



> J. SAFRA SARASIN

Ποιος είναι ο νέος τραπεζικός παίκτης που ανοίγει γραφείο στην Αθήνα



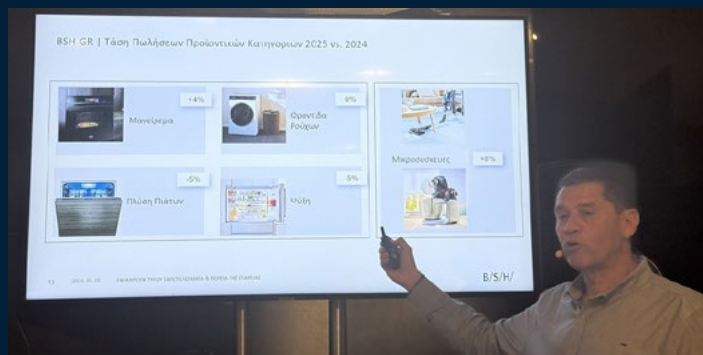
> IDEAL HOLDINGS

Επένδυση μακροπρόθεσμης αξίας τα Απικά Πολυκαταστήματα - Στο δρόμο προς το Euronext Athens



> OPTIMA BANK

Αναμένει διψήφια ανάπτυξη κερδών και φέτος - Το άνοιγμα στον ασφαλιστικό κλάδο και η εξαγορά της Euroxx



> BSH ΟΙΚΙΑΚΕΣ ΣΥΣΚΕΥΕΣ

Οι κατηγορίες που έφεραν ανάπτυξη 2% το 2025 - Με θετικό πρόσημο το α' τετράμηνο του 2026

Editorial
Παραγωγική ευημερία

Debrief
Χωρίς ανάσα

Business Maker

- Τί νέο εξετάζει η Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς με φόντο τον πόλεμο
- Πόσο πάει το τ.μ. στους εμπορικούς δρόμους της Αθήνας

Business Insight

Ένα δεδομένο, ένα ενδεχόμενο και ένα αναπόφευκτο

BnSecret

- Ο δισεκατομμυριούχος ξένος επενδυτής και το ταξίδι που δεν έγινε
- Αγριεύει η κατάσταση στο ΧΑ: Δύο αναστολές διαπραγμάτευσης μετοχών

> OPTIMA BANK

ΑΝΑΜΕΝΕΙ ΔΙΨΗΦΙΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΚΕΡΔΩΝ ΚΑΙ ΦΕΤΟΣ
- ΤΟ ΑΝΟΙΓΜΑ ΣΤΟΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΚΛΑΔΟ
ΚΑΙ Η ΕΞΑΓΟΡΑ ΤΗΣ EUROXX

Διψήφια ανάπτυξη κερδών (άνω του 10%) αναμένεται να καταγράψει φέτος η Optima Bank, διατηρώντας τη δυναμική αναπτυξιακή πορεία των τελευταίων ετών και ενισχύοντας περαιτέρω τη λειτουργική της κερδοφορία, όπως ειπώθηκε από τη διοίκηση της τράπεζας στην χθεσινή Γενική Συνέλευση.

Η εκτίμηση αυτή εδράζεται στις ισχυρές επιδόσεις της χρήσης 2025, καθώς και στις στρατηγικές πρωτοβουλίες που βρίσκονται σε εξέλιξη. Η περυσινή χρήση σηματοδότησε μία ακόμη χρονιά ισχυρών επιδόσεων, ενισχύοντας τη βάση πάνω στην οποία διαμορφώνονται οι προοπτικές για το 2026.

Η ΕΙΚΟΝΑ ΤΟ 2025

Συγκεκριμένα, ο όμιλος κατέγραψε καθαρά κέρδη μετά από φόρους €170 εκατ., αυξημένα κατά 21% σε ετήσια βάση, με απόδοση ενσώματων ιδίων κεφαλαίων (RoTE) 25,3%, μία από τις υψηλότερες στην Ευρώπη.

Παράλληλα, ο δείκτης κόστους προς βασικά έσοδα διαμορφώθηκε στο 24,5%, αντανακλώντας την υψηλή λειτουργική αποδοτικότητα.

Η ανάπτυξη ήταν ισχυρή σε όλα τα βασικά μεγέθη, με τις καταθέσεις να ανέρχονται σε €6,3 δισ. (+36%) και τα καθαρά δανειακά υπόλοιπα σε €5,1 δισ. (+40%), επιβεβαιώνοντας τη συνεχιζόμενη δυναμική πιστωτική επέκταση.

ΣΤΟ +21% ΤΟ ΜΕΡΙΣΜΑ

Σε συνέχεια των επιδόσεων αυτών, η Γενική Συνέλευση ενέκρινε τη διανομή μερίσματος €0,23 ανά μετοχή, που αντιστοιχεί σε συνολικό μεικτό ποσό €50,9 εκατ. (+21%), ήτοι το 30% των καθαρών κερδών, επιβεβαιώνοντας τη συνεπή πολιτική ανταμοιβής των μετόχων.

ΤΟ DEAL ΤΗΣ EUROXX

Στο επίπεδο της στρατηγικής, κεντρικό ρόλο διαδραματίζει η προτεινόμενη εξαγορά της Euroxx, η οποία εντάσσεται στον ευρύτερο σχεδιασμό ενίσχυσης των επενδυτικών και χρηματιστηριακών δραστηριοτήτων.

Όπως επισημάνθηκε από τον Πρόεδρο της



τράπεζας, Γεώργιο Τανισκίδη, και τον Διευθύνοντα Σύμβουλο, Δημήτρη Κυπαρίσση, η απόκτηση του 80% της εταιρείας αναμένεται να ενισχύσει σημαντικά τη θέση της τράπεζας στη διαχείριση περιουσίας, να διευρύνει την πρόσβαση σε διεθνείς αγορές και να αναβαθμίσει το φάσμα των παρεχόμενων επενδυτικών υπηρεσιών.

Η συναλλαγή εκτιμάται ότι θα ολοκληρωθεί εντός τριών έως πέντε μηνών, με τους υφιστάμενους μετόχους να διατηρούν ποσοστό 20%, ενώ αναμένεται να οδηγήσει και σε αύξηση των προμηθειών κατά περίπου 20%, ενισχύοντας τους τομείς του brokerage, του investment banking και του asset management.

BANCASSURANCE

Παράλληλα, η τράπεζα εξετάζει τη διεύρυνση των δραστηριοτήτων της στον ασφαλιστικό κλάδο. Όπως προέκυψε από συζήτηση με τον Διευθύνοντα Σύμβουλο στο περιθώριο της Γενικής Συνέλευσης, η σχετική τροποποίηση του καταστατικού επιτρέπει πλέον την ανάπτυξη υπηρεσιών bancassurance.

Η υλοποίηση της στρατηγικής αυτής βρίσκεται σε αρχικό στάδιο και αναμένεται να εξεταστεί μέσω εξαγορών ή συνεργασιών, χωρίς να υπάρχει προς το παρόν συγκεκριμένο χρονοδιάγραμμα, ενώ η τράπεζα δεν προσφέρει ακόμη τις σχετικές υπηρεσίες.

ΣΥΓΚΡΑΤΗΜΕΝΗ ΑΙΣΙΟΔΟΞΙΑ

Σε ό,τι αφορά το μακροοικονομικό περιβάλλον, η διοίκηση διατηρεί συγκρατημένη αισιοδοξία, επισημαίνοντας ωστόσο ότι η διάρκεια της θετικής συγκυρίας θα αποτελέσει καθοριστικό παράγοντα για την πορεία της οικονομίας.

Προς το παρόν δεν διαφαίνεται αυξημένος κίνδυνος δημιουργίας νέων μη εξυπηρετούμενων δανείων, ενώ η πορεία των επιτοκίων παραμένει κρίσιμη για την κερδοφορία. Ενδεικτικά, η άνοδος των επιτοκίων εκτιμάται ότι ενισχύει τα αποτελέσματα κατά περίπου €3 εκατ. ανά 10 μονάδες βάσης.

ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΕΣ ΚΑΤΕΥΘΥΝΣΕΙΣ

Η τράπεζα διατηρεί ισορροπημένη τομεακή έκθεση, με περίπου 11% στον τουρισμό και αντίστοιχο ποσοστό στην ενέργεια, ενώ παράλληλα ενισχύει σταδιακά την παρουσία της στον κλάδο της ναυτιλίας.

Επιπλέον, αναπτύσσονται συνεργασίες στον τομέα της άμυνας, ενώ ως προς τη διεθνή επέκταση επισημαίνεται ότι η εγχώρια αγορά εξακολουθεί να προσφέρει σημαντικά περιθώρια ανάπτυξης. Οι ισχυρές αποδόσεις της τράπεζας, με δείκτη απόδοσης ιδίων κεφαλαίων κοντά στο 25%, καθιστούν τη διατήρηση της στρατηγικής εστίασης στην Ελλάδα ιδιαίτερα ελκυστική.

Στέλλα Αυγουστάκη
stella@notice.gr

> **ΒΡΑΒΕΙΑ ΒΙΒΛΙΟΥ PUBLIC 2026****ΞΕΚΙΝΑ Η ΨΗΦΟΦΟΡΙΑ ΤΟΥ ΚΟΙΝΟΥ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΝΑΔΕΙΞΗ ΤΩΝ ΒΙΒΛΙΩΝ ΤΗΣ ΧΡΟΝΙΑΣ**

Τα **Βραβεία Βιβλίου Public 2026** επιστρέφουν και καλούν το αναγνωστικό κοινό να συμμετάσχει ενεργά, ψηφίζοντας ανάμεσα σε **1.581 αγαπημένα βιβλία από 1.400 συγγραφείς και 62 εκδότες** στο www.publicbookawards.gr.

Για 13η χρονιά, ο καταξιωμένος θεσμός, με θετική απήχηση που αγγίζει το **87% στο ελληνικό κοινό**, σύμφωνα με πρόσφατη έρευνα*, επιβεβαιώνει τη στενή του σύνδεση με τους αναγνώστες και δίνει και φέτος τον πρώτο λόγο σε εκείνους, αναδεικνύοντας τα βιβλία που ξεχώρισαν την περασμένη χρονιά.

Η ψηφοφορία ξεκίνησε χθες και θα διαρκέσει **έως τις 17 Μαΐου 2026**, δίνοντας στο κοινό τη δυνατότητα να επιλέξει τα βιβλία που ξεχώρισε την περασμένη χρονιά. Στη συνέχεια, **από 25 Μαΐου έως 7 Ιουνίου 2026**, οι αναγνώστες θα αναδείξουν τους τελικούς νικητές, επιλέγοντας ανάμεσα στα **10 επικρατέστερα βιβλία κάθε κατηγορίας**.

Στον πυρήνα των βραβείων βρίσκεται το βιβλίο ως φορέας ιδεών, συναισθημάτων και εμπειριών. Τα Βραβεία Βιβλίου Public αναδεικνύουν τις ιστορίες που συζητήθηκαν, αγαπήθηκαν και μοιράστηκαν, ενισχύοντας τη σύνδεση μεταξύ αναγνωστών, συγγραφέων και εκδοτικών οίκων και προάγοντας έμπρακτα τη φιλαναγνωσία στην Ελλάδα.

Οι αναγνώστες μπορούν να ψηφίσουν σε 10 κατηγορίες, επιλέγοντας ένα βιβλίο ανά κατηγορία, με δυνατότητα συμμετοχής σε όλες:

- 1. Ελληνικό μυθιστόρημα** (δεν συμπεριλαμβάνονται άλλα είδη αφηγηματικής πεζογραφίας εκτός αυτής του μυθιστορήματος).
- 2. Μεταφρασμένο μυθιστόρημα** (στην ελληνική γλώσσα)
- 3. Ελληνικό Διήγημα**
- 4. Ελληνικό non-fiction** (περιλαμβάνει: δοκίμιο, έρευνα, βιογραφία, μαρτυρία, πολιτική, οικονομία, ψυχολογία)
- 5. Ελληνική σύγχρονη ποίηση** (εξ ολοκλήρου νέες ποιητικές συλλογές και έργα σύγχρονων ποιητών που εκδόθηκαν την περσινή χρονιά)
- 6. Ελληνική παιδική λογοτεχνία** (βιβλία που απευθύνονται σε παιδιά 2-11. Στη συγκεκριμένη κατηγορία δεν συμπερι-



λαμβάνονται εκπαιδευτικά βιβλία π.χ. αριθμοί, λέξεις, χρώματα, αλφαβήτα αλλά και βιβλία με ήχους).

- 7. Ελληνική εφηβική λογοτεχνία**
- 8. Ευ Ζην** (ελληνικά βιβλία Μαγειρικής, Αυτοβελτίωσης, Χόμπι-Ελεύθερου Χρόνου)
- 9. Πρωτοεμφανιζόμενος/η συγγραφέας** (με το 1ο βιβλίο να έχει εκδοθεί μέσα στο 2025)
- 10. Το αγαπημένο σου Audiobook** από την Booknoice στα Public

Παράλληλα, οι ειδικές διακρίσεις αναδεικνύουν πρόσωπα και πρωτοβουλίες που διαμορφώνουν το σύγχρονο εκδοτικό τοπίο. Το «**Βραβείο Εκδοτικό Αποτύπωμα**» τιμά τον εκδότη με τη σημαντικότερη συνολική παρουσία, ενώ τα «**Βραβεία Βιβλιοπωλείων Public**» αποτυπώνουν τη ματιά των ανθρώπων που βρίσκονται καθημερινά σε άμεση

επαφή με το αναγνωστικό κοινό, αναδεικνύοντας τίτλους που ξεχώρισαν στην εμπειρία του βιβλιοπωλείου. Στην ενότητα αυτή υπάρχουν δύο υποκατηγορίες:

- Βραβείο Βιβλιοπωλείων Public – Ελληνικό Μυθιστόρημα
- Βραβείο Βιβλιοπωλείων Public – Ελληνικό Παιδικό Βιβλίο

Τα Βραβεία Βιβλίου Public αποτελούν μια ανοιχτή πλατφόρμα έκφρασης για το αναγνωστικό κοινό, ενισχύοντας τη συμμετοχή και τη φωνή των αναγνωστών και επιβεβαιώνοντας ότι το βιβλίο παραμένει ζωντανό και ουσιαστικό κομμάτι της σύγχρονης πολιτιστικής ζωής.

*Πηγή: Έρευνα «Βιβλία και βραβεία βιβλίων στην Ελλάδα», QED, πλατφόρμα People of Greece, Απρίλιος 2026, n=500, online έρευνα σε ενήλικο πληθυσμό 18+, πανελλαδική κάλυψη

> **NETCOMPANY**

ΠΛΗΡΗΣ ΕΞΑΓΟΡΑ ΤΗΣ SMARTER AIRPORTS - ΣΤΟΧΟΣ ΤΑ ΕΥΡΩΠΑΪΚΑ ΑΕΡΟΔΡΟΜΙΑ

Στην πλήρη απόκτηση της Smarter Airports προχώρησε η Netcompany, μετά την εξαγορά του μεριδίου που κατείχε η Copenhagen Airports.

Η Smarter Airports είχε ιδρυθεί το 2020 ως κοινή εταιρική επένδυση (joint venture) μεταξύ της Netcompany και της Copenhagen Airports, με στόχο την ανάπτυξη της πλατφόρμας Τεχνητής Νοημοσύνης Airhart. Η πλατφόρμα συνέβαλε στον ψηφιακό μετασχηματισμό του αεροδρομίου της Κοπεγχάγης, το οποίο κατατάσσεται μεταξύ των πιο τεχνολογικά προηγμένων αερολιμένων διεθνώς.

ΤΟ AIRHART

Το Airhart συγκεντρώνει και διασυνδέει δεδομένα από διαφορετικά συστήματα, υποστηρίζοντας τη λήψη τεκμηριωμένων αποφάσεων σε πραγματικό χρόνο, ενώ έχει σχεδιαστεί ώστε να μπορεί να εφαρμοστεί και σε άλλα αεροδρόμια, προσαρμοζόμενο σε διαφορετικές επιχειρησιακές ανάγκες και υποδομές, όπως αναφέρει η εταιρεία.

Η επιτυχία της οδήγησε σε ενδιαφέρον από μεγάλα ευρωπαϊκά αεροδρόμια, μεταξύ των οποίων του Μονάχου και του Heathrow, τα οποία έχουν προχωρήσει στην υιοθέτησή της. Όπως τόνισε η Γεωργία Ασκητοπούλου, Senior Communications & Marketing Manager SEE, της NetCompany, στόχος του ομίλου είναι να βάλει το Airhart σε ακόμα περισσότερα ευρωπαϊκά αεροδρόμια, στα οποία περιλαμβάνεται και το ΔΑΑ. Φυσικά, όπως τόνιστηκε, η εταιρεία αναμένει να ανοίξουν οι διαγωνιστικές διαδικασίες για να προχωρήσει σε αυτή την κίνηση.

ΤΙ ΠΕΡΙΛΑΜΒΑΝΕΙ Η ΝΕΑ ΦΑΣΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ

Μετά την αυξανόμενη διεθνή ζήτηση για το Airhart, η Smarter Airports εισέρχεται σε νέα φάση ανάπτυξης. Με την ενοποίηση της ιδιοκτησίας, η Netcompany αναλαμβάνει την περαιτέρω εμπορική ανάπτυξη της δραστηριότητας, ενώ η Copenhagen Airports αποκτά μεγαλύτερη ευελιξία ώστε να επικεντρωθεί στον βασικό επιχειρησιακό της ρόλο.

Η συνεργασία μεταξύ Netcompany και Copenhagen Airports θα συνεχιστεί και μετά την αλλαγή στη μετοχική σύνθεση, με τη



André Rogaczewski,
CEO και
Συνιδρυτής,
Netcompany

Copenhagen Airports να παραμένει βασικός συνεργάτης στην εξέλιξη της πλατφόρμας.

ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΕΣ

Σύμφωνα με την κα Ασκητοπούλου, βασικοί μοχλοί ανάπτυξης και στρατηγικές προτεραιότητες της εταιρείας παραμένουν:

- Οι πλατφόρμες και τα προϊόντα της ως στρατηγική επιλογή στο Go to market: Η επένδυση που έχει κάνει η εταιρεία τόσο στα προϊόντα όσο και στις πλατφόρμες της έχει αποδώσει καρπούς και την διαφοροποιεί από βασικούς ανταγωνιστές της
- Η ενσωμάτωση της Τεχνητής Νοημοσύνης στις εσωτερικές λειτουργίες της εταιρείας, αλλά κυρίως στις λύσεις και στα προϊόντα της, επενδύοντας στην αξιοποίηση της, που δίνει ταχύτερα και ποιοτικότερα αποτελέσματα. Ήδη η εταιρεία έχει χρησιμοποιήσει το Agentic AI σε πάνω από 20 έργα στην Ελλάδα και στο εξωτερικό

DATA 2025 (σε €εκατ.)

Έσοδα: 1.056 (+20,7%)

Μικτό Κέρδος: ≈ 297 (16,1%)

Προσαρμοσμένο EBITDA: ≈ 170 (+15,9%)

EBIT: 88,56

ΠΟΙΑ ΕΙΝΑΙ Η ΜΑΚΡΟΠΡΟΘΕΣΜΗ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ

Η κα. Ασκητοπούλου, επιβεβαίωσε τον μακροπρόθεσμο στόχο που ανακοινώθηκε από την εταιρεία στο πλαίσιο του Capital Markets Day στις 31 Οκτωβρίου 2025:

- ετήσια αύξηση εσόδων 5% έως 10%
- επίτευξη τουλάχιστον 20% προσαρμοσμένου EBITDA (επί των εσόδων) το αργότερο έως το 2029

Μάριος Δελατόλας
marios@notice.gr



Θανάσης Παλταδάκης, Managing Director,
Randstad Ελλάδος

> **RANDSTAD ΕΛΛΑΔΟΣ** ΝΕΟΣ MANAGING DIRECTOR Ο ΘΑΝΑΣΗΣ ΠΑΛΤΑΔΑΚΗΣ, CFO Ο ΘΑΝΟΣ ΣΤΑΜΑΤΗΣ

Σε αναδιάρθρωση της ηγετικής της ομάδας στην Ελλάδα προχώρησε η Randstad. Ο Θανάσης Παλταδάκης αναλαμβάνει καθήκοντα Managing Director, έχοντας προηγουμένως διατελέσει για περισσότερα από 16 χρόνια Chief Financial Officer της Randstad Ελλάδος. Με εμπειρία στην εταιρεία και γνώση της αγοράς, θα ηγηθεί της επόμενης φάσης ανάπτυξης της Randstad στην Ελλάδα, διαδεχόμενος την Leigh Ostergard, η οποία κατείχε τη θέση του Managing Director από το 1999 και συνέβαλε καθοριστικά στην ανάπτυξη της εταιρείας στη χώρα.

Παράλληλα, ο Θάνος Σταμάτης εντάσσεται στην εταιρεία ως Chief Financial Officer (CFO). Διαθέτει περισσότερα από 20 χρόνια εμπειρίας στους τομείς των χρηματοοικονομικών υπηρεσιών, του audit και της στρατηγικής λογιστικής, έχοντας αναλάβει ανώτερες ηγετικές θέσεις σε ελεγκτικές εταιρείες, ασφαλιστικές και τραπεζικούς οργανισμούς στην Ελλάδα και το εξωτερικό.

> CARDLINK, A WORLDLINE BRAND

ΠΩΣ ΦΕΡΝΕΙ ΤΗΝ ΑΥΤΟΜΑΤΟΠΟΙΗΣΗ ΠΙΟ ΚΟΝΤΑ ΣΤΙΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

Ταχύτητα, ευκολία και ψηφιακή εμπειρία είναι όλα όσα ζητάνε οι καταναλωτές του σήμερα, με τις λύσεις αυτόματων πληρωμών να αποκτούν ολοένα και πιο κεντρικό ρόλο στη λειτουργία των επιχειρήσεων. Με άλλα λόγια, η αυτοματοποίηση είναι το νέο trend. Σε αυτό το περιβάλλον, η Cardlink, a Worldline brand, αξιοποιεί την πολυετή εμπειρία και την τεχνογνωσία της για να προσφέρει ολοκληρωμένες, ευέλικτες και τεχνολογικά προηγμένες λύσεις που απαντούν στις σύγχρονες ανάγκες πολλών διαφορετικών κλάδων. Από τους χώρους στάθμευσης έως τα δίκτυα φόρτισης ηλεκτρικών οχημάτων και από τα vending machines έως το σύγχρονο retail, η Cardlink, a Worldline brand, διαμορφώνει ένα ενιαίο οικοσύστημα πληρωμών που διευκολύνει τόσο τις επιχειρήσεις όσο και τον τελικό καταναλωτή.

PARKING

Στον τομέα του parking, για παράδειγμα, οι λύσεις unattended Android POS που εγκαθίστανται στις μπάρες εισόδου και εξόδου επιτρέπουν γρήγορες και απλές συναλλαγές με τη λογική "tap in, tap out", ενώ παράλληλα υποστηρίζονται και online πληρωμές μέσω website ή εφαρμογών. Το αποτέλεσμα είναι μια πιο εύκολη εμπειρία για τον οδηγό και καλύτερη διαχείριση ροής για τον πάροχο.

ΗΛΕΚΤΡΟΚΙΝΗΣΗ

Στον δυναμικά αναπτυσσόμενο τομέα της ηλεκτροκίνησης, η Cardlink, a Worldline brand, προσφέρει ολοκληρωμένες "plug and play" λύσεις πληρωμών για σταθμούς φόρτισης. Μέσω unattended POS ή smart kiosks, οι χρήστες μπορούν να πραγματοποιούν άμεσες και εύκολες πληρωμές χωρίς εγγραφή σε κάποια εφαρμογή ή σύνθετες διαδικασίες, ενώ οι επιχειρήσεις επωφελούνται από μία αξιόπιστη και βραβευμένη Worldline EVC λύση, που ενισχύει την προσβασιμότητα και την εμπορική αξιοποίηση των υποδομών τους.

TICKETING

Αντίστοιχα, στον χώρο του [ticketing](#), τα smart kiosks της εταιρείας συμβάλλουν στον εκσυγχρονισμό της εμπειρίας επισκε-



πτών σε μουσεία, αρχαιολογικούς χώρους, καθώς και μέσα μεταφοράς. Συνεργασίες με οργανισμούς, όπως αυτή με τον ΟΔΑΠ και τη Visa για τα smart kiosks που έχουν εγκατασταθεί σε αρχαιολογικούς χώρους της χώρας, αναδεικνύουν πώς η τεχνολογία μπορεί να αποσυμφωρήσει τα φυσικά σημεία εξυπηρέτησης, να μειώσει τους χρόνους αναμονής και να αναβαθμίσει συνολικά την εμπειρία του κοινού.

SELF-SERVICE

Ιδιαίτερο ενδιαφέρον παρουσιάζουν και οι λύσεις για self-service μηχανήματα, όπου ειδικά [unattended POS](#) - συμβατά με την myAADE, μέσω της εφαρμογής Worldline Unattended All-in-One, και με IRIS πληρωμές - προσαρμόζονται στις απαιτήσεις κλάδων όπως τα vending machines, τα laundry machines, και τα smart lockers. Με αυτόν τον τρόπο, επιχειρήσεις κάθε μεγέθους μπορούν να ενσωματώσουν εύκολα σύγχρονες μεθόδους πληρωμής, αυξάνοντας τα έσοδά τους και προσφέροντας μεγαλύτερη ευελιξία στους πελάτες τους. Ακόμα, οι λύσεις self-checkout έρχονται να καλύψουν την ανάγκη για ταχύτητα και αυτονομία και στο λιανεμπόριο. Supermarkets και mini-markets μπορούν να μειώσουν τα λειτουργικά τους κόστη και να εξυπηρετήσουν περισσότερους πελάτες σε λιγότερο χρόνο, βελτιώνοντας παράλληλα τη συνολική εμπειρία αγορών.

ΕΥΡΥ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΛΥΣΕΩΝ

Όλα τα παραπάνω υποστηρίζονται από ένα ευρύ χαρτοφυλάκιο τεχνολογιών και υπηρεσιών, όπως in-store & unattended Android POS τελευταίας γενιάς με την πλατφόρμα [Worldline All-in-One Platform](#), Worldline Smart POS app, e-commerce payment gateway με Apple Pay και Google Pay, payment links, πληρωμές μέσω IRIS και δυνατότητα φιλοξενίας Android εφαρμογών στο App Store, από παρόχους λύσεων που άπτονται του οικοσυστήματος πληρωμών (πχ cloud erp, παραγγελιοληψίας, κλπ.). Το κοινό στοιχείο είναι η ευκολία ενσωμάτωσης και χρήσης όλων των παραπάνω λύσεων, η ταχύτητα και η ασφάλεια των συναλλαγών, που αποτελούν βασικές προϋποθέσεις για κάθε σύγχρονη επιχείρηση.

Η αξία των λύσεων της Cardlink, a Worldline brand, δεν περιορίζεται μόνο στην τεχνολογία. Έγκειται κυρίως στη δυνατότητα που δίνουν στις επιχειρήσεις να απλοποιήσουν τις διαδικασίες τους, να βελτιώσουν την εμπειρία των πελατών τους, να προχωρήσουν ουσιαστικά στον ψηφιακό τους μετασχηματισμό, να γίνουν πιο παραγωγικές και προσαρμοσμένες στις τρέχουσες ανάγκες των πελατών. Σε ένα περιβάλλον όπου η αυτοματοποίηση δεν είναι πλέον επιλογή αλλά ανάγκη, οι έξυπνες λύσεις πληρωμών μπορούν να κάνουν τη διαφορά.

> BSH ΟΙΚΙΑΚΕΣ ΣΥΣΚΕΥΕΣ

ΟΙ ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ ΠΟΥ ΕΦΕΡΑΝ ΑΝΑΠΤΥΞΗ 2% ΤΟ 2025 - ΜΕ ΘΕΤΙΚΟ ΠΡΟΣΗΜΟ ΤΟ Α' ΤΕΤΡΑΜΗΝΟ ΤΟΥ 2026

Με ανάπτυξη 2% και πωλήσεις €178,1 εκατ. έκλεισε την περυσινή χρονιά η BSH Οικιακές Συσκευές, παρότι στο πρώτο μισό του 2025 η διοίκηση ήταν πιο μετριοπαθής στις εκτιμήσεις της καθώς ανέμενε πτώση, ενώ με θετικό πρόσημο ξεκίνησε και η φετινή χρονιά, όπως προκύπτει από τα στοιχεία του τετραμήνου.

Ο Γιώργος Φενδάκης, CFO της εταιρείας, ανέφερε ότι, "παρά τις προκλήσεις της αγοράς, το 2025 επιβεβαίωσε τη σταθερότητα της πορείας μας", ενώ ο Γιάννης Γρατσώνης, CEO της BSH Οικιακές Συσκευές, σημείωσε ότι "η στρατηγική μας εστιάζει στη δημιουργία προϊόντων και λύσεων που απαντούν ουσιαστικά στις ανάγκες της σύγχρονης καθημερινότητας. Μέσα σε ένα περιβάλλον διαρκών αλλαγών, συνεχίζουμε να επενδύουμε στην καινοτομία και την τεχνολογία, ενισχύοντας τη σχέση εμπιστοσύνης με τους καταναλωτές μας".

DATA Κύκλος εργασιών (σε €εκατ.)

2025: 178,1	2021: 155,9
2024: 174,5	2020: 153,9
2023: 190,8	2019: 162,5
2022: 187,9	

Η ΕΙΚΟΝΑ ΑΝΑ ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ

Θετική συμβολή για την εταιρεία, η οποία παραμένει νο1 στην ελληνική αγορά με μερίδιο αγοράς της τάξης του 32%-33%, είχαν οι κατηγορίες Μαγειρέματος αλλά και τα Καταναλωτικά Προϊόντα, όπως σκούπες και μικρές συσκευές κουζίνας, ενώ σταθερή πορεία σημείωσε η κατηγορία Φροντίδας Ρούχων.

<u>Μαγειρέμα</u>	<u>Πλύση πιάτων</u>
BSH: +4%	BSH: -5%
Αγορά: -3%	Αγορά: +1%
<u>Φροντίδα ρούχων</u>	<u>Ψύξη</u>
BSH: 0%	BSH: -5%
Αγορά: +4%	Αγορά: +1%
	<u>Μικροσυσκευές</u>
	BSH: +8%
	Αγορά: -11,7%

Σύμφωνα με τα στελέχη της εταιρείας, η υποχώρηση στην κατηγορία της Πλύσης Πιάτων αποδίδεται στην στρατηγική απόφαση της BSH για αποχώρηση από τα επιτραπέζια πλυντήρια πιάτων, ενώ η πτώση στον τομέα της Ψύξης



Γιάννης Γρατσώνης,
 CEO, BSH Οικιακές
 Συσκευές

σφειλάται κυρίως από την στροφή των καταναλωτών σε πιο φθηνά προϊόντα ανταγωνιστών.

Η ΔΥΝΑΜΙΚΗ ΤΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΑΓΟΡΑΣ

Σε ερώτηση του BnB Daily για την εικόνα και τις προοπτικές της ελληνικής αγοράς, ο κ. Γρατσώνης απέφυγε να αναφερθεί σε συγκεκριμένους πελάτες και ανταγωνιστές της BSH, ωστόσο τόνισε ότι "η ελληνική αγορά έχει μια δυναμική, δημιουργώντας χώρο για περισσότερους ανταγωνιστές να μπουν στην αγορά" προσθέτοντας ότι "η εικόνα στις ελεύθερες συσκευές έχει διαφοροποιηθεί με την είσοδο αρκετών brands από την Ανατολή".

Σημείωσε ακόμη ότι η εταιρεία παίρνει ανάπτυξη από όλες τις κατηγορίες προσφέροντας προϊόντα με ελαφρά υψηλότερες τιμές από τον μέσο όρο, απευθυνόμενη σε όλους τους καταναλωτές. Πέρυσι, την ανάπτυξη του 2% έδωσαν κυρίως οι κουζίνες, οι σκούπες και τα στεγνωτήρια τα οποία εμφανίζουν τα μεγαλύτερα περιθώρια ανάπτυξης.

Εκτιμάται ότι σε ετήσια βάση πωλούνται με βάση τα τρέχοντα δεδομένα περίπου:

- 450.000 πλυντήρια ρούχων
- 300.000 ψυγεία
- 60.000 στεγνωτήρια

Σύμφωνα με τον ίδιο, ισχυρό πλεονέκτημα της BSH αποτελεί το After sales services, με την εταιρεία να επενδύει τόσο στην τηλεφωνική υποστήριξη, όσο και σε τεχνικούς που πάνε στα σπίτια και επισκευάζουν τα προϊόντα της εταιρείας.

Η ΕΙΚΟΝΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ

Σε παγκόσμιο επίπεδο, η BSH κατέγραψε κύκλο εργασιών ύψους €15 δισ. σημειώνοντας

πτώση 1,6% σε δημοσιευμένα μεγέθη, αλλά αύξηση 2,8% σε όρους τοπικών νομισμάτων. Παρά τις πιέσεις που προκάλεσαν η εξασθενημένη δραστηριότητα στην αγορά ακινήτων και οι γεωπολιτικές εξελίξεις, ο όμιλος κατάφερε να διατηρήσει την ανταγωνιστικότητά του και να αξιοποιήσει ευκαιρίες ανάπτυξης σε βασικές περιοχές.

Μόνο η αγορά της Κίνας κατέγραψε πτώση πωλήσεων (κατά 7,1% ή 3,5% σε τοπικό νόμισμα). Από την άλλη πλευρά οι πωλήσεις στις αναδυόμενες αγορές (Τουρκία, Μέση Ανατολή, Ινδία, Αφρική) ενισχύθηκαν κατά 2,3% (αλλά 24% σε όρους τοπικών νομισμάτων), η Β. Αμερική κατά 0,4% και η Ευρώπη σε ποσοστό 1,2%, χάρη κυρίως σε Ηνωμένο Βασίλειο, Ισπανία, Ολλανδία, Ιταλία, αλλά και Ελλάδα, καθώς οι μεγάλες (και κορεσμένες) αγορές της Γαλλίας και της Γερμανίας είχαν σταθερή πορεία.

ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΣΕ R&D

Παράλληλα, η BSH συνέχισε να επενδύει δυναμικά στην καινοτομία, διαθέτοντας €847 εκατ. στην Έρευνα και Ανάπτυξη, ποσό που αντιστοιχεί στο 5,6% του κύκλου εργασιών της. Οι συνολικές επενδύσεις ανήλθαν σε €463 εκατ. (3,1%), με έμφαση στην ψηφιοποίηση, την Τεχνητή Νοημοσύνη, την ενίσχυση των υποδομών, την ασφάλεια των συστημάτων, καθώς και τη συνολική εμπειρία πελάτη.

Ο ΡΟΛΟΣ ΤΗΣ AI

Με γνώμονα τις ανάγκες της σύγχρονης καθημερινότητας, η BSH επενδύει σε λύσεις που καθιστούν τις οικιακές συσκευές πιο έξυπνες, πιο προσωποποιημένες και πιο εύχρηστες. Όπως δήλωσε ο Dr. Matthias Metz, Διευθύνων Σύμβουλος της BSH, "η Τεχνητή Νοημοσύνη με-

ταμορφώνει τις οικιακές συσκευές από σιωπηλούς βοηθούς σε έξυπνους βοηθούς που κατανοούν και προσαρμόζονται στις ανάγκες του καταναλωτή, δημιουργώντας πραγματική προστιθέμενη αξία στην καθημερινότητα". Ειδικότερα η AI αποτελεί μοχλό επιτυχίας για την BSH σε όλους τους τομείς:

- Έξυπνα προϊόντα & εμπειρία χρήση: Αναβάθμιση της εμπειρίας μαγειρέματος με

- εξατομίκευση και αυτοματισμούς ΤΝ
- Έξυπνη Εξυπηρέτηση Πελατών: Άμεση υποστήριξη και προληπτική φροντίδα μέσω έξυπνων ειδοποιήσεων
- Έξυπνη παραγωγή για κορυφαία ποιότητα: Διασφάλιση κορυφαίας ποιότητας μέσω αυτοματοποιημένων οπτικών ελέγχων ΤΝ
- Βελτιστοποιημένη Εφοδιαστική Αλυσίδα: Ενίσχυση ταχύτητας, ανθεκτικότητας

και μείωση κόστους με προγνωστικά μοντέλα ΤΝ

- Ενδυνάμωση των ανθρώπων του ομίλου: Αυτοματοποίηση εργασιών ρουτίνας για ενίσχυση της δημιουργικότητας & καινοτομίας

Μάκης Αποστόλου

makis@notice.gr

> ΑΔΜΗΕ

ΕΓΚΡΙΘΗΚΕ ΤΟ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟ ΠΛΑΝΟ ΤΩΝ €7,5 ΔΙΣ. - ΟΙ ΑΝΑΘΕΩΡΗΣΕΙΣ ΣΤΟ BUDGET ΚΑΙ ΤΑ ΕΡΓΑ ΠΟΥ... ΚΟΠΗΚΑΝ

Το πράσινο φως της ρυθμιστικής αρχής ΡΑΑΕΥ πήρε το δεκαετές πρόγραμμα ανάπτυξης του ΑΔΜΗΕ που περιλαμβάνει επενδύσεις €7,5 δισ.

Πρόκειται για έργα που αναβαθμίζουν τον ρόλο της Ελλάδας ως ενεργειακό κόμβο και δίνουν ώθηση στις ηλεκτρικές διασυνδέσεις. Οι αναθεωρήσεις στον προϋπολογισμό αφορούν, μεταξύ άλλων, τα κάτωθι έργα:

- **Η διασύνδεση των Δωδεκανήσων.** Το έργο περιλαμβάνει τη διασύνδεση του Συστήματος με την Κω μέσω του ΚΥΤ Κορίνθου, καθώς και τις γραμμές Κω-Ρόδος και Ρόδος-Κάρπαθος. Στο συνολικό έργο περιλαμβάνονται επίσης οι διασυνδέσεις Πάτμου, Σύμης και Αρκιών στη Μέση Τάση, που εμπίπτουν στην αρμοδιότητα του ΔΕΔΔΗΕ. Ενώ στο αρχικά υποβληθέν ΔΠΑ το κόστος ανερχόταν σε €2,048 δισ., μετά τις επικαιροποιημένες εκτιμήσεις διαμορφώνεται πλέον στα €2,957 δισ., αυξημένο κατά €931 εκατ.
- Σημαντική αύξηση καταγράφεται και στη **Δ' Φάση διασύνδεσης των Κυκλάδων**, όπου ο προϋπολογισμός αναθεωρείται στα €523,1 εκατ. από €472 εκατ. στο προηγούμενο εγκεκριμένο πρόγραμμα. Η αύξηση, ύψους περίπου €51 εκατ., συνδέεται με τις διαφοροποιήσεις στο κόστος υποβρυχίων και υπόγειων καλωδίων, την ανοδική τάση στις τιμές της αγοράς, αλλά και τις αυξημένες απαιτήσεις προστασίας των καλωδίων, όπως προέκυψαν από τις σχετικές μελέτες βυθού
- Αντίστοιχα, **η διασύνδεση των νησιών του Βορειοανατολικού Αιγαίου** εμφανίζει αναθεωρημένο κόστος €1,425 δισ.



Μάνος Μανουσσάκης, CEO, ΑΔΜΗΕ

από €1,245 δισ. που είχε προβλεφθεί στο αρχικά υποβληθέν ΔΠΑ. Το έργο περιλαμβάνει τη διασύνδεση της Λήμνου μέσω του ΚΥΤ Νέας Σάντας και της Σκύρου μέσω του ΚΥ Αλιβερίου, καθώς και τις διασυνδέσεις Λήμνου-Λέσβου, Λέσβου-Χίου, Χίου-Σάμου, Σάμου-Κω και Λέσβου-Σκύρου. Η αύξηση του κόστους ανέρχεται σε €216,5 εκατ.

ΚΟΦΤΗΣ ΣΕ ΕΡΓΑ

Παρά την έγκριση του βασικού κορμού του προγράμματος, η ΡΑΑΕΥ δεν ενέκρινε σειρά έργων, ζητώντας την επανυποβολή τους

με πληρέστερη τεκμηρίωση. Μεταξύ αυτών:

- **Το ΚΥΤ Λαμίας** και η σύνδεσή του με το Σύστημα 400 kV, καθώς και η σύνδεσή του με το Σύστημα 150 kV. Τα έργα δεν εγκρίθηκαν καθώς δεν πληρούσαν τα κριτήρια ένταξης στο ΔΠΑ, λόγω μη υποβολής των απαιτούμενων μελετών κόστους-οφέλους, μη επαρκώς τεκμηριωμένης κατάτμησης, ελλιπούς τεκμηρίωσης σκοπιμότητας και απουσίας λεπτομερούς κοστολογικής εκτίμησης
- Για τους ίδιους λόγους δεν εγκρίθηκαν και τα έργα που αφορούν το **ΚΥΤ Μεσογείων** και τη σύνδεσή του τόσο με το Σύστημα 400 kV όσο και με το Σύστημα 150 kV. Η ΡΑΑΕΥ επισημαίνει ότι η σκοπιμότητα των έργων αξιολογείται κατ' αρχάς θετικά, ωστόσο τέτοιου τύπου νέα ΚΥΤ και οι συνδέσεις τους πρέπει να παρουσιάζονται ενιαία στο ΔΠΑ και να αξιολογούνται ως ένα έργο. Εφόσον το κόστος υπερβαίνει τα €50 εκατ., απαιτείται και μελέτη κόστους-οφέλους. Για τον λόγο αυτό, η Αρχή ζήτησε από τον ΑΔΜΗΕ να συγχωνεύσει τα συγκεκριμένα έργα και να τα υποβάλει εκ νέου στο επόμενο ΔΠΑ
- Δεν εγκρίθηκαν επίσης δύο έργα που αφορούσαν **κτηριακές ανακαινίσεις και αναβαθμίσεις σε υποσταθμούς**, ΚΥΤ και κτήρια διοίκησης. Η ΡΑΑΕΥ έκρινε ότι, λόγω του σημαντικού κόστους και της ελλιπούς τεκμηρίωσης σκοπιμότητας, απαιτείται αναλυτικότερη παρουσίαση και κοστολογική ανάλυση ανά υποέργο

Νίκος Ταμπακόπουλος

nicolas@notice.gr

> J. SAFRA SARASIN ΠΟΙΟΣ ΕΙΝΑΙ Ο ΝΕΟΣ ΤΡΑΠΕΖΙΚΟΣ ΠΑΙΚΤΗΣ ΠΟΥ ΑΝΟΙΓΕΙ ΓΡΑΦΕΙΟ ΣΤΗΝ ΑΘΗΝΑ

Το προσεχές διάστημα, έως τις αρχές Ιουνίου, αναμένεται να ανοίξει κατάστημα στην Ελλάδα η J. Safra Sarasin. Πρόκειται για τράπεζα που αποτελεί διεθνή παίκτη στο wealth management.

Έχει ήδη καταθέσει σχετικό αίτημα στην Κεντρική Τράπεζα του Λουξεμβούργου, λαμβάνοντας το πράσινο φως για να ανοίξει κατάστημα στην Αθήνα. Το σχετικό αίτημα βρίσκεται στα χέρια της Τράπεζας της Ελλάδος.

Η ΤΡΑΠΕΖΑ

Η J. Safra Sarasin συγκαταλέγεται στους κορυφαίους διεθνώς διαχειριστές κεφαλαίων, με υπό διαχείριση περιουσιακά στοιχεία που προσεγγίζουν τα 188,9 δισ. ελβετικά φράγκα. Η είσοδος της στην ελληνική αγορά θεωρείται από παράγοντες του χώρου ως εξέλιξη που ενισχύει τόσο τον ανταγωνισμό όσο και τις διαθέσιμες επιλογές για επενδυτές υψηλής καθαρχής θέσης.

ΕΠΙΚΕΦΑΛΗΣ Η ΛΙΑ ΠΙΤΤΑΟΥΛΗ

Επικεφαλής της εταιρείας αναλαμβάνει η Λία Πιτταούλη, η οποία μέχρι πρόσφατα κατείχε τη θέση Head of Private Banking στην Eurobank, από την οποία αποχώρησε στα τέλη Μαρτίου.

Στην επαγγελματική της πορεία περιλαμβάνεται επίσης η θητεία της σε μονάδες private banking, τόσο στην Ελλάδα όσο και στο εξωτερικό, μεταξύ άλλων στο Λουξεμβούργο.

Ο ΟΜΙΛΟΣ

Ο όμιλος Banco Safra, με έδρα την Βραζιλία, αποτελεί έναν από τους μεγαλύτερους ιδιωτικούς τραπεζικούς οργανισμούς διεθνώς, με εξειδίκευση στη διαχείριση περιουσίας και στις επενδυτικές υπηρεσίες. Ιδρύθηκε το 1955 από τον Joseph Safra και σήμερα ελέγχει, μεταξύ άλλων, την J. Safra Sarasin και την Safra National Bank of New York. Μετά τον θάνατο του ιδρυτή το 2020, τη διοίκηση έχει αναλάβει η Βίκυ Σάφρα μαζί με τα παιδιά τους. Η ίδια, με καταγωγή από τη Θεσσαλονίκη, συγκαταλέγεται στις πλουσιότερες γυναίκες παγκοσμίως και διαμένει τα τελευ-



Λία Πιτταούλη



ταία χρόνια στην Κραν Μοντανά. Η οικογένεια της εγκαταστάθηκε στο Σάο Πάολο τη δεκαετία του 1960, όπου και συνδέθηκε με την οικογένεια Σάφρα. Εκεί ξεκίνησε και η σχέση της με τον Joseph Safra, με τον οποίο απέκτησαν τέσσερα παιδιά.

Νίκος Ταμπακόπουλος
nicolas@notice.gr

SME

DAILY

Το καθημερινό
newsletter για
τη μικρομεσαία
επιχειρηματικότητα

Γίνε
συνδρομητής
ΔΩΡΕΑΝ
εδώ

ΚΥΚΛΟΦΟΡΕΙ ΔΩΡΕΑΝ

ΔΕΥΤΕΡΑ
- ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ
ΣΤΙΣ 05:45

Με την αξιοπιστία της



NOTICE

CONTENT & SERVICES

> **AMAZON**

ΕΝΙΣΧΥΕΙ ΤΗΝ ΠΑΡΟΥΣΙΑ ΤΗΣ ΣΤΑ LOGISTICS ΚΑΙ ΑΠΕΙΛΕΙ UPS ΚΑΙ FEDEX

Η Amazon.com ανακοίνωσε ότι θα επιτρέψει σε άλλες επιχειρήσεις να αποθηκεύουν και να αποστέλλουν προϊόντα - από πρώτες ύλες έως τελικά αγαθά - μέσω του εκτεταμένου δικτύου της, επιχειρώντας να ανταγωνιστεί μια αγορά που παραδοσιακά κυριαρχείται από τις UPS και FedEx.

AMAZON SUPPLY CHAIN SERVICES

Οι "Amazon Supply Chain Services" θα δίνουν τη δυνατότητα σε εταιρείες από κλάδους όπως το λιανεμπόριο, η υγεία και η μεταποίηση να αξιοποιούν το δίκτυο εφοδιαστικής αλυσίδας της Amazon, το οποίο καλύπτει θαλάσσιες, οδικές, σιδηροδρομικές και αεροπορικές μεταφορές.

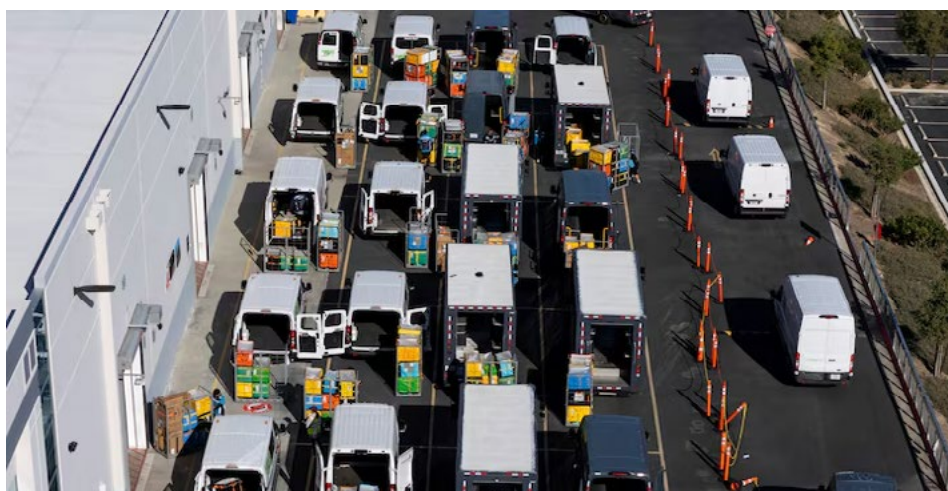
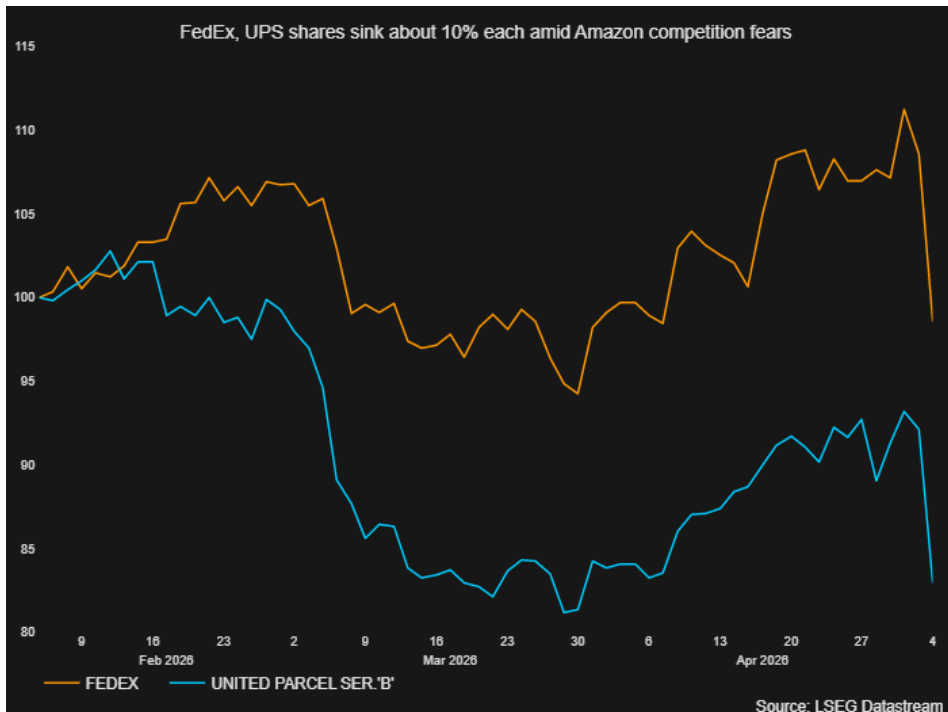
Η κίνηση αυτή ενδέχεται να τοποθετήσει την Amazon ως σημαντικό παίκτη στον κλάδο των logistics στις ΗΠΑ, εντείνοντας τον ανταγωνισμό σε τιμές και ταχύτητα σε σχέση με τους υπάρχοντες παρόχους. Η εταιρεία διαθέτει στόλο άνω των 100 φορτηγών αεροσκαφών, δεύτερο μόνο μετά τις FedEx και UPS, καθώς και ένα εκτεταμένο δίκτυο αποθηκών και κέντρων διαλογής.

Η νέα υπηρεσία θα μπορούσε επίσης να ενισχύσει την ανάπτυξη του e-commerce της Amazon, επεκτείνοντας μια ήδη υπάρχουσα υποδομή που εξυπηρετεί χιλιάδες τρίτους πωλητές παγκοσμίως. Οι επιχειρήσεις θα έχουν πρόσβαση σε χρόνους παράδοσης δύο έως πέντε ημερών, καθώς και σε εργαλεία πρόβλεψης αποθεμάτων και άλλες υπηρεσίες fulfillment.

ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΙΚΟ ΠΛΗΓΜΑ ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΔΥΟ ΚΟΛΟΣΣΟΥΣ

Σύμφωνα με αναλυτές της Evercore ISI, πρόκειται για "άμεσο ανταγωνιστικό πλήγμα" προς εταιρείες ταχυμεταφορών όπως οι UPS και FedEx. Παράλληλα, εταιρείες συμβατικής εφοδιαστικής όπως οι DHL Supply Chain, Maersk Logistics και GXO Logistics θεωρούνται ιδιαίτερα εκτεθειμένες, με τις μετοχές τους να υποχωρούν.

Η Amazon επισημαίνει ότι οι επιχειρήσεις μπορούν να αξιοποιούν τις υπηρεσίες της σε όλα τα κανάλια πωλήσεων, συμπεριλαμβανομένων ιστοσελίδων, social media και



φυσικών καταστημάτων. Ήδη έχει συνάψει συνεργασίες με μεγάλους ομίλους όπως η Procter & Gamble, η 3M και η American Eagle Outfitters.

ΠΟΥ ΣΤΟΧΕΥΕΙ Η ΕΤΑΙΡΕΙΑ

Η στρατηγική της Amazon στοχεύει στην αγορά B2B μεταφορών, ένα ιδιαίτερα προσοδοφόρο τμήμα για τις εταιρείες logistics, καθώς οι αποστολές είναι πιο προβλέψιμες, πιο πυκνές και φθηνότερες στη διαχείριση σε σχέση

με τις καταναλωτικές παραδόσεις. Η προσέγγιση αυτή θυμίζει το μοντέλο του Amazon Web Services (AWS), το οποίο ξεκίνησε το 2006 για την εσωτερική υποδομή της εταιρείας και εξελίχθηκε στη μεγαλύτερη πλατφόρμα cloud παγκοσμίως. Την ίδια στιγμή, οι UPS και FedEx έχουν ήδη στραφεί σταδιακά μακριά από τις λιανικές αποστολές, εστιάζοντας περισσότερο σε πιο κερδοφόρες δραστηριότητες όπως η υγεία, τα data centers και οι B2B μεταφορές.

> ANTHROPIC

ΣΥΜΜΑΧΙΑ ΜΕ GOLDMAN SACHS, BLACKSTONE ΜΕ ΦΟΝΤΟ ΤΗΝ AI

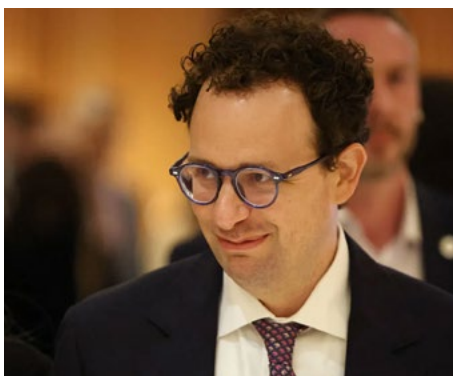
Τη συνεργασία με Goldman Sachs και Blackstone ανακοίνωσε Anthropic, για τη δημιουργία μιας εταιρείας ύψους \$1,5 δισ. και στόχο την επιτάχυνση της υιοθέτησης της Τεχνητής Νοημοσύνης σε εκατοντάδες επιχειρήσεις.

Χθες σας πληροφορήσαμε από το [BnB Daily](#), για τις πληροφορίες που ήθελαν την Open AI να έχει οριστικοποιήσει τις επαφές της για το αντίστοιχο εγχείρημα.

ΤΙ ΘΑ ΚΑΝΕΙ Η ΝΕΑ ΕΤΑΙΡΕΙΑ

Η νέα οντότητα, που δημιουργείται σε συνεργασία με την εταιρεία private equity Hellman & Friedman και υποστηρίζεται από ομάδα διαχειριστών κεφαλαίων όπως η Apollo και η General Atlantic, θα ενσωματώνει το μοντέλο Τεχνητής Νοημοσύνης Claude της Anthropic απευθείας μέσα στις επιχειρήσεις, ξεκινώντας από εταιρείες που ανήκουν στα επενδυτικά αυτά σχήματα.

Τα στελέχη αναφέρουν ότι η πρωτοβουλία στοχεύει να αντιμετωπίσει ένα αυξανόμενο στενό σημείο στην έκρηξη της Τεχνη-



Dario Amodei, CEO, Anthropic

τής Νοημοσύνης: την έλλειψη ειδικών που μπορούν να εφαρμόσουν την τεχνολογία σε πραγματικές επιχειρησιακές διαδικασίες.

ΠΟΙΑ ΕΙΝΑΙ Η ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ

Η κίνηση αυτή αποτελεί την πιο πρόσφατη προσπάθεια της Anthropic να ενισχύσει τη θέση της στην αγορά enterprise AI, εν μέσω εντεινόμενου ανταγωνισμού με εταιρεί-

ες όπως η OpenAI. Συνδέοντας τα πιο πρόσφατα μοντέλα Claude με ένα δίκτυο εταιρειών που ανήκουν σε επενδυτικά κεφάλαια, η Anthropic επιχειρεί να αποκτήσει πλεονέκτημα στην υιοθέτηση της τεχνολογίας από μεσαίες επιχειρήσεις.

Αντί να λειτουργεί ως παραδοσιακή συμβουλευτική εταιρεία, το εγχείρημα — που ακόμη δεν έχει ονομαστεί — θα ενσωματώνει μηχανικούς μέσα στις επιχειρήσεις για να επανασχεδιάζουν ροές εργασίας και να ενσωματώνουν την τεχνητή νοημοσύνη στις βασικές λειτουργίες.

Η Wall Street Journal είχε ήδη αναφέρει τη δέσμευση των \$1,5 δισ. από τις εμπλεκόμενες εταιρείες.

Η Goldman Sachs και οι εταίροι της αναμένουν να χρησιμοποιήσουν τις δικές τους συμμετοχές ως αρχικό πεδίο δοκιμών για τη νέα πλατφόρμα, πριν επεκταθούν σε άλλες μεσαίες επιχειρήσεις, ιδιαίτερα σε τομείς που ανήκουν σε private equity όπως η υγεία, η μεταποίηση, οι χρηματοοικονομικές υπηρεσίες, το λιαν εμπόριο και τα ακίνητα.

> ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

ΣΥΝΕΧΙΖΕΤΑΙ Η ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΤΗΣ ΔΡΑΣΗ ΣΤΟ "NO FINISH LINE ATHENS"

Με μήνυμα αλληλεγγύης και στήριξης προς τον συνάνθρωπο, η Εθνική Ασφαλιστική συμμετείχε για 10η συνεχή χρονιά ως Μεγάλος Χορηγός στον φιλανθρωπικό αγώνα "No Finish Line Athens".

Στο σύνολο των διοργανώσεων μέχρι σήμερα, έχουν καταγραφεί περισσότερες από 2.200 συμμετοχές εργαζομένων της Εθνικής Ασφαλιστικής. Οι συμμετέχοντες έχουν διανύσει συνολικά 24.661 χιλιόμετρα, συμβάλλοντας στη συγκέντρωση €297.164 για κοινωνικούς σκοπούς.

Στη φετινή διοργάνωση, η ομάδα εργαζομένων της εταιρείας κατέγραψε 1.859 χιλιόμετρα, αναδεικνύοντας αξίες συνεργασίας και ανιδιοτελούς προσφοράς, που αποτελούν μέρος της εταιρικής της κουλτούρας.

Η διοργάνωση πραγματοποιήθηκε από τις 22 έως τις 26 Απριλίου στο Πεδίον του Άρεως, με στόχο τη στήριξη της ένωσης "Μαζί



για το Παιδί". Η πρωτοβουλία επικεντρώθηκε στην ενίσχυση παιδιών που έχουν βιώσει ενδοοικογενειακή βία, με τη συμμετοχή

χιλιάδων ατόμων όλων των ηλικιών και τη συγκέντρωση 71.316 χιλιομέτρων, που αντιστοιχούν σε σημαντική οικονομική ενίσχυση.

> ΑΓΟΡΕΣ

ΑΓΝΟΥΝ ΤΟ ΣΟΚ ΜΕ ΤΙΣ ΠΕΤΡΕΛΑΪΚΕΣ ΤΙΜΕΣ - ΧΤΥΠΑΝΕ... ΚΑΜΠΑΝΑΚΙΑ ΓΙΑ ΥΦΕΣΗ

Οι παγκόσμιες οικονομίες ενδέχεται να "υπνοβατούν" προς μια μεγάλη ύφεση, καθώς οι επενδυτές υποτιμούν τον αντίκτυπο του σοκ στις τιμές πετρελαίου, δήλωσε η Amrita Sen, ιδρύτρια και Διευθύντρια Market Intelligence στην Energy Aspects, στο CNBC "Squawk Box Europe".

Ο δείκτης S&P 500 κατέγραψε νέο ενδοσυνεδριακό υψηλό στις 7.230,12 μονάδες την 1η Μαΐου, παρότι το ενεργειακό κόστος εκτινάχθηκε λόγω πολέμου στην Μέση Ανατολή. Οι τιμές πετρελαίου έχουν αυξηθεί πάνω από 50% από την έναρξη της σύγκρουσης ΗΠΑ-Ιράν στις 28 Φεβρουαρίου.

"Αυτό είναι το μεγαλύτερο παράδοξο: το πετρέλαιο θα έπρεπε να είναι πολύ υψηλότερα και οι μετοχές πολύ πιο αδύναμες", ανέφερε. "Βαδίζουμε υπνοβατώντας προς ενδεχομένως μεγάλη ύφεση".

Η Sen έκανε λόγο για "εξαιρετικά λανθασμένο ενθουσιασμό" στις αγορές, σημειώνοντας ότι πολλοί επενδυτές εξακολουθούν να υποτιμούν την ενεργειακή κρίση, θεωρώντας

την κυρίως ως πρόβλημα των ασιατικών οικονομιών.

Ο ΡΟΛΟΣ ΤΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΠΕΤΡΕΛΑΙΟΥ

Ο ΟPEC έχει δεσμευτεί για αύξηση παραγωγής πετρελαίου, όμως η Sen θεωρεί ότι αυτή παραμένει κυρίως συμβολική και δεν επαρκεί για να καλύψει τις απώλειες προσφοράς που καταγράφονται διεθνώς.

Κρίσιμο σημείο αποτελεί το Στενό του Ορμούζ. Αν η διαταραχή συνεχιστεί, η παγκόσμια ζήτηση μπορεί να χρειαστεί επιστροφή σε επίπεδα του 2013, περίπου 10 εκατ. βαρέλια την ημέρα χαμηλότερα, ενώ η αύξηση του παγκόσμιου πληθυσμού καθιστά την προσαρμογή ακόμη δυσκολότερη. "Χρειάζονται υψηλότερες τιμές για να μειωθεί η ζήτηση", τόνισε.

Η Sen εκτιμά ότι τα \$80-\$90 ανά βαρέλι θα λειτουργήσουν ως νέο πάτωμα και προειδοποιεί για επιπτώσεις σε LNG, χημικά και λιπάσματα. Παράλληλα σημείωσε ότι οι υψηλές τιμές θα περάσουν σταδιακά στα τρόφιμα, θα δυσκολέψουν



τη μεταφορά ουρίας και θα επηρεάσουν τη βιομηχανική χρήση φυσικού αερίου, χαρακτηρίζοντας την κατάσταση "τεράστια ενεργειακή κρίση" και προβλέποντας πιο αδύναμο β' τρίμηνο.

ΤΙ ΣΥΜΒΑΙΝΕΙ ΣΕ ΑΕΡΟΜΕΤΑΦΟΡΕΣ, ΚΑΥΣΙΜΑ ΚΑΙ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΕΣ

Ο Jens Eisenschmidt, επικεφαλής οικονομολόγος Ευρώπης της Morgan Stanley, ανέφερε ότι οι πιέσεις είναι ήδη ορατές σε αερομεταφορές, καύσιμα και βιομηχανίες με υψηλή ενεργειακή εξάρτηση, τονίζοντας πως "οι εντάσεις αυξάνονται στο σύστημα" και ότι πλησιάζει "ημέρα λογαριασμού".

Για την Ευρώπη, εκτίμησε ότι μια γρήγορη αποκλιμάκωση θα επέτρεπε στην ΕΚΤ να επιστρέψει στον στόχο του 2% έως τον Ιούλιο. Ωστόσο προειδοποίησε ότι αν δεν υπάρξει λύση μέσα σε μία έως δύο εβδομάδες, αυξάνεται ο κίνδυνος παγίωσης του πληθωρισμού και ενδεχόμενων αυξήσεων επιτοκίων.

> COLGATE - PALMOLIVE

ΑΥΞΗΜΕΝΟ ΚΟΣΤΟΣ \$300 ΕΚΑΤ. ΛΟΓΩ ΤΗΣ ΣΥΓΚΡΟΥΣΗΣ ΣΤΗΝ ΜΕΣΗ ΑΝΑΤΟΛΗ

Η Colgate-Palmolive ανακοίνωσε ότι αναμένει περίπου \$300 εκατ. σε επιπλέον έξοδα για πρώτες ύλες και logistics μέσα στο έτος, εντασσόμενη σε μια σειρά εταιρειών που προειδοποιούν για σημαντικές πιέσεις κόστους λόγω της σύγκρουσης στην Μέση Ανατολή.

ΤΙ ΚΑΝΟΥΝ ΟΙ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΕΣ

Η Colgate ακολουθεί ανταγωνιστές όπως η Unilever και η Procter & Gamble, προειδοποιώντας για αυξανόμενες πιέσεις κόστους από τη σύγκρουση ΗΠΑ-Ιράν, η οποία έχει διαταράξει τις εφοδιαστικές αλυσίδες και έχει οδηγήσει σε άνοδο των τιμών των εμπορευμάτων, καθιστώντας ακριβότερα τα καθημερινά προϊόντα.

ΠΟΙΟ ΕΙΝΑΙ ΤΟ ΣΧΕΔΙΟ

Η εταιρεία ανέφερε ότι η άνοδος του κόστους πρώτων υλών, συσκευασίας και logistics μπορεί επίσης να επιβαρύνει τη συνολική

καταναλωτική δαπάνη παγκοσμίως.

Η Colgate σημείωσε ότι το πρόγραμμα μείωσης κόστους, το οποίο στοχεύει στην απλοποίηση των λειτουργιών έως το 2028, αναμένεται να αποφέρει εξοικονομήσεις \$200-\$300 εκατ., με τα περισσότερα οφέλη να εμφανίζονται από το 2027. Παράλληλα, σκοπεύει να συνεχίσει τις αυξήσεις τιμών, κυρίως μέσω νέων premium προϊόντων, ώστε να διατηρήσει τα περιθώρια κέρδους.

DATA Α' τρίμηνο 2026

Καθαρές πωλήσεις: \$5,32 δισ. (+8,4%)
Οργανική αύξηση πωλήσεων: +2,9%

Η ζήτηση για προϊόντα στοματικής υγιεινής, προσωπικής φροντίδας και οικιακής χρήσης παρέμεινε σταθερή παρά τις αυξήσεις τιμών, ιδιαίτερα στις διεθνείς και αναδυόμενες αγορές.



Noel Wallace,
Πρόεδρος
και CEO,
Colgate-
Palmolive

Αυτό βοήθησε να αντισταθμιστούν οι αδύναμες πωλήσεις στις ΗΠΑ, καθώς οι καταναλωτές με περιορισμένο προϋπολογισμό στρέφονται σε φθηνότερες επιλογές.

DATA Όγκοι

Συνολικοί όγκοι: +1,1%
Βόρεια Αμερική: -3,2%
Λατινική Αμερική: +2%
EMEA: +2,2%
Ασία/Ειρηνικός: +4,6%

Η εταιρεία επιβεβαίωσε τις ετήσιες προβλέψεις για πωλήσεις και κέρδη, προειδοποιώντας ωστόσο ότι η ασταθής μακροοικονομική συγκυρία και η πιο αργή ανάπτυξη της κατηγορίας είναι πιθανό να συνεχιστούν έως το 2026.

> IDEAL HOLDINGS

ΕΠΕΝΔΥΣΗ ΜΑΚΡΟΠΡΟΘΕΣΜΗΣ ΑΞΙΑΣ ΤΑ ΑΤΤΙΚΑ
ΠΟΛΥΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ - ΣΤΟ ΔΡΟΜΟ ΠΡΟΣ ΤΟ EURONEXT ATHENS

Την εισαγωγή της Αττικά Πολυκαταστήματα στο Euronext Athens δρομολογεί η Ideal Holdings, [όπως ενημερωθήκατε από τη χθεσινή Έκτακτη Έκδοση του BnB Daily](#).

Πρόκειται για κίνηση που πραγματοποιείται αποκλειστικά με διάθεση υφιστάμενων μετοχών και εντάσσεται στον στρατηγικό σχεδιασμό της Ideal Holdings, η οποία και θα παραμείνει πλειοψηφικός μέτοχος, διατηρώντας έμμεσα, μέσω της κυπριακής θυγατρικής της, το 52,5% της εταιρείας.

Μιλώντας στο BnB Daily ο Λάμπρος Παπακωνσταντίνου τόνισε ότι πρόκειται για επένδυση που έχει μακροπρόθεσμη αξία για την Ideal, ενώ με την κίνηση αυτή διασφαλίζεται ότι παραμένει επενδυτικά στο σχήμα. Διευκρίνισε ότι δεν μπορεί να τοποθετηθεί για το ύψος της δημόσιας προσφοράς, λέγοντας ότι το ύψος αυτής θα το καθορίσει η αγορά.

ΜΕΤΑ ΤΟΝ ΙΟΥΝΙΟ Η ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΔΗΜΟΣΙΑΣ ΕΓΓΡΑΦΗΣ

Σύμφωνα με την διοίκηση της Ideal Holdings το ευνοϊκό μακροοικονομικό περιβάλλον, η δυναμική της ελληνικής κεφαλαιαγοράς και οι συνεχόμενες υψηλές οικονομικές επιδόσεις ευνοούν το timing μιας τέτοιας κίνησης για την προοπτική της Αττικά Πολυκαταστήματα. Η εταιρεία έχει ήδη καταθέσει προς έγκριση το Ενημερωτικό Δελτίο στην Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς και η διαδικασία της δημόσιας εγγραφής αναμένεται να ξεκινήσει μετά τα μέσα Ιουνίου και μετά τη λήψη των απαιτούμενων εγκρίσεων και την αξιολόγηση των συνθηκών στην αγορά.

Ο ΣΤΟΧΟΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΚΕΡΔΟΦΟΡΙΑ ΤΟΥ 2026

Η Αττικά Πολυκαταστήματα συνδυάζει σημαντική θέση στον κλάδο, ισχυρές οικονομικές επιδόσεις και παρουσία σε ακίνητα υψηλής εμπορικής και τουριστικής επισκεψιμότητας. Παράλληλα, η εφαρμογή ολοκληρωμένης εμπορικής στρατηγικής omnichannel, οι συνεχείς και στοχευμένες επενδύσεις, καθώς και η σχεδιαζόμενη επέκταση στο The Ellinikon (Riviera Galleria) δημιουργούν τις προϋποθέσεις για ισχυρή ανάπτυξη τα επόμενα χρόνια. Για το σύνολο της χρήσης θέτει στόχο αύξησης πωλήσεων κατά περίπου 6%,



Λάμπρος Παπακωνσταντίνου,
Πρόεδρος ΔΣ,
Ideal

με την έως τώρα πορεία να κρίνεται ικανοποιητική, ενώ σε επίπεδο κερδοφορίας, διατηρεί περιθώρια της τάξης του 12%, με στόχο τη διατήρησή τους και για το σύνολο του 2026.

ΔΥΝΑΤΟΤΗΤΑ ΠΛΗΡΟΥΣ ΑΝΑΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ

Με καθαρά ταμειακά διαθέσιμα, με βάση τις οικονομικές καταστάσεις του 2025, και ισχυρές ταμειακές ροές, η Αττικά Πολυκαταστήματα έχει τη δυνατότητα πλήρους αυτοχρηματοδότησης των επενδύσεών της για την επόμενη τριετία.

Επιπλέον η διοίκηση της εταιρείας εξετάζει τη δημιουργία νέου καταστήματος Attica Beauty εντός εμπορικού κέντρου, με προγραμματισμένη λειτουργία το φθινόπωρο. Το νέο κατάστημα, επιφάνειας περίπου 470 τ.μ., θα αναπτυχθεί στον δεύτερο όροφο του The Mall, σηματοδοτώντας την επανατοποθέτηση της εταιρείας στο συγκεκριμένο σημείο μετά τη διακοπή λειτουργίας του προηγούμενου καταστήματος που βρισκόταν στον πρώτο όροφο.

Η Attica The Department Stores, μέλος του ομίλου Ideal Holdings, ακολουθεί στρατηγική επιλεκτικής ανάπτυξης, δίνοντας προτεραιότητα στην ενίσχυση των σημείων όπου ήδη διαθέτει παρουσία. Η διοίκηση εστιάζει στη βελτιστοποίηση της απόδοσης του υφιστάμενου δικτύου, επιδιώκοντας την αύξηση της παραγωγικότητας και την καλύτερη αξιοποίηση των επενδύσεων.

ΟΙ ΤΡΕΙΣ ΛΟΓΟΙ

Μέσω της δημόσιας προσφοράς η Αττικά Πολυκαταστήματα αναδεικνύει το growth story

και την πραγματική αξία και δίνει δυνατότητα τόσο στους υφιστάμενους επενδυτές της Ideal Holdings, όσο και σε νέους θεσμικούς και ιδιώτες επενδυτές, να τοποθετηθούν σε μια εταιρεία με υψηλή κερδοφορία και σημαντική θέση στην ελληνική αγορά, αλλά και συμμετοχή στις εξελίξεις του ευρωπαϊκού retail. Επιπλέον διευρύνεται η μετοχική της βάση και ενισχύεται η διαφάνεια και η εταιρική διακυβέρνηση της εταιρικής διακυβέρνησης. Παράλληλα δίνεται δυνατότητα περαιτέρω ευελιξίας στη διοικητική ομάδα για ταχύτερη υλοποίηση της στρατηγικής και της μελλοντικής ανάπτυξης της εταιρείας.

Η ΣΗΜΑΣΙΑ ΓΙΑ ΤΗΝ IDEAL

Για την Ideal Holdings η εισαγωγή της Αττικά Πολυκαταστήματα στο Euronext Athens αποτελεί μια ακόμα επιτυχημένη μερική αποεπένδυση που επιτρέπει άμεση απόδοση της αξίας (value realization) που έχει δημιουργήσει προς όφελος των μετόχων της (χωρίς dilution με έκδοση νέων μετοχών). Παράλληλα, η διατήρηση ισχυρής πλειοψηφίας διασφαλίζει τη συμμετοχή και στήριξη της Ideal Holdings στον επόμενο αναπτυξιακό κύκλο της Αττικά Πολυκαταστήματα και εγγυάται τη συνέχιση της επενδυτικής επιτυχίας. Υπογραμμίζεται ότι η Ideal Holdings από το 2021 έως σήμερα, έχει επενδύσει στην Ελληνική οικονομία συνολικά κεφάλαια ύψους €400 εκατ. σε 3 διαφορετικούς κλάδους (πολυκαταστήματα, πληροφορική, τρόφιμα).

Στέλλα Αυγουστάκη
stella@notice.gr

> COPELOUZOS GROUP

ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΜΕ ΤΗΝ ΕΛΒΟ – Η ΑΜΥΝΤΙΚΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΣΤΟ ΠΡΟΣΚΗΝΙΟ

Την έναρξη στρατηγικής συνεργασίας ανακοίνωσαν η Ελληνική Βιομηχανία Οχημάτων, μέλος του SK Group, και ο όμιλος Κοπελούζου.

Στόχος της συνεργασίας είναι η ενίσχυση της ελληνικής αμυντικής βιομηχανίας και η υποστήριξη των επιχειρησιακών αναγκών των Ελληνικών Ενόπλων Δυνάμεων.

Η συνεργασία επικεντρώνεται στην ανάπτυξη και αναβάθμιση στρατιωτικών και προ-

ηγμένων αμυντικών κατασκευών. Για τον σκοπό αυτό θα αξιοποιηθούν η παραγωγική βάση και η τεχνογνωσία της ΕΛΒΟ, σε συνδυασμό με την εμπειρία του ομίλου Κοπελούζου σε σύνθετα έργα υψηλής τεχνολογίας και υποδομών.

Όπως αναφέρεται, επιδίωξη αποτελεί η δημιουργία σύγχρονων και αξιόπιστων λύσεων για τις ανάγκες της άμυνας, καθώς και η περαιτέρω ενίσχυση της εγχώριας βιο-



Δημήτρης Κοπελούζος, επικεφαλής Copelouzos Group

μηχανικής δραστηριότητας, με όρους ποιότητας, καινοτομίας και στρατηγικής αυτονομίας.

> DOVALUE

ΠΡΩΤΗ ΠΩΛΗΣΗ "ΘΕΡΑΠΕΥΜΕΝΩΝ" ΔΑΝΕΙΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Την ολοκλήρωση της πρώτης στην ιστορία πώλησης επανα-εξυπηρετούμενων δανείων (RPL – re-performing loans) στην Ελλάδα σε εξειδικευμένους θεσμικούς επενδυτές πιστώσεων, ολοκλήρωσε η doValue. Πρόκειται για την πώληση χαρτοφυλακίου "θεραπευμένων" στεγαστικών δανείων που περιλαμβάνονταν στο χαρτοφυλάκιο Cairo 2, αξίας περίπου €230 εκατ.

ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΣΥΝΑΛΛΑΓΗΣ

Σύμφωνα με την εταιρεία:

- Η συναλλαγή αφορά τη μεταβίβαση σε ιδιώτη επενδυτή δανείων τα οποία περιήλθαν στη διαχείριση της doValue Greece ως μη εξυπηρετούμενα, έχουν ρυθμιστεί, εξυπηρετούνται κανονικά και θεωρούνται "θεραπευμένα"
- Μόλις τα ρυθμισμένα και εξυπηρετούμενα δάνεια πληρούν όλους τους σχετικούς όρους της ΕΒΑ, μπορούν να πωληθούν σε τραπεζικό ίδρυμα, χωρίς να κατατάσσονται από τον επόπτη ως προβληματικά
- Για τη μεταβίβαση του χαρτοφυλακίου η doValue Greece έλαβε σχετική αξιολόγηση από ανεξάρτητο διεθνή οίκο που αναγνωρίζει η ΕΚΤ (DBRS)

ΠΟΙΑ ΕΙΝΑΙ ΤΑ ΟΦΕΛΗ

Με τη συγκεκριμένη συναλλαγή ανοίγει ο δρόμος για την επιστροφή τιτλοποιημένων μη εξυπηρετούμενων στεγαστικών δανείων στο τραπεζικό σύστημα. Με τον τρόπο αυτό:

- αναδεικνύεται η σημασία των ρυθμίσε-



Τάσος Πανούσης, CEO, doValue Greece

- ων που επιτυγχάνουν οι εταιρείες διαχείρισης δανείων για την αντιμετώπιση του σωρευμένου ιδιωτικού χρέους.
- οι ελληνικές τράπεζες μπορούν να ενισχύσουν το ενεργητικό τους και να εξασφαλίσουν έτσι μακροπρόθεσμα έσοδα από τόκους, σε μια περίοδο που τα υπόλοιπα στεγαστικών δανείων παραμένουν στάσιμα.
- διευκολύνεται η επίτευξη των στόχων των επιχειρηματικών σχεδίων (business plan) που συνοδεύουν τις τιτλοποιήσεις

του σχεδίου "Ηρακλής", για τα senior ομόλογα των οποίων το ελληνικό Δημόσιο έχει παράσχει την εγγύησή του (μειώνοντας αντίστοιχα τον όποιο κίνδυνο αυτή συνεπάγεται).

- ανοίγει σταδιακά ο δρόμος για χιλιάδες νοικοκυριά που βρέθηκαν σε δυσχέρεια στη διάρκεια της κρίσης, αλλά προχώρησαν σε ρύθμιση των οφειλών τους και τηρούν τους όρους της, ώστε να επιστρέψουν στην πλήρη τραπεζική κανονικότητα - μια επιβράβευση της υπεύθυνης αντιμετώπισης των οφειλών

Ο ΡΟΛΟΣ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ

Η συναλλαγή έχει σημασία που υπερβαίνει τα καθαρά οικονομικά της μεγέθη, όπως αναφέρει η εταιρεία. Η Ελλάδα αποτελεί μία από τις πιο ώριμες αγορές μη εξυπηρετούμενων δανείων (NPLs) στην Ευρώπη, και η δυνατότητα επαναφοράς ενός χαρτοφυλακίου αυτού του μεγέθους σε καθεστώς εξυπηρέτησης και η διάθεσή του σε θεσμικούς επενδυτές συνιστά ένα σημαντικό βήμα για το σύνολο της ελληνικής αγοράς πιστώσεων. Επιπλέον, η συναλλαγή αποτελεί την πρώτη έκδοση δομημένων τίτλων που βασίζονται σε αξιολογημένο χαρτοφυλάκιο RPL στην Ελλάδα.

Η doValue Greece θα συνεχίσει να λειτουργεί ως servicer του χαρτοφυλακίου μετά την ολοκλήρωση της συναλλαγής, διασφαλίζοντας τη συνέχεια στη διαχείριση και την παρακολούθηση των δανείων προς όφελος των νέων επενδυτών.

> ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΟΣ ΚΛΑΔΟΣ
**ΑΝΑΠΤΥΞΗ-ΡΕΚΟΡ ΜΕ ΠΙΘΑΝΗ... ΦΟΥΣΚΑ
 GLP-1 ΣΤΟ ΠΑΡΑΣΚΗΝΙΟ**

Η ζήτηση για φάρμακα απώλειας βάρους και διαβήτη αφήνει τον φαρμακευτικό κλάδο εκτεθειμένο σε φαινόμενο φούσκας, σύμφωνα με νέα έρευνα.

Η ζήτηση για σκευάσματα όπως το Wegovy και το Zepbound έχει οδηγήσει τις αποδόσεις έρευνας και ανάπτυξης (R&D) στα υψηλότερα επίπεδα των τελευταίων ετών.

**ΤΙ ΔΕΙΧΝΕΙ Η ΕΚΘΕΣΗ
 ΤΗΣ DELOITTE**

Ωστόσο, τελευταία έκθεση της Deloitte δείχνει ότι αυτή η άνοδος καλύπτει τις πιέσεις που αντιμετωπίζει το υπόλοιπο της βιομηχανίας.

Οι αποδόσεις R&D για τις 20 μεγαλύτερες φαρμακευτικές εταιρείες παγκοσμίως έχουν βελτιωθεί για τρίτη συνεχόμενη χρονιά, φτάνοντας το 7%, σχεδόν αποκλειστικά λόγω μιας μικρής ομάδας προϊόντων υψηλών προσδοκιών, όπως τα GLP-1.

Η έκθεση σημειώνει ότι, για πρώτη φορά εδώ και 16 χρόνια, η ογκολογία έχει πάψει να είναι ο μεγαλύτερος συνεισφέρων στην αξία του late-stage pipeline, καθώς τη θέση της έχουν πάρει οι θεραπείες παχυσαρκίας. Αυτό, σύμφωνα με τη Deloitte, αυξάνει την έκθεση των εταιρειών σε κινδύνους που συνδέονται με συγκεκριμένες θεραπευτικές κατηγορίες.

“Είναι μια φούσκα, επειδή όλα είναι τόσο συγκεντρωμένα”, δήλωσε ο Hanno Ronte, Partner της Deloitte στον τομέα Life Sciences and Healthcare, στο CNBC “Squawk Box Europe”.

**ΤΑ ΦΑΡΜΑΚΑ
 ΓΙΑ ΤΗΝ ΠΑΧΥΣΑΡΚΙΑ**

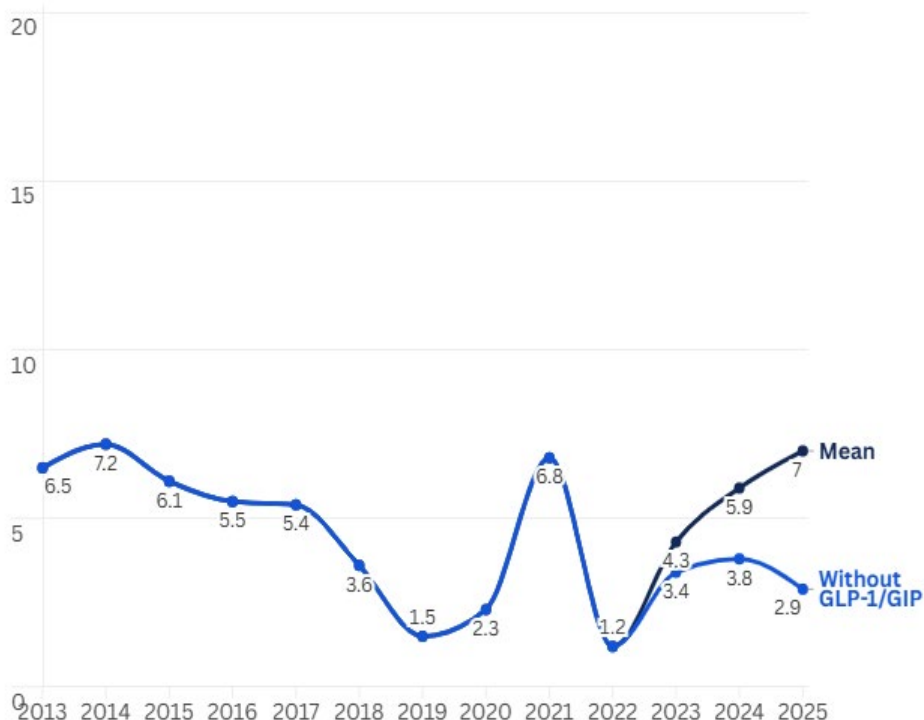
Τα φάρμακα για παχυσαρκία και διαβήτη αντιπροσωπεύουν πλέον περίπου το 38% των προβλεπόμενων εμπορικών εισροών από το late-stage pipeline του 2025. Ο αντίκτυπος είναι τόσο έντονος που καλύπτει μια πιο αδύναμη συνολική εικόνα για τον κλάδο. Αν εξαιρεθούν τα GLP-1/GIP, η απόδοση πέφτει στο 2,9% από 3,8% το 2024.

Οι θεραπείες παχυσαρκίας αντιστοιχούν πλέον περίπου στο 25% των συνολικών προβλεπόμενων πωλήσεων του late-stage pipeline, ενώ η ογκολογία έχει υποχωρήσει

Weight loss drugs drive headline growth, masking broader pressure on R&D returns

Internal rate of return distribution for the top 20 pharma companies, 2013-25

Static IRR (%)



Source: Deloitte

στο 20%. Το 2022, ο τομέας καταπολέμησης της παχυσαρκίας συνεισέφερε μόλις 1% της προβλεπόμενης αξίας, κάτι που δείχνει την ταχύτατη μετατόπιση.

“Από την πλευρά των ασθενών, η φούσκα δεν θα σκάσει και τα φάρμακα δεν θα εξαφανιστούν, αλλά έχουμε φτάσει σε σημείο όπου στα GLP-1 η ματαιοδοξία και η υγεία έχουν συναντηθεί”, δήλωσε ο Ronte, προσθέτοντας ότι πρόκειται για μια μετασχηματιστική αγορά για ασθενείς και συστήματα υγείας.

ΑΝΟΙΧΤΑ ΕΡΩΤΗΜΑΤΑ

Παράλληλα, οι επιστήμονες συνεχίζουν να εξετάζουν το εύρος των πιθανών επιδράσεων των GLP-1. Η σεμαγλουτίδη της Novo Nordisk έχει εγκριθεί για μείωση καρδιαγγειακού κινδύνου και για ασθενείς με ηπατικές και νεφρικές παθήσεις, ενώ το συνδυαστικό GLP-1/GIP της Eli Lilly έχει εγκριθεί για υπνική άπνοια σε άτομα με παχυσαρκία. Ωστόσο, παραμένουν ανοιχτά ερωτήματα σχετικά με την επίδραση στην υγεία του εγκεφάλου και στις φλεγμονές.

> THEON

ΔΕΣΜΕΥΤΙΚΗ ΣΥΜΦΩΝΙΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΞΑΓΟΡΑ ΤΟΥ 80% ΤΗΣ ΓΑΛΛΙΚΗΣ MERIO

Η Theon International ανακοίνωσε δεσμευτική συμφωνία, μέσω σύμβασης αποκλειστικότητας με την RPL Développement, μοναδικό μέτοχο της Merio SAS, για την άμεση απόκτηση πλειοψηφικού ποσοστού 80% της δεύτερης. Η συναλλαγή θα χρηματοδοτηθεί συνδυαστικά μέσω δανειοδότησης και ιδίων κεφαλαίων.

Πιο συγκεκριμένα, η Theon αποκτά πλειοψηφικό πακέτο 80% της Merio σε ευνοϊκή αποτίμηση ως προς το συντελεστή κερδοφορίας, όπως τονίζει σε ανακοίνωσή της.

Η Merio αναμένει έσοδα άνω των €15 εκατ. για το 2026, και εκτιμώμενα κέρδη προ τόκων και φόρων (EBIT) άνω των €3,5 εκατ. Το υφιστάμενο διοικητικό σχήμα καθώς και τα βασικά στελέχη της εταιρίας θα παραμείνουν στη θέση τους.

ΤΟ ΠΡΟΦΙΛ ΤΗΣ MERIO

Η Merio είναι γαλλική εταιρία που εξειδικεύεται στην ανάπτυξη και κατασκευή ηλεκτρο-οπτικών συστημάτων παρακολούθησης υψηλών επιδόσεων, με εφαρμογές που καλύπτουν ένα ευρύ φάσμα αμυντικών και διπλής χρήσης πλατφορμών.

Ιδρύθηκε το 2014 και έχει την έδρα της στο

Saint-Paul-Trois-Châteaux. Η εταιρία απαρτίζεται στο δυναμικό της μια ομάδα περίπου 40 μηχανικών υψηλής εξειδίκευσης και υψηλής τεχνογνωσίας σε ανάπτυξη υλικού, λογισμικού, ηλεκτρονικών και μηχανολογικών εφαρμογών.

ΤΟ ΣΚΕΠΤΙΚΟ ΠΙΣΩ ΑΠΟ ΤΗΝ ΕΠΕΝΔΥΣΗ

- Διεύρυνση χαρτοφυλακίου: Ενίσχυση του προϊοντικού χαρτοφυλακίου της Theon, επιταχύνοντας την είσοδο στον τομέα των drones
- Γεωγραφική επέκταση: Δημιουργία στρατηγικής παρουσίας στην Γαλλία και ενίσχυση της ευρωπαϊκής βιομηχανικής βάσης
- Ελκυστικά θεμελιώδη μεγέθη: Επένδυση σε μια εταιρία με υψηλή κερδοφορία και ισχυρές προοπτικές ανάπτυξης και παραγωγής
- Συνέργειες εσόδων: Αξιοποίηση του υφιστάμενου δικτύου πελατών της Theon για τη διεύρυνση της πρόσβασης σε νέες αγορές
- Συνέργειες κόστους: Ενίσχυση αγοραστικής δύναμης μέσω αξιοποίησης της εφοδιαστικής αλυσίδας της Theon

- Συνέργειες σε Έρευνα & Ανάπτυξη (R&D): Συνδυασμός δυνάμεων μεταξύ των Merio, Theon, Kappa και ShockEOS για την επιτάχυνση της ανάπτυξης νέων προϊόντων

ΒΑΣΙΚΟΣ ΣΤΟΧΟΣ Η ΓΑΛΛΙΚΗ ΑΓΟΡΑ

Ο Κρίστιαν Χατζημηνάς, Ιδρυτής και Διευθύνων Σύμβουλος της Theon, δήλωσε μεταξύ άλλων: "Η συναλλαγή αυτή θα επιταχύνει τη διαφοροποίηση των εσόδων μας, καθώς προχωρούμε προς την υλοποίηση του στόχου μας για την επίτευξη κύκλου εργασιών ύψους €1 δισ. έως το 2029. Παράλληλα, σηματοδοτεί το ενδιαφέρον και τη δέσμευσή μας προς την Γαλλία, μία από τις μεγαλύτερες αγορές άμυνας στην Ευρώπη, και το στόχο της Theon να καθιερωθεί ως βασικός εξαγωγέας προς τη Γαλλία. Ταυτόχρονα, ενισχύει τις τεχνολογικές μας δυνατότητες, επιτρέποντάς μας να αυξήσουμε το αποτύπωμά μας σε διάφορους συγγενείς τομείς των ηλεκτρο-οπτικών για πλατφόρμες. Η Merio θα συνεχίσει να διοικείται από ακριβώς την ίδια διοικητική ομάδα και τους ίδιους συνιδιοκτήτες, όπως συνέβη σε όλες τις υπόλοιπες επενδύσεις μας."



Κρίστιαν Χατζημηνάς,
Ιδρυτής και Διευθύνων
Σύμβουλος, THEON

> ΟΜΙΛΟΣ FOURLIS

ΣΥΜΠΕΡΙΛΗΨΗ ΣΤΗΝ ΕΡΓΑΣΙΑ ΜΕΣΩ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ
ΜΕ ΤΟ ΕΡΓΑΣΤΗΡΙ ΕΙΔΙΚΗΣ ΑΓΩΓΗΣ "ΜΑΡΓΑΡΙΤΑ"

Ο όμιλος Fourlis και το Εργαστήρι Ειδικής Αγωγής "Μαργαρίτα" συνεργάζονται με στόχο την προώθηση της επαγγελματικής συμπερίληψης ατόμων με νοητική αναπηρία και αυτισμό στην αγορά εργασίας, συμβάλλοντας στην ενίσχυση της διαφορετικότητας και της συμπερίληψης στον εργασιακό χώρο. Στο πλαίσιο της συνεργασίας έχουν ήδη πραγματοποιηθεί τέσσερις προσλήψεις σε καταστήματα των brands του ομίλου, και συγκεκριμένα σε IKEA, Intersport και Foot Locker.

Ο ΣΤΟΧΟΣ

Η πρωτοβουλία εντάσσεται σε ένα ευρύτερο πλαίσιο δράσεων του ομίλου Fourlis για την προώθηση της διαφορετικότητας, της ισότητας και της συμπερίληψης. Σε αυτό το πλαίσιο υλοποιούνται παρεμβάσεις για την ενίσχυση της προσβασιμότητας και της



Βασίλης Φουρλής, Πρόεδρος ΔΣ, όμιλος Fourlis

συμμετοχής ατόμων με αναπηρία, όπως έλεγχοι προσβασιμότητας σε καταστήματα σε συνεργασία με φορείς της κοινωνί-

ας των πολιτών, καθώς και εκπαιδευτικά προγράμματα για εργαζομένους σε θέματα συμπερίληψης.

Μέσα από τις δράσεις αυτές, ο όμιλος επιδιώκει τη διαμόρφωση ενός εργασιακού περιβάλλοντος που σέβεται και αναδεικνύει τη διαφορετικότητα.

ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΟΤΗΤΑ

"Στον όμιλο Fourlis πιστεύουμε ότι η διαφορετικότητα και η συμπερίληψη αποτελούν βασικά στοιχεία ενός σύγχρονου και δυναμικού εργασιακού περιβάλλοντος. Μέσα από τη συνεργασία μας με το Εργαστήρι Ειδικής Αγωγής "Μαργαρίτα" δημιουργούμε ουσιαστικές ευκαιρίες απασχόλησης και συμβάλλουμε σε μια αγορά εργασίας ανοιχτή σε όλους", δήλωσε η Λήδα Φουρλή, Διευθύντρια Βιώσιμης Ανάπτυξης και Κοινωνικής Υπευθυνότητας ομίλου Fourlis.

• Debrief •

ΧΩΡΙΣ ΑΝΑΣΑ

Κάποτε – όχι πριν πολλά χρόνια, για να μην ξεχνιόμαστε – είχε επικρατήσει το στερεότυπο για τον "τεμπέλη Έλληνα" που ήξερε μόνο να γλεντοκοπά, σαν να μην υπάρχει αύριο.

Τα τελευταία χρόνια αλληπάλληλες έρευνες έδειξαν ότι ο συγκεκριμένος ισχυρισμός απέχει από την πραγματικότητα έτη φωτός. Οι Έλληνες όχι μόνο δεν είμαστε τεμπέληδες, αλλά αντίθετα την παραϊδρώνουμε τη φανέλα. Ακόμα και τα Σαββατοκύριακα.

Σύμφωνα, λοιπόν, με την Eurostat, το 2025 μεταξύ όλων των χωρών της ΕΕ, η Ελλάδα είχε το υψηλότερο ποσοστό εργαζομένων που εργάζονταν τα Σαββατοκύριακα (31,5%). Όσο για τα αφεντικά, εκεί τα πράγματα είναι ακόμα... καλύτερα. Για τους αυτοαπασχολούμενους με υπαλλήλους που εργάζονται τα Σαββατοκύριακα, η Ελλάδα είχε επίσης το υψηλότερο ποσοστό με 75%. Τα στοιχεία της Eurostat δεν ξαφνιάζουν

όσους έχουν σχέση με την αγορά ή στοιχειώδη κοινωνικό περίγυρο. Πολλές οι συναντήσεις που έχουν ματαιωθεί, επειδή από την άλλη μεριά του τηλεφώνου έχει έρθει η απάντηση "Φίλε δεν θα μπορέσω, έχω δουλειά σήμερα".

Πέρα από το προφανές – ότι δηλαδή οι Έλληνες δεν είμαστε τεμπέληδες – τα στοιχεία της Eurostat, φανερώνουν και μια σειρά άλλα πράγματα.

Πρώτον, δουλειά όντως υπάρχει. Ικανοποιητική ή όχι, άλλη συζήτηση. Πάντως όποιος λέει ότι δεν υπάρχει δουλειά, μάλλον δεν ψάχνει καλά γιατί οι περισσότερες επιχειρήσεις, στους περισσότερους κλάδους αναζητούν προσωπικό με το... τουφέκι.

Δεύτερον, η δουλειά, οι δουλειές έχουν αλλάξει. Οι οικονομίες άλλαξαν, ο ανταγωνισμός είναι αδυσώπητος και οι εποχές που κατέβαζες ρολά την Παρασκευή, για να τα ανεβάσεις την Δευτέρα, δεν φαίνεται

να επιστρέφουν.

Τρίτον, ο ένας μισθός για πάρα πολλούς ανθρώπους δεν φτάνει. Οι τιμές και τα πάγια έξοδα κάθε νοικοκυριού, είναι πολλαπλάσια από αυτά που ήταν κάποτε. Γι' αυτό και δεν είναι λίγοι οι συμπολίτες μας που συμπληρώνουν εισόδημα με δεύτερη δουλειά (και τα Σαββατοκύριακα).

Τέλος, στη λίστα ίσως θα πρέπει να συμπεριλάβουμε και ένα ερώτημα. Μήπως η δουλειά το Σαββατοκύριακο είναι αποτέλεσμα και της έλλειψης διαδικασιών; Μήπως, δηλαδή, ο τρόπος και τα Μέσα που έχουμε στη διάθεσή μας για να δουλέψουμε, αφήνουν ουρές και εκκρεμότητες που αναγκαστικά κλείνουν το Σαββατοκύριακο; Αλλά και αυτό, επίσης, είναι μια άλλη συζήτηση που έχει να κάνει με το ζήτημα της περιβόητης παραγωγικότητας στην Ελλάδα.

Γιάννης Παλιούρης
giannis@notice.gr

Business Maker

ΤΙ ΝΕΟ ΕΞΕΤΑΖΕΙ Η ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΚΕΦΑΛΑΙΑΓΟΡΑΣ ΜΕ ΦΟΝΤΟ ΤΟΝ ΠΟΛΕΜΟ

Η γεωπολιτική ένταση δεν επηρεάζει μόνο τις κυβερνήσεις. Επηρεάζει άμεσα τις αγορές, τις επενδύσεις και –τελικά– τη ρευστότητα. Στο πλαίσιο αυτό, η Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς βρίσκεται - σύμφωνα με πληροφορίες - σε φάση αυξημένης επαγρύπνησης, εξετάζοντας το ενδεχόμενο να ζητήσει πρόσθετα στοιχεία από τις εισηγμένες εταιρείες σχετικά με τις επιπτώσεις του πολέμου στην Μέση Ανατολή. Το θέμα δεν είναι θεωρητικό. Σε ευρωπαϊ-

κό επίπεδο, οι αντίστοιχες αρχές, που συνεδρίασαν πρόσφατα στην Κύπρο, έβαλαν στο επίκεντρο τη γεωπολιτική αβεβαιότητα και τις επιπτώσεις της σε επιτόκια, ενέργεια και επενδυτικό κλίμα. Η συζήτηση, όπως αναφέρουν καλά πληροφορημένες πηγές, μετατοπίζεται από το αν στο... πόσο. Πόσο θα επηρεαστούν οι επιχειρήσεις από ενδεχόμενη άνοδο του πετρελαίου; Πόσο θα πιεστεί το κόστος χρηματοδότησης; Και, κυρίως, πόσο ανθεκτικές είναι οι εταιρείες

σε ένα πιο ασταθές περιβάλλον; Η ελληνική αγορά, που τα τελευταία χρόνια έχει ανακτήσει μέρος της αξιοπιστίας της, καλείται τώρα να αποδείξει ότι μπορεί να διαχειριστεί εξωτερικούς κραδασμούς. Η συντονισμένη στάση των αρχών δείχνει ότι δεν υπάρχει περιθώριο εφησυχασμού. Σε ένα περιβάλλον αυξημένης αβεβαιότητας, η πληροφόρηση γίνεται κρίσιμο εργαλείο. Και αυτό σημαίνει ότι οι εταιρείες θα πρέπει να είναι έτοιμες να δώσουν πιο ξεκάθαρες απαντήσεις.

ΠΟΣΟ ΠΑΕΙ ΤΟ Τ.Μ. ΣΤΟΥΣ ΕΜΠΟΡΙΚΟΥΣ ΔΡΟΜΟΥΣ ΤΗΣ ΑΘΗΝΑΣ

Η Αθήνα έχει εξελιχθεί τα τελευταία χρόνια σε βασική πύλη εισόδου διεθνών brands από τον χώρο του retail. Καθοριστικός παράγοντας φυσικά είναι ο τουρισμός. Τα αυξημένα τουριστικά έσοδα ενισχύουν τον τζίρο των καταστημάτων, ιδιαίτερα στο ιστορικό κέντρο. Η υψηλή επισκεψιμότητα μεταφράζεται σε αυξημένο ενδιαφέρον και χαμηλή διαθεσιμότητα χώρων, με τα ποσοστά κενών καταστημάτων σε prime τοποθεσίες να παραμένουν εξαιρετικά χαμηλά. Πώς εξελίσσονται ωστόσο τα ενοίκια στις πιο ακριβές πιάτσες και ποια είναι τα χαρακτηριστικά τους;

Σύμφωνα με την τελευταία έρευνα της Cushman & Wakefield:

Στην κορυφή παραμένει η Ερμού, ο πιο εμπορικός δρόμος της χώρας με διαφορά. Τα ενοίκια κυμαίνονται από €160 έως

€315/τ.μ., κατατάσσοντας τον δρόμο και σε διεθνές επίπεδο μεταξύ των ακριβότερων εμπορικών τοποθεσιών. Τα ακίνητα εδώ είναι κυρίως μεσαίου έως μεγάλου μεγέθους (100–800 τ.μ.), με τα καταστήματα άνω των 1.000 τ.μ. να αποτελούν σπάνιο είδος. Πρόκειται κυρίως για flagship καταστήματα διεθνών αλυσίδων, όπου η προβολή και η επισκεψιμότητα αποτελούν το βασικό πλεονέκτημα.

Στο Κολωνάκι, και ειδικά στις οδούς Βουκουρεστίου, Πατριάρχου Ιωακείμ και Κανάρη, η αγορά έχει πιο premium χαρακτηριστικά. Τα ενοίκια κυμαίνονται από €100 έως €310/τ.μ., με τα ακίνητα να είναι συνήθως μικρότερα (100–600 τ.μ.), αλλά με δυνατότητα για μεγαλύτερους χώρους έως 1.800 τ.μ. Πρόκειται για περιοχές που φιλοξενούν luxury brands, concept stores και

υψηλής αισθητικής καταστήματα.

Η Γλυφάδα, με επίκεντρο την Μεταξά, λειτουργεί ως το νότιο εμπορικό hub. Τα ενοίκια κινούνται μεταξύ €100 και €165/τ.μ., με μεγαλύτερη ευελιξία σε χώρους (έως και 2.500 τ.μ.). Η περιοχή συνδυάζει τουρισμό, τοπική κατανάλωση και έντονη παρουσία εστίασης.

Στον Πειραιά, οι τιμές είναι χαμηλότερες (€60–€105/τ.μ.), αλλά τα ακίνητα είναι μεγαλύτερα και συχνά πολυεπίπεδα, φτάνοντας έως και 3.500 τ.μ. Η αγορά εδώ έχει διαφορετικό προφίλ, με έμφαση στη μαζική κατανάλωση και τη λειτουργικότητα.

Αντίστοιχα, η Κηφισιά κινείται σε επίπεδα €70–€120/τ.μ., με καταστήματα 100–800 τ.μ. και ισχυρό τοπικό αγοραστικό κοινό, προσφέροντας ένα πιο σταθερό και λιγότερο τουριστικό περιβάλλον.

SÒ POSH!

the trendletter

ΕΠΕΙΔΗ...

BUSINESS IS BUSINESS,
PLEASURE IS PLEASURE!

Κάθε Σάββατο στις 9.30

ΤΟ ΕΒΔΟΜΑΔΙΑΙΟ NEWSLETTER

ΓΙΝΕ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ ΕΔΩ

Business Insight

ΕΝΑ ΔΕΔΟΜΕΝΟ, ΕΝΑ ΕΝΔΕΧΟΜΕΝΟ ΚΑΙ ΕΝΑ ΑΝΑΠΟΦΕΥΚΤΟ

Με αφορμή την ανακοίνωση πως, η διοίκηση της Ideal Holdings δρομολογεί την **εισαγωγή της “Αττικά Πολυκαταστήματα” στο Euronext Athens**, το σημερινό insight μας. Τα σχετικά της διαδικασίας αναφέρονται εκτενώς στην θεματογραφία, γνωστή άλλωστε η πρόθεση του προέδρου του ΔΣ της Ideal Holdings να ενεργήσει προς αυτή την κατεύθυνση. Θα περιοριστώ στην αναφορά του χρονισμού.

Πλέον το ελληνικό χρηματιστήριο ενταγμένο στον όμιλο Euronext μπορεί να αποκτήσει ευρύτερη αναγνωρισιμότητα και το σημαντικό να επιτευχθεί η ορθολογική αποτίμηση. **Στα μόλις €338,2 εκατ. η χρηματιστηριακή αξία του σχήματος συμμετοχών που περιλαμβάνει την “Αττικά Πολυκαταστήματα”**. Συμμετοχή, που συγκρινόμενη με αντίστοιχα ευρωπαϊκά stores θα μπορούσε να προσθέσει σημαντική επιπλέον υπεραξία στην holdings.

Η συγκεκριμένη περίπτωση, ως δεδομένο πλέον καθώς θα δρομολογηθεί η αυτόνομη εισαγωγή στο Euronext Athens, αναδεικνύει μία άλλη, αρκετά συναφή καθώς αφορά εισηγμένη holding με συμμετοχές/θυγατρικές που εάν τιμολογηθούν εύλογα θα μπορούσε να προσδώσουν επιπλέον αξία στη μητρική. **“Η αξία για τους μετόχους” είναι το μόντο του Λάμπρου Παπακωνσταντίνου**, και όπως είχε δηλώσει πρόσφατα “εξετάζονται επιλογές προκει-

μένου να ξεκλειδωθεί αξία από τις επενδύσεις”, πολιτική που αποδεδειγμένα είναι αρκούτως αποτελεσματική μέχρι σήμερα. **Στα €746,3 εκατ. η χρηματιστηριακή αξία της Quest, επίσης holding**, με κύριες συμμετοχές από το εμπόριο (Μπενρουμπή/Γ.Ε Δημητρίου) και πληροφορική (UniSystems) μέχρι τις ταχυμεταφορές (ACS) και την πράσινη ενέργεια (Quest Ενεργειακή).

Το θέμα με τις δύο εισηγμένες συμμετοχών είναι η μη εύλογη αποτίμηση τους, και **φέρνω ως παράδειγμα την “Αττικά Πολυκαταστήματα” που με αιχμή περιθώριο κέρδους 12%-13% είναι πάνω από ευρωπαϊκά ονόματα των KDW, Harrods, Selfridges**. Πόσο θα ήταν το ελάχιστο value της Ideal Holdings εάν και εφ’ όσον οι συμμετοχές/θυγατρικές εισέφεραν σε όρους “καθαρής αξίας”; **Περί τα €480 εκατ.** (στο συντηρητικότερο σενάριο, σύμφωνα με αναλυτή χρηματιστηριακής που παρακολουθεί αμφότερους τους ομίλους).

Στην περίπτωση της Quest Holdings η προοπτική για την UniSystems είναι διαφορετική, καθώς ο Πρόεδρος του ομίλου μόλις προ ημερών ξεκαθάρισε ότι το ενδεχόμενο αυτονομίας εισαγωγής της πληροφορικής δεν αποτελεί προτεραιότητα, αλλά έσχατη επιλογή. Για την ώρα εξετάζονται διαρκώς εναλλακτικά σενάρια ανάπτυξης και κεφαλαιακής ενίσχυσης, με βα-

σικό γνώμονα την δημιουργία αξίας και όχι την απλή χρηματιστηριακή παρουσία.

Επίσης φειδωλός ήταν και ως προς το ενδεχόμενο πώλησης λέγοντας ότι αν υπάρξει πρόταση με σωστή αποτίμηση, συζητάμε, ποτέ δεν έχουμε αρνηθεί να συζητήσουμε. Ωστόσο προς το παρόν στόχος αποτελεί η οργανική ανάπτυξη.

Τέλος, τρίτη-εντελώς ξεχωριστή, αλλά με ανάλογο παρονομαστή- είναι η περίπτωση της Καρέλιας. Ποιος είναι ο παρονομαστής; Η εύλογη αποτίμηση που θα μπορούσε να αποτελέσει γνώμονα για την επόμενη φάση που θα καθορίσει την παραμονή (ή όχι) της ιστορικής καπνοβιομηχανίας στο Euronext Athens. Και εάν ναι, πως στην Κύρια Αγορά - καθώς **εξακολουθεί να μην πληροίται το απαιτούμενο 15% της ελεύθερης διασποράς** - ή του ενδεχόμενου μετάταξης στην κατηγορία επιτήρησης ή στην ακραία περίπτωση ακόμη και σε αναστολή. Εκτός εάν η τελευταία ανοδική πορεία της μετοχής, με τα νέα ιστορικά υψηλά των €430 προοιωνίζονται δημόσια πρόταση για το απομείναν free float του 5,5% από τις δύο πλευρές μελών της οικογένειας. Εκτός και εάν έχει επιτευχθεί... Compromesso Storico και από κοινού οι δύο πλευρές συμφωνήσουν στην διάθεση ενός 9% του μ.κ. που σε όρους χρηματιστηριακής αξίας τιμολογείται περί τα €107 εκατ.



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



BnSECRET

1/ ΑΓΡΙΕΥΕΙ Η ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΣΤΟ ΧΑ: ΔΥΟ ΑΝΑΣΤΟΛΕΣ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΗΣ ΜΕΤΟΧΩΝ

Το Χρηματιστήριο Αθηνών έχει αλλάξει σελίδα. Με την ένταξη του στο Euronext οι επενδυτές ζητούν διαφάνεια και οι κανόνες γίνονται πιο ανελαστικοί. Και δικαίως. Έτσι, λοιπόν, η Προοδευτική δεν θα διαπραγματεύεται προσωρινά καθώς δεν δημοσίευσε λογιστική κατάσταση για το 2025. Ενώ για την Meditegra αποφασίστηκε αναστολή διαπραγμάτευσης μετοχών, καθώς ο ορκωτός ελεγκτής εκφράζει "επιφύλαξη"...

2/ Ο ΔΙΣΕΚΑΤΟΜΜΥΡΙΟΥΧΟΣ ΞΕΝΟΣ ΕΠΕΝΔΥΤΗΣ ΚΑΙ ΤΟ ΤΑΞΙΔΙ ΠΟΥ ΔΕΝ ΕΓΙΝΕ

- Το ραντεβού είχε κλειστεί εβδομάδες πριν. Ο ξένος επενδυτής έψαχνε το συγκεκριμένο πρόσωπο—κλειδί εδώ και μήνες. Τελικά, αυτή – διότι περί κυρίας πρόκειται – συμφώνησε να συναντηθεί μαζί του, όπως και με τον Έλληνα επιχειρηματία, που θα αποτελέσει μέρος της επένδυσης, πουλώντας το ακίνητο, το οποίο χρειάζεται. Ο διακεκριμένος δισεκατομμυριούχος αλλοδαπός επενδυτής προσφέρθηκε, μάλιστα, να στείλει το ιδιωτικό του αεροπλάνο για να μεταφέρει το πρόσωπο—κλειδί και τον άλλον Έλληνα στη χώρα του για τη συνάντηση. Όλα ήταν έτοιμα, μέχρι που χτύπησε το τηλέφωνο. Στην άλλη άκρη της γραμμής ήταν στενή συνεργάτης της κυρίας, που ενημέρωσε ότι δυστυχώς κάτι ανέκυψε και το ταξίδι πρέπει να αναβληθεί. Και, κάπως έτσι, η επένδυση σε κρίσιμη υποδομή του Αιγαίου θα πρέπει να περιμένει κι άλλο και μαζί και οι χιλιάδες καθημερινοί δυνητικοί χρήστες της. Αλλά επειδή θέλουμε να είμαστε αισιόδοξοι, πιστεύουμε πως το αμέσως επόμενο διάστημα το ραντεβού θα γίνει. Και θα σας ενημερώσουμε σχετικά. Βέβαια, ο δισεκατομμυριούχος επενδυτής δεν ξέρουμε αν θα έχει την απαραίτητη υπομονή, αφού, εκτός από αυτή τη συμφωνία, περιμένει μήνες και για άλλες δύο επενδύσεις, που θέλει να κάνει στην Ελλάδα

Editorial

ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΗ ΕΥΗΜΕΡΙΑ

Πόσες και πόσες φορές δεν έχουμε σχολιάσει ένα από τα μείζονα προβλήματα της ελληνικής οικονομίας: Τη χαμηλή παραγωγικότητα (κατάληξη με αυτό ο Γιάννης Παλιούρης στο σημερινό Debrief).

Ειδικά σε σχέση με την υπόλοιπη Ευρωζώνη και Ευρωπαϊκή Ένωση. Πόσες και πόσες φορές δεν έχουν αναφερθεί στο θέμα αξιωματούχοι, όπως ο Γιάννης Στουρνάρας, αλλά και εκπρόσωποι θεσμικών φορέων, όπως ο Πρόεδρος του ΣΕΒ, Σπύρος Θεοδωρόπουλος.

Και τί είναι αυτό, το οποίο μπορεί να ενισχύσει την παραγωγικότητα, που στην Ελλάδα βρίσκεται στο 56,2% του ευρωπαϊκού μέσου όρου;

Δύο βασικοί παράγοντες:

Οι παραγωγικές επενδύσεις και οι μεταρρυθμίσεις.

Αυτοί ενισχύουν τον δυνητικό ρυθμό ανάπτυξης μιας οικονομίας.

Είναι η καθιέρωση της τετραήμερης εργασίας μέσα σε αυτές τις μεταρρυθμίσεις;

Θα αστείευεστε, ασφαλώς.

Τέτοιου είδους μέτρα λαμβάνονται, όταν έχουν λυθεί όλα τα άλλα θέματα στην οικονομία και αυτή τρέχει με παραγωγικότητα στο φουλ.

Δηλαδή, όταν έχουμε τακτοποιήσει ζητήματα, όπως οι υποδομές, οι καθυστερήσεις στην απονομή της δικαιοσύνης, αλλά και η αναντιστοιχία μεταξύ προσφοράς και ζήτησης στην αγορά εργασίας.

Αλήθεια, ειδικά το τελευταίο, πώς θα λυθεί με την τετραήμερη εργασία; Δεν θα λυθεί.

Το αντίθετο.

Θα επιδεινωθεί.

Δεν είναι τυχαίο, που οι εκπρόσω-

ποι επιχειρηματικών φορέων αποδοκίμασαν τη σχετική πρόταση του Νίκου Ανδρουλάκη.

Όχι για το περιεχόμενο της αυτό καθαυτό, αλλά για το τσίμινγκ - όπως λέμε στο χωριό μου -, που την έκανε και για το γεγονός ότι πρέπει πρώτα να δούμε το θέμα της παραγωγικότητας, ειδικά και σε σχέση με την πορεία εξέλιξης των μισθών στην Ελλάδα - πολύ περισσότερο, τα τελευταία χρόνια.

Αν είναι να πάμε σε μια προεκλογική χρονιά με προτάσεις για την οικονομία, που απλά θα καϊδεύουν τα αυτιά των ψηφοφόρων, χωρίς να τους εξηγήσουμε πού βρισκόμαστε, τι μέτρα πρέπει να πάρουμε και γιατί...

...αν, δηλαδή, δεν έχουμε πάρει πρέφα από το τί περάσαμε την προηγούμενη δεκαετία και εξακολουθούμε να πορευόμαστε με προσέγγιση δεκαετίας '80...

...τότε να το κλείσουμε το μαγαζί.

Διότι, όσο καϊδεύουμε τα αυτιά όσων δεν θέλουν να δουν την πραγματικότητα και να ακούσουν το τί ακριβώς συμβαίνει...

...τόσο οπισθοχωρούμε σαν κοινωνία, σαν οικονομία, σαν χώρα.

Διότι, δεν πρέπει να ξεχνάμε το εξής:

Η αύξηση της παραγωγικότητας είναι αυτή, που - στο τέλος της ημέρας - κάνει μια οικονομία πιο ανθεκτική και αυξάνει την ευημερία των πολιτών.

Και όχι τα λαϊκίστικα τσιτάτα και οι χωρίς λογική παροχές. Απλά πράγματα.

Νεκτάριος Β. Νώτης
nectarios@notice.gr