουλος της Sea Traders και ιδρύτρια της Prominence Maritime, με τις δύο εταιρείες να διαχειρίζονται 40 ποντοπόρα πλοία. Η διαδρομή της ξεκίνησε από τμήματα των Dynacom Tankers Management και Dynagas την περίοδο 2003 έως 2007. Ακολούθησε η ευθύνη των τμημάτων αγοραπωλησιών και έργων, ενώ το 2010 ίδρυσε την Prominence Maritime, επενδύοντας σε πλοία μεταφοράς χύδην φορτίου. Έχει σπουδάσει

ηλεκτρολόγος και ηλεκτρονικός μηχανικός στο Bath, συνέχισε με μεταπτυχιακές σπουδές στη ναυτιλία, το εμπόριο και τα χρηματοοικονομικά στο City του Λονδίνου και ολοκλήρωσε πρόγραμμα ηγεσίας στο Harvard. Συμμετέχει επίσης σε θεσμικούς φορείς της ναυτιλίας, μεταξύ αυτών στις ενώσεις Ελλήνων εφοπλιστών και Κυπρίων πλοιοκτητών, ενώ έχει αναλάβει Αντιπρόεδρος της BIMCO. Σε συνέδριο της Capital Link είχε περιγράψει και την άλλη πλευρά της οικογενειακής διαδοχής: την ανάγκη να αποδείξει κανείς ότι αξίζει τη θέση του. Είχε αναφερθεί στην ενθάρρυνση του πατέρα της να αναλαμβάνει πρωτοβουλίες, με περιθώριο να αποτύχει και να μάθει από τα λάθη της. Τώρα προστίθεται θέση στο συμβούλιο του Αστέρη.

ΚΑΥΣΙΜΑ: Η ΑΠΟΥΣΙΑ ΤΗΣ ΕΥΡΩΠΗΣ ΚΑΙ ΤΟ... ΨΕΥΤΟΔΙΛΗΜΜΑ

Ακόμη και αν βρεθεί λύση για το Ορμούζ, η ανακούφιση στην αγορά καυσίμων δεν θα έρθει αυτομάτως. Αυτό επισημαίνει κορυφαίος παράγοντας των πετρελαιοειδών, εξηγώντας ότι χρειάζεται χρόνος τόσο για να διοχετευθούν ποσότητες πετρελαίου όσο και για να περάσουν από τα διυλιστήρια. Για την Ελλάδα, ο ίδιος ξεχωρίζει δύο πράγματα που συχνά συγχέονται: επάρκεια και τιμές. Πρόβλημα εφοδιασμού, όπως τονίζει, δεν υπάρχει. Η ανησυχία αφορά το κόστος και ειδικά το πετρέλαιο θέρμανσης, καθώς πλησιάζει η περίοδος που τα νοικοκυριά θα κληθούν να αγοράσουν... καύσιμο. Η μεγαλύτερη ένστασή του στρέφεται προς την Ευρώπη. Θεωρεί ότι ο σχεδιασμός για το 2027 και το 2030 δεν απαντά στη

σημερινή πίεση και ζητά κοινά μέτρα, αναφέροντας τη ρήτρα διαφυγής. Κατά την εκτίμησή του, επιδοτήσεις και πλαφόν μπορούν να λειτουργήσουν ως ανάχωμα, αλλά δεν αρκούν για να λύσουν το πρόβλημα. Ζητά αλλαγή της ευρωπαϊκής ενεργειακής πολιτικής, υποστηρίζοντας ότι η βιαστική μετάβαση συνέβαλε στην απώλεια 20% της ευρωπαϊκής διυλιστικής ικανότητας, με διυλιστήρια να κλείνουν και να μετατρέπονται σε αποθηκευτικούς χώρους. Στην ελληνική κατανάλωση, αντίθετα, βλέπει αντοχές. Οι επιδοτήσεις περιόρισαν την πίεση, το καλοκαίρι βοήθησε ο τουρισμός και, σύμφωνα με την εικόνα που μεταφέρει για τον Σεπτέμβριο, δεν παρατηρείται μείωση αντίστοιχη εκείνης στην Ευρώπη. Όσο για τον Ειδικό Φόρο Κατανάλωσης,

περιγράφει την ελληνική επιλογή ως εναλλακτική στη μείωσή του. Αντί να αλλάξει ο φόρος, δίνεται επιδότηση, με τον ίδιο να αναφέρει το παράδειγμα των δέκα λεπτών και να θεωρεί αντίστοιχο το οικονομικό αποτέλεσμα για τον καταναλωτή. Η διαφορά, εξηγεί, βρίσκεται στη διάρκεια και στη δημοσιονομική διαχείριση: η επιδότηση επανεξετάζεται μήνα μήνα. Διαφορετικά δεδομένα θα δημιουργούσε μια ευρωπαϊκή απόφαση μείωσης του κατώτατου ορίου του φόρου. Η προοπτική συμφωνίας φέρνει, κατά τον ίδιο, σταδιακή αποκλιμάκωση στο πετρέλαιο. Ωστόσο, η βασική προειδοποίησή του παραμένει: η Ευρώπη χρειάζεται να δράσει τώρα, καθώς η βελτίωση στις διεθνείς τιμές δεν παρακάμπτει τον χρόνο διύλισης.

Business Insight

ΕΝΟΣ MEGA DEAL (ENTERSOFTONE-HG), ΜΕΓΕΘΥΝΣΕΙΣ ΕΙΣΗΓΜΕΝΩΝ ΚΑΙ ΝΕΕΣ ΕΙΣΑΓΩΓΕΣ ΕΠΟΝΤΑΙ

Ένα πολύ χρήσιμο μέτρο σύγκρισης δίνει η **συμφωνία Entersoftone-Hg**. Μέτρο τόσο για την εύλογη/δίκαιη αποτίμηση επιχειρήσεων, ήδη εισηγμένων στο Euronext Athens, για τον **υπολογισμό του fair value εταιρειών** που είναι υπό την ομπρέλα ομίλων συμμετοχών επίσης εισηγμένων, αλλά και υπολογισμού αξίας στην περίπτωση που επιχειρηματίας/βασικός μέτοχος εξετάζει το ενδεχόμενο εισαγωγής στο ελληνικό χρηματιστήριο.

Για το deal αυτό καθ' εαυτό, [το ρεπορτάζ του BnB Daily ήταν άκρως κατατοπιστικό](#), η στήλη ως insighter θα επιχειρήσει να διακρίνει **πιθανές κρυμμένες υπεραξίες πίσω από αυτό**, να αναδείξει **ενδεχόμενες ευκαιρίες, φωτογραφίζοντας εξελίξεις που συζητιούνται**, ήδη, σε χρηματιστηριακά γραφεία και τμήματα επενδυτικής τραπεζικής.

Ας δούμε το βασικό: ο όμιλος Hg αποκτά το 70% του μ.κ. της εταιρείας σε αξία μεγαλύτερη του €1 δισ. (για το σύνολο της). **Με κέρδη EBITDA στα περίπου €44 εκατ. (2025) η συμφωνία γίνεται σε περίπου 23 φορές (τα EBITDA)**. Το αν η Hg αγοράζει φθηνά/ακριβά, σε τι προσβλέπει μελλοντικά, είναι κάτι που θα τιμολογηθεί συν τω χρόνω από την ίδια την αγορά. Και συνήθως η αγορά δεν κάνει λάθη... Να θυμίσω πως **ο ευρωπαϊκός κλάδος πληροφορικής και λογισμικού (T & Software)** τιμολογείται κατά μέσο όρο **8X έως 18X φορές** τα κέρδη/EBITDA. Μεγάλο το εύρος, εξαρτάται από το μέγεθος της εταιρείας, το επιχειρηματικό μοντέλο, το αν είναι εισηγμένη σε χρηματιστήριο (και ποιο), το εάν ενσωματώνει ήδη εφαρμογές AI (ή κατά πόσον σχεδιάζει) κ.λ.π. Μετά από μακρά περίοδο έντονης μεταβλητότητας, **οι αποτιμήσεις**

από το 2026 έχουν αρχίσει να σταθεροποιούνται σε πιο ορθολογική βάση, καθώς οι αγοραστές συνεκτιμούν περισσότερο την κερδοφορία, τα επαναλαμβανόμενα έσοδα έναντι της απλής αύξησης του τζίρου. Ωστόσο, συνεκτιμώνται παράμετροι όπως: το λογισμικό ως υπηρεσία (Software & SaaS) όπου ο μέσος πολλαπλασιαστής (EV/ebi) μπορεί να κυμανθεί από τις 15X έως και 25X, με το υψηλό premium να δικαιολογείται από τα υψηλά περιθώρια κέρδους, εύκολης κλιμάκωσης και συμβολαίων με επαναλαμβανόμενα έσοδα (MRR). Είναι και η κατηγορία των Cybersecurity & Data Analytics με 12X έως 15X λόγω υψηλής ζήτησης από αυξανόμενες ανάγκες ψηφιακής ασφάλειας και νέων ευρωπαϊκών κανονισμών.

Στο Euronext Athens τι έγινε; Την ημέρα ανακοίνωσης της συμφωνίας, **ενεργοποιήθηκαν παράλληλα εντολές στο σύνολο των μετοχών εταιρειών του κλάδου**, αδιακρίτως κυρίως αντικειμένου, επί μέρους δραστηριοτήτων, εξειδίκευσης, εφαρμογών AI, κ.α. **Η τιμολόγηση έγινε καθολικά, οριζόντια με προφανή την συμμετοχή “γρήγορου χρήματος”** και όσων έσπευσαν να αξιοποιήσουν την αφορμή για να βγάλουν ένα καλό... βδομαδιάτικο (όπως χαρακτηριστικά ειπώθηκε από αρκετούς traders). **Στη χθεσινή συνεδρίαση, η κατάσταση έγινε πιο ορθολογική**, συνέβαλε η διόρθωση του χρηματιστηρίου, έγινε ένας πρώτος διαχωρισμός. Ειδικότερα **για τη μετοχή της Profile σημειώθηκαν εισροές έως τα €10,66, νέο ιστορικό υψηλό, συνακόλουθα η χρηματιστηριακή αξία έφτασε τα €262,2 εκατ.** Φθηνή/ακριβή η εταιρεία; Με εκτιμώμενο EBITDA για το 2026 στα €17,5–€18 εκατ., καθαρό δανεισμό

προσαρμοσμένο για τα διαθέσιμα, το EV/EBITDA κυμαίνεται περίξ των 14 φορών, άρα με τα ευρωπαϊκά standards και το ύψος του τιμήματος που κατέβαλε η Hg, η εισηγμένη είναι φθηνή. Το αν και πόσο θα μπορούσε να ακριβύνει είναι συνάρτηση πολλών παραμέτρων, από το αν η διοίκηση θα προχωρήσει σε άλλη εξαγορά το 2026, διευρύνει το αντικείμενο σε AI τεχνικές, αναπτύξει νέα συστήματα στο fintech, e.t.c. κάτι που λίγο ως πολύ αφορά το σύνολο των εταιρειών, **Space Hellas, SoftWeb, Real Cons., DotSoft, Qual, Ίλυδα, EIS, κ.α.** Σε μικρότερο ή μεγαλύτερο ποσοστό φυσικά, ανάλογα με τα επί μέρους της κάθε εταιρείας ξεχωριστά. Οι ανωτέρω περιπτώσεις αφορούν στις άμεσα εισηγμένες στο χρηματιστήριο, γιατί υπάρχουν και οι... κρυμμένες σε σχήματα συμμετοχών. Τόσο **η Quest holdings όσο η Ideal Holdings**, περιλαμβάνουν στο χαρτοφυλάκιο συμμετοχών τους αυτόνομες/λειτουργικές εταιρείες πληροφορικής, τις **UniSystems και Byte** αντίστοιχα.

Κοινός τόπος στην κοινότητα πως, **η πλευρά Φέσσα** μετά από αναζήτηση αγοραστή για την εταιρεία πληροφορικής, προφανώς επειδή δεν θεώρησε τα προσφερόμενα τιμήματα εύλογα, **κλίνει προς την προοπτική της αυτόνομης εισαγωγής της UniSystems στο Euronext Athens**. Μάλιστα η συγκυρία τον βοηθά στο να επιδιώξει να προχωρήσει σε ένα IPO αποτίμησης μεγαλύτερης απ' ότι πριν την συμφωνία Entersoftone-Hg. Εάν τελικώς επιλεγεί η συγκεκριμένη διαδικασία, θα είχε ενδιαφέρον στα πόσα θα τιμολογούσαν οι κύριοι ανάδοχοι, σύμβουλοι έκδοσης. Θυμίζω πως, προ του deal, **υπολογιζόταν στα €230–€300 εκατ.** (σε όρους αποτίμησης του 100% της εταιρείας).

BnSECRET

1/ ΥΚΝΟΤ: ΠΟΥ ΟΦΕΙΛΕΤΑΙ ΤΟ ΡΑΛΙ ΤΗΣ ΜΕΤΟΧΗΣ

- Αίσθηση προκαλεί στα χρηματιστηριακά γραφεία η άνοδος της μετοχής της Υκνοτ. Σύμφωνα με αναλυτές αυτή οφείλεται στη στροφή στα εμπορικά πλοία και στις νέες αγορές που ετοιμάζει για να ενισχύσει τα μερίδιά της στη ναυτιλία. Η χθεσινή άνοδος οφείλεται στη ναύλωση του δεξαμενόπλοιου Amethyst για 3,5 μήνες με τα έσοδα να φτάνουν τα \$5,6 εκατ. Όταν για το εν λόγω τάνκερ είχε δώσει \$44 εκατ. δολάρια για να το αγοράσει...

2/ ΠΡΟΣ ΕΠΑΝΕΚΛΟΓΗ Ο ΓΙΑΝΝΗΣ ΧΑΤΖΗΣ ΣΤΗΝ ΠΟΞ

- Ολοκληρώθηκε, όπως αναμενόταν άλλωστε, η συνεδρίαση του Διοικητικού Συμβουλίου της Πανελλήνιας Ομοσπονδίας Ξενοδόχων (ΠΟΞ), επικυρώνοντας τις υποψηφιότητες για τις επερχόμενες εκλογές της 3ης Οκτωβρίου. Στα πηγαδάκια της ομοσπονδίας τα ονόματα ήταν ήδη γνωστά, όμως πλέον η διεκδίκηση των 12 θέσεων του νέου ΔΣ περνάει στην επίσημη, τελική ευθεία. Δεκαεπτά πρόσωπα ρίχνονται στη μάχη του σταυρού. Ωστόσο, ουδείς αμφισβητεί την επανεκλογή του σημερινού Προέδρου, Γιάννη Χατζή. Μεταξύ των υποψηφίων για μέλη του συμβουλίου βρίσκονται βετεράνοι του κλάδου αλλά και νέα, φιλόδοξα στελέχη που επιδιώκουν να αφήσουν το στίγμα τους. Συγκεκριμένα, οι υποψήφιοι είναι, εκτός από τον Γιάννη Χατζή, οι Μπάμπης Βούλγαρης, Κωνσταντίνα Σβύνου, Αντώνης Παγώνης, Ιορδάνης Μιχαηλίδης, Κωνσταντίνος Μαρινάκος, Άγγελος Καλλίας, Γεράσιμος Τιμοθεάτος, Ευγένιος Βασιλικός, Σοφία Φλέγγα, Ιωάννης Κυριακάκης, Γιάννης Λάσπας, Σπύρος Σουρέλης, Στέλιος Κριαράς, Ηρακλής Τσιτλακίδης, Ανδρέας Μανδρίνος και Βαγγέλης Κατσάρας. Γνωστά ονόματα του κλάδου πάντως, όπως ο Μανώλης Γιαννούλης και η Αντιγόνη Μαϊστράλη, επέλεξαν να μην θέσουν εκ νέου υποψηφιότητα. Η επόμενη μέρα των εκλογών θα φέρει και την κατανομή των αξιωματικών, μια διαδικασία που πάντα κρύβει εκπλήξεις και παρασκηνιακές διαβουλεύσεις με εξαίρεση, όπως προαναφέρθηκε, την επιλογή του προέδρου.

Editorial

Αλλού

Το τουριστικό ανακοινωθέν γράφεται πλέον μόνο του: Νέο ρεκόρ.

Είκοσι εκατομμύρια επισκέπτες στο επτάμηνο, +8,6%.

Έσοδα €13,5 δισ., +12%.

Χειροκρότημα, δηλώσεις θριάμβου, επόμενο θέμα.

Αν όμως κάτσει κανείς δύο λεπτά παραπάνω με τον πίνακα της Τράπεζας της Ελλάδος, θα δει μια... λεπτομέρεια:

Τον Ιούλιο, στην καρδιά της σεζόν, οι αφίξεις έπεσαν 3,1%.

Όχι τον Νοέμβριο, όταν η Σαντορίνη θυμάται ότι είναι νησί.

Τον Ιούλιο.

Το ρεκόρ χτίστηκε στους υπόλοιπους μήνες, ενώ στην περίοδο αιχμής, εκεί που υποτίθεται ότι βγαίνουν τα λεφτά, πρόβλημα.

Η δεύτερη λεπτομέρεια έχει ακόμα περισσότερο ενδιαφέρον:

Τα έσοδα τρέχουν γρηγορότερα από τις αφίξεις.

Στις επίσημες ανακοινώσεις αυτό λέγεται "αναβάθμιση του τουριστικού προϊόντος".

Στην καθημερινή γλώσσα λέγεται "όλα ακρίβυναν":

Οι Γερμανοί ήρθαν 7,7% περισσότεροι, αλλά άφησαν λιγότερα χρήματα.

Οι Γάλλοι ήρθαν λιγότεροι και ξόδεψαν 16,8% λιγότερα.

Κάποιος, κάπου στην Λυών, έκανε ήδη τον λογαριασμό της χωριάτικης και αποφάσισε ότι η Κροατία δεν είναι και τόσο κακή.

Τη διαφορά την καλύπτουν οι Βρετανοί, με +23,3% στις εισπράξεις. Ευτυχώς για εμάς, ο βρετανικός καιρός παραμένει αξιόπιστος άθλιος. Μια εθνική στρατηγική, που στηρίζεται στη βροχή του Μάντσεστερ, είναι πάντως ενδιαφέρουσα επιλογή. Κανείς δεν λέει ότι ο τουρισμός καταρρέει.

Λέω, όμως, κάτι πιο βαρετό και γι' αυτό πιο επικίνδυνο: Ότι το μοντέλο "περισσότεροι, ακριβότεροι, κάθε χρόνο" έχει ταβάνι, και ότι το ταβάνι μάλλον φάνηκε τον Ιούλιο.

Όταν ο πελάτης πληρώνει περισσότερα για να πάρει τα ίδια, αυτό δεν είναι αναβάθμιση.

Είναι προθεσμία.

Το ερώτημα λοιπόν δεν είναι πόσα ρεκόρ θα ανακοινώσουμε του χρόνου. Είναι πόσα θα μπορούμε να δικαιολογήσουμε.

Γιατί ο τουρίστας, σε αντίθεση με τον φορολογούμενο, έχει μια πολυτέλεια, που εμείς δεν έχουμε: Του χρόνου μπορεί απλώς να πάει αλλού.

Απλά πράγματα.

Νεκτάριος Β. Νώτης

nectarios@notice.gr