

*Yellow

Η καθημερινή σου επιβράβευση

Το Yellow κλείνει
10 χρόνια
και μοιράζει
100.000€

Γίνε ένας από τους χιλιάδες τυχερούς που κερδίζουν 10€ σε yellows, κάνοντας τις αγορές σου με κάρτες της Πειραιώς στους Συνεργάτες του Προγράμματος.



/// Piraeus

Ισχύει έως και 16/4 με κάρτες που συμμετέχουν στο Πρόγραμμα.
Όροι στο piraeusbank.gr/yellow



> ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΟ ΑΘΗΝΩΝ

Τί σηματοδοτεί η αναβάθμιση από τον MSCI
σε ανεπτυγμένη αγορά



> ΑΤΤΙΚΑ GROUP

Στροφή σε νέο στόλο και πράσινες επενδύσεις
- Γιατί δεν κοιτάζει εξαγορές στην ακτοπλοΐα



> BIG PI VENTURES

Στα robotics η επόμενη επένδυση του Growth I
- Το πλάνο για τις επόμενες κινήσεις



> FOURLIS GROUP

Στο +13% οι πωλήσεις το τρίμηνο - Στρατηγική συνεργασία
με Golden Age Capital για την ανάπτυξη της Holland
& Barrett

Editorial

Πληθωριστικές προσδοκίες

Debrief

Ξέρεις από κβάντα;

Business Maker

- Ο CEO που υποκλίθηκε στη δύναμη της... πέννας
- Τα μηνύματα από τα εργοτάξια και ο φόβος των €7.000/τ.μ. στο... Μαρούσι!

Business Insight

Euronext Athens... New Era και η ευκαιρία της Αθήνας

BnSecret

- Και το ίδρυμα Ωνάση στο πάρτι των τάνκερ
- Οι ψίθυροι στα χρηματιστηριακά γραφεία για τον αγοραστή στην Real Consulting



AGRI FOOD FORWARD

Cultivating Innovation, Harvesting Growth.

21 Απριλίου 2026

Λόγω των έκτακτων δυσμενών καιρικών συνθηκών, που προβλέπονται (κακοκαιρία Erminio), το **Agrifood Forward Conference** μεταφέρεται στις **21 Απριλίου 2026**, στον ίδιο χώρο, στο Αμφιθέατρο του Οργανισμού Κεντρικών Αγορών και Αλιείας

ΝΕΑ
ΗΜΕΡΟ-
ΜΗΝΙΑ



POWERED BY

TÜV
AUSTRIA

ΜΕ ΤΗΝ ΑΞΙΟΠΙΣΤΙΑ ΤΗΣ



NOTICE

CONTENT & SERVICES

Κλείστε
τώρα
τη θέση
σας ΕΔΩ

ΥΠΟΣΤΗΡΙΚΤΕΣ

Αρρένα
ΦΥΣΙΚΟ ΜΕΤΑΛΛΙΚΟ ΝΕΡΟ

Barilla
The Italian Food Company Since 1877

ΔΩΡΙΚΗ
ΕΡΓΟΣΗΜΕΙΟ

El Greco
ΜΕΤΕΤΑΛΛΙΚΟ ΝΕΡΟ

E
ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΓΑΛΑΚΤΟΚΟΜΙΑ Α.Ε.

KORRES

ΚΟΥΛΟΥΤΑΔΟΣ
από το 1906

**planet
ΠΑΓΩΤΑΡΑ**
...από άλλον πλανήτη!

SAMBA
COFFEE
ROASTERS

> ΕΥ ΕΛΛΑΔΟΣ

ΟΙ ΕΠΙΚΕΦΑΛΗΣ ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΩΝ ΔΙΕΥΘΥΝΣΕΩΝ ΣΤΡΕΦΟΝΤΑΙ ΣΤΟ AI

Καθώς οι πολυεθνικές επιχειρήσεις καλούνται να λειτουργήσουν σε ένα περιβάλλον αυξημένης πολυπλοκότητας, η παγκόσμια έρευνα της EY, Tax Risk and Controversy Survey, αναδεικνύει ότι οι επικεφαλής των φορολογικών διευθύνσεων τους στρέφονται όλο και περισσότερο στην GenAI, επανεξετάζοντας, παράλληλα, τα μοντέλα φορολογικής διακυβέρνησης.

Με εννέα στους δέκα (90%) συμμετέχοντες να αναμένουν αύξηση των διαφορών με τις φορολογικές αρχές τα επόμενα χρόνια, τα στελέχη κινούνται προληπτικά, αναζητώντας δομημένες και τεχνολογικά ώριμες, καινοτόμες λύσεις, που θα προετοιμάσουν τον οργανισμό τους για το μέλλον, πριν οι πιέσεις μετατραπούν σε λειτουργικό και οικονομικό κόστος.

Η έρευνα βασίζεται στις απόψεις σχεδόν 2.000 ανώτερων στελεχών του φορολογικού κλάδου παγκοσμίως και αναδεικνύει τις προκλήσεις που προκύπτουν από τις διεθνείς φορολογικές μεταρρυθμίσεις, τις απαιτήσεις για αυξημένη διαφάνεια, τις νέες τεχνολογίες και το ταχέως εξελισσόμενο ρυθμιστικό τοπίο.

Η GEN AI ΑΛΛΑΖΕΙ ΤΟΝ ΤΡΟΠΟ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ ΔΙΑΦΟΡΩΝ

Η GenAI ενσωματώνεται με γρήγορους ρυθμούς στη διαχείριση των φορολογικών κινδύνων, με το 87% των ερωτηθέντων να εκτιμούν ότι μπορεί να βελτιώσει ουσιαστικά την αποδοτικότητα και την ακρίβεια, τόσο των φορολογικών ελέγχων, όσο και της επίλυσης διαφορών με τις φορολογικές αρχές. Την ίδια στιγμή, όμως, οι πιέσεις αυξάνονται σχεδόν καθημερινά, αφενός, ως προς τον όγκο των υποθέσεων, και, αφετέρου, ως προς τον χρόνο που απαιτείται για την οριστική τους διευθέτηση.

Σε αυτό το πλαίσιο, το 70% των επικεφαλής του κλάδου δηλώνουν ότι έχουν ήδη υλοποιήσει ή βρίσκονται στη διαδικασία ενσωμάτωσης τουλάχιστον ενός εργαλείου GenAI, ειδικά σχεδιασμένου για τη διαχείριση διαφορών. Όσοι αξιοποιούν τέτοια εργαλεία, εμφανίζουν αισθητά υψηλότερα επίπεδα ικανοποίησης από τις σχετικές διαδικασίες καθώς το 46% δηλώνουν ότι είναι "πολύ ικανοποιημένοι", έναντι μόλις 31% όσων δεν



Σπύρος Καμινάρης, Εταίρος και Επικεφαλής Φορολογικών Υπηρεσιών, EY Ελλάδα

χρησιμοποιούν λύσεις AI

BEPS 2.0 ΚΑΙ ΨΗΦΙΑΚΗ ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΗ ΜΕΤΑΡΡΥΘΜΙΣΗ

Παρά τις δυνατότητες που προσφέρει η τεχνολογία, οι ανησυχίες για περαιτέρω κλιμάκωση των διαφορών με τις φορολογικές αρχές παραμένουν έντονες.

- Το 92% των στελεχών αναμένουν αύξηση των διαφορών που σχετίζονται με τον δεύτερο πυλώνα του πλαισίου BEPS (Pillar Two)
- Το 91% ανησυχούν για πιθανές εκκρεμότητες που αφορούν τον πρώτο πυλώνα (Pillar One – Amount A)
- Το 90% προβλέπουν άνοδο των διαφορών που συνδέονται με τις ενδοομιλικές συναλλαγές και τις υποχρεώσεις διαφάνειας, όπως η δημόσια δήλωση ανά χώρα (public country-by-country reporting)

Οι φόροι ψηφιακών υπηρεσιών αναδεικνύονται, επίσης, σε βασικό πεδίο μελλοντικού φορολογικού κινδύνου, ωστόσο μόλις το 49% των συμμετεχόντων δηλώνουν ότι αισθάνονται "πολύ καλά προετοιμασμένοι" για να διαχειριστούν την αναμενόμενη αύξηση διαφορών στον συγκεκριμένο τομέα.

ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΗ ΔΙΑΚΥΒΕΡΝΗΣΗ ΚΑΙ ΕΜΠΙΣΤΟΣΥΝΗ

Καθώς οι φορολογικοί κίνδυνοι εντείνονται, η ισχυρή διακυβέρνηση αναδεικνύεται σε βασικό πυλώνα αποτελεσματικής διαχείρισης των διαφορών με τις φορολογικές αρχές. Παρότι το 91% των ερωτηθέντων αναφέρουν ότι σκοπεύουν να ενισχύσουν την εστίασή τους στη διεθνή φορολογική διακυβέρνηση, μόλις το 31% εμφανίζονται "πολύ ικανοποιημένοι" από τον τρόπο με τον οποίο διαχειρίζονται σήμερα τις φορολογικές διαφορές.

Η γεφύρωση του χάσματος μεταξύ πρόθεσης και εφαρμογής είναι κρίσιμη. Τα πιο ώριμα φορολογικά τμήματα επενδύουν στη δημιουργία σαφών δομών ηγεσίας, στην κεντροποίηση της εποπτείας των διεθνών διαφορών και στην ενίσχυση της διακυβέρνησης των δεδομένων, θέτοντας τις βάσεις για μεγαλύτερη συνέπεια, διαφάνεια και έλεγχο.

ΠΙΟ ΑΠΑΙΤΗΤΙΚΟ ΤΟ ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ

Σχολιάζοντας τα ευρήματα της έρευνας, ο Σπύρος Καμινάρης, Εταίρος και Επικεφαλής Φορολογικών Υπηρεσιών της EY Ελλάδα, δήλωσε: "Σε διεθνές επίπεδο, το φορολογικό περιβάλλον γίνεται πιο ενοποιημένο, αλλά και πιο απαιτητικό. Οι φορολογικές αρχές κινούνται με μεγαλύτερο συντονισμό, αξιοποιούν περισσότερα δεδομένα και έξυπνες τεχνολογίες, και περιμένουν ταχύτερη, πιο τεκμηριωμένη ανταπόκριση από τις επιχειρήσεις στα αιτήματά τους. Βλέπουμε, επίσης, ότι οι φορολογικές διαφορές δεν αυξάνονται απλώς σε αριθμό, αλλά αλλάζουν και χαρακτήρα. Αυτό, μεταβάλλει τη φύση της φορολογικής συμμόρφωσης, με τις επιχειρήσεις να καλούνται να διαχειριστούν περισσότερα αιτήματα, πιο σύνθετα δεδομένα και αυστηρότερα χρονοδιαγράμματα, συχνά με πιο περιορισμένους πόρους"

Κατέληξε λέγοντας πως "σε αυτό το περιβάλλον, η τεχνολογία, και ειδικά η Τεχνητή Νοημοσύνη, λειτουργούν ως καταλύτης για μια πιο ώριμη σχέση με τη φορολογική διοίκηση. Όχι μόνο γιατί βελτιώνουν την ακρίβεια και την διαφάνεια, αλλά γιατί επιτρέπουν τόσο την πιο έγκαιρη διαχείριση και αντιμετώπιση των φορολογικών κινδύνων, όσο και καλύτερο έλεγχο των δεδομένων".

> ATTICA GROUP

ΣΤΡΟΦΗ ΣΕ ΝΕΟ ΣΤΟΛΟ ΚΑΙ ΠΡΑΣΙΝΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ
- ΓΙΑΤΙ ΔΕΝ ΚΟΙΤΑΖΕΙ ΕΞΑΓΟΡΕΣ ΣΤΗΝ ΑΚΤΟΠΛΟΪΑ

Την ανάγκη σταδιακής απομάκρυνσης των παλαιότερων πλοίων επιδιώκει στρατηγικά η Attica Group, όπως ανέφερε στο BnB Daily ο Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου της Attica Group, Κυριάκος Δ. Μάγειρας. Εξήγησε ότι οι συγκεκριμένες μονάδες απαιτούν αυξημένο κόστος συντήρησης και παρουσιάζουν υψηλή κατανάλωση καυσίμου, γεγονός που καθιστά τη λειτουργία τους πλέον οικονομικά μη βιώσιμη.

Στο πλαίσιο αυτό, η Attica Group προχωρά σε αντικατάσταση των παλαιών πλοίων με νεότερα και πιο αποδοτικά, υλοποιώντας μια συνολική αναδιάρθρωση του στόλου.

Η διαδικασία αυτή περιγράφεται ως στοχευμένη συγκράτηση της ανάπτυξης, με στόχο την ενίσχυση της αποδοτικότητας και της βιωσιμότητας της εταιρείας, με έμφαση κυρίως σε μονάδες που προέρχονται από την ANEK και την Hellenic Seaways.

ΤΟ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟ ΠΛΑΝΟ

Υπενθυμίζεται ότι η Attica Group υλοποιεί ένα πολυεπίπεδο επενδυτικό πρόγραμμα που στοχεύει στην ενίσχυση της αποδοτικότητας και στη μείωση του περιβαλλοντικού αποτυπώματος. Στο πλαίσιο αυτό, ενισχύει την παρουσία της στον Σαρωνικό με δύο σύγχρονα ταχύπλοα καταμαράν τύπου Aero Highspeed, υψηλής ενεργειακής απόδοσης, ενώ προχώρησε και στην πώληση πέντε παλαιότερων πλοίων, μειώνοντας σημαντικά τη μέση ηλικία του στόλου. Παράλληλα, στην Αδριατική εντάσσεται το



Κυριάκος Δ.
Μάγειρας,
Πρόεδρος
Διοικητικού
Συμβουλίου,
Attica Group

Superfast V, ενισχύοντας τη μεταφορική ικανότητα και την ποιότητα υπηρεσιών, ενώ έως το 2027 αναμένεται η προσθήκη δύο νέων πλοίων τύπου E-Flexer, που θα συμβάλουν καθοριστικά στον εκσυγχρονισμό του στόλου και στη βελτίωση της ενεργειακής αποδοτικότητας.

ΤΟ ΚΑΥΣΙΜΟ ΤΟΥ ΜΕΛΛΟΝΤΟΣ

Παράλληλα, η εταιρεία σχεδιάζει το επόμενο επενδυτικό της βήμα, το οποίο συνδέεται άμεσα με τις εξελίξεις στον τομέα των καυσίμων. Η Attica Group αναμένει τη διαμόρφωση ενός σαφούς πλαισίου για το καύσιμο του μέλλοντος, προκειμένου να προχωρήσει σε νέες ναυπηγήσεις, με έμφαση στις ανάγκες του Αιγαίου. Σήμερα, ο στόλος αριθμεί 33 πλοία, ενώ με την προσθήκη δύο νέων υπό κατασκευή μονάδων, ο μέσος όρος ηλικίας αναμένεται να διαμορφωθεί κάτω από τα 20 έτη, επίπεδο αισθητά χαμηλότερο από τον μέσο όρο της ελληνικής αγοράς. Ωστόσο, η διοίκηση επισημαίνει ότι απαιτούνται περαιτέρω επενδύσεις για την πλήρη ανανέωση.

ΑΔΡΙΑΤΙΚΗ VS ΕΛΛΑΔΑΣ

Τα νέα πλοία προορίζονται για τη γραμμή της Αδριατικής, η οποία χαρακτηρίζεται ως πιο ανταγωνιστική και οικονομικά αποδοτική, καθώς λειτουργεί σε καθεστώς ελεύθερης αγοράς. Αντίθετα, στην ελληνική ακτοπλοΐα, οποιαδήποτε επένδυση προϋποθέτει ευρύτερη συνεννόηση με θεσμικούς και κοινωνικούς φορείς, ώστε να διασφαλιστεί κοινή στρατηγική κατεύθυνση.

Σε ετήσια βάση, οι γραμμές των Δωδεκανήσων εμφανίζουν υψηλή κερδοφορία, κυρίως λόγω της έντονης μεταφοράς φορτίων, που αποτελεί βασικό πυλώνα της οικονομικής δραστηριότητας των νησιών. Η επιβατική κίνηση έχει εποχικό χαρακτήρα, ενώ η μεταφορά εμπορευμάτων διασφαλίζει τη σταθερή λειτουργία όλο τον χρόνο. Αντίστοιχα, η Κρήτη διατηρεί ισχυρή συμβολή λόγω της παραγωγικής της δραστηριότητας.

ΔΕΝ ΥΠΑΡΧΕΙ ΠΛΑΝΟ ΕΞΑΓΟΡΩΝ

Ερωτηθείς για ενδεχόμενες εξαγορές άλλων ακτοπλοϊκών εταιρειών, τόνισε ότι δεν αποτελούν προτεραιότητα, τόσο λόγω ρυθμιστικών περιορισμών όσο και λόγω στρατηγικής κατεύθυνσης. Η έμφαση δίνεται στις επενδύσεις σε νέο στόλο και στον συνολικό εκσυγχρονισμό της ακτοπλοΐας, ο οποίος, όπως υπογράμμισε, αποτελεί πλέον αναγκαιότητα και όχι πολυτέλεια.

Στέλλα Αυγουστάκη
stella@notice.gr

> LEADERSTAY

ΗΜΕΡΙΔΑ ΣΤΗΝ ΖΑΚΥΝΘΟ ΓΙΑ ΤΗΝ
ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΠΟΛΥΤΕΛΩΝ ΚΑΤΑΛΥΜΑΤΩΝ

Με μεγάλη επιτυχία και σημαντική προσέλευση πραγματοποιήθηκε στις 14 Μαρτίου στο Πνευματικό Κέντρο Ζακύνθου ημερίδα που διοργάνωσε η LeaderStay. Η εκδήλωση συγκέντρωσε επαγγελματίες του τουρισμού, ιδιοκτήτες καταλυμάτων και επενδυτές, επιβεβαιώνοντας το έντονο ενδιαφέρον για τη βιώσιμη ανάπτυξη και την αναβάθμιση του τουριστικού προϊόντος στην Ζάκυνθο και γενικότερα στην Ελλάδα.

Κατά τη διάρκεια της ημερίδας συζητήθηκαν κρίσιμα ζητήματα για τον τουριστικό κλάδο, με έμφαση στη στρατηγική ανάπτυξη πολυτελών καταλυμάτων. Ιδιαίτερη αναφορά έγινε στη σημασία της αξιοποίησης νέων τεχνολογιών και της τεχνητής νοημοσύνης, καθώς και στη χρήση δεδομένων και market insights για τη βελτιστοποίηση της διαχείρισης ακινήτων (property management). Παράλλη-



Γιώργος Τσικανδουλάκης, CEO, Leaderstay

λα, παρουσιάστηκαν οι σύγχρονες τάσεις στον τομέα της φιλοξενίας και οι προκλήσεις ενός συνεχώς εξελισσόμενου διεθνούς περιβάλλοντος.



> UBS ΓΙΑΤΙ ΒΛΕΠΕΙ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΕΣ ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ ΣΤΙΣ ΤΡΑΠΕΖΙΚΕΣ ΜΕΤΟΧΕΣ

Οι ελληνικές τράπεζες μπαίνουν σε φάση υψηλότερης ορατότητας και ισχυρών προοπτικών κερδοφορίας, με την UBS να βλέπει σημαντικά περιθώρια ανόδου στις μετοχές τους και να χαρακτηρίζει ελκυστικό το σημείο εισόδου για τους επενδυτές. Και οι τέσσερις συστημικές τράπεζες καλύπτονται με σύσταση "αγορά".

Ξεχωριστή θέση στις προτιμήσεις της UBS έχει η Eurobank, την οποία αναδεικνύει ως top pick του κλάδου, λόγω της ισχυρής παρουσίας της στη Νοτιοανατολική Ευρώπη και της υψηλής κερδοφορίας που εμφανίζει. Οι τιμές-στόχοι που δίνει η UBS συνεπάγονται σημαντικά περιθώρια ανόδου για το σύνολο του κλάδου.

ΤΑ ΜΕΓΕΘΗ

Μετά τα αποτελέσματα του δ' τριμήνου και την παρουσίαση των νέων επιχειρηματικών σχεδίων, ο οίκος εκτιμά ότι ο κλάδος περνά πλέον από τη φάση της ανάκαμψης σε εκείνη της πιο ώριμης ανάπτυξης. Σύμφωνα με την UBS, οι ελληνικές τράπεζες εμφανίζουν ισχυρή δυναμική κερδοφορίας έως το 2028, με τις αποδόσεις ιδίων κεφαλαίων να προσεγγίζουν ή και να ξεπερνούν το 17%. Όπως σημειώνει ο οίκος, παρά το γεγονός ότι οι αποτιμήσεις έχουν επηρεαστεί από το διεθνές μακροοικονομικό περιβάλλον, ο κλάδος εξακολουθεί να αποτελεί μια επενδυτική ιστορία με ισχυρά θεμελιώδη μεγέθη και σαφέστερη εικόνα για την επόμενη ημέρα.

ΑΠΟΤΙΜΗΣΗ

Η UBS εκτιμά ότι σε όρους αποτίμησης οι ελληνικές τράπεζες παραμένουν ελκυστικές. Ο κλάδος διαπραγματεύεται περίπου στις 7,1 φορές τα εκτιμώμενα κέρδη του 2027, με

έκπτωση περίπου 13% έναντι των ευρωπαϊκών τραπεζών, στοιχείο που, σύμφωνα με τον οίκο, δημιουργεί ελκυστικό σημείο εισόδου για τους επενδυτές.

ΔΑΝΕΙΑ ΚΑΙ ΤΟΚΟΙ

Η εικόνα στα βασικά μεγέθη του κλάδου παραμένει, σύμφωνα με τον οίκο, ιδιαίτερα ισχυρή. Η πιστωτική επέκταση στις επιχειρήσεις συνεχίζεται με διψήφιους ρυθμούς, φτάνοντας το 12,9% σε ετήσια βάση το τέταρτο τρίμηνο, με την Εθνική Τράπεζα και την Eurobank να εμφανίζουν ιδιαίτερη δυναμική. Την ίδια ώρα, η Πειραιώς διατηρεί ισχυρή θέση ως η μεγαλύτερη τράπεζα σε όγκο δανείων. Παράλληλα, τα καθαρά έσοδα από τόκους δείχνουν να σταθεροποιούνται, ενώ τα περιθώρια επιτοκίου παραμένουν σε ανθεκτικά επίπεδα. Η Eurobank ξεχωρίζει και σε αυτό το πεδίο, λόγω της γεωγραφικής διαφοροποίησης των δραστηριοτήτων της, η οποία της δίνει μεγαλύτερη ευελιξία σε ένα περιβάλλον μεταβαλλόμενων επιτοκίων.

ΤΑ BUSINESS PLANS

Τα νέα business plans ενισχύουν την ορατότητα για την επόμενη τριετία. Η Eurobank στοχεύει σε αύξηση των κερδών ανά μετοχή κατά περίπου 10% ετησίως και σε απόδοση ιδίων κεφαλαίων κοντά στο 17%. Η Εθνική Τράπεζα εστιάζει σε ισχυρή πιστωτική επέκταση και σε απόδοση ιδίων κεφαλαίων επίσης κοντά στο 17%, ενώ η Πειραιώς προβλέπει αύξηση των κερδών ανά μετοχή κατά 10% και απόδοση ιδίων κεφαλαίων 16,5% έως το 2028.

Νίκος Ταμπακόπουλος
nicolas@notice.gr

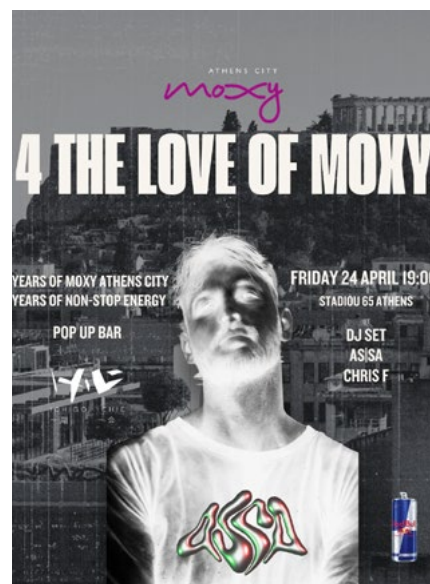
> MOXY ATHENS HOTEL ΓΙΟΡΤΑΖΕΙ ΤΑ ΤΕΣΣΕΡΑ ΧΡΟΝΙΑ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ ΜΕ ΕΙΔΙΚΗ LIFESTYLE ΕΚΔΗΛΩΣΗ

Το Moxy Athens City γιορτάζει τέσσερα χρόνια λειτουργίας με ένα ειδικό event υπό τον τίτλο "Four the Love of Moxy: The Penthouse Edition", προσφέροντας στους επισκέπτες μια ολοκληρωμένη lifestyle εμπειρία.

Στα decks θα εμφανιστεί ο AS|SA, DJ και παραγωγός της Butterfly 88, γνωστός για τη συμμετοχή του σε διεθνή venues όπως το Santanna στην Μύκονο, όπως ανακοίνωσε η εταιρεία. Μαζί του, ο Chris F θα παρουσιάσει ένα DJ set με ποικιλία ρυθμών, προσφέροντας μια διαδραστική εμπειρία στο κοινό.

Στο μπαρ, το Ichigo Ichie – το πρώτο Japanese-inspired cocktail bar της Αθήνας – θα πραγματοποιήσει ένα exclusive guest shift, με custom κατάλογο cocktails που βασίζονται στη φιλοσοφία "Ichi-go Ichi-e".

Παράλληλα, σε συνεργασία με τη Red Bull, το Penthouse του Moxy μετατρέπεται σε χώρο με ενεργητικές δραστηριότητες, ενισχύοντας τη συνολική εμπειρία των επισκεπτών, όπως τονίζει η εταιρεία.



> **EUROLIFE FFH**

ΣΥΝΕΧΙΣΕ ΚΑΙ ΤΟ 2025 ΤΙΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΣΤΗΝ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ ΚΑΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΤΩΝ ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ ΤΗΣ

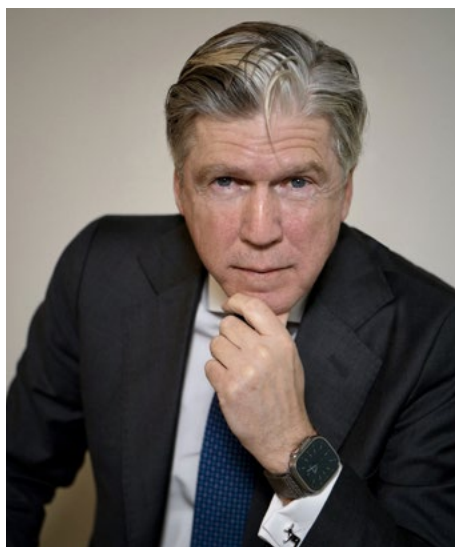
Η Eurolife FFH συνέχισε το 2025 να επενδύει στην επαγγελματική ανάπτυξη των συνεργατών της μέσω εκτενούς προγράμματος εκπαίδευσης, στοχεύοντας στην ενίσχυση των δεξιοτήτων τους και στην επίτευξη υψηλών ποιοτικών και παραγωγικών στόχων, όπως τόνισε σε ανακοίνωσή της.

Κατά τη διάρκεια της χρονιάς πραγματοποιήθηκαν περισσότερες από 550 εκπαιδευτικές συναντήσεις, με συμμετοχή άνω των 12.800 συνεργατών – αύξηση 13,3% σε σχέση με το 2024.

Ο συνολικός χρόνος εκπαίδευσης ξεπέρασε τις 1.820 ώρες, εκ των οποίων το 66% υλοποιήθηκε εξ αποστάσεως, ενώ το υπόλοιπο 34% δια ζώσης.

ΔΙΑ ΖΩΣΗΣ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΕΙΣ

Η εταιρεία ενίσχυσε επίσης την πρόσβαση στα εκπαιδευτικά προγράμματα εκτός Αθήνας, διοργανώνοντας δια ζώσης εκπαιδεύσεις σε δώδεκα πόλεις της Ελλάδας. Μεταξύ των πρωτοβουλιών ξεχώρισε η συνεργασία με τον διεθνή οργανισμό LIMRA για την πιστοποιημένη σειρά μαθημάτων AMTC (Agency Management Training Course), η οποία προσέφερε εξειδικευμένες γνώσεις



Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, CEO, Όμιλος Eurolife FFH

στη στελέχωση και καθοδήγηση ανθρώπινου δυναμικού και ήταν η πρώτη φορά που εφαρμόστηκε στην ελληνική ασφαλιστική αγορά για ελεύθερα δίκτυα συνεργατών. Παράλληλα, ολοκληρώθηκε ο 3ος κύκλος του προγράμματος "Βασικές Αρχές

Management και Αποτελεσματικής Διοίκησης για Στελέχη Ασφαλιστικής Διαμεσολάβησης" στην Βόρεια Ελλάδα, σε συνεργασία με το Πανεπιστήμιο Πειραιώς. Το πρόγραμμα αποτελεί τμήμα του "Advanced Program in Management for Insurance Executives" και το 2025 ολοκληρώθηκε ο 14ος κύκλος του.

ΣΕ ΠΟΙΟΥΣ ΤΟΜΕΙΣ ΔΟΘΗΚΕ ΕΜΦΑΣΗ

Ιδιαίτερη έμφαση δόθηκε σε:

- Προϊοντικές εκπαιδεύσεις
- Επανεκπαίδευση και επαναπιστοποίηση των (αν)ασφαλιστικών διαμεσολαβητών
- Εξειδικευμένες ημερίδες, σε συνεργασία με το Πανεπιστήμιο Πειραιώς, για την ανάπτυξη ευρύτερων επαγγελματικών γνώσεων στον ασφαλιστικό χώρο
- Ανάπτυξη δεξιοτήτων, όπως soft skills και τεχνικές cross sales
- Προετοιμασία για τις εξετάσεις ασφαλιστικής διαμεσολάβησης της Τράπεζας της Ελλάδος
- Υποστήριξη του ψηφιακού μετασχηματισμού των συνεργατών, με έμφαση στις απαιτήσεις του σύγχρονου επιχειρηματικού περιβάλλοντος



Τι έχει αξία για σένα;

> JUMBO

ΟΙ ΣΥΓΚΡΟΥΣΕΙΣ ΣΤΗΝ ΜΕΣΗ ΑΝΑΤΟΛΗ ΚΑΙ Η ΠΑΡΟΥΣΙΑ ΤΗΣ ACTION ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΙΖΟΥΝ ΑΝΑΛΥΤΕΣ ΚΑΙ ΕΠΕΝΔΥΤΕΣ

Συγκρατημένοι και επιφυλακτικοί εμφανίζονται διεθνείς και εγχώριοι αναλυτές σχετικά με την πορεία της Jumbo στο ταμπλό του Χρηματιστηρίου Αθηνών. Παράγοντες της αγοράς αναφέρουν στο BnB Daily πως υπάρχουν διάφοροι λόγοι για τους οποίους οι αναλυτές βλέπουν μεν ανάπτυξη, ωστόσο φαλιδίζουν τους ρυθμούς της.

ACTION

Η εταιρεία χαμηλού κόστους Action αναμένεται να εισέλθει στην αγορά της Βουλγαρίας του χρόνου, ενώ ήδη έχει κάνει άνοιγμα στην Ρουμανία. Η πρώτη αγορά αποτελεί το 10% και η δεύτερη το 20% των συνολικών πωλήσεων του ομίλου. Η ίδια μάλιστα εταιρεία επεκτείνεται επιθετικά δημιουργώντας νέο κέντρο διανομής στο Βουκουρέστι, που θα εξυπηρετεί την Βουλγαρία, ενώ δημοσιεύματα κάνουν λόγο για εξυπηρέτηση και της Βορείου Ελλάδας. Αυτός είναι και ο κύριος λόγος που η Citi υποβάθμισε τη μετοχή σε "neutral".

ΜΕΣΗ ΑΝΑΤΟΛΗ

Αν και η Jumbo έχει κλείσει συμβόλαια με ρήτρες που την προστατεύουν και με ευνο-



Απόστολος Βακάκης, Jumbo

ϊκές τιμές για τη μεταφορά των προϊόντων της, υπάρχουν κίνδυνοι από τις πολεμικές συγκρούσεις που μαίνονται στην Μέση Ανατολή. Όχι μόνο για την ίδια αλλά για όλες τις αντίστοιχες εταιρείες του κλάδου. Σε περι-

πτωση αύξησης των διαταραχών στις εφοδιαστικές αλυσίδες τότε θα υπάρξουν καθυστερήσεις στις παραδόσεις, ενώ το ενεργειακό κόστος ήδη αυξάνει τα κόστη παραγωγής και λειτουργίας.

Ένας ακόμη λόγος που επηρεάζει το σύνολο της δραστηριότητας του retail είναι η καταναλωτική συμπεριφορά. Ο πληθωρισμός και η αύξηση των τιμών ενέργειας μειώνουν τη δαπάνη ανά νοικοκυριό, μειώνοντας αντίστοιχα τις πωλήσεις των εταιρειών που δραστηριοποιούνται στον κλάδο.

ΤΟ ΒΑΣΙΚΟ ΣΕΝΑΡΙΟ ΤΗΣ CITI

Η τιμή στόχος των €27 που δίνει η Citi βασίζεται σε συνδυασμό αποτίμησης με δείκτη P/E περίπου 11 φορές για το 2026 και προεξοφλημένων ταμειακών ροών, με μέσο κόστος κεφαλαίου 10% και μακροπρόθεσμο ρυθμό ανάπτυξης 2%. Το βασικό σενάριο της Citi ενσωματώνει ήδη επιδείνωση των περιθωρίων, με εκτιμώμενη μείωση περίπου 6 ποσοστιαίων μονάδων σε βάθος χρόνου, κυρίως λόγω εντεινόμενου ανταγωνισμού.

Νίκος Ταμπακόπουλος
nicolas@notice.gr

> THEON INTERNATIONAL

ΕΓΚΑΙΝΙΑΣΕ ΤΙΣ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΤΗΣ THEON BELGIUM

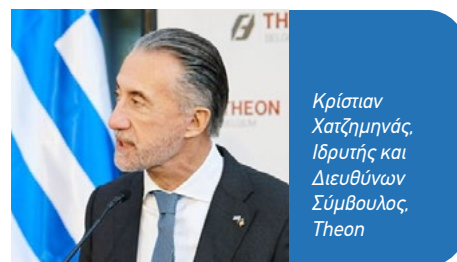
Η Theon International εγκαινίασε επίσημα τη θυγατρική της Theon Belgium, η οποία ανήκει 100% στον όμιλο, μαζί με τις παραγωγικές εγκαταστάσεις της στο Zaventem. Στην εκδήλωση συμμετείχε ο Βέλγος Υπουργός Άμυνας Theo Francken, σηματοδοτώντας ένα σημαντικό βήμα στην ευρωπαϊκή επέκταση της εταιρείας.

Η νέα εγκατάσταση αποτελεί στρατηγική επένδυση πολλών εκατομμυρίων ευρώ. Η μονάδα θα παράγει το θερμικό clip-on σύστημα IRIS-C για τις Βελγικές και Γερμανικές Ένοπλες Δυνάμεις, στο πλαίσιο της πανευρωπαϊκής σύμβασης-πλαίσιο OCCAR IRCOD, με αρχική παραγγελία περίπου €50 εκατ. και προαιρετικές παραδόσεις

ύψους €150 εκατ. για τα έτη 2026–2027.

ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΕΣ

Μετά την ίδρυση της Theon Belgium τον Ιούλιο του 2025, η εταιρεία συνεργάστηκε με κορυφαίους βελγικούς προμηθευτές σε ηλεκτροοπτικά, μεταλλικές κατασκευές και ηλεκτρονικά. Ο Philippe Mennicken, Deputy CEO και Business Development Director της Theon, δήλωσε: "Η επένδυση ενισχύει την τοπική παραγωγή, θωρακίζει την ανθεκτικότητα της εφοδιαστικής αλυσίδας, δημιουργεί θέσεις εργασίας υψηλής τεχνολογίας και αυξάνει την ευρωπαϊκή παραγωγική ικανότητα. Είναι προσωπική μου στιγμή υπερφάνειας να επιστρέφω στο Βέλγιο και να συμβάλλω



Κρίστιαν Χατζημηνάς, Ιδρυτής και Διευθύνων Σύμβουλος, Theon

στη δημιουργία αυτής της υπερσύγχρονης εγκατάστασης."

Ο Κρίστιαν Χατζημηνάς, Ιδρυτής και CEO της Theon, τόνισε: "Το κέντρο στο Zaventem συνδυάζει τη βελγική βιομηχανική τεχνολογία στις θερμικές και ψηφιακές τεχνολογίες με την ηλεκτροοπτική εξειδίκευση της Theon. Η επένδυση αναδεικνύει τα οφέλη των κοινών ευρωπαϊκών προμηθειών, ενισχύοντας την επιχειρησιακή ετοιμότητα της Ευρώπης και δημιουργώντας βιομηχανική αξία για τα κράτη-μέλη."

> BRIQ PROPERTIES

ΠΩΣ ΕΞΕΛΙΣΣΕΤΑΙ Ο ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΣ ΓΙΑ PROJECTS €34 ΕΚΑΤ.
- ΕΜΦΑΣΗ ΣΕ ΧΡΕΟΣ ΚΑΙ ΜΕΡΙΣΜΑΤΙΚΗ ΠΟΛΙΤΙΚΗ

Σε πέντε projects συνολικού ύψους €34 εκατ. εστιάζει η Briq Properties, όπως ανέφερε στο χθεσινό conference call η CEO της εταιρείας, Άννα Αποστολίδου.

TA PROJECTS

- **Κτίριο γραφείων AENORA** (2.393 τ.μ.) της Λ. Ποσειδώνος 42, στην Καλλιθέα, επένδυση €7,1 εκατ. Αναμένεται να παραδοθεί μέχρι τα τέλη Απριλίου. Είναι κτίριο Leed Gold και εκτιμάται ότι θα υπάρξει μεγάλη ζήτηση από υποψήφιους μισθωτές
- **Κτίριο αποθηκών και διανομής** (ΚΑΔ3) επί των όμορων οικοπέδων της στον Ασπρόπυργο, συνολικής επιφάνειας 7.828,81 τ.μ. προδιαγραφών πυροπροστασίας κατηγορίας Z3. Στόχος είναι να είναι έτοιμο εντός του β' τριμήνου του 2027. Κόστος κατασκευής €7 εκατ.
- **Βιομηχανικό κτίριο**, υψηλών προδιαγραφών, επιφάνειας 4.180 τ.μ., στην Μεταμόρφωση, εντός ΒΙΟΠΑ Αχαρνών. Θα αναπτυχθεί σε οικοπέδο, επιφάνειας 10.555 τ.μ., που η Briq αγόρασε στις 27 Ιανουαρίου, έναντι €3,5 εκατ. Το συνολικό κόστος της επένδυσης (οικόπεδο και κατασκευή) εκτιμάται σε €6,6 εκατ. Η ολοκλήρωση του project αναμένεται στο α' τρίμηνο του 2028. Η εταιρεία έχει υπογράψει προσύμφωνο μίσθωσης για 25 χρόνια με βιομηχανία παραγωγής τροφίμων
- Στις τουριστικές αναπτύξεις, έχει σχεδιαστεί η **επέκταση του Mr & Mrs White στην Πάρο** (έκτασης 1.574 τ.μ.), project



Άννα Αποστολίδου,
Διευθύνουσα
Σύμβουλος,
Briq
Properties

€6 εκατ. με ορίζοντα ολοκλήρωσης το β' τρίμηνο του 2028. Το έργο βρίσκεται σε φάση αδειοδότησης και σχεδιασμού, όπως και το νέο ξενοδοχείο Saroco (1.864 τ.μ.) στην παλαιά πόλη της Κέρκυρας, επένδυση €7,4 εκατ. η οποία προβλέπεται να ολοκληρωθεί στο δ' τρίμηνο του 2028

DATA - PORTFOLIO

(31 Δεκεμβρίου 2025)

Ακίνητα: 51

Συνολική επιφάνεια: 211.086 τ.μ.

Αξία: €281,9 εκατ.

Αποθηκευτικοί χώροι και κέντρα διανομής (logistics): 34%

Γραφεία και μεικτής χρήσης (γραφεία με ισόγεια καταστήματα): 26%

Καταστήματα: 24%

Ξενοδοχεία: 14%

Λοιπές χρήσεις: 2%

TOP 5 ΜΙΣΘΩΤΕΣ

Το 65% των εσόδων από μισθώματα προέρχεται από 5 μισθωτές:

- Alpha Bank: 26,6%
- Quest Group: 17,4%
- Sarmed Logistics: 12,7%
- Hotelbrain: 7,8%
- Σκλαβενίτης: 6,3%

ΠΩΛΗΣΗ NON CORE ΑΚΙΝΗΤΩΝ

Η εταιρεία προχώρησε το 2025 σε πώληση 8 non core ακινήτων αντί €25 εκατ. Όπως σημείωσε η κα Αποστολίδου, το συνολικό τίμημα ήταν

- 17% πάνω από την τρέχουσα αποτίμηση των συγκεκριμένων ακινήτων και
- 46% πάνω από το κόστος απόκτησής τους
- με συνολικό όφελος €7,7 εκατ. για την εταιρεία

ΒΕΛΤΙΣΤΟΠΟΙΗΣΗ ΧΡΕΟΥΣ

Στους βασικούς πυλώνες στρατηγικής της Briq η διοίκηση ανέφερε ακόμη τη βελτιστοποίηση του χρέους και τη μερισματική πολιτική της εταιρείας.

Ειδικότερα, πέρυσι προχώρησε σε πρόωρη αποπληρωμή δανείων συνολικού ποσού €23,6 εκατ. με αποτέλεσμα οι δείκτες L.T.V. του ομίλου την 31η Δεκεμβρίου 2025 να ανέρχονται σε 36,2% και Net L.T.V. σε 34,6%, αισθητά μειωμένοι σε σύγκριση με την 31η Δεκεμβρίου 2024 όπου οι αντίστοιχοι δείκτες ανέρχονταν σε 45,2% και 42,6%.

Περαιτέρω, για την αντιστάθμιση του επιτοκιακού κινδύνου, η εταιρεία το γ' τρίμηνο του 2025 σύναψε συμφωνίες ανταλλαγής επιτοκίου (Interest Rate Swap) συνολικού ονομαστικού ποσού €80 εκατ., ήτοι για το 79% των δανειακών υποχρεώσεων της 31/12/2025. Επιπλέον, το α' δίμηνο του 2026 σύναψε συμβάσεις IRS επιπλέον ποσού €20 εκατ. Με τις νέες αυτές συμβάσεις, το συνολικό ονομαστικό ποσό των συμβάσεων αντιστάθμισης επιτοκιακού κινδύνου κατά την ημερομηνία δημοσίευσης της παρούσας χρηματοοικονομικής πληροφόρησης, ανέρχεται σε €100 εκατ., με αποτέλεσμα το 97% των δανειακών υποχρεώσεων της εταιρείας να φέρει σταθερό επιτόκιο ή να αντισταθμίζεται μέσω IRS.

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΕΠΑΝΕΠΕΝΔΥΣΗΣ ΜΕΡΙΣΜΑΤΟΣ

Επίσης, η CEO της Briq στάθηκε στο πρόγραμμα επανεπένδυσης μερίσματος τετραετούς διάρκειας (2025 – 2028) συνολικού ποσού έως €30 εκατ. που εγκρίθηκε πέρυσι από τη ΓΣ.

INFO

Επανεπένδυση μερίσματος 2024

Συμμετοχή: 64% μετόχων

Διανομή: €2,1 εκατ.

Επανεπένδυση για πληρομή δανεισμού: €3,9 εκατ.

Επανεπένδυση προσωρινού μερίσματος (α' εξάμηνο 2025)

Συμμετοχή: 57,2% μετόχων

Διανομή: €1,6 εκατ.

Επανεπένδυση για πληρομή δανεισμού: €2,1 εκατ.

Μάκης Αποστόλου
makis@notice.gr

> CREDIABANK

ΜΕΓΑΛΗ Η ΥΠΕΡΚΑΛΥΨΗ ΤΗΣ ΑΜΚ
- ΠΟΙΟΙ ΜΠΗΚΑΝ ΣΤΟ ΜΕΤΟΧΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ

Πολλαπλάσια υπερκάλυψη, σύμφωνα με πληροφορίες, καταγράφει η ΑΜΚ €300 εκατ. της CrediaBank. Η διεθνής προσφορά ολοκληρώθηκε χθες στις 19:00, καθώς η ΑΜΚ κρίνεται ιδιαίτερα επιτυχημένη. Για τους Έλληνες επενδυτές το βιβλίο κλείνει σήμερα στις 14:00. Οι ίδιες πληροφορίες αναφέρουν πως μεγάλα funds του εξωτερικού μπήκαν στην ΑΜΚ, ωστόσο η έκπληξη ήρθε από το ενδιαφέρον Ελλήνων επενδυτών.

ΤΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ

Εκτός από τα Discovery Capital και Fiera Capital που θα κάλυπταν τα €110 εκατ., πληροφορίες αναφέρουν πως στην ΑΜΚ τοποθετήθηκαν και εφοπλιστικά κεφάλαια, δείχνοντας την έμπρακτη στήριξη στη διοίκηση της Ελένης Βρετού. Επίσης family offices φαίνεται πως έκαναν απόβαση στην ΑΜΚ, με περισσότερα να γίνονται γνωστά όταν ανακοινωθούν επίσημα οι συμμετέχοντες. Τα καθαρά έσοδα της ΑΜΚ θα χρησιμοποιηθούν από την εταιρεία για την ενίσχυση της κεφαλαιακής της θέσης και την επιδίωξη ανάπτυξης, με σκοπό τη διατήρηση των δεικτών κεφαλαιακής επάρκειας και ρευστότητας σε επίπεδα σημαντικά υψηλότερα των απαιτήσεων του ευρωπαϊκού εποπτικού πλαισίου.

ΤΟ ΣΤΟΙΧΗΜΑ ΤΗΣ HSBC ΜΑΛΤΑΣ

Το 2027 αναμένεται να ολοκληρωθεί η ενοποίηση με την HSBC Μάλτας διπλασιάζοντας τα μεγέθη της τράπεζας. Η στρατηγική της CrediaBank στηρίζεται στη συμπληρωματικότητα μεταξύ Ελλάδας και Μάλτας. Στην Ελλάδα η έμφαση δίνεται στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις (ΜμΕ) και στην αξιοποίηση της θετικής δυναμικής της ελληνικής οικονομίας, με στόχο την αύξηση της τραπεζικής διείσδυσης. Στην Μάλτα η τράπεζα ποντάρει στην ισχυρή ανάπτυξη της νησιωτικής χώρας, επιδιώκοντας να πρωταγωνιστήσει στην αναδιάρθρωση του εκεί τραπεζικού τομέα.

ΕΞΑΓΟΡΕΣ

Η τράπεζα αναμένεται να προχωρήσει σε επεκτατικές κινήσεις και να διαφοροποιήσει το χαρτοφυλάκιό της προχωρώντας σε εξαγορές ή/και συνέργειες στους τομείς των



Ελένη Βρετού, CEO, CrediaBank

ασφαλείων και του asset management. Οι μακροπρόθεσμοι στόχοι που θέτει η διοίκηση της CrediaBank:

- Σύνθετος ετήσιος ρυθμός ανάπτυξης (CAGR) μεσαίου επιπέδου περίπου 10%-20%
- Δάνεια άνω των €14 δισ.
- Περιθώριο επιτοκίου 3%
- Μεσαία επίπεδα δείκτη κόστους προς έσοδα της τάξης του ~30%-40%
- Καθαρά κέρδη άνω των €325 εκατ.
- Ενσώματη λογιστική αξία άνω των €1,9 δισ.
- Απόδοση Ενσώματων Ιδίων Κεφαλαίων (RoTE) άνω του 18%
- Δείκτης CET1 άνω του 15%

ΟΙ ΠΥΛΩΝΕΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ

Η CrediaBank έχει ενεργοποιήσει ήδη τη δυναμική της για οργανική ανάπτυξη και αναπτύσσεται με ταχείς ρυθμούς στην Ελλάδα, με βασικούς πυλώνες:

- την ενισχυμένη δυναμική ανάπτυξης μικρομεσαίων επιχειρήσεων και μικρών επιχειρήσεων
- την επαναμόχλευση του ισολογισμού με στόχο την αύξηση των καταθέσεων
- την αύξηση της κερδοφορίας
- την αύξηση του επαναλαμβανόμενου PPI κατά σχεδόν 2 φορές

Νίκος Ταμπακόπουλος
nicolas@notice.gr



Αντώνης Κοτσαμανιδής, CEO, Entersoftone

> ENTERSOFTONE
ΤΗΝ ΠΛΑΤΦΟΡΜΑ
SHOPRANOS B2B
ECOMMERCE
ΕΠΕΛΕΞΕ Η
ΦΟΥΡΝΑΡΑΚΗΣ

Η Φουρναράκης, εταιρεία που δραστηριοποιείται στον κλάδο εργαλείων και μηχανημάτων, προχωρά στη δημιουργία της B2B πλατφόρμας παραγγελιοληψίας, επιλέγοντας τη λύση Shopranos B2B eCommerce της Entersoftone, την πλατφόρμα που δίνει τη δυνατότητα στις επιχειρήσεις να δημιουργούν σύγχρονα B2B ψηφιακά κανάλια πωλήσεων και να βελτιστοποιούν τη διαχείριση παραγγελιών και εμπορικών διαδικασιών, όπως ανακοίνωσε η εταιρεία τεχνολογίας.

Η πλατφόρμα παρέχει σε πραγματικό χρόνο πλήρη ενημέρωση για τη διαθεσιμότητα και τις περιγραφές προϊόντων, την τιμολογιακή πολιτική, βελτιώνοντας την ακρίβεια των παραγγελιών και επιταχύνοντας τις καθημερινές εμπορικές διαδικασίες.

ΤΙ ΘΑ ΠΡΟΣΦΕΡΕΙ

Η νέα πλατφόρμα B2B θα συγκεντρώνει το συνολικό χαρτοφυλάκιο προϊόντων της εταιρείας, προσφέροντας οργανωμένη προβολή, εύκολη αναζήτηση και ταχύτερη, πιο αξιόπιστη διαδικασία αγορών για το δίκτυο συνεργατών της.

Σύμφωνα με την ανακοίνωση, "η πλατφόρμα Shopranos B2B eCommerce έχει σχεδιαστεί για να ανταποκρίνεται στις ανάγκες της σύγχρονης B2B αγοράς, προσφέροντας ευελιξία, δυνατότητα προσαρμογής για επιχειρήσεις κάθε μεγέθους και πλήρη διασύνδεση με το υπάρχον business software. Υποστηριζόμενη από cloud υποδομή και με ενσωματωμένες δυνατότητες τεχνητής νοημοσύνης συμβάλλει ουσιαστικά στην αύξηση των πωλήσεων και στην αναβάθμιση της εμπειρίας των πελατών δημιουργώντας ισχυρή βάση για περαιτέρω ανάπτυξη".

> PUBLIC

**ΕΝΙΣΧΥΟΥΝ ΤΗΝ ΠΑΡΟΥΣΙΑ ΤΟΥΣ ΣΤΗΝ ΚΕΡΚΥΡΑ
ΜΕ ΝΕΟ PUBLIC + HOME**

Τα Public ενισχύουν την παρουσία τους στην Κέρκυρα με το νέο κατάστημα "Public + home", στην οδό Παλαιοκαστρίτσας 89, προσφέροντας αναβαθμισμένη αγοραστική εμπειρία για όλη την οικογένεια.

Το κατάστημα των 1.500 τ.μ., μόλις λίγα λεπτά από το κέντρο της πόλης, συνδυάζει οικιακές συσκευές, τεχνολογία και ψυχαγωγία. Στον πρώτο όροφο οι επισκέπτες μπορούν να βρουν μικρές και μεγάλες οικιακές συσκευές από κορυφαία brands, ενώ ο δεύτερος όροφος εστιάζει σε smartphones, laptops, gaming, βιβλία, παιχνίδια και είδη γραφικής ύλης. Επιπλέον, το κατάστημα διαθέτει σημείο iRepair, προσφέροντας άμεσες υπηρεσίες τεχνικής υποστήριξης και επισκευής συσκευών.

Παράλληλα, το ιστορικό κατάστημα στο κέντρο της πόλης, στην οδό Ευγενίου Βουλγάρεως 82, ανακαινίστηκε πλήρως, φιλοξενώντας προϊό-



να ψυχαγωγίας, τεχνολογίας και μικρές οικιακές συσκευές, καθώς και επιλεγμένες τηλεοράσεις και κλιματιστικά για καθημερινή άνεση. Ο Δημήτρης Γαλάνης, Διευθύνων Σύμβουλος του Public Group, τόνισε: "Η επέκταση και η ανανέωση των καταστημάτων στην Κέρκυρα αντικατοπτρίζουν τη στρατηγική μας για ενίσχυση του δικτύου και αναβάθμιση της αγοραστικής εμπειρίας. Στόχος μας είναι η δημιουργία σύγχρονων προορισμών που συνδυάζουν προϊόντα και υπηρεσίες με αμεσότητα, ευκολία και υψηλό επίπεδο εξυπηρέτησης."

ΕΓΚΑΙΝΙΑ ΚΑΙ ΠΡΟΣΦΟΡΕΣ

Τα εγκαίνια του νέου "Public + home" θα πραγματοποιηθούν από τις 3 έως τις 5 Απριλίου 2026, με ειδικές προσφορές και πλούσιο πρόγραμμα εκδηλώσεων:

- 20% επιστροφή ευρώ Public σε προϊόντα ψυχαγωγίας & πολιτισμού για μέλη του προγράμματος επιβράβευσης "Public+"
- Τον προσφορές τεχνολογίας έως -30%
- Οικιακές συσκευές & κλιματιστικά με όφελος ΦΠΑ για αγορές από 99€

Οι επισκέπτες θα συμμετάσχουν σε παιχνίδια με τροχό της τύχης, δημιουργικές δραστηριότητες για παιδιά και LIVE RADIO event με τον Star FM 88,88 την Παρασκευή 3/4. Το τριήμερο εγκαινίων υπόσχεται ολοκληρη εμπειρία αγορών και ψυχαγωγίας για μικρούς και μεγάλους.

> GOLDMAN SACHS

ΒΛΕΠΕΙ ΤΗΝ ΤΙΜΗ ΤΟΥ ΧΡΥΣΟΥ ΜΕΧΡΙ ΤΑ \$5.400

Η Goldman Sachs Group διατήρησε τη θετική της άποψη για τον χρυσό παρά την πρόσφατη πτώση, προβλέποντας νέα κέρδη μέχρι το τέλος του 2026.

Η μεσοπρόθεσμη προοπτική για τον πολύτιμο μέταλλο παραμένει ισχυρή και ο χρυσός μπορεί να φτάσει τα \$5.400 ανά ουγκιά, ανέφεραν οι αναλυτές Lina Thomas και Daan Struyven σε σημείωμα, επικαλούμενοι τις συνεχιζόμενες αγορές από κεντρικές τράπεζες και δύο ακόμη μειώσεις επιτοκίων στις United States μέσα στη χρονιά.

**ΠΤΩΣΗ 13% ΑΠΟ ΤΗΝ ΕΝΑΡΞΗ
ΤΟΥ ΠΟΛΕΜΟΥ**

Ο χρυσός εξακολουθεί να αντιμετωπίζει "βραχυπρόθεσμους τακτικούς κινδύνους πτώσης" και θα μπορούσε να υποχωρήσει έως και τα \$3.800 ανά ουγκιά αν το σοκ στην ενεργειακή προσφορά επιδεινωθεί, πρόσθεσαν. Ωστόσο, η ανοδική πορεία παραμένει σημαντική σε περίπτωση που ο πόλεμος στο Ιράν οδηγήσει σε ταχύτερη διαφοροποίηση από τα "παραδοσιακά δυτικά περιουσιακά στοιχεία".



Ο χρυσός έχει υποχωρήσει κατά 13% από την έναρξη του πολέμου πριν από έναν μήνα, αφού η πτώση στις μετοχές ανάγκασε τους επενδυτές να ρευστοποιήσουν θέσεις και η αγορά άρχισε να ενσωματώνει αυστηρότερες νομισματικές πολιτικές.

**ΤΙ ΘΑ ΚΑΝΟΥΝ ΟΙ ΚΕΝΤΡΙΚΕΣ
ΤΡΑΠΕΖΕΣ**

Οι ανησυχίες ότι κάποιες κεντρικές τράπεζες μπορεί να πωλήσουν χρυσό για να στηρίξουν

τα νομίσματά τους είναι απίθανο να υλοποιηθούν, δήλωσαν. Οι χώρες του Κόλπου είναι πιο πιθανό να παρέμβουν ρευστοποιώντας αμερικανικά κρατικά ομόλογα.

Υποθέτοντας ότι δεν θα υπάρξουν πρόσθετες επενδύσεις από τον ιδιωτικό τομέα, οι αναλυτές αναμένουν ότι η μεταβλητότητα των τιμών θα μετριαστεί μεσοπρόθεσμα, επιτρέποντας στις αγορές να επιταχυνθούν ξανά και να φτάσουν κατά μέσο όρο περίπου 60 τόνους τον μήνα.

> **FOURLIS GROUP****ΣΤΟ +13% ΟΙ ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΤΟ ΤΡΙΜΗΝΟ - ΤΑ ΟΡΟΣΗΜΑ ΤΟΥ 2025**

Θετικό παραμένει το πρόσημο για τον όμιλο Fourlis και κατά το α' τρίμηνο του 2026. Από την αρχή του έτους έως τις 28 Μαρτίου 2026 οι πωλήσεις του ομίλου καταγράφουν αύξηση 13% με τις πωλήσεις του τομέα Οικιακού Εξοπλισμού & Επίπλων να αυξάνονται κατά 6% και του τομέα Αθλητικών Ειδών κατά 24%. Ο Γιάννης Βασιλάκος, Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου Fourlis, ανέφερε μεταξύ άλλων για τη φετινή χρονιά ότι "παραμένουμε επικεντρωμένοι στην υλοποίηση των στρατηγικών μας προτεραιοτήτων, θέτοντας ταυτόχρονα τις βάσεις για την επόμενη φάση του μετασχηματισμού μας προς μια πιο αποδοτική και επεκτάσιμη πλατφόρμα λιανικής". Ο ίδιος σημείωσε σχετικά με το 2025 καταγράφοντας στρατηγικά ορόσημα στα οποία περιλαμβάνονται

- Η αποενοποίηση της Trade Estates μετά την επιτυχή ιδιωτική τοποθέτηση και τη μείωση της συμμετοχής του ομίλου στο 47,1%
- Η ολοκλήρωση της απόκτησης των δραστηριοτήτων της Foot Locker σε Ελλάδα και Ρουμανία
- Η περαιτέρω επέκταση του δικτύου καταστημάτων σε Ikea, Intersport, Foot Locker και Holland & Barrett
- Η υλοποίηση του προγράμματος λειτουργικού μετασχηματισμού

Η ΕΙΚΟΝΑ ΤΟ 2025

Πέρυσι, ο όμιλος κατέγραψε διψήφια ανάπτυξη και βελτιωμένη κερδοφορία σε όλους τους επιχειρηματικούς τομείς, επίδοση η οποία σύμφωνα με τη διοίκηση, υποστηρίχθηκε από αύξηση των μεριδίων αγοράς, τη συνεχιζόμενη επέκταση του δικτύου καταστημάτων και τη συνετή διαχείριση του κόστους.

Το περιθώριο EBITDA παρέμεινε σταθερό στο 13,8% και το περιθώριο καθαρού κέρδους βελτιώθηκε σε 5,1% από 3,8%.

Ο καθαρός δανεισμός διαμορφώθηκε σε €93,2 εκατ., ενώ οι συνολικές κεφαλαιουχικές δαπάνες (capex) ανήλθαν σε €26,3 εκατ., εκ των οποίων €11,6 εκατ. αφορούν την επέκταση δραστηριοτήτων σε Ikea, Intersport και Foot Locker, ενώ €5,7 εκατ. επενδύθηκαν σε πρωτοβουλίες ψηφιακού μετασχηματισμού.

DATA (σε €εκατ.)Πωλήσεις

2025: 593,7

2024: 529,7

Μεταβολή: 12,1%

Προσαρμοσμένο EBITDA

2025: 36,1

2024: 31,7

Μεταβολή: 13,8%

Κέρδη προ φόρων από συνεχιζόμενεςδραστηριότητες

2025: 29,6

2024: 7,7

Καθαρά κέρδη από συνεχιζόμενεςδραστηριότητες

2025: 23,16

2024: 6,21

IKEA

Ο κλάδος Οικιακού Εξοπλισμού και Επίπλων (καταστήματα Ikea) κατέγραψε πωλήσεις €369,5 εκατ. σημειώνοντας αύξηση 6,7%, με την ανάπτυξη των πωλήσεων να επιταχύνεται καθ' όλη τη διάρκεια του έτους. Η ανάπτυξη υποστηρίχθηκε από ισχυρή συγκρίσιμη απόδοση (like-for-like), ενισχυμένη από την αύξηση του μεριδίου αγοράς, την αυξημένη επισκεψιμότητα και την επέκταση του δικτύου μετά το άνοιγμα νέων καταστημάτων.

Το περιθώριο μικτού κέρδους βελτιώθηκε στο 47,7% από 46,8%, αντανakλώντας κυρίως το βελτιωμένο προϊοντικό μείγμα, ενώ το EBIT διαμορφώθηκε σε €27,8 εκατ. έναντι €27 εκατ. το 2024 με το περιθώριο EBIT στο 7,5% έναντι 7,8%.

INTERSPORT & FOOT LOCKER

Ο κλάδος Αθλητικών Ειδών του Ομίλου Fourlis (Intersport και Foot Locker) κατέγραψε πωλήσεις €221,0 εκατ., σημειώνοντας αύξηση 22%, υποστηριζόμενα από αυξημένη επισκεψιμότητα, διευρυμένη γκάμα προϊόντων, ενισχυμένες συνεργασίες με brands και τη συμβολή της επέκτασης του δικτύου καταστημάτων.

Το περιθώριο μικτού κέρδους υποχώρησε ελαφρώς στο 46,5% από 47%, αντανakλώντας κυρίως το μείγμα προϊόντων και την δραστηριότητα των προωθητικών ενεργει-



Γιάννης Βασιλάκος, Διευθύνων Σύμβουλος, Fourlis Holdings

ών. Το EBIT αυξήθηκε σημαντικά σε €6,3 εκατ. έναντι €3,8 εκατ. το αμέσως προηγούμενο έτος, με το περιθώριο EBIT να ανέρχεται σε 2,8% από 2,1%, υποστηριζόμενο από την ισχυρή αύξηση των πωλήσεων και τη μείωση του κόστους.

HOLLAND & BARRETT

Οι πωλήσεις από τον κλάδο Υγείας & Ευεξίας (Holland & Barrett) αυξήθηκαν κατά 45,5%, σε €3,4 εκατ., υποστηριζόμενες από ισχυρά ποσοστά μετατροπής πελατών (customer conversion), υψηλά επίπεδα συμμετοχής σε προγράμματα πιστότητας και σημαντική like-for-like ανάπτυξη. Το μικτό περιθώριο κέρδους του κλάδου διαμορφώθηκε σε 50,6% έναντι 48% το 2024, ενώ ο κλάδος κατέγραψε λειτουργικές ζημιές €2,3 εκατ., καθώς ο όμιλος υποστηρίζει την παρουσία του στην ελληνική αγορά.

Μάκης Αποστόλου
makis@notice.gr

> **FOURLIS GROUP****ΤΙ ΠΡΟΒΛΕΠΕΙ Η ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΜΕ ΤΗΝ GOLDEN AGE CAPITAL ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΤΗΣ HOLLAND & BARRETT**

Σε στρατηγική συνεργασία με την Golden Age Capital, βασικό μέτοχο του DrP Group, προχωρά ο όμιλος Furlis με στόχο την επιτάχυνση της ανάπτυξης της Holland & Barrett στην ελληνική αγορά και την περαιτέρω ενίσχυση της παρουσίας του στον δυναμικά αναπτυσσόμενο κλάδο της υγείας και ευεξίας.

Το DrP Group διαθέτει εξειδικευμένη γνώση της φαρμακευτικής αγοράς και πρόσβαση σε ένα αναπτυσσόμενο δίκτυο φαρμακείων, το οποίο αριθμεί ήδη περισσότερα από 15 σημεία, καθώς και παρουσία στο ηλεκτρονικό εμπόριο. Από την άλλη πλευρά, ο όμιλος Furlis εισφέρει την εμπειρία του στην ανάπτυξη και διαχείριση διεθνών brands λιανικής, καθώς και τη βαθιά κατανόηση της ελληνικής καταναλωτικής αγοράς, ενώ η Golden Age Capital ενισχύει το σχήμα με κεφαλαιακή επάρκεια και στρατηγική καθοδήγηση.

Η ΣΥΜΦΩΝΙΑ

Πιο αναλυτικά, ο όμιλος Furlis υπέγραψε Μνημόνιο Συνεργασίας με τους μετόχους του DrP Group, μέσω του οποίου τα προϊόντα της Holland & Barrett αποκτούν πρόσβαση σε ένα ευρύ και ισχυρό δίκτυο φαρμακείων, το οποίο συγκεντρώνει σήμερα τη συντριπτική πλειοψηφία των πωλήσεων στην κατηγορία Health & Wellness στην Ελλάδα.

Η συμφωνία προβλέπει ότι ο Όμιλος θα εισφέρει το 100% της Wellness Market, της εταιρείας που εκπροσωπεί το brand Holland & Barrett στη χώρα, στο DrP Group, αποκτώντας ταυτόχρονα ποσοστό συμμετοχής 15% στο μετοχικό του κεφάλαιο, ενώ το υπόλοιπο 85% θα παραμείνει στους υφιστάμενους μετόχους.

Παράλληλα, ο όμιλος Furlis θα διατηρεί ενεργό ρόλο στη νέα εταιρική δομή μέσω εκπροσώπησης στο Διοικητικό Συμβούλιο, καθώς και μέσω των συνήθων δικαιωμάτων προστασίας μειοψηφίας. Η ολοκλήρωση της συναλλαγής αναμένεται εντός του πρώτου εξαμήνου του 2026, υπό τις συνθήκες προϋποθέσεις.

ΣΤΟΧΟΣ

Κεντρικός στόχος της νέας συνεργασίας είναι η ταχεία και πιο αποτελεσματική ανάπτυξη της Holland & Barrett μέσω της εισόδου της στο κανάλι του φαρμακείου, στο οποίο μέχρι σήμερα δεν είχε παρουσία, παρά το γεγονός ότι



Περικλής Μαζαράκης, Managing Partner, Golden Age Capital, Βασίλης Φουρλής, Managing Partner, Furlis Group



αποτελεί το βασικό σημείο διάθεσης των συγκεκριμένων προϊόντων στην ελληνική αγορά. Μέσω της νέας αυτής στρατηγικής, το brand αποκτά πρόσβαση σε ένα δίκτυο υψηλής αξιοπιστίας και συχνότητας επισκεψιμότητας, ενισχύοντας σημαντικά τη διείσδυσή του στο καταναλωτικό κοινό.

Η ΕΠΟΜΕΝΗ ΦΑΣΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ

Η επόμενη φάση ανάπτυξης της Holland & Barrett θα βασιστεί σε ένα πολυκαναλικό και ευέλικτο μοντέλο παρουσίας, το οποίο περιλαμβάνει την ενσωμάτωση του brand σε φαρμακεία μέσω διαφορετικών formats, όπως shop-in-shop σε μεγαλύτερα σημεία και ειδικά διαμορφωμένα branded σημεία σε μικρότερα καταστήματα, καθώς και την περαιτέρω ανά-

πτυξη του ηλεκτρονικού καναλιού πωλήσεων. Παράλληλα, προβλέπεται η σταδιακή ένταξη των προϊόντων Holland & Barrett στο σύνολο του δικτύου του DrP Group, τόσο στα υφιστάμενα, όσο και στα μελλοντικά σημεία παρουσίας της. Σήμερα, η Holland & Barrett διατηρεί παρουσία στην Ελλάδα μέσω δικτύου 10 φυσικών καταστημάτων, τα οποία θα συνεχίσουν να λειτουργούν κανονικά, καθώς και μέσω ηλεκτρονικής πλατφόρμας πωλήσεων. Ωστόσο, το νέο μοντέλο ανάπτυξης αναμένεται να επιταχύνει σημαντικά τη διείσδυση και την εμπορική απόδοση του brand, αξιοποιώντας ένα εκτενέστερο και πιο αποδοτικό δίκτυο διανομής.

Στέλλα Αυγουστάκη
stella@notice.gr

> JTI HELLAS

ΚΑΤΕΒΑΛΕ BONUS ΕΩΣ 3 ΜΙΣΘΟΥΣ ΚΑΙ 20 ΕΒΔΟΜΑΔΕΣ
ΕΠΙΠΛΕΟΝ ΓΟΝΙΚΗΣ ΑΔΕΙΑΣ ΣΤΟΥΣ ΕΡΓΑΖΟΜΕΝΟΥΣ ΤΗΣ

Janine Neuhaus, Γενική Διευθύντρια, JTI Hellas

Η JTI Hellas συνεχίζει να επενδύει στους ανθρώπους της, υλοποιώντας μια ολοκληρωμένη στρατηγική αποδοχών και παροχών που ξεχωρίζει στην ελληνική αγορά, όπως ανακοίνωσε.

Στο πλαίσιο αυτό, τον Μάρτιο του 2026 κατέβαλε στους εργαζομένους της τα ετήσια μπόνους για το 2025, τα οποία έφτασαν, για μια ακόμη χρονιά, έως και τους τρεις επιπλέον μισθούς, πέραν των τακτικών αποδοχών και των προβλεπόμενων επιδομάτων.

Η Janine Neuhaus, Γενική Διευθύντρια της JTI Hellas, δήλωσε "οι άνθρωποί μας βρίσκονται στην καρδιά της επιχειρηματικής δραστηριότητάς μας. Είναι ο πιο πολύτιμος πόρος μας και πρώτο μέλημά μας είναι η ολοκληρωμένη προσωπική και επαγγελματική ανάπτυξή τους". Επιπλέον των αποδοχών, η JTI Hellas εφαρμόζει ένα πλαίσιο ανταμοιβών, με στόχο την ενίσχυση της ευημερίας, της ασφάλειας και της ισορροπίας μεταξύ επαγγελματικής και

προσωπικής ζωής των εργαζομένων της.

ΤΙ ΠΑΡΕΧΕΙ Η ΕΤΑΙΡΕΙΑ

Μεταξύ άλλων, το πρόγραμμα παροχών της JTI Hellas προσφέρει:

- 20 εβδομάδες επιπρόσθετης πλήρως αμειβόμενης γονικής άδειας για όλους τους εργαζόμενους που αποκτούν παιδί, ανεξαρτήτως φύλου
- Υγιεινά γεύματα στο Γραφείο κάθε Τρίτη - Πέμπτη
- Ψηφιακή wellbeing κάρτα για υπηρεσίες ευεξίας (ψυχική υγεία, άθληση, προσωπική ανάπτυξη)
- Ευέλικτο μοντέλο εργασίας
- Προγράμματα ευεξίας στον χώρο εργασίας, όπως προγράμματα άσκησης και συνεδρίες χαλάρωσης
- Ιδιωτική ασφάλιση ζωής και υγείας
- Συνταξιοδοτικό πρόγραμμα με κίνητρα για ενισχυμένη συμμετοχή της εταιρείας

> EKT

ΣΕ ΑΜΕΡΙΚΑΝΟΥΣ ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΕΣ ΚΑΙ ΕΙΣΑΓΩΓΕΙΣ
Ο ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΣ ΤΩΝ ΔΑΣΜΩΝ

Οι Αμερικανοί καταναλωτές και οι εισαγωγείς επωμίζονται το μεγαλύτερο μέρος του οικονομικού κόστους από τους δασμούς, ωστόσο οι όγκοι εμπορίου επηρεάζονται επίσης αρνητικά, προκαλώντας πλήγμα και στους εξαγωγείς, σύμφωνα με άρθρο του Οικονομικού Δελτίου της ΕΚΤ.

Οι ΗΠΑ επέβαλαν ένα ευρύ φάσμα δασμών στους περισσότερους εμπορικούς εταίρους τους, πέρυσι, και οι οικονομολόγοι συζητούν

ποιος τελικά επωμίζεται το μεγαλύτερο βάρος, μετά την πρόβλεψη της κυβέρνησης του Donald Trump ότι το κόστος θα βάρυνε τους εξαγωγείς. "Οι εξαγωγείς προς τις Ηνωμένες Πολιτείες απορροφούν μόνο ένα μικρό μέρος του αυξημένου κόστους που σχετίζεται με τους δασμούς", αναφέρει η μελέτη της Ευρωπαϊκής Κεντρικής Τράπεζας. "Το μεγαλύτερο μέρος του κόστους μετακυλιέται στους εισαγωγείς και καταναλωτές."

ΔΑΣΜΟΙ

Ο Αμερικανός καταναλωτής καταβάλλει σήμερα περίπου το 1/3 του κόστους, ενώ σε βάθος χρόνου το ποσοστό αυτό ενδέχεται να ξεπεράσει το 50%, καθώς οι αμερικανικές επιχειρήσεις εξαντλούν τη δυνατότητά τους να απορροφούν το επιπλέον κόστος, σύμφωνα με την ΕΚΤ.

Αυτό συνεπάγεται ότι οι αμερικανικές επιχειρήσεις θα απορροφούν περίπου το 40% του αυξημένου κόστους των δασμών σε μακροπρόθεσμο ορίζοντα, προσθέτει το άρθρο. Ωστόσο, ούτε οι Ευρωπαίοι εξαγωγείς μένουν ανεπηρέαστοι, καθώς η εκτιμώμενη επίδραση των δασμών στους όγκους εισαγωγών είναι σημαντική, σύμφωνα με την ΕΚΤ.

Σύμφωνα με τη μελέτη, σε κατηγορίες προϊόντων που εξακολουθούν να υπόκεινται σε δασμούς, μια αύξηση των δασμών κατά 10% θα οδηγούσε σε μείωση των όγκων εισαγωγών κατά 4,3%.





> ΑΝΑΔΥΟΜΕΝΕΣ ΑΓΟΡΕΣ Η ΕΝΕΡΓΕΙΑΚΗ ΚΡΙΣΗ ΣΒΗΝΕΙ ΤΑ ΚΕΡΔΗ ΤΟΥΣ

Οι μετοχές των αναδυόμενων αγορών έχουν απωλέσει τα κέρδη τους για το 2026, καθώς μια ενεργειακή κρίση που πυροδοτήθηκε από τον πόλεμο στην Μέση Ανατολή απειλεί να επιβραδύνει την ανάπτυξη και να επιταχύνει τον πληθωρισμό στον αναπτυσσόμενο κόσμο.

Ο βασικός δείκτης MSCI Emerging Markets Index απώλεσε τα κέρδη που κατέγραφε από την αρχή του έτους, τα οποία κάποια στιγμή ξεπερνούσαν το 15%.

Ο δείκτης MSCI για την Ασία μηδένισε επίσης προσωρινά την απόδοσή του για το 2026, με τις Samsung Electronics και SK Hynix να συγκαταλέγονται στις εταιρείες με τις μεγαλύτερες πιέσεις.

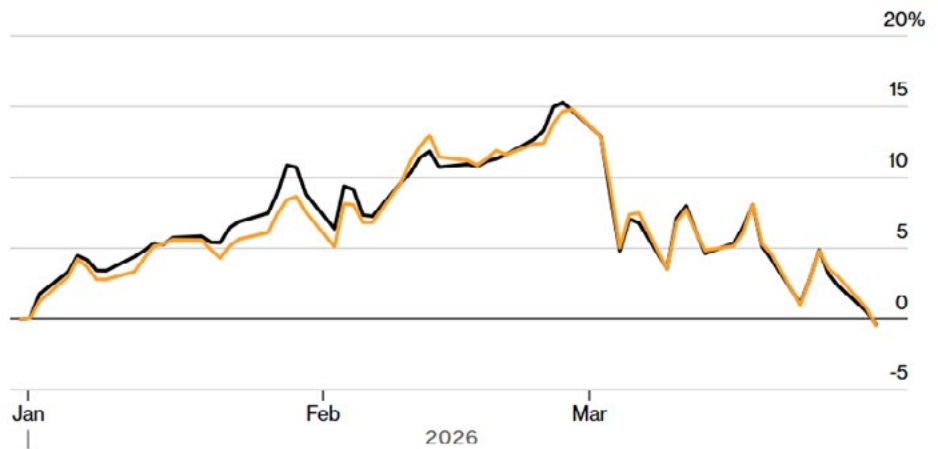
Οι εξελίξεις αυτές αναδεικνύουν την απότομη αλλαγή κλίματος για τις αναδυόμενες αγορές, ιδιαίτερα στην Ασία, οι οποίες είχαν ξεκινήσει τη χρονιά με ισχυρή δυναμική, καθώς οι επενδυτές τοποθετούνταν μαζικά σε μετοχές που σχετίζονται με υποδομές Τεχνητής Νοημοσύνης. Ενώ η αρχική πτώση επικεντρώθηκε σε χώρες που εξαρτώνται από εισαγωγές ενέργειας, οι ανησυχίες για τον αντίκτυπο του πολέμου στην παγκόσμια οικονομία προκαλούν πλέον ευρύτερη μετάδοση των πιέσεων.

ΜΑΤΑΙΩΣΗ ΤΩΝ ΠΡΟΣΔΟΚΙΩΝ

Οι προσδοκίες για πιο αυστηρή νομισματική πολιτική και η περιορισμένη προσφορά

Asian, EM Stocks Have Their 2026 Gains Wiped Out

▲ MSCI Asia Pacific Index ▼ MSCI Emerging Markets Index



Note: Data is normalized with percentage appreciation as of December 31, 2025.
Source: Bloomberg

βασικών πρώτων υλών οδηγούν σε επαυξημένη των προοπτικών ανάπτυξης. Παρά το γεγονός ότι προηγούμενες δηλώσεις του Donald Trump για πιθανές συνομιλίες με το Ιράν είχαν δημιουργήσει ελπίδες για διπλωματική λύση, οι θέσεις των πλευρών έχουν έκτοτε σκληρύνει. Οι ασιατικές οικονομίες, είναι ιδιαίτερα ευάλωτες σε ενεργειακά σοκ λόγω της μεγάλης εξάρτησής τους από εισαγωγές ενέργειας από την Μέση Ανατολή. Αυτό εντείνει τις ανησυχίες των επενδυτών για τις επι-

πτώσεις του αυξημένου κόστους στα εταιρικά κέρδη, αλλά και για την άνοδο των επιτοκίων που απαιτείται για τον έλεγχο του πληθωρισμού. Σύμφωνα με στοιχεία του Bloomberg, όλοι εκτός από 16 από τους 92 βασικούς δείκτες που παρακολουθούνται παγκοσμίως έχουν σημειώσει πτώση αυτόν τον μήνα. Οι ασιατικοί δείκτες συγκαταλέγονται στους χειρότερους σε απόδοση, με τον δείκτη Kospi της Νότιας Κορέας να καταγράφει απώλειες περίπου 18% και την Ινδονησία σχεδόν 14%.

> ΠΛΗΘΩΡΙΣΜΟΣ

ΑΠΟ ΤΟ ΠΕΤΡΕΛΑΙΟ ΣΤΟ ΡΑΦΙ

- ΤΟ ΝΤΟΜΙΝΟ ΑΝΑΤΙΜΗΣΕΩΝ ΠΛΗΤΤΕΙ ΤΟΥΣ ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΕΣ

Ο κατασκευαστής εξοπλισμού pickleball, Devi Wei, προειδοποιεί ότι οι Αμερικανοί καταναλωτές θα βρεθούν αντιμέτωποι με αυξήσεις τιμών, λόγω της ανόδου του κόστους παραγωγής. Μιλώντας σε εμπορική έκθεση στο China International Exhibition Center, ανέφερε ότι έχει ήδη αυξήσει τις τιμές σε ρακέτες και μπάλες έως και 20%.

Η αιτία είναι η άνοδος των τιμών του πετρελαίου, που συνδέεται με τον πόλεμο στο Ιράν



και τις διαταραχές στη ναυσιπλοΐα στα Στενά του Ορμούζ. Τα προϊόντα του Wei κατασκευάζονται από πολυπροπυλένιο, υλικό που προέρχεται από το πετρέλαιο, καθιστώντας το κόστος παραγωγής ιδιαίτερα ευαίσθητο στις ενεργειακές εξελίξεις. Όπως σημειώνει, αν η κρίση συνεχιστεί, οι τιμές ενδέχεται να αυξηθούν ακόμη περισσότερο.

ΥΠΟ ΠΙΕΣΗ

Παρόμοιες πιέσεις αντιμετωπίζουν και άλλοι κατασκευαστές. Ο James Li, που εξάγει κασκόλ στις ΗΠΑ, έχει ήδη αυξήσει τις τιμές κατά 5% λόγω του κόστους του πολυεστέρα. Αντίστοιχα, η εταιρεία παιχνιδιών Jinming Gifts εξετάζει αυξήσεις, καθώς βασίζεται σε PVC, ένα υλικό δύσκολο να αντικατασταθεί. Οι αυξήσεις στο πετρέλαιο επηρεάζουν ευρύτερα την παγκόσμια εφοδιαστική αλυσίδα. Σύμφωνα με τον Cameron Johnson της

Tidalwave Solutions στην Σαγκάη, αν η κρίση στα Στενά του Ορμούζ παραταθεί, θα υπάρξει έντονος ανταγωνισμός μεταξύ κλάδων για πρώτες ύλες, με προτεραιότητα σε τομείς όπως η αυτοκινητοβιομηχανία και η υγεία. Αυτό αυξάνει και τον κίνδυνο ελλείψεων.

ΠΕΡΙΟΡΙΣΜΟΣ ΔΑΠΑΝΩΝ
ΣΤΑ ΒΑΣΙΚΑ ΕΙΔΗ

Την ίδια στιγμή, η άνοδος του κόστους ενέργειας επηρεάζει τη ζήτηση. Καθώς οι καταναλωτές δαπανούν περισσότερα για καύσιμα, περιορίζουν τα χρήματα που διαθέτουν για μη βασικά προϊόντα, όπως αθλητικός εξοπλισμός. Συνολικά, η αύξηση των τιμών του πετρελαίου δημιουργεί διπλή πίεση: ανεβάζει το κόστος παραγωγής για τις επιχειρήσεις και μειώνει την αγοραστική δύναμη των καταναλωτών, καθιστώντας αβέβαιες τις προοπτικές για πολλούς εξαγωγικούς κλάδους.

> S&P GLOBAL

ΠΡΟΣ ΑΝΑΘΕΩΡΗΣΗ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ \$635 ΔΙΣ. ΣΤΟ ΑΙ ΛΟΓΩ... ΙΡΑΝ

Τεράστιες επενδύσεις στην Τεχνητή Νοημοσύνη, που στήριξαν την άνοδο των μετοχών, αντιμετωπίζουν πλέον σημαντικά εμπόδια καθώς η κρίση στην Μέση Ανατολή σκιάζει τις προοπτικές ανάπτυξης και αυξάνει το κόστος ενέργειας, δήλωσε η Melissa Otto, επικεφαλής ερευνών στην S&P Global Visible Alpha.

Πριν ξεσπάσει ο πόλεμος στο Ιράν, οι τεχνολογικοί γίγαντες Microsoft, Amazon, Alphabet και Meta σχεδίαζαν να ξοδέψουν περίπου \$635 δισ. για κέντρα δεδομένων, τσιπ και άλλες υποδομές AI το 2026, σύμφωνα με την S&P Global.

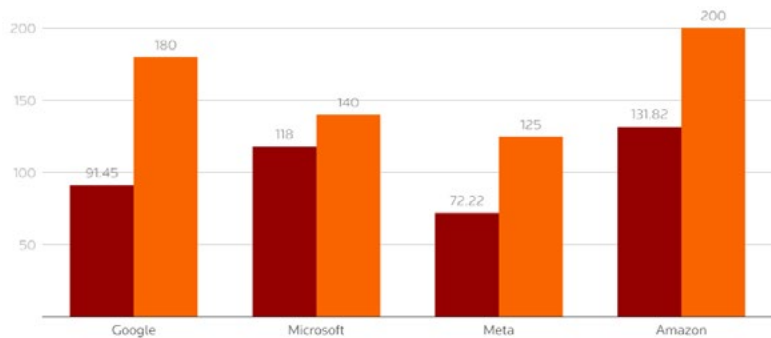
Ο ΡΟΛΟΣ ΤΟΥ ΠΕΤΡΕΛΑΙΟΥ

Αν και οι εταιρείες τεχνολογίας δεν έχουν δώσει ακόμη σήμα για περικοπές σε αυτές τις κεφαλαιουχικές δαπάνες, οι επίμονα υψηλές τιμές του πετρελαίου θα μπορούσαν να αναγκάσουν σε αναθεώρηση των δαπανών, προκαλώντας "μια πραγματικά σημαντική διόρθωση σε όλες τις αγορές μετοχών", τόνισε η Otto. Η ευφορία γύρω από την AI είχε ωθήσει τους παγκόσμιους δείκτες μετοχών πέρα από τα υψηλά του 2025, με έντονη αισιοδοξία ότι η

Big Tech's big splurge: Hyperscalers ramp up 2026 capex plans sharply

Tech giants collectively expected to spend at least \$630 billion this year on AI

● 2025 actual spending ● 2026 forecasts (in billions, \$)



Note: Microsoft figures for 2026 are analyst estimates.

Source: Company statements, VA estimates. | Deborah Sophia

τάση θα συνεχιστεί, αλλά έχει πλέον χάσει δυναμική λόγω της σύγκρουσης.

ΚΟΣΤΟΣ ΕΝΕΡΓΕΙΑΣ

Ταυτόχρονα, το κόστος ενέργειας αποτελεί περιοριστικό παράγοντα. Τα κέντρα δεδομένων απαιτούν τεράστιες ποσότητες ηλεκτρικής ενέργειας, καθιστώντας τις εφαρμογές AI εξαρτώμενες από

τις τιμές ρεύματος και την ικανότητα των υποδομών. Στην ενεργειακή διάσκεψη CERWeek στο Χιούστον την προηγούμενη εβδομάδα, στελέχη του πετρελαίου προειδοποίησαν ότι οι κίνδυνοι στην προσφορά δεν αντικατοπτρίζονται πλήρως στις τιμές, σύμφωνα με την Otto, εντείνοντας τις ανησυχίες για περαιτέρω αυξήσεις και επιπτώσεις στην παγκόσμια οικονομία.

> ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΟ ΑΘΗΝΩΝ ΤΙ ΣΗΜΑΤΟΔΟΤΕΙ Η ΑΝΑΒΑΘΜΙΣΗ ΑΠΟ ΤΟΝ MSCI ΣΕ ΑΝΕΠΤΥΓΜΕΝΗ ΑΓΟΡΑ

Το χθεσινό ράλι στο Χρηματιστήριο Αθηνών φαίνεται πως προεξοφλούσε τα καλά νέα της αναβάθμισης της εγχώριας αγοράς από τον MSCI. Όπως ανακοινώθηκε αναβαθμίζει από τον Μάιο του 2027 το ΧΑ από καθεστώς αναδυόμενης αγοράς σε αυτό της ανεπτυγμένης. Στην ουσία μέσω αυτής της κίνησης σηματοδοτούνται:

- Η οριστική έξοδος από την υπερδεκαετή κρίση
- Η είσοδος ποιοτικών κεφαλαίων στο ΧΑ, καθώς αυτούς τους δείκτες παρακολουθούν μεγάλοι επενδυτές
- Η σύγκλιση της ελληνικής αγοράς με την διεθνή
- Οι καλές προοπτικές της ελληνικής οικονομίας

ΤΙ ΑΝΑΦΕΡΕΙ Ο ΟΙΚΟΣ

"Οι συμμετέχοντες στην αγορά αναγνώρισαν ότι η υποδομή της ελληνικής αγοράς έχει συγκλίνει με τα ευρωπαϊκά πρότυπα των Ανεπτυγμένων Αγορών και πληροί τα σχετικά κριτήρια. Η απόφαση αυτή για αναταξινόμηση ακολουθεί διαρκείς μεταρρυθμίσεις της αγοράς και διάλογο μεταξύ των αρχών της αγοράς, της επενδυτικής κοινότητας και της MSCI" αναφέρει ο οίκος. Παρότι υποστήριξαν την αναταξινόμηση, ορισμένοι συμμετέχοντες στην αγορά επισήμαναν ζητήματα σχετικά με το χρονοδιάγραμμα υλοποίησης. Τα σχόλια αυτά οδήγησαν την MSCI στην απόφαση να υλοποιήσει την αναταξινόμηση κατά την αναθεώρηση δεικτών του Μαΐου 2027 και όχι του Αυγούστου 2026.

ΤΟ ΣΧΕΔΙΟ ΥΛΟΠΟΙΗΣΗΣ

Η αναταξινόμηση θα πραγματοποιηθεί σε ένα στάδιο σε όλους τους δείκτες MSCI, συμπε-

ριλαμβανομένων των standard, custom και derived indexes, κατά την αναθεώρηση δεικτών του Μαΐου 2027. Επίσης:

- Μετά την αναταξινόμηση σε Developed Markets, η Ελλάδα θα ενταχθεί στη διαδικασία κατασκευής του ενιαίου δείκτη Developed Europe για τον προσδιορισμό των MSCI Greece Indexes
- Οι υφιστάμενοι κανόνες σύνθεσης (constituent rules) θα εφαρμοστούν ώστε να ελαχιστοποιηθεί ο κύκλος αναδιάρθρωσης (turnover) κατά τη στιγμή της αναταξινόμησης
- Θα παρέχονται στιγμιότυπα (snapshots) των προσομοιωμένων MSCI Europe Indexes, τα οποία θα ενσωματώνουν την Ελλάδα ως Ανεπτυγμένη Αγορά, στο πλαίσιο κάθε Αναθεώρησης Δεικτών πριν από την ημερομηνία εφαρμογής τον Μάιο 2027, προκειμένου να υποστηριχθεί ο προγραμματισμός των συμμετεχόντων στην αγορά για τη μετάβαση
- Η MSCI θα κοινοποιεί πρόσθετες λεπτομέρειες σχετικά με τη διαδικασία υλοποίησης όταν αυτές καθίστανται διαθέσιμες, σύμφωνα με την πολιτική ανακοινώσεων της MSCI

Η ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΗ ΑΝΤΙΔΡΑΣΗ

Όσο αν και τα οφέλη από την ένταξη στους δείκτες θα είναι μεγάλα και οι μετοχές θα βρεθούν στο στόχαστρο μεγάλων funds, βραχυπρόθεσμα ίσως υπάρξουν αναταράξεις. Και αυτό γιατί ο συντελεστής βαρύτητας των ελληνικών μετοχών θα μειωθεί σημαντικά με την προώθησή τους στις ανεπτυγμένες αγορές.

Νικόλας Ταμπακόπουλος
nicolas@notice.gr



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

ΤΟ ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΟ
NEWSLETTER
ΓΙΑ ΤΟΝ ΚΛΑΔΟ
ΤΡΟΦΙΜΩΝ & ΠΟΤΩΝ



> **TCL ELECTRONICS****BRAVIA ΚΑΙ SONY TV ΥΠΟ ΚΙΝΕΖΙΚΟ ΕΛΕΓΧΟ
- ΜΠΑΙΝΕΙ ΔΥΝΑΜΙΚΑ ΣΤΟ ΠΑΓΚΟΣΜΙΟ ΠΑΙΧΝΙΔΙ**

Να αποκτήσει πλειοψηφικό μερίδιο στη δραστηριότητα οικιακής ψυχαγωγίας της Sony Group Corporation συμφώνησε η TCL Electronics Holdings Limited, σε μια κίνηση που αναδεικνύει τη στρατηγική των δύο εταιρειών. Πώς ο κινεζικός παίκτης αρχίζει και διεισδύει και σε άλλες εταιρείες;

**ΤΙΜΗΜΑ ΤΗΣ ΣΥΜΦΩΝΙΑΣ
ΚΑΙ ΝΕΑ ΟΝΤΟΤΗΤΑ**

Δεν είναι είδηση πως αρκετές κινεζικές εταιρείες που αναπτύσσονται ραγδαία τα τελευταία χρόνια ενδιαφέρονται για deals με παραδοσιακούς παίκτες της αγοράς. Η TCL δεν αποτελεί εξαίρεση. Συγκεκριμένα, συμφωνήθηκε πως θα καταβάλει 75,4 δισ. γιεν (περίπου \$472 εκατ.) για το 51% μιας νέας κοινοπραξίας, η οποία θα περιλαμβάνει τη δραστηριότητα οικιακής ψυχαγωγίας της Sony, συμπεριλαμβανομένων των τηλεοράσεων Bravia. Η Sony θα διατηρήσει το υπόλοιπο 49%, ενώ η νέα οντότητα θα καλύπτει ένα ευρύ φάσμα δραστηριοτήτων, από έρευνα και ανάπτυξη και σχεδιασμό έως παραγωγή, πωλήσεις και εξοπλισμό οικιακού ήχου.

ΕΞΑΓΟΡΕΣ ΠΟΥ ΑΚΟΛΟΥΘΟΥΝ

Από τις 20/1 η Sony είχε δημοσιεύει πως υπέγραψε Μνημόνιο Συνεργασίας με την TCL, με στόχο τη δημιουργία του joint venture αναφέροντας παράλληλα πως οι τελικές αποφάσεις αναμένονται μέχρι το τέλος Μαρτίου.

Στο πλαίσιο της συμφωνίας, η TCL θα αποκτήσει επίσης τη μονάδα παραγωγής Sony EMCS (Malaysia), ενώ συνεχίζονται οι διαπραγματεύσεις για πιθανή εξαγορά μέρους ή του συνόλου της κινεζικής παραγωγικής δραστηριότητας της Sony (SSVE). Η συνολική επιχειρηματική αξία των δραστηριοτήτων που εντάσσονται στη συμφωνία εκτιμάται στα 102,8 δισ. γιεν, με το τελικό τίμημα να μην έχει καθοριστεί ακόμα. Η νέα εταιρεία αναμένεται να ξεκινήσει τη λειτουργία της τον Απρίλιο του 2027, κατασκευάζοντας τηλεοράσεις με τα brands Sony και Bravia, αξιοποιώντας όμως την τεχνολογία οθονών της TCL.



Zhang
Shaoyong,
CEO, TCL

ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΕΣ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΕΣ

Η εξέλιξη αυτή δεν είναι τυχαία· εντάσσεται σε μια ευρύτερη στρατηγική αναδιάρθρωσης. Από τη μία πλευρά, η Sony έχει μετατοπίσει το βάρος της προς δραστηριότητες υψηλότερης προστιθέμενης αξίας, όπως η πνευματική ιδιοκτησία (ταινίες, μουσική, anime και αθλητικά δικαιώματα), μειώνοντας σταδιακά την έκθεσή της στα παραδοσιακά καταναλωτικά ηλεκτρονικά, όπως αναλύει το Bloomberg.

Από την άλλη, η TCL επιδιώκει εδώ και χρόνια την ενίσχυση της διεθνούς της παρουσίας, αξιοποιώντας την τεχνογνωσία και την παραγωγική της ισχύ για να διεισδύσει σε αγορές εκτός Κίνας. Η πρόσφατη χρηματιστηριακή εικόνα αντικατοπτρίζει εν μέρει αυτές τις τάσεις, με τη μετοχή της TCL να καταγράφει σημαντική άνοδο, ενώ η Sony έχει κινηθεί πιο πτωτικά στο ίδιο διάστημα.

**ΑΝΤΙΘΕΤΕΣ ΠΟΡΕΙΕΣ
ΓΙΑ ΤΙΣ ΜΕΤΟΧΕΣ**

Αν κάποιος παρατηρήσει την μετοχική πορεία των δύο εταιρειών, ειδικά στο εύρος

των 52 εβδομάδων αλλά και του διαστήματος που ακολούθησε την υπογραφή του MoU μπορεί να εξάγει χρήσιμα συμπεράσματα:

- Η μετοχή της TCL Electronics που είναι εισηγμένη στο Χρηματιστήριο του Χονγκ Κονγκ κινήθηκε μεταξύ 6.090 - 13.300 HKD.
- Στις 20/1 η μετοχή της έκλεισε στα 10.890 HKD, ενώ χθες έκλεισε στα 12.760 HKD, σημειώνοντας αύξηση άνω του 17% σε αυτό το διάστημα.
- Από την άλλη η μετοχή της Sony Electronics που είναι εισηγμένη στο Χρηματιστήριο του Τόκιο, κινήθηκε μεταξύ 2.980.50 - 4.776.00 γιεν.
- Στις 20/1 η μετοχή της έκλεισε στα 3.736 γιεν, ενώ χθες έκλεισε στα 3.209 γιεν, σημειώνοντας πτώση άνω του 14%.

Με βάση αυτά τα στοιχεία βλέπουμε μια σχετική αισιοδοξία για την TCL Electronics και τις προοπτικές που εμφανίζει. Από την άλλη, η ανακοίνωση της υπογραφής του MoU δεν φαίνεται να έπαιξε ιδιαίτερο ρόλο στη συγκράτηση της πτώσης της μετοχής της Sony.

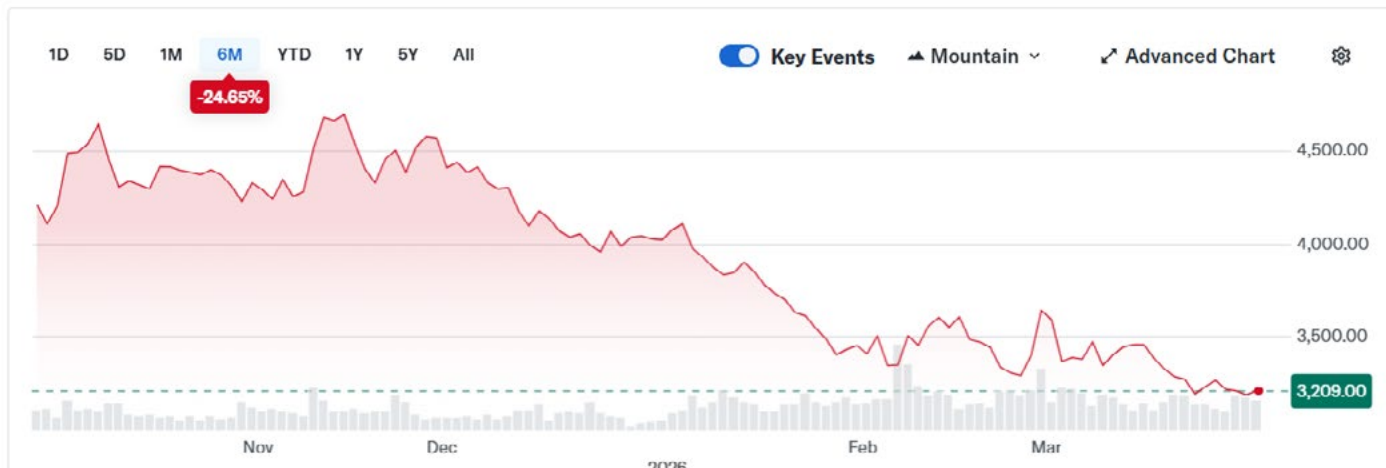
Tokyo - Delayed Quote • JPY

Sony Group Corporation (6758.T) ☆

Get top stock picks

3,209.00 +21.00 (+0.66%)

As of 3:30:00 PM GMT+9. Market Open.



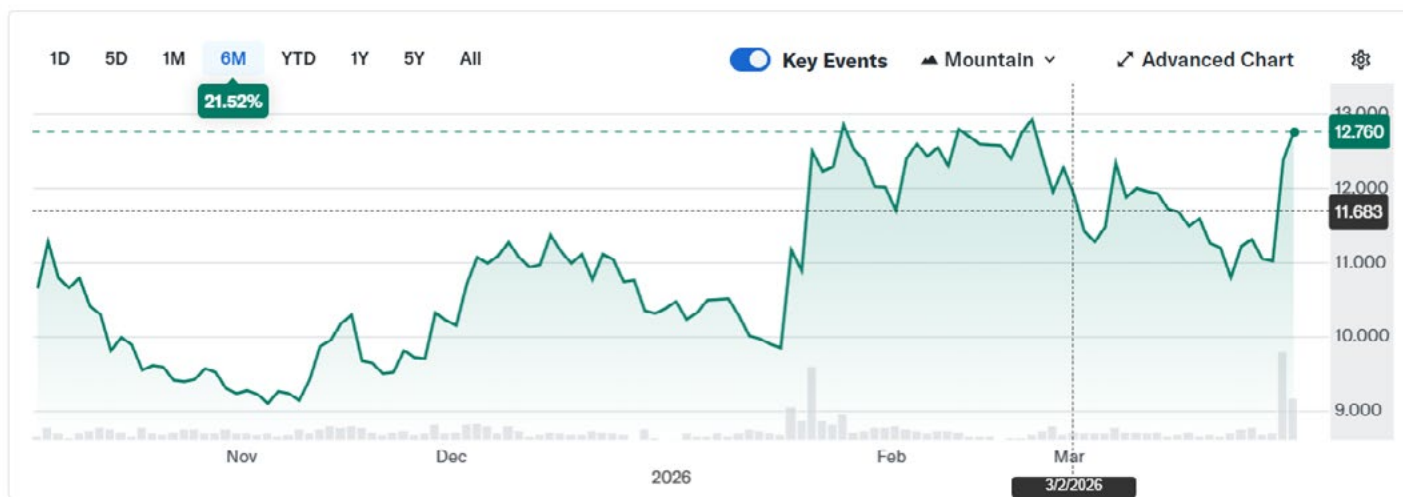
HKSE - Delayed Quote • HKD

TCL Electronics Holdings Limited (1070.HK) ☆

Get top stock picks

12.760 +0.380 (+3.07%)

At close: 4:08:23 PM GMT+8



ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΑ ΠΡΟΦΙΛ

Μέσα σε αυτό το πλαίσιο, η σύγκριση των δύο εταιρειών αποκτά ακόμη μεγαλύτερο ενδιαφέρον, καθώς αποτυπώνει δύο διαφορετικά επενδυτικά προφίλ.

Η TCL παραμένει μια εταιρεία προσανατολισμένη κυρίως στο hardware και στα κα-

ταναλωτικά ηλεκτρονικά, με έντονα κυκλικό χαρακτήρα και υψηλή ευαισθησία στη ζήτηση.

Αντίθετα, η Sony λειτουργεί πλέον ως ένας πολυδιάστατος όμιλος με ισχυρή διαφοροποίηση.

Οι δραστηριότητές της εκτείνονται από το

gaming και το οικοσύστημα του PlayStation μέχρι τη μουσική, τον κινηματογράφο και τους αισθητήρες εικόνας, όπου κατέχει ηγετική θέση παγκοσμίως.

Μάριος Δελατόλας
marios@notice.gr

> PROFILE

Η ΕΙΣΟΔΟΣ ΣΤΗΝ ΤΕΧΝΗΤΗ ΝΟΗΜΟΣΥΝΗ, ΤΑ DEALS ΤΟΥ 2025 ΚΑΙ ΟΙ ΦΕΤΙΝΟΙ ΣΤΟΧΟΙ

Ανάπτυξη κατέγραψε η Profile το 2025 ενώ το ταμείο της εταιρείας ενισχύθηκε σημαντικά και έφτασε στα €31,2 εκατ., έναντι €21,2 εκατ. το 2024, κάτι που κρίνεται σημαντικό, καθώς σύμφωνα με πληροφορίες, η εταιρεία αναμένεται να συνεχίσει να επεκτείνεται σε νέες αγορές, στοχεύοντας παράλληλα και σε νέες εξαγορές φέτος.

Στο στόχαστρο βρίσκονται εταιρείες που διαφοροποιούν τις πηγές εσόδων και λειτουργούν συμπληρωματικά με το χαρτοφυλάκιο της Profile.

Άλλοι στόχοι που βρίσκονται ψηλά στο business plan της εισηγμένης είναι:

- η ενίσχυση του product offering σε τομείς όπως το cybersecurity και το wealth management
- η αξιοποίηση συνεργειών και οικονομικών κλίμακας

DATA (σε €εκατ.)Κύκλος εργασιών

2025: 47,5

2024: 40,1

Μεταβολή: 18,5%

EBITDA

2025: 13,1

2024: 10,3

Μεταβολή: 27,18%

Κέρδη

2025: 6,4

2024: 5,6

Μεταβολή: 13,7%



Ευάγγελος Αγγελίδης, CEO, Profile Software

Checker και Text-to-Action σε bank-grade υποδομή

- AI για Συμμόρφωση DORA: Νέα λύση για τη συμμόρφωση χρηματοπιστωτικών οργανισμών με τον Ευρωπαϊκό Κανονισμό Ψηφιακής Επιχειρησιακής Ανθεκτικότητας, με χρήση AI για ανάλυση συμβάσεων και εντοπισμό αποκλίσεων
- Digital Investment Hub (DI.hub): Ενοποιημένη πλατφόρμα ψηφιακής τραπεζικής και επενδύσεων, πλήρως συμβατή με το Axia Suite και το Finuevo Core

ΟΙ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΕΣ

Εντός του 2025, ο όμιλος προχώρησε σε νέες συνεργασίες και υλοποιήσεις, ενδεικτικά ανά κατηγορία προϊόντων:

- Norse Forvaltning AS (Centevo Suite)
- Valletta Credit Finance Corporation (Finuevo Suite)
- Kommunitinvest (Finuevo Core)
- Access Bank UK (Axia Wealth)
- GK Capital – Caribbean (Axia Suite)

- CrediaBank (RiskAvert – Basel IV / CRR III)
- Allwyn (RegiStar)

ΕΞΑΓΟΡΕΣ

Η εταιρεία πρόσφατα προχώρησε σε δύο εξαγορές. Ολοκληρώθηκε η απόκτηση πλειοψηφικής συμμετοχής 87,23% της Algosystems, ενδυναμώνοντας το χαρτοφυλάκιο υπηρεσιών στον τομέα του Cybersecurity και της ICT υποστήριξης, τόσο για χρηματοοικονομικούς οργανισμούς όσο και για επιχειρήσεις και φορείς του ιδιωτικού και δημόσιου τομέα. Επιπλέον, ολοκληρώθηκε η εξαγορά του 100% της Contemi (UK), ενισχύοντας την παρουσία του ομίλου στο Ηνωμένο Βασίλειο και διευρύνοντας τις δυνατότητές του στον τομέα του wealth management με εξειδίκευση στις ιδιαίτερες πρακτικές του Ηνωμένου Βασιλείου.

Νίκος Ταμπακόπουλος
nicolas@notice.gr

ΕΜΦΑΣΗ ΣΕ ΤΕΧΝΗΤΗ ΝΟΗΜΟΣΥΝΗ

Κυβερνοασφάλεια, Τεχνητή Νοημοσύνη και κανονιστική συμμόρφωση βρίσκονται ψηλά στην ατζέντα της διοίκησης. Το 2025 η εταιρεία προχώρησε στις εξής εφαρμογές:

- Axia Suite – Next-Gen Investment Management: Αναβάθμιση με embedded AI εργαλεία, επέκταση σε Retail & Mass Affluent πελάτες και προηγμένα analytics
- AI.Adaptive – Agentic AI: Αναβάθμιση με αυτοδύναμη ενορχήστρωση workflows, Document Intelligence, Compliance

> ΟΛΠ

ΣΕ ΙΣΤΟΡΙΚΑ ΥΨΗΛΑ ΕΣΟΔΑ ΚΑΙ ΕΒΙΤΔΑ ΤΟ 2025

Ιστορικά υψηλά επίπεδα σε έσοδα και EBITDA, καθώς και ισχυρές επιδόσεις στους βασικούς επιχειρησιακούς τομείς, κατέγραψε ο ΟΛΠ το 2025.

DATA (σε € εκατ.)

Έσοδα

2025: 250,8

2024: 230,9

Μεταβολή: 8,6%

EBITDA

2025: 132,3

2024: 129,7

Μεταβολή: 2,2%

Καθαρά κέρδη

2025: 86,20

2024: 87,96

Μεταβολή: (1,5%)

Η διοίκηση προτείνει διανομή μερίσματος ύψους €1,896 ανά μετοχή, διατηρώντας σταθερή μερισματική πολιτική με την απόδοση του 55% των καθαρών κερδών ως ανταμοιβή προς τους μετόχους.

Η ΕΙΚΟΝΑ ΑΝΑ ΤΟΜΕΑ

Στους επιμέρους επιχειρησιακούς τομείς:

- η κρουαζιέρα κατέγραψε νέο ρεκόρ σε επιβατική κίνηση και έσοδα που αυξήθηκαν κατά 24,8%. Όπως τονίζεται, ο στρατηγικός σχεδιασμός και οι στοχευμένες συνεργασίες ενίσχυσαν περαιτέρω τη θέση του Πειραιά ως κορυφαίου κόμβου κρουαζιέρας στην Ανατολική Μεσόγειο
- ο σταθμός αυτοκινήτων παρουσίασε μικρή μείωση εσόδων κατά 5,4%, λόγω

των έκτακτων εσόδων αποθήκευσης που είχαν καταγραφεί το 2024. Σημαντική αύξηση παρουσίασε το φορτίο διαμετακόμισης κατά 17,6%, αναδεικνύοντας την ανταγωνιστικότητα του τομέα, όπως σημειώνεται από την εταιρεία

- ο Προβλήτας I, τον οποίο διαχειρίζεται απευθείας ο ΟΛΠ παρουσίασε αύξηση εσόδων κατά 17%, ως αποτέλεσμα της αυξημένης διακίνησης φορτίων και για πρώτη φορά στην ιστορία του παρουσιάζει καθαρή κερδοφορία. Οι Προβλήτες II και III σημείωσαν αύξηση εσόδων κατά 10,8% παρά τη μείωση της διακίνησης κυρίως στο δεύτερο εξάμηνο

ΑΚΤΟΠΛΟΪΑ

Στην ακτοπλοΐα, τα έσοδα υποχώρησαν κατά 28,4%, εξέλιξη που συνδέεται με τη μείωση των λιμενικών τελών από τον Μάιο του 2025, κατόπιν παρέμβασης του Υπουργείου Ναυτιλίας και Νησιωτικής Πολιτικής. Ωστόσο, η επιβατική και οχηματική κίνηση αυξήθηκε, επιβεβαιώνοντας τον κομβικό ρόλο του λιμένα στη σύνδεση της ηπειρωτικής χώρας με τα νησιά.

ΝΑΥΠΗΓΟΕΠΙΣΚΕΥΑΣΤΙΚΗ

Η ναυπηγοεπισκευαστική δραστηριότητα παρέμεινε σε υψηλά επίπεδα, αν και τα έσοδα μειώθηκαν κατά 7,2%, λόγω προγραμματισμένων εργασιών συντήρησης σε μία από τις δεξαμενές.

Σύμφωνα με τη διοίκηση, τα αποτελέσματα αντανακλούν την ανθεκτικότητα του οργανισμού σε ένα απαιτητικό διεθνές περιβάλλον, καθώς και τη συνέχιση της επενδυτικής στρατηγικής με στόχο τη μακροπρόθεσμη ανάπτυξη του λιμένα.



SME S
DAILY

Το καθημερινό newsletter για τη μικρομεσαία επιχειρηματικότητα

Γίνε συνδρομητής ΔΩΡΕΑΝ εδώ

ΚΥΚΛΟΦΟΡΕΙ ΔΩΡΕΑΝ

ΔΕΥΤΕΡΑ - ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ

ΣΤΙΣ 05:45

Με την αξιοπιστία της



NOTICE

CONTENT & SERVICES

> **BIG PI VENTURES****ΣΤΑ ROBOTICS Η ΕΠΟΜΕΝΗ ΕΠΕΝΔΥΣΗ ΤΟΥ GROWTH I
- ΤΟ ΠΛΑΝΟ ΓΙΑ ΤΙΣ ΕΠΟΜΕΝΕΣ ΚΙΝΗΣΕΙΣ**

Στον κλάδο των robotics εντοπίζεται ο επόμενος επενδυτικός σταθμός του Big Pi Growth I, του πρώτου growth equity fund στην Ελλάδα και στη ΝΑ Ευρώπη που έχει δημιουργήσει η Big Pi Ventures, ενώ θα ακολουθήσει τουλάχιστον μια ακόμα επένδυση μέχρι το τέλος του χρόνου, ανεβάζοντας το συνολικό αριθμό σε τρεις, δεδομένου ότι ήδη από τον περασμένο Ιούλιο έχει εισέλθει στην διεθνή ψηφιακή πλατφόρμα υγείας και υγειονομικής περιθαλψής Numan.

FOCUS ΣΕ SERIES A ΚΑΙ B

Το τελευταίο εγχείρημα των Μάρκου Βερέμη, Νίκου Καλιαγκόπουλου, Άλεξ Ελευθεριάδη, Guy Krief και Πάνου Μέτση εστιάζει σε upscale εταιρείες και φιλοδοξεί να καλύψει το κενό που εντοπίζεται στη χώρα μας στη χρηματοδοτική υποστήριξη επιχειρήσεων που βρίσκονται στα -πιο ώριμα- στάδια Series A και Series B. Έρχεται, δε, να συμπληρώσει τη δράση των Big Pi I και, πλέον, Big Pi II που επικεντρώνονται στη στήριξη εταιρειών στα στάδια pre-seed και seed, καλύπτοντας ουσιαστικά ολόκληρη τη διαδρομή των επιχειρήσεων τεχνολογίας, από την πρώιμη έως και την ύστερη φάση ανάπτυξής τους.

Στο μικροσκόπιο του fund βρίσκονται εταιρείες με Έλληνες ιδρυτές και σημαντική παρουσία στη χώρα μας, αμιγώς ελληνικές ή ξένες που ενδιαφέρονται να αποκτήσουν ουσιαστική παρουσία στην Ελλάδα. Ωστόσο, πέρα από το ελληνικό στοιχείο, ψηλά στη λίστα των προτεραιότητων της Big Pi βρίσκεται επίσης το έμπυχο δυναμικό και δη το ταλέντο των μηχανικών της κάθε εταιρείας. "Κοιτάμε πρωτίστως το ανθρώπινο κεφάλαιο της κάθε εταιρείας. Αναζητούμε επίσης εξαιρετικές τεχνολογίες κι εξαιρετικά

προϊόντα που κομίζουν κάτι καινούργιο, καθώς επίσης και μια αγορά με περιθώρια ανάπτυξης", αναφέρουν χαρακτηριστικά από το team της Big Pi, προσθέτοντας ότι λαμβάνεται υπόψη και το feedback για το προϊόν από τους πελάτες. Αυτό, πέρα από την ποιοτική αξιολόγηση, μεταφράζεται και σε minimum τζίρο €5 εκατ. ή ιδανικά, μεταξύ €7 και €10 εκατ.

ΤΟ ΥΨΟΣ ΤΟΥ TICKET

Το Big Pi Growth έχει αυτή τη στιγμή υπό διαχείριση κεφάλαια €150 εκατ. τα οποία μέχρι το τέλος του 2026 αναμένεται να ανέλθουν σε €200 εκατ. Το πλάνο προβλέπει την πραγματοποίηση από 8 έως 12 επενδύσεων με ποσά από €7 έως €20 εκατ. ανά εταιρεία ενώ, εκτός από τα κεφάλαια, όπως επισημαίνουν τα στελέχη του, φέρνει στο τραπέζι επιχειρησιακή και χρηματοοικονομική τεχνογνωσία καθώς και τις δεξιότητες μιας ηγετικής ομάδας από διαφορετικά background αλλά με κοινή συνισταμένη και συνδυητικό ιστό την τεχνολογία.

Στο Big Pi II, εν τω μεταξύ, τα κεφάλαια ανέρχονται αυτή τη στιγμή σε €68 εκατ. (σ.σ. €45 εκατ. ήταν στο Big Pi I) ενώ ο σχεδιασμός εύλογα προβλέπει περισσότερες μεν, χαμηλότερου ύψους δε επενδύσεις. Μάλιστα, έχουν ήδη πραγματοποιηθεί εννέα επενδύσεις και ο στόχος είναι για συνολικά 15 έως 18, με το ticket να διαμορφώνεται από €500 χιλ. έως €3,5 εκατ. Επιπλέον, καθώς πρόκειται για επιχειρήσεις στα πρώιμα στάδια ανάπτυξης, δεν υπάρχει κάποιο προαπαιτούμενο σε ό,τι αφορά στον κύκλο εργασιών. Δεδομένου ότι το Investment Period εκτείνεται, όπως τονίζεται, σε πέντε χρόνια, προκύπτει ροή 4 επενδύσεων το χρόνο για το Big Pi II και 3 για το Big Pi Worth. "Ωστόσο, τόσο στο start-up επίπεδο όσο και στο upscale διαφαίνεται, θεωρούμε, μια βασική στρατηγική: Δεν επιλέγουμε την ποσότητα αλλά τις λίγες και καλές επενδύσεις. Πηγαίνουμε σε μεγάλο βάθος πριν εισέλθουμε σε μια εταιρεία κι έχουμε ηγετικό ρόλο, όντας σε κάθε περίπτωση ο βασικός επενδυτής", υπογραμμίζουν από την Big Pi Ventures.

ΚΟΜΒΙΚΗ Η ΣΥΜΒΟΛΗ ΤΗΣ EATE

Οι partners εξάιρουν επίσης τον κομβικό ρόλο της Ελληνικής Αναπτυξιακής Τράπεζας Επενδύσεων (EATE) η οποία δεν περιορίζεται μόνο

στο ρόλο της ως cornerstone investor. "Η ταχύτητα με την οποία υπερπηδούνται γραφειοκρατικά και όχι μόνο εμπόδια είναι κάτι δεν συναντά κανείς εύκολα, ούτε σε ανώτατο ευρωπαϊκό τραπεζικό επίπεδο", αναφέρουν.

ΟΙ 9 ΤΡΕΧΟΥΣΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΤΟΥ BIG PI II

Μέχρι σήμερα το Big Pi II έχει επενδύσει στις ακόλουθες εταιρείες:

- **Acumino:** Ειδικεύεται στην Τεχνητή Νοημοσύνη και μεταφορά επιδεξιότητων από τον άνθρωπο στα ρομπότ
- **ORama VR:** Σχεδιάζει και παράγει καινοτόμες λύσεις εκπαίδευσης για επαγγελματίες υγείας, αξιοποιώντας, μεταξύ άλλων, τεχνολογία Virtual Reality
- **Corsmed:** Επιχειρεί να μειώσει τον χρόνο που χρειάζεται για μια μαγνητική τομογραφία
- **TileDB:** Έχει δημιουργήσει μια μοναδική βάση δεδομένων η οποία μπορεί να αποθηκεύσει και να διαχειριστεί οποιαδήποτε τύπου δεδομένα, όπως γονιδιώματα, εικόνες δορυφόρων, στοιχεία τηλεπικοινωνιών κ.α.
- **Alicibots:** Κατασκευάζει robots που καθαρίζουν το κύτος των πλοίων. Έχει δημιουργήσει μονάδα συναρμολόγησης στο Κορωπί
- **Astrato Analytics:** Δραστηριοποιείται στο Business Intelligence και πέρυσι τριπλασίασε τον τζίρο της
- **Nutropy:** Παράγει κασείνη (σ.σ. πρωτεΐνη του γάλακτος) με ζύμωση και το τελικό προϊόν σε σκόνη (αφού αναμιχθεί με νερό) έχει τη γεύση και την υφή τυριού με μηδενική χρήση γάλακτος. Για το προϊόν έχουν ενδιαφερθεί δύο ελληνικές βιομηχανίες
- **Juisci:** Μετατρέπει με AI τα ιατρικά ερευνητικά αποτελέσματα σε εύχρηστη πληροφορία, σε βίντεο, γραφήματα και podcasts. Έχει ήδη κλείσει συνεργασίες με δύο ελληνικές φαρμακευτικές
- **LSPR:** Επιχειρεί να διαβάσει το ανθρώπινο γονιδίωμα με υψηλότερη ταχύτητα και χαμηλότερο κόστος.



Μάρκος Βερέμης, Partner, Big Pi Ventures

Γιάννης Τσατσάκης
yannis@notice.gr

> ΥΠΕΡΤΑΜΕΙΟ

ΠΕΝΤΕ ΜΝΗΣΤΗΡΕΣ ΓΙΑ ΤΗ ΜΑΡΙΝΑ ΚΑΛΑΜΑΡΙΑΣ

Πέντε είναι τα επενδυτικά σχήματα που υπέβαλαν φάκελο εκδήλωσης ενδιαφέροντος στον διεθνή διαγωνισμό του Υπερταμείου για την Μαρίνα Καλαμαριάς.

Η διάρκεια της παραχώρησης ανέρχεται σε τουλάχιστον 35 έτη, η οποία μπορεί να παραταθεί για επιπλέον 10 έτη, κατά το μέγιστο.

Ειδικότερα, ενδιαφέρον εκδήλωσαν:

- ΤΕΚΑΛ
- Τεχνική Ολυμπιακή
- AVAX Group
- Lamda Marinas
- REDS

ΗΠΙΟΙ ΟΡΟΙ ΔΟΜΗΣΗΣ

Μετά την ολοκλήρωση της αξιολόγησης των φακέλων εκδήλωσης ενδιαφέροντος, οι υποψήφιοι που πληρούν τα κριτήρια προεπιλογής θα κληθούν να συμμετάσχουν στη Β΄ φάση του διαγωνισμού, οπότε θα υποβάλουν δεσμευτικές προσφορές.

Για την αξιοποίηση του τουριστικού λιμένα, το Υπερταμείο έχει εκπονήσει Σχέδιο Στρατηγικής Ανάπτυξης, με ιδιαίτερα ήπιους όρους δόμησης, το οποίο έχει εγκριθεί με Προεδρικό Διάταγμα (ΠΔ), κατόπιν έγκρισης από το ΣτΕ το 2023.

ΟΙ ΕΠΙΤΡΕΠΟΜΕΝΕΣ ΧΡΗΣΕΙΣ

Σύμφωνα με το ΠΔ, στη μαρίνα επιτρέπονται, μεταξύ άλλων χρήσεις

- τουρισμού
- αναψυχής και
- χερσαίας αποθήκευσης και συντήρησης σκαφών

ενώ προβλέπεται η διαμόρφωση υπαίθριων χώρων και διαδρόμων περιπάτου και άθλησης και χώρων πρασίνου, στους οποίους η πρόσβαση θα είναι ελεύθερη για όλους. Προβλέπεται, επίσης, η αύξηση της δυναμικότητάς της σε 327 θέσεις ελλιμενισμού σκαφών αναψυχής μήκους έως 40 μέτρων.



Γιάννης Παπαχρήστου, Διευθύνων Σύμβουλος, Υπερταμείο

• Debrief •

ΞΕΡΕΙΣ ΑΠΟ ΚΒΑΝΤΑ;

Τον τελευταίο καιρό δύο πράγματα απαιτούν κοπιώδη προσπάθεια για να παρακολουθήσει κανείς: τις γεωπολιτικές και τις τεχνολογικές εξελίξεις. Για το δεύτερο, το σημερινό σημείωμα, με αφορμή την είδηση για μια εξωτική τεχνολογία που σιγά, σιγά φαίνεται να βγαίνει από τα εργαστήρια και να παίρνει τον δρόμο προς τις αγορές. Σημάδι ότι κάπου στον ορίζοντα αχνοφαίνεται και η εμπορική χρήση.

Ο λόγος για την κβαντική τεχνολογία, καθώς σύμφωνα με το CNBC οι εταιρείες που ασχολούνται με αυτή, αφηφούν τους ταραχώδεις καιρούς και ετοιμάζονται να αντλήσουν κεφάλαια από τα χρηματιστήρια.

Απαραίτητα λίγα λόγια για το πεδίο αυτό, ώστε να έχουμε μια εικόνα για το τί θα κληθούμε να αντιμετωπίσουμε. Η κβαντομηχανική μοιάζει λίγο με το λειτουργικό σύστημα του σύμπαντος (κυριολε-

κτικά έτσι την περιγράφει η IBM). Όταν, λοιπόν, εφαρμόζεις τις αρχές της κβαντομηχανικής στα υπολογιστικά συστήματα, έχεις ένα τέρας υπολογιστικής ισχύος. Τί είδους τέρας; Ένα που θα έχει την ικανότητα να λύσει ένα πρόβλημα σε 200 δευτερόλεπτα, ενώ ένας συμβατικός υπερυπολογιστής θα χρειαζόταν 10.000 χρόνια. "Μέχρι το τέλος της δεκαετίας, είμαστε βέβαιοι ότι θα έχουμε μηχανήματα (σ.σ. κβαντικής τεχνολογίας) σε κέντρα δεδομένων, που θα έχουν εμπορική αξία", δήλωσε πρόσφατα ο Zulfı Alam, Εταιρικός Αντιπρόεδρος της Microsoft για τις κβαντικές τεχνολογίες.

Γίνεται και καλύτερο. Σύμφωνα με αναλύτρια των Brown και S&P, μακροπρόθεσμα δεν αποκλείεται μια "ωραία αλληλεπίδραση" μεταξύ κβαντικής τεχνολογίας και Τεχνητής Νοημοσύνης.

Βάλαμε τα υλικά, ας δούμε τί συνταγή μπο-

ρεί να βγει. Έχεις την Τεχνητή Νοημοσύνη (που ήδη ανακατεύει την τράπουλα για τα καλά), αν έρθει και η εμπορική χρήση του Quantum Computing, σε συνεργασία με την AI, τότε έχουμε όχι αλλαγή σελίδας, αλλά αλλαγή βιβλίου. Σαν να περνάς από τον άβακα, στον ηλεκτρονικό υπολογιστή. Τί θα γράφει; Κανείς δεν μπορεί να πει με βεβαιότητα. Ο Elon Musk, για παράδειγμα, βλέπει μια ουτοπία σε βάθος 10 έως 20 χρόνων, όπου η εργασία θα είναι προαιρετική και τα χρήματα άχρηστα χάρη στην Τεχνητή Νοημοσύνη και τη ρομποτική. Τόσο καλά θα περνάμε. Άλλοι, όμως, κάνουν λόγο για δυστοπία με αμέτρητες θέσεις εργασίας και συνεχή παρακολούθηση. Είτε έτσι, είτε αλλιώς, μάλλον θα πρέπει να μάθουμε και για τα κβάντα.

Γιάννης Παλιούρης
giannis@notice.gr

Business Maker

Ο CEO ΠΟΥ ΥΠΟΚΛΙΘΗΚΕ ΣΤΗ ΔΥΝΑΜΗ ΤΗΣ... ΠΕΝΑΣ

Ένα άκρως διδακτικό και βαθιά ανθρώπινο στιγμιότυπο μοιράστηκε πρόσφατα ο Ανδρέας Αθανασόπουλος. Ο έμπειρος CEO βρέθηκε στο Λονδίνο και συγκεκριμένα στο εμβληματικό Southbank Hall. Ο λόγος της επίσκεψης δεν ήταν κάποιο business meeting ή κάποιο roadshow, αλλά ένα πολύ πιο σημαντικό γεγονός: Η τελετή αποφοίτησης της μεγάλης του κόρης, Έλενας, από το φημισμένο University of the Arts London. Η Έλενα κατάφερε να πάρει το Master της στη

δημοσιογραφία μόδας και τη δημιουργία περιεχομένου, και μάλιστα κάτω από ιδιαίτερα απαιτητικές συνθήκες, αφού παράλληλα εργαζόταν σε καθεστώς πλήρους απασχόλησης. Η περηφάνια του πατέρα για το κατόρθωμα της κόρης του ήταν δεδομένη και απολύτως δικαιολογημένη.

Ωστόσο, εκείνο που έκανε τη μεγαλύτερη εντύπωση ήταν η δημόσια... εξομολόγηση του έμπειρου manager. Ο Αθανασόπουλος παραδέχθηκε με αφοπλιστική ειλικρίνεια πως η κόρη του

τον έκανε να συνειδητοποιήσει κάτι πολύ βαθύ: Ότι στον κόσμο της ακαδημίας και της πραγματικής ζωής δεν είναι όλα εξισώσεις, ψυχρά νούμερα και συνεχής βελτιστοποίηση. Υπάρχει ένας ολόκληρος κόσμος δημιουργικότητας, αισθητικής και έκφρασης, που κινεί τα νήματα εξίσου δυναμικά. Όταν ένας άνθρωπος, που έχει περάσει όλη του τη ζωή αναλύοντας ισολογισμούς, στρατηγικές και μαθηματικά μοντέλα, υποκλίνεται στη δύναμη της τέχνης και της επικοινωνίας, αυτό λέει πολλά.

ΤΑ ΜΗΝΥΜΑΤΑ ΑΠΟ ΤΑ ΕΡΓΟΤΑΞΙΑ ΚΑΙ Ο ΦΟΒΟΣ ΤΩΝ €7.000/Τ.Μ. ΣΤΟ... ΜΑΡΟΥΣΙ !

Η κρίση στην Μέση Ανατολή συνεχίζεται και μπορεί στα δελτία ειδήσεων να κυριαρχούν οι γεωπολιτικές αναλύσεις, όμως οι παροικούντες την Ιερουσαλήμ της ελληνικής κτηματαγοράς ανησυχούν σφόδρα για τις παράπλευρες απώλειες. Μπορεί οι συνέπειες του πολέμου να μην έχουν αποτυπωθεί ακόμη πλήρως στις τιμές των ακινήτων, αλλά τα μηνύματα, που έρχονται από τα εργοτάξια, δεν είναι καθόλου ευχάριστα.

Το κόστος για το μπετόν και τα βασικά οικοδομικά υλικά αναμένεται να πάρει την ανιούσα το επόμενο διάστημα.

Ήδη, κάποιες πρώτες αυξήσεις έχουν κάνει δειλά-δειλά την εμφάνισή τους στα τιμολόγια των προμηθευτών. Αν ο πόλεμος συνεχιστεί με την ίδια ένταση και η αβεβαιότητα στις διεθνείς μεταφορές και την ενέργεια παγιωθεί, τα πράγματα θα ζορίσουν. Παράγοντες της αγοράς που γνωρίζουν άριστα το real estate σημειώνουν πως ο κίνδυνος είναι πλέον ορατός. Αν συνεχιστεί αυτό το ράλι στο κατασκευαστικό κόστος, οι τιμές των νεόδμητων διαμερισμάτων στο Μαρούσι δεν αποκλείεται να εκτοξευθούν στα €7.000 το τετραγωνικό μέτρο. "Μιλάμε για εξωπραγματικά νούμερα, που αλλάζουν πλήρως τον

χάρτη της περιοχής. Το Μαρούσι, που παραδοσιακά αποτελούσε μια περιοχική επιλογή για τα μεσαία εισοδήματα και τα νέα ζευγάρια λόγω των υποδομών και των εταιρικών εδρών, κινδυνεύει να γίνει απρόσιτο", αναφέρουν χαρακτηριστικά. Αυτές οι τιμές απαγορεύουν το όνειρο της ιδιόκτητης στέγης στη μεσαία τάξη και στρέφουν αναγκαστικά τον κόσμο στο ενοίκιο ή σε πιο απομακρυσμένες περιοχές. Η κτηματαγορά βρίσκεται σε ένα κρίσιμο σταυροδρόμι και οι επόμενοι μήνες θα δείξουν αν θα επικρατήσει η λογική ή αν θα οδηγηθούμε σε νέο κύκλο αύξησης των τιμών...

SÒ POSH!

the trendletter

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

Κάθε Σάββατο στις 9.30

TO ΕΒΔΟΜΑΔΙΑΙΟ NEWSLETTER

ΓΙΝΕ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ ΕΔΩ

Business Insight

EURONEXT ATHENS... NEW ERA ΚΑΙ Η ΕΥΚΑΙΡΙΑ ΤΗΣ ΑΘΗΝΑΣ

Ιστορική η σημερινή Τετάρτη, 1η Απριλίου, για το ελληνικό χρηματιστήριο, καθώς στην έκτακτη Γενική Συνέλευση του ATHEX Group, προγραμματισμένη για το μεσημέρι, αναμένεται να εγκριθεί η τροποποίηση σειράς άρθρων του καταστατικού με κυριότερη την **αλλαγή επωνυμίας σε Euronext Athens**.

Για την ακρίβεια ο πλήρης εταιρικός τίτλος είναι **Euronext Athens Holding A.E.**, με τα διαδικαστικά (λ.χ. ΓΕΜΗ, κ.λ.π) να ακολουθούν, στο πλαίσιο της σχετικής διαδικασίας ενσωμάτωσης στον όμιλο Euronext.

Τίτλοι τέλους μετά από 150 χρόνια, για την χρηματιστηριακή αγορά, όπως την γνώρισαν οι παλαιότεροι και εμείς οι... νεότεροι τα προηγούμενα σαράντα, κυρίως ως Σοφοκλέους 10.

Συνδυαστικά με τη χθεσινή αναμενόμενη ετμηγορία του οίκου MSCI, είναι προφανές πως η εγχώρια χρηματιστηριακή κεφαλαιαγορά περνά στην επόμενη περίοδο της, με τους εμπλεκόμενους να καλούνται να συμβάλλουν στην **περαιτέρω ουσιαστική αναβάθμισή** της, τα επόμενα χρόνια, καθιστώντας την από τις **κύριες πηγές χρηματοδότησης της εγχώριας επιχειρηματικότητας**.

Σύμφωνα με τον σχεδιασμό του επικεφαλής του Euronext **το στοίχημα για το ελληνικό χρηματιστήριο είναι η απόκτηση και πλάτους και βάθους, σταδιακά. Δηλαδή της δραστικής διεύρυνσης τόσο κλαδικά, όσο**

εταιρικά, με δημιουργία νέων κατηγοριών με την εισαγωγή εταιρειών από κλάδους που δεν εκπροσωπούνται καν ή υπο-εκπροσωπούνται. Παράλληλα, και της εμβάθυνσης σε όρους χρηματιστηριακής αξίας, παροχής υπηρεσιών, δημιουργίας νέων υπό-αγορών, επενδυτικής ωρίμανσης.

Κοινός τόπος παραγόντων της αγοράς, με τους οποίους συζητά το BnB Daily και το Business Insight εδώ και μήνες είναι **η μετεξέλιξη του χρηματιστηρίου από ένα τοπικό σε περιφερειακό κέντρο, από έναν μεμονωμένο φορέα, σε μέλος ενός ευρύτερου μηχανισμού** με σκοπό την ευρύτερη προσβασιμότητα σε αγορές κεφαλαίων, τη διασυνδεσιμότητα με ευρωπαϊκές, την καλύτερη ανάδειξη της ελληνικής επιχειρηματικότητας, της διεθνοποίησης της.

Από τις βασικές επιδιώξεις της διοίκησης-υπό το Euronext-, του οικονομικού επιτελείου και των αρμόδιων επιχειρηματικών φορέων, **να ενισχυθεί ως πηγή άντλησης φθηνότερων κεφαλαίων, ως μέσο δημιουργίας μεγαλύτερων σχημάτων, διασυννοριακών συμφωνιών.**

Βασική σε αυτή την περίοδο, με επαπειλούμενο ενεργειακό-νομισματικό σοκ και κύκλου, εκ νέου, αύξησης των επιτοκίων, η δυνατότητα πρόσβασης σε φθηνότερο χρήμα. [Αναφερόμασταν χθες](#) στο διπλό crash test των CrediaBank-Premia Properties (που αντλούν €300 και €150 εκατ., αντίστοιχα).

Σήμερα, θα κάνουμε μία συνοπτική αναδρο-

μή στην διετία 2024-2025, για να καταδείξουμε τη σπουδαιότητα του χρηματιστηρίου.

Το 2024 αντλήθηκαν μέσω του ΧΑ συνολικά €2,2 δισ., ενώ το 2025 κατά τι περισσότερα, €2,5 δισ. Συνολικά €4,7 δισ. Στην ίδια διετία, **οι διοικήσεις των εισηγμένων διένειμαν €4,2 δισ. (2024) και €6 δισ. (2025).**

Συνολικά αναφερόμαστε σε χρήμα σχεδόν €15 δισ., σημαντικό τόσο ως απόλυτο μέγεθος κεφαλαίων, όσο ως ποσοστό του ΑΕΠ (σ.σ στα €248,35 δισ./2025). Μέγεθος που σύμφωνα με την πρακτική άλλων χρηματιστηρίων Euronext θα μπορούσε σταδιακά να πολλαπλασιαστεί θεαματικά.

Θα αναφερθώ σε 2-3 περιπτώσεις που θεωρώ ενδεικτικές: **Τέλη Ιανουαρίου ολοκληρώθηκε η εισαγωγή του Czechoslovak Group στο Euronext Amsterdam.** Το IPO του κολοσσού αμυντικής βιομηχανίας, πραγματοποιήθηκε σε όρους αποτίμησης €25 δισ., αντλήθηκαν δε €3,8 δισ. Στον CSG αναφέρομαι και για τον επιπλέον λόγο της συμφωνίας του με την Ελληνικά Αμυντικά Συστήματα (με σύσταση κοινοπραξίας).

Επίσης, **σύμφωνα με τον σχεδιασμό του Euronext για το 2026 περισσότερες από 160 επιχειρήσεις- από 22 χώρες- επρόκειτο να επιδιώξουν την εισαγωγή με δημόσια προσφορά (IPO), με την Ευρωπαϊκή Τράπεζα Επενδύσεων να συμμετέχει στην σχετική διαδικασία με τον INSEAD- ακαδημαϊκό συνεργάτη του Euronext- συν άλλους 80 συνεργάτες, χορηγούς, κ.λ.π**



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**

BnSECRET

1/ΟΙ ΨΙΘΥΡΟΙ ΣΤΑ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΑΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ ΓΙΑ ΤΟΝ ΑΓΟΡΑΣΤΗ ΣΤΗΝ REAL CONSULTING

Σιωπηλά αλλά σταθερά χτίζει θέση στην Real Consulting μεγάλος όμιλος που αγοράζει μετοχές από το ταμπλό του Χρηματιστηρίου Αθηνών. Χθες άλλαξε χέρια πακέτο 1 εκατ. τεμαχίων στα €5,10. Στη χρηματιστηριακή αγορά εκτιμούν πως ο μεγάλος αγοραστής είναι ισχυρός εισηγμένος όμιλος...

2/ ΚΑΙ ΤΟ ΙΔΡΥΜΑ ΩΝΑΣΗ ΣΤΟ ΠΑΡΤΙ ΤΩΝ TANKER

Σε μια περίοδο που η ναυτιλιακή αγορά των δεξαμενόπλοιων θυμίζει ένα ασταμάτητο πάρτι υψηλών αποδόσεων, η Olympic Shipping & Management, συμφερόντων του ομίλου του Επιχειρηματικού Ιδρύματος Ωνάση, έρχεται να σφραγίσει μια από τις πιο προσοδοφόρες συμφωνίες που έχουμε δει την τελευταία δεκαετία. Η παραδοσιακή ελληνική δύναμη της ποντοπόρου προχώρησε στη μακροχρόνια ναύλωση του υπερ-δεξαμενόπλοιου (VLCC) "Olympic Lyra", χωρητικότητας 318.700 dwt και κατασκευής 2019, στην κορεατική Hyundai Glovis. Η συμφωνία, πενταετούς διάρκειας, κλείστηκε στα \$59.400 ημερησίως, ένα νούμερο που προκαλεί ίλιγγο και ξεπερνά ακόμα και το πρόσφατο χρυσό deal του "Maran Arete" της Μαρίας Αγγελικούση. Οι αναλυτές ερμηνεύουν αυτή την εκτόξευση των ναύλων ως μια κίνηση πανικού αλλά και στρατηγικής από την πλευρά των ναυλωτών. Οι τελευταίοι, βλέποντας το γεωπολιτικό περιβάλλον να γίνεται όλο και πιο αβέβαιο και την αγορά να επηρεάζεται από την κυριαρχία νέων ισχυρών παικτών όπως η SinoKor και η MSC, σπεύδουν να εξασφαλίσουν ανεξάρτητη πρόσβαση σε πλοία μεγάλης χωρητικότητας. Σε αυτό το σκηνικό της στενότητας τανάζ, ο στόλος της Olympic Shipping κεφαλαιοποιεί τις τρέχουσες συγκυρίες, επιβεβαιώνοντας πως η στρατηγική διοίκηση του Ιδρύματος Ωνάση διατηρεί τα αντανακλαστικά της οξεία, τοποθετώντας τα πλοία της στην κορυφή της παγκόσμιας ναυτιλιακής πυραμίδας. Με τα έσοδα να αγγίζουν ιστορικά υψηλά, η ελληνική ναυτιλία αποδεικνύει για άλλη μια φορά πως ξέρει να πλοηγείται με επιτυχία ακόμα και στα πιο ταραγμένα, αλλά κερδοφόρα, νερά.

Editorial

ΠΛΗΘΩΡΙΣΤΙΚΕΣ ΠΡΟΣΔΟΚΙΕΣ

Παρακολουθώντας χθες την πολύ ενδιαφέρουσα έρευνα του IOBE για την πορεία και τη συνεισφορά του κλάδου της ζυθοποιίας στην οικονομία, η συζήτηση έφτασε κάποια στιγμή στο αν οι προμηθευτές των συγκεκριμένων επιχειρήσεων έχουν ανεβάσει τις τιμές. Και, μετά την απάντηση από στελέχη του κλάδου ότι δεν έχει προκύψει κάτι τέτοιο ακόμα, ο Γενικός Διευθυντής του IOBE σχολίασε: "Θα ήθελα να παρακαλέσω να μη δημιουργούμε και τροφοδοτούμε πληθωριστικές προσδοκίες. Και το λέω για εμένα, όχι για τα media".

Εγώ θα το πω και για τα media.

Διότι, πράγματι, οι τιμές προϊόντων, όπως τα καύσιμα, έχουν ήδη ανέβει σημαντικά. Αυτό, άλλωστε, συμβαίνει με το παραμικρό, σχεδόν αυτόματα, κάθε φορά, που προκύπτει κάτι, κάπου στον κόσμο.

Από εκεί και πέρα, όμως, ακόμα δεν έχουμε δει επιπτώσεις στις τιμές των προϊόντων εξαιτίας του πολέμου στο Ιράν.

Δεν λέω ότι οι τιμές γενικά είναι χαμηλές.

Το αντίθετο.

Λέω, όμως, ότι επιπτώσεις σε αυτές δεν έχουμε δει ακόμα, με εξαίρεση τα καύσιμα.

Θα μου πείτε, η αύξηση του κόστους αγοράς καυσίμων δεν φέρνει αλυσιδωτές ανατιμήσεις σε σειρά προϊόντων;

Ασφαλώς και ναι.

Ας τις δούμε, όμως πρώτα.

Διότι η καλλιέργεια πληθωριστικών προσδοκιών κάνει πολλαπλό κακό στην αγορά.

Τόσο διότι στρώνει το κλίμα και για αδικαιολόγητες και πρόωρες ανατιμήσεις, όσο και γιατί κάνει τους καταναλωτές να μειώνουν τις αγορές τους και να μαζεύονται, χωρίς να χρειάζεται ακόμα.

Αν χρειαστεί...

Μέχρι τότε, ΔΕΝ χρειάζεται να διαβάζουμε/ακούμε/βλέπουμε ρεπορτάζ για επικείμενη αύξηση τιμών... τύπου, "Ποια προϊόντα θα δουν αυξήσεις τιμών, αν... και εφόσον... και σε περίπτωση που...".

Απλά, για υψηλότερα νούμερα.

Μην ξεχνάμε ότι η οικονομία είναι ψυχολογία.

Η ανακύκλωση της μιζέριας και η μνημόνευση πιθανών προβλημάτων - αντί για την παροχή λύσεων και την κατεύθυνση δημιουργίας, αντί γκρίνιας - ΔΕΝ βοηθούν.

Απλά πράγματα.

Νεκτάριος Β. Νώτης

nectarios@notice.gr