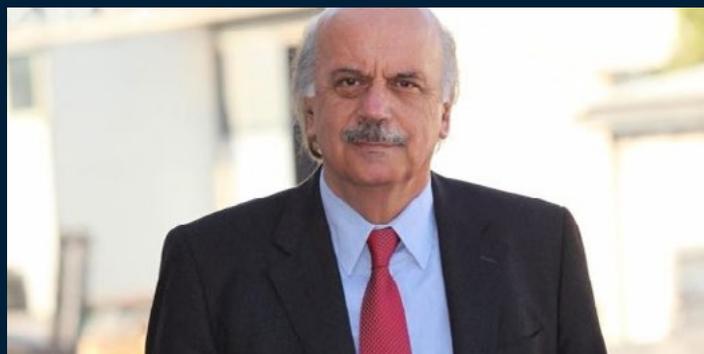




> THEON INTERNATIONAL

Βλέπει ανάπτυξη 30% και περιθώριο EBIT 25% φέτος
- Πριν το 2030 ο στόχος για έσοδα €1 δισ.



> MEVACO

Το στοίχημα της Άμυνας, τα φωτοβολταϊκά
και το ράλι 450% της μετοχής



> SHEIN

Απειλείται με πρόστιμα έως 6%
του παγκόσμιου τζίρου της



> KENTIA

Ανάπτυξη 3% στη χρήση 2024/2025
- Σε καθοδική τροχιά η κερδοφορία

Editorial

I ask

Debrief

Ασχοληθείτε εσείς με το Super Bowl...

Business Maker

- Funky Buddha: Απότομη προσγείωση και στροφή στο e-commerce
- Τα νέα hotspot για τους Έλληνες αγοραστές ακινήτων

Business Insight

Η επενδυτική πτυχή των εξελίξεων στο πετρελαϊκό πεδίο

BnSecret

- Με μια βαλίτσα στο χέρι οι τραπεζίτες
- Ποιο είναι το δεύτερο νυχτερινό κέντρο που σκέφτεται να αγοράσει ο εφοπλιστής Γιάννης Κούστας;

> THEON INTERNATIONAL

**ΒΛΕΠΕΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗ 30% ΚΑΙ ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ EBIT 25% ΦΕΤΟΣ
- ΠΡΙΝ ΤΟ 2030 Ο ΣΤΟΧΟΣ ΓΙΑ ΕΣΟΔΑ €1 ΔΙΣ.**

Αύξηση εσόδων περίπου 30%, στα επίπεδα των €570-€600 εκατ., αναμένει για το οικονομικό έτος 2026 η διοίκηση της Theon International με πάνω από 20% να προέρχεται από οργανική ανάπτυξη και το υπόλοιπο από μη οργανική, καθώς η εταιρεία ξεκινά την ενοποίηση της Karra Optronics. Η τελευταία αναμένεται να συνεισφέρει περίπου €40 εκατ. στα φετινά έσοδα.

Οι νέες παραγγελίες προβλέπεται να καλύψουν τις παραδόσεις του έτους, διατηρώντας τον δείκτη κάλυψης παραγγελιών (book-to-bill) πάνω από το 1,0x και ενισχύοντας την ορατότητα εσόδων. Ακόμη, θα επιταχυνθεί η επένδυση στη θυγατρική Harder Digital, με στόχο την περαιτέρω ενίσχυση της παραγωγικής ικανότητας και την άμεση ανταπόκριση στη διεθνή ζήτηση για Λυχνίες Ενίσχυσης Φωτός (Image Intensifier Tubes (IIT)), που υπερβαίνει την τρέχουσα προσφορά. Τέλος, προβλέπονται μικρές συμπληρωματικές Συγκωνεύσεις & Εξαγορές (bolt-on M&A) προς ενίσχυση τεχνολογικών δυνατοτήτων και διεύρυνση του χαρτοφυλακίου προϊόντων, χωρίς έκδοση νέων μετοχών.

ΝΕΑ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗ

Παράλληλα η διοίκηση εκτιμά ότι το προσαρμοσμένο περιθώριο EBIT θα διαμορφωθεί στο εύρος 24%-26% μέσω διάθεσης νέων προϊόντων και σημαντικής διεύρυνσης του χαρτοφυλακίου. Σε ό,τι αφορά τις κεφαλαιουχικές δαπάνες, αυτές αναμένεται να κινηθούν γύρω στα €30 εκατ., φηλαδή περίπου στο 4% των εσόδων της.

Ειδικότερα θα ξεκινήσουν κατασκευαστικές εργασίες νέας εγκατάστασης στην Ελλάδα, για την παραγωγή προϊόντων πλατφόρμας, σε συνέχεια της πρώτης παραγγελίας από κορυφαίο κατασκευαστή τεθωρακισμένων οχημάτων.

Με κινητήριο μοχλό την οργανική ανάπτυξη και με την ενίσχυση στοχευμένων συμπληρωματικών εξαγορών, η Theon αναμένεται να επιτύχει τον στόχο εσόδων του €1 δισ. νωρίτερα από την αρχική πρόβλεψη για το 2030. Στο ίδιο μεσοπρόθεσμο πλαίσιο, η εταιρία στοχεύει να εξελιχθεί "από κορυφαία εταιρεία Νυκτερινής Όρασης σε ηγέτη στα Ηλεκτροπτικά Αμυντικά Συστήματα",

όπως τόνισε ο Κρίστιαν Χατζημηνάς, Ιδρυτής και Διευθύνων Σύμβουλος της THEON.

Η ΕΙΚΟΝΑ ΤΟ 2025

Σε ό,τι αφορά το οικονομικό έτος 2025, η εταιρεία εμφάνισε ανάπτυξη της τάξης του 26% και έσοδα €443,5 εκατ., ενώ παράλληλα ενίσχυσε την κερδοφορία της (προσαρμοσμένο EBIT & EBITDA) κατά περίπου 28% συγκριτικά με την χρήση του 2024.

Ο κ. Χατζημηνάς, δήλωσε μεταξύ άλλων για το 2025 ότι, "πολλές από τις πρωτοβουλίες μας ως πρωτοπόροι (early-movers) δικαιώθηκαν, όπως η επένδυση στην Exosens, η θωράκιση της εφοδιαστικής μας αλυσίδας και οι στοχευμένες επενδύσεις ή συνεργασίες με τις κατάλληλες εταιρίες".

DATA Οικονομικό Έτος (σε Έκατ.)**Έσοδα**

2025: 443,5

2024: 352,4

Μεταβολή: 25,9%

Προσαρμοσμένα EBITDA

2025: 120,1

2024: 93,3

Μεταβολή: 28,7%

Προσαρμοσμένο EBIT

2025: 116,1

2024: 90,8

Μεταβολή: 27,9%

Ανεκτέλεστο παραγγελιών

2025: 1.414,3

2024: 654

Μεταβολή: 116,2%

ΠΑΡΑΓΓΕΛΙΕΣ

Οι νέες παραγγελίες ανήλθαν σε ιστορικό υψηλό €1,3 δισ., υποστηριζόμενες από τη μεγαλύτερη μεμονωμένη παραγγελία που έχει γίνει ποτέ για φορητό εξοπλισμό νυκτερινής όρασης μέσω του OCCAR για τις Γερμανικές Ένοπλες Δυνάμεις.

Σύμφωνα με τη διοίκηση, το ανεκτέλεστο υπόλοιπο παραγγελιών, προσφέρει για πρώτη φορά ορατότητα πέρα από τον συνήθη χρονικό ορίζοντα των 18 μηνών, έως και μετά το 2029, καθώς η Theon έχει υπο-



Κρίστιαν Χατζημηνάς, ιδρυτής & Διευθύνων Σύμβουλος, Theon

γράψει μακροπρόθεσμες συμφωνίες-πλαίσιο με ορισμένους από τους βασικούς πελάτες της. Οι αναμενόμενες παραγγελίες σε πλατφόρμες ηλεκτροπτικών συστημάτων αναμένεται να επεκτείνουν περαιτέρω τον κύκλο δραστηριότητας της THEON.

ΤΟ DEAL ΜΕ EXOSENS

Με την απόκτηση ποσοστού 9,8% στην Exosens, δημιουργείται μια πλατφόρμα συνεργειών για την ανάπτυξη νέας τεχνολογίας απαλλαγμένης από περιορισμούς ΙΤΑΡ, με στόχο την ενίσχυση της επιχειρησιακής επίγνωσης στο πεδίο μάχης. Παράλληλα, η παράταση της μακροπρόθεσμης εμπορικής συμφωνίας με την Exosens, ενισχύει την ομαλή λειτουργία της εφοδιαστικής αλυσίδας και αυξάνει την παραγωγική δυναμικότητα τόσο στη Harder Digital όσο και στην Exosens. Ακόμη, αναθεωρήθηκε η σύμβαση μεταξύ OCCAR και της κοινοπραξίας Theon/Hensoldt τον Δεκέμβριο του 2025, η οποία αντιπροσωπεύει τη μεγαλύτερη μεμονωμένη προμήθεια συστημάτων νυκτερινής όρασης στην ιστορία κράτους-μέλους του ΝΑΤΟ στην Ευρώπη.

Μάκης Αποστόλου
makis@notice.gr

> SHEIN

ΑΠΕΙΛΕΙΤΑΙ ΜΕ ΠΡΟΣΤΙΜΑ ΕΩΣ 6% ΤΟΥ ΠΑΓΚΟΣΜΙΟΥ ΤΖΙΡΟΥ ΤΗΣ

Η κινεζική πλατφόρμα ηλεκτρονικού εμπορίου Shein παραμένει στο επίκεντρο της προσοχής της Ευρωπαϊκής Ένωσης, καθώς βρίσκεται αντιμέτωπη με το ενδεχόμενο επιβολής σημαντικών κυρώσεων, έπειτα από έρευνα των αρμόδιων Αρχών.

Η διερεύνηση αφορά πωλήσεις προϊόντων που φέρονται να περιλαμβάνουν κούκλες σεξ με μορφή ανηλίκων, τα οποία, σύμφωνα με την Ευρωπαϊκή Επιτροπή, ενδέχεται να εμπίπτουν στην κατηγορία υλικού σεξουαλικής κακοποίησης παιδιών.

ΝΟΜΟΣ ΠΕΡΙ ΨΗΦΙΑΚΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ

Η έρευνα διενεργείται στο πλαίσιο του Νόμου περί Ψηφιακών Υπηρεσιών (Digital Services Act – DSA), ο οποίος επιβάλλει στις μεγάλες διαδικτυακές πλατφόρμες αυξημένες υποχρεώσεις για την αποτροπή διακίνησης παράνομου και επιβλαβούς περιεχομένου ή προϊόντων εντός της ΕΕ.

Πέραν της συγκεκριμένης υπόθεσης, οι ρυθμιστικές Αρχές εξετάζουν επίσης πιθανούς κινδύνους που σχετίζονται με τον σχεδιασμό της πλατφόρμας, όπως στοιχεία που θα μπορούσαν να ενισχύουν εθιστικές συμπεριφορές, καθώς και ζητήματα διαφάνειας

ως προς τη λειτουργία των αλγορίθμων που προτείνουν προϊόντα στους χρήστες.

Η ΑΠΑΝΤΗΣΗ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ

Εκπρόσωπος της Shein ανέφερε ότι η προστασία των ανηλίκων και ο περιορισμός επιβλαβούς περιεχομένου αποτελούν βασικές προτεραιότητες για την εταιρεία, επισημαίνοντας παράλληλα ότι η επιχείρηση κατανοεί τον στόχο της ΕΕ για τη διασφάλιση ενός ασφαλούς και αξιόπιστου ψηφιακού περιβάλλοντος.

ΚΥΡΩΣΕΙΣ

Σύμφωνα με το ισχύον κανονιστικό πλαίσιο, τα πρόστιμα για παραβίαση του DSA μπορούν να φθάσουν έως και το 6% των ετήσιων παγκόσμιων πωλήσεων μιας εταιρείας, γεγονός που εντείνει τη σημασία της υπόθεσης για τον κινεζικό όμιλο. Η πρόσφατη κλιμάκωση ακολουθεί προηγούμενες παρεμβάσεις της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, η οποία είχε ζητήσει από τη Shein διευκρινίσεις σχετικά με τα μέτρα που λαμβάνει για να αποτρέψει την έκθεση ανηλίκων σε ακατάλληλο περιεχόμενο.

Η εταιρεία βρίσκεται διαχρονικά υπό αυξημένο έλεγχο από ευρωπαϊκές εποπτικές



Chris Xu, CEO, Shein

αρχές. Στην Γαλλία, η κυβέρνηση είχε ζητήσει την προσωρινή αναστολή πωλήσεων των συγκεκριμένων προϊόντων, ωστόσο δικαστήριο του Παρισιού απέρριψε το σχετικό αίτημα.

ΑΝΑΘΕΩΡΗΣΗ ΤΕΛΩΝΕΙΑΚΩΝ ΚΑΝΟΝΩΝ ΕΝ ΟΨΕΙ;

Παράλληλα, οι ευρωπαϊκές αρχές προχωρούν σε ευρύτερες πρωτοβουλίες για την αντιμετώπιση της αυξανόμενης παρουσίας κινεζικών πλατφορμών, όπως η Shein και η Temu, στην ενιαία αγορά.

Σύμφωνα με το Bloomberg, εξετάζεται αναθεώρηση των τελωνειακών κανόνων με στόχο τον περιορισμό της εισόδου αγαθών χαμηλής αξίας στην ΕΕ. Επιπλέον, η Shein έχει λάβει προειδοποιήσεις και για ζητήματα συμμόρφωσης με την ευρωπαϊκή νομοθεσία περί προστασίας καταναλωτών.

> VERTIZON

ΕΙΣΕΡΧΕΤΑΙ ΕΠΙΣΗΜΑ ΣΤΗΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΚΑΤΑΣΚΕΥΩΝ



Γιώργος Αγγελούσης, CEO, Vertizon και United Fiber

Η Vertizon, εταιρεία που προέκυψε ως spin-off της United Fiber στον τομέα των κατασκευών, ανακοίνωσε την επίσημη έναρξη της δραστηριότητάς της στην ελληνική αγορά.

Η νέα εταιρεία τοποθετείται ως γενική κατασκευαστική, με δυνατότητα υλοποίησης έργων κάθε κλίμακας και κατηγορίας σε ολόκληρη την ελληνική επικράτεια, από νησιωτικές περιοχές έως την ηπειρωτική χώρα. Διαθέτει περισσότερους από 20 μηχανικούς διαφόρων ειδικοτήτων σε εσωτερική στελέχωση, καθώς και δίκτυο εκατοντάδων τεχνικών πεδίου, στοιχείο που, σύμφωνα με τη διοίκηση, της επιτρέπει να αναλαμβάνει σύνθετα έργα υποδομών, υπόγεια και εναέρια δίκτυα, καθώς και ηλεκτρολογικές εγκα-

ταστάσεις σε οικιακούς, επαγγελματικούς και βιομηχανικούς χώρους.

ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ

Η στρατηγική της Vertizon εστιάζει στην εφαρμογή δομημένων και επαναλήψιμων διαδικασιών, με στόχο τη διασφάλιση ποιότητας, ασφάλειας και λειτουργικής συνέπειας.

Ο CEO της Vertizon και της United Fiber, Γιώργος Αγγελούσης, υπογράμμισε ότι η εταιρεία δεν περιορίζεται γεωγραφικά ή ως προς το είδος των έργων που αναλαμβάνει, επισημαίνοντας ότι μπορεί να διαχειριστεί τόσο αυτόνομα όσο και σύνθετα έργα υποδομών που απαιτούν συντονισμό πολλαπλών συνεργειών και εξειδικευμένη τεχνογνωσία.



> BLUE STAR FERRIES

ΔΡΑΣΗ ΕΥΑΙΣΘΗΤΟΠΟΙΗΣΗΣ ΣΤΗΝ ΜΥΤΙΛΗΝΗ ΓΙΑ ΤΟ CYBER BULLYING

Με τη συμμετοχή εργαζομένων–εθελοντών του ομίλου Attica, η Blue Star Ferries υλοποίησε στην Μυτιλήνη τη δράση "Cyber Bullying & Νεανική Βία – Ευαισθητοποίηση και πρόληψη στη Νέα Γενιά", στο πλαίσιο του προγράμματος Υπεύθυνης και Βιώσιμης Ανάπτυξης "Πλέουμε Μαζί". Η διήμερη πρωτοβουλία πραγματοποιήθηκε στις 8 και 9 Ιανουαρίου και επικεντρώθηκε στην ενημέρωση και τον ανοιχτό διάλογο γύρω από τα αυξανόμενα περιστατικά νεανικής και διαδικτυακής βίας, ένα φαινόμενο με επιπτώσεις στην ψυχική υγεία, τη σχολική ζωή και τη συνολική ανάπτυξη παιδιών και εφήβων.

Ο ΡΟΛΟΣ ΤΗΣ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑΣ ΚΑΙ ΤΟΥ ΣΧΟΛΕΙΟΥ

Στις 8 Ιανουαρίου, στο 5ο Γυμνάσιο Μυτιλήνης, πραγματοποιήθηκε ενημερωτική συνάντηση για γονείς, εκπαιδευτικούς και σχολικούς συμβούλους από εξειδικευμένα στελέχη της Γενικής Αστυνομικής Διεύθυνσης Αττικής (ΓΑΔΑ). Η συζήτηση επικεντρώθηκε στον ρόλο της οικογένειας και του σχολείου στην πρόληψη και στην έγκαιρη αντιμετώπιση περιστατικών διαδικτυακής βίας. Η κεντρική ημερίδα φιλοξενήθηκε στο Ρουσέλλιο Δημοτικό Θέατρο Μυτιλήνης στις 9 Ιανουαρίου, με τη συμμετοχή περίπου 500 μαθητών από Γυμνάσια και Λύκεια του νη-

σιού, καθώς και εκπαιδευτικών και θεσμικών εκπροσώπων. Τον επιστημονικό συντονισμό ανέλαβαν η κοινωνιολόγος του Πανεπιστήμιο Αιγαίου Αναστασία Ζήση, ο ψυχολόγος της Διεύθυνση Δίωξης Κυβερνοεγκλήματος Δρ. Γεώργιος Νάκος, καθώς και στελέχη της ίδιας υπηρεσίας.

Κατά τη διάρκεια της εκδήλωσης παρουσιάστηκαν πραγματικά περιστατικά και πρακτικές οδηγίες για την ασφαλή χρήση του διαδικτύου. Οι μαθητές ενημερώθηκαν για τρόπους αναγνώρισης κινδύνων, προστασίας προσωπικών δεδομένων και διαχείρισης πιθανών απειλών στο ψηφιακό περιβάλλον.

ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΕΣ

Η δράση υλοποιήθηκε σε συνεργασία με τον Δήμο Μυτιλήνης, το Πανεπιστήμιο Αιγαίου, τη Διεύθυνση Δίωξης Κυβερνοεγκλήματος και τη Διεύθυνση Δευτεροβάθμιας Εκπαίδευσης Λέσβου, αναδεικνύοντας τη συνέργεια δημόσιων φορέων και ιδιωτικής πρωτοβουλίας σε θέματα κοινωνικής πρόληψης. Ο Αναπληρωτής Εμπορικός Διευθυντής του ομίλου Attica, Άγγελος Διονυσόπουλος, ανέφερε ότι μέσω του προγράμματος "Πλέουμε Μαζί" ο όμιλος αναπτύσσει δράσεις που στοχεύουν στην ενίσχυση της νέας γενιάς και της κοινωνικής συνοχής στις νησιωτικές περιοχές όπου δραστηριοποιείται.

> ZALANDO

ΠΡΩΤΗ ΔΙΕΘΝΗΣ AMBASSADOR Η LILY COLLINS

Η Zalando ανακοίνωσε επίσημα τη συνεργασία της με τη βραβευμένη ηθοποιό, παραγωγό και συγγραφέα Lily Collins, γνωστή για τον πρωταγωνιστικό της ρόλο στη παγκόσμια επιτυχία του Netflix "Emily in Paris", ως τη πρώτη διεθνή ambassador του brand.

"ΤΙ ΝΑ ΦΟΡΕΣΩ;"

Η συνεργασία βασίστηκε στο μότο της Zalando "Τι να φορέσω;", το οποίο η εταιρεία ακολουθεί πιστά από το 2024. Σύμφωνα με την ανακοίνωση, η Lily Collins έρχεται να ενισχύσει ακόμα περισσότερο αυτή τη φιλοσοφία, παρέχοντας προτάσεις στο αγοραστικό κοινό που αναζητά επιλογές για να εμπλουτίσει το στυλ του.

Η συνεργασία ξεκινά με την κολεξιόν Άνοιξη/Καλοκαίρι 2026, μία από τις δύο μεγάλες καμπάνιες που θα περιλαμβάνουν επιλεγμένα προϊόντα στην ιστοσελίδα της Zalando.



> IBM - EUROBANK

ΑΞΙΟΠΟΙΗΣΗ GENERATIVE AI ΣΤΟΝ ΤΡΑΠΕΖΙΚΟ ΚΛΑΔΟ

Στην αξιοποίηση λύσεων Τεχνητής Νοημοσύνης για την ανάλυση σχολίων πελατών προχωρά η Eurobank, σε συνεργασία με την IBM, με στόχο την περαιτέρω ενίσχυση της πελατοκεντρικής στρατηγικής της.

Σύμφωνα με σχετική ανακοίνωση, η τράπεζα αξιοποιεί δυνατότητες της πλατφόρμας IBM watsonx για την επεξεργασία και κατηγοριοποίηση σχολίων πελατών, επιδιώκοντας να βελτιώσει την κατανόηση της εμπειρίας τους και να υποστηρίξει τις εσωτερικές ομάδες στη λήψη αποφάσεων βάσει δεδομένων. Η πλατφόρμα έχει σχεδιαστεί ώστε να επιτρέπει την ανάπτυξη και εφαρμογή λύσεων Τεχνητής Νοημοσύνης, παρέχοντας ευελιξία στην επιλογή γλωσσικών μοντέλων, καθώς και μηχανισμούς διακυβέρνησης και ελέγχου σύμφωνα με τα ισχύοντα κανονιστικά πλαίσια.

ΣΤΟΧΟΣ ΟΙ ΑΝΑΓΚΕΣ ΤΩΝ ΠΕΛΑΤΩΝ

Η ανάλυση μεγάλου όγκου ποιοτικών δεδομένων, δίνει τη δυνατότητα συστηματικής ταξινόμησης και εξαγωγής συμπερασμάτων για τους παράγοντες που επηρεάζουν θετικά ή αρνητικά



Άγγελος Βλαχόπουλος, Διευθυντής, IBM Technology
- Κωνσταντίνος Τσιτσιπής, Βοηθός Γενικός Διευθυντής
- Επικεφαλής Διαχείρισης Αξίας Πελάτη & Τεχνητής Νοημοσύνης, Eurobank

την εμπειρία των πελατών. Μέσω της συγκεκριμένης πρωτοβουλίας, η Eurobank στοχεύει στη βαθύτερη κατανόηση των αναγκών και προσδοκιών των πελατών, στη βελτίωση προϊόντων και υπηρεσιών και στη συνολική αναβάθμιση της εμπειρίας εξυπηρέτησης.

Ο Κωνσταντίνος Τσιτσιπής, Βοηθός Γενικός Διευθυντής – Επικεφαλής Διαχείρισης Αξίας Πελάτη & Τεχνητής Νοημοσύνης της Eurobank, σημείωσε ότι η συνεργασία με την IBM εντάσσεται στη στρατηγική αξιοποίησης σύγχρονων εργαλείων ανάλυσης δεδομένων, με έμφαση στην οργανωμένη και υπεύθυνη διαχείρι-

ση ποιοτικών πληροφοριών που προκύπτουν από τη "φωνή του πελάτη".

Από την πλευρά της IBM, ο Άγγελος Βλαχόπουλος, Διευθυντής IBM Technology, υπογράμμισε ότι η συνεργασία αποτελεί αφετηρία για ευρύτερη αξιοποίηση της Γενετικής Τεχνητής Νοημοσύνης (Generative AI) με στόχο την ενίσχυση της εξυπηρέτησης. Όπως ανέφερε, η στρατηγική ανοικτών διαδικασιών και ισχυρή διακυβέρνηση που ακολουθεί η IBM επιδιώκει να διασφαλίσει ότι οι οργανισμοί αξιοποιούν τις δυνατότητες της τεχνολογίας με τρόπο συμβατό με τις κανονιστικές απαιτήσεις.

> KENTIA

ΑΝΑΠΤΥΞΗ 3% ΣΤΗ ΧΡΗΣΗ 2024/2025 - ΣΕ ΚΑΘΟΔΙΚΗ ΤΡΟΧΙΑ Η ΚΕΡΔΟΦΟΡΙΑ

Με ανάπτυξη 3% έκλεισε η οικονομική χρήση 2024/2025 (που ολοκληρώθηκε στις 30/6/2025) για την Kentia, λόγω της αύξησης της διαφήμισης στην τηλεόραση και στο διαδίκτυο, ενώ μικρές ήταν οι μεταβολές για το μικτό αποτέλεσμα και τα EBITDA.

DATA 1/7-30/6 (σε €χιλ.)

Κύκλος εργασιών	Κέρδη προ φόρων
2024/2025: 9.888	2024/2025: 280
2023/2024: 9.600	2023/2024: 371
2022/2023: 9.380	2022/2023: 490
2021/2022: 8.056	2021/2022: 666
Μικτό αποτέλεσμα	Καθαρά κέρδη
2024/2025: 5.779	2024/2025: 207
2023/2024: 5.467	2023/2024: 279
2022/2023: 5.340	2022/2023: 364
2021/2022: 4.705	2021/2022: 526

ΤΟ ΔΙΚΤΥΟ

Η Kentia ιδρύθηκε το 1993 και δραστηριοποιείται σε εισαγωγές, εξαγωγές, εμπορία καθώς και παραγωγή κεντημάτων, ειδών προικώς και εν γένει λευκών ειδών. Η έδρα της εταιρείας βρίσκεται στο Μοσχάτο, ενώ διαθέτει 16 εταιρικά καταστήματα, τα οποία βρίσκονται σε:

- Αργυρούπολη
- Νέα Ερυθραία
- Μοσχάτο
- Άλιμο (Shopping House)
- Χαλάνδρι
- Λάρισα
- Θεσσαλονίκη (2)
- Αλεξανδρούπολη
- Χαλκίδα
- Αγρίνιο
- Καλαμάτα
- Κρήτη (Ηράκλειο, Ιεράπετρα, Ρέθυμνο, Χανιά)

Ακόμη διαθέτει 8 shop in shops και πιο συγκεκριμένα στα Hondos Center (σε Ομόνοια, Γλυφάδα, Θεσσαλονίκη, Πυλαία, Καρδίτσα, Ιωάννινα, Ηράκλειο) και στο Notos Home στην Αιόλου, ενώ ακόμη έχει περισσότερα από 200 σημεία



Γιάννης Πασιγιάνος, Πρόεδρος & CEO, Kentia

πώλησης σε συνεργαζόμενα καταστήματα και επιχειρήσεις στην Ελλάδα, Κύπρο, Αλβανία, Ισραήλ και Λίβανο. Σημειώνεται ότι η εταιρεία λειτουργεί από το 1977, όταν ο Στράτος Πασιγιάνος ίδρυσε στον Πειραιά την "Ε. Πασιγιάνος & Σία ΟΕ".

ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΑ ΑΚΙΝΗΤΑ

Η εταιρεία στο τέλος Ιουνίου του 2025 είχε στην κυριότητα της:

- οικόπεδο στη θέση "Καμάρα-Πεθαμένος" του δημοτικού διαμερίσματος Καστέλας, του Δήμου Μεσσαπίων, του Νομού Ευβοίας
- διαμέρισμα α' ορόφου στη θέση "Άγιος Χαράλαμπος" Ζαρουχλείικων των Πατρών του Δήμου Πατρέων

Μάκης Αποστόλου
makis@notice.gr

> ADANI

ΕΠΕΝΔΥΣΗ-ΜΑΜΟΥΘ \$100 ΔΙΣ. ΓΙΑ AI DATA CENTERS

Η Ινδική Adani ανακοίνωσε σχέδια για επένδυση \$100 δισ. με στόχο την ανάπτυξη κέντρων δεδομένων για εφαρμογές Τεχνητής Νοημοσύνης (AI-ready), τα οποία θα τροφοδοτούνται από ανανεώσιμες πηγές ενέργειας έως το 2035, επιδιώκοντας να δημιουργήσει τη μεγαλύτερη ολοκληρωμένη πλατφόρμα κέντρων δεδομένων στον κόσμο.

Η επένδυση-μαμούθ, η οποία έρχεται την ώρα που η Ινδία επιδιώκει να ενισχύσει τη θέση της στην παγκόσμια κούρσα της Τεχνητής Νοημοσύνης, αναμένεται να δημιουργήσει ένα οικοσύστημα υποδομών AI ύψους \$250 δισ. στην Ινδία μέσα στην επόμενη δεκαετία, σύμφωνα με την Adani.

**Η ΕΠΑΝΑΣΤΑΣΗ ΤΗΣ...
ΝΟΗΜΟΣΥΝΗΣ**

Η πρωτοβουλία εκτιμάται ότι θα κινητοποιήσει επιπλέον \$150 δισ. σε δαπάνες για την κατασκευή διακομιστών, πλατφόρμες υπολογιστικού νέφους και συναφείς υποστηρικτικούς κλάδους, ανέφερε η εταιρεία.

“Ο κόσμος εισέρχεται σε μια Επανάσταση της Νοημοσύνης, βαθύτερη από κάθε προηγού-

μενη Βιομηχανική Επανάσταση”, δήλωσε ο Gautam Adani, πρόεδρος του Adani Group, σε ανακοίνωσή του.

Η ανακοίνωση συμπίπτει με το AI Impact Summit της Ινδίας, μια πενθήμερη διοργάνωση που ξεκίνησε την περασμένη Δευτέρα. Παγκόσμιοι ηγέτες και στελέχη του τεχνολογικού κλάδου, όπως οι CEO της OpenAI, Sam Altman, και της Alphabet, Sundar Pichai, αναμένεται να συμμετάσχουν στη σύνοδο, η οποία έχει χαρακτηριστεί ως η πρώτη μεγάλη διεθνής συνάντηση για την AI που φιλοξενείται στον Παγκόσμιο Νότο.

ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΕΣ ΜΕ GOOGLE

Η στρατηγική της Adani στον τομέα της AI βασίζεται στην επέκταση της υφιστάμενης εθνικής υποδομής κέντρων δεδομένων ισχύος 2 GW της AdaniConnex, με στόχο την αύξησή της στα 5 GW. Σύμφωνα με την εταιρεία, αυτή η ανάπτυξη θα δημιουργήσει τη μεγαλύτερη ολοκληρωμένη πλατφόρμα κέντρων δεδομένων παγκοσμίως.

Η AdaniConnex αποτελεί κοινοπραξία (joint venture) μεταξύ του Adani Group και της



Gautam Adani,
Founder
and
Chairman,
Adani
Group

EdgeConnex, παγκόσμιου παρόχου κέντρων δεδομένων.

Η Adani ανέφερε ότι το όραμά της υποστηρίζεται από στρατηγικές συνεργασίες με τη Google. Ο πολυεθνικός όμιλος πρόσθεσε ότι βρίσκεται επίσης σε συζητήσεις με άλλους μεγάλους παίκτες για τη δημιουργία μεγάλων πανεπιστημιοπόλεων (campuses) κέντρων δεδομένων σε ολόκληρη την Ινδία, χωρίς να δώσει περαιτέρω λεπτομέρειες.

Η μητρική εταιρεία της Google, Alphabet, είχε ανακοινώσει τον Οκτώβριο ότι θα επενδύσει \$15 δισ. μέσα στην επόμενη πενταετία για τη δημιουργία ενός κόμβου κέντρων δεδομένων AI στη νότια Ινδία.

> WARNER BROS

ΔΙΟΡΙΑ ΛΙΓΩΝ ΗΜΕΡΩΝ ΣΤΗΝ PARAMOUNT,
ΠΡΟΒΑΔΙΣΜΑ ΣΤΟ NETFLIX

Η Warner Bros Discovery απέρριψε την πιο πρόσφατη πρόταση εξαγοράς που υπέβαλε η Paramount Skydance, ύψους \$30 ανά μετοχή, δίνοντας ωστόσο προθεσμία επτά ημερών ώστε να εξεταστεί το ενδεχόμενο βελτιωμένης προσφοράς για την απόκτηση της εταιρείας, ιδιοκτήτριας της πλατφόρμας HBO Max.

ΠΑΙΓΝΙΟ ΔΙΑΔΟΧΙΚΩΝ ΚΙΝΗΣΕΩΝ

Σύμφωνα με την εταιρεία, η Paramount διατύπωσε ανεπίσημα και υψηλότερη αποτίμηση, στα \$31 ανά μετοχή, επιχειρώντας να επαναφέρει το διοικητικό συμβούλιο της Warner Bros στο τραπέζι των διαπραγματεύσεων. Η Paramount έχει πλέον περιθώριο έως τις 23 Φεβρουαρίου για να καταθέσει “καλύτερη και τελική προσφορά”. Βάσει των όρων της ήδη συμφωνημένης συναλλαγής, το Netflix διατηρεί δικαίωμα αντιπροσφοράς (matching right).

Σε επιστολή τους προς το διοικητικό συμβούλιο της Paramount, ο Πρόεδρος της Warner Bros, Samuel Di Piazza Jr., και ο Διευθύνων Σύμβουλος David Zaslav, ξεκαθαρίζουν ότι το συμβούλιο δεν θεωρεί πως η υφιστάμενη πρόταση είναι “λογικά πιθανό” να οδηγήσει σε συμφωνία ανώτερη από εκείνη που έχει συναφθεί με το Netflix. Όπως επισημαίνουν, η εταιρεία παραμένει προσηλωμένη στη συμφωνία συγχώνευσης με την πλατφόρμα streaming.

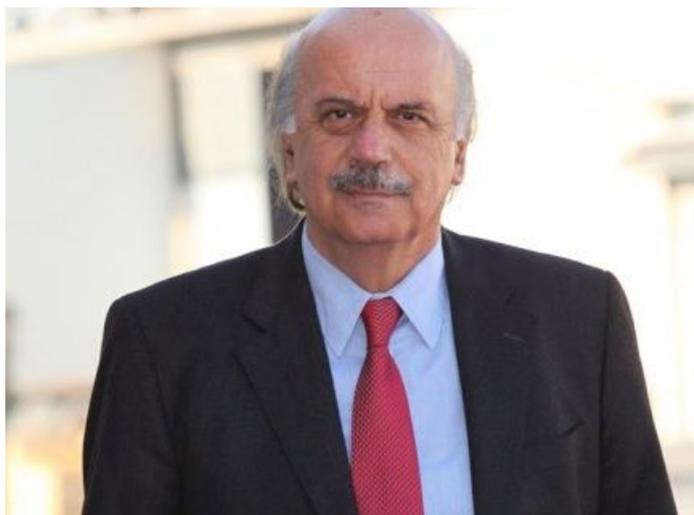
**ΘΑ ΠΑΕΙ ΑΚΟΜΑ ΠΙΟ ΨΗΛΑ
Η PARAMOUNT;**

Από την πλευρά της Paramount, οικονομικός σύμβουλος που θέλησε να διατηρήσει την ανωνυμία του, ανέφερε ότι η προσφορά μπορεί να αυξηθεί στα \$31 ανά μετοχή εφόσον ξεκινήσουν επίσημες διαπραγματεύσεις, ενώ δεν αποκλείεται περαιτέρω βελτίωση. Σύμφωνα με τον ίδιο,



David Zaslav,
CEO, Warner
Bros

αναμένεται κατάθεση τελικής πρότασης με αποτίμηση υψηλότερη από το συγκεκριμένο επίπεδο. Η συνολική προσφορά της Paramount για την εξαγορά του ομίλου αποτιμάται στα \$108,4 δισ. Από την άλλη πλευρά, το Netflix έχει καταθέσει πρόταση \$82,7 δισ. που αφορά αποκλειστικά το κινηματογραφικό στούντιο και τις δραστηριότητες streaming της Warner Bros Discovery. Παρά τις επανειλημμένες προσεγγίσεις της Paramount για την απόκτηση του συνόλου της εταιρείας, η Warner Bros προχωρά στη διαδικασία έγκρισης της συμφωνίας με το Netflix, η οποία προβλέπει τίμημα \$27,75 ανά μετοχή για το στούντιο και τις υπηρεσίες streaming. Η ψηφοφορία των μετόχων έχει οριστεί για τις 20 Μαρτίου.



Σπύρος Δελένδας, CEO,
Menvaco

> MEVACO ΤΟ ΣΤΟΙΧΗΜΑ ΤΗΣ ΑΜΥΝΑΣ, ΤΑ ΦΩΤΟΒΟΛΤΑΪΚΑ ΚΑΙ ΤΟ ΡΑΛΙ 450% ΤΗΣ ΜΕΤΟΧΗΣ

Με τη μετοχή να σημειώνει ράλι, η Menvaco σχεδιάζει την επόμενη ημέρα. Κατά την τελευταία πενταετία η τιμή της μετοχής της εισηγμένης από το €1,7 έφτασε στα €9,65 (περίπου +450%). Σήμερα συνεχίζει να διαπραγματεύεται σε ιστορικά υψηλά, με την κεφαλαιοποίηση να μεγαλώνει. Πληροφορίες του BnB Daily αναφέρουν πως το 2025 έκλεισε για την εισηγμένη με έναν τζίρο πέριξ των €70 εκατ.

ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΕΣ ΜΕ NAVAL GROUP

Ψηλά στο business plan της εισηγμένης εντάσσεται ο κλάδος της άμυνας. Εκτός Elval, διατηρεί σημαντικές συνεργασίες με την Naval Group, η οποία έχει συμβάσεις με το Πολεμικό Ναυτικό της Ελλάδας (φρεγάτες Belharrga). Παράλληλα, η ζήτηση και εκτός Ελλάδας - σύμφωνα με πληροφορίες - είναι αυξημένη, κάτι που οδήγησε και στην απόφαση για το νέο βιομηχανικό κτίριο.

ΤΟ ΝΕΟ ΚΤΙΡΙΟ

Στο πλαίσιο ενδυνάμωσης του κλάδου άμυνας εντάσσεται η ανέγερση νέου αυτόνομου βιομηχανικού κτιρίου συνολικής επιφάνειας περίπου 6.000 τ.μ., σε ιδιόκτητη οικόπεδη έκταση 26 στρεμμάτων, όμορη των υφιστάμενων παραγωγικών εγκαταστάσεων της. Ο στόχος της επένδυσης ύψους €10 εκατ., που θα χρηματοδοτηθεί με ίδια κεφάλαια, είναι η προμήθεια και εγκατάσταση εντός

του νέου κτιρίου των απαραίτητων τεχνικών εγκαταστάσεων και μηχανολογικού εξοπλισμού, με σκοπό την ενίσχυση του κλάδου παραγωγής αμυντικών συστημάτων, στον οποίο η εταιρεία δραστηριοποιείται ήδη παραγωγικά, ώστε να ανταποκριθεί στην αυξημένη ζήτηση.

ΤΟ ΕΡΓΟ ΣΤΟ ΕΛΛΗΝΙΚΟ

Υπενθυμίζεται πως η εισηγμένη υπέγραψε το 2025 σύμβαση υπεργολαβίας κατασκευής του στεγάστρου για το έργο Riviera Galleria ύψους €10,5 εκατ. στο Ελληνικό. Με τη σύμβαση αυτή, αναλαμβάνει τον σχεδιασμό, την προμήθεια υλικών, την κατασκευή και τον πλήρη συντονισμό των εργασιών για την υλοποίηση της μεταλλικής κατασκευής, η οποία αποτελεί βασικό αρχιτεκτονικό και λειτουργικό στοιχείο του εν λόγω συγκροτήματος.

ΦΩΤΟΒΟΛΤΑΪΚΑ

Ο κλάδος που έως σήμερα αποφέρει τα μεγαλύτερα έσοδα για την εταιρεία είναι τα φωτοβολταϊκά. Σύμφωνα με πληροφορίες αναμένεται να παραλάβει νέο πιο σύγχρονο εξοπλισμό προκειμένου να αυξήσει την παραγωγή της, καθώς η ζήτηση από Ελλάδα και εξωτερικό συνεχώς αυξάνεται.

Νίκος Ταμπακόπουλος
nicolas@notice.gr



ΤΟ ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΟ
NEWSLETTER
ΓΙΑ ΤΟΝ ΚΛΑΔΟ
ΤΡΟΦΙΜΩΝ & ΠΟΤΩΝ



Γίνε
συνδρομητής
εδώ

και επωφελήσου
από τα πακέτα συνδρομών.

> SERVICERS

ΣΤΑ €6,8 ΔΙΣ. ΟΙ ΡΥΘΜΙΣΕΙΣ ΟΦΕΙΛΩΝ ΤΟ 2025 – ΑΛΜΑ ΣΤΟΝ ΕΞΩΔΙΚΑΣΤΙΚΟ

Αύξηση των ρυθμίσεων οφειλών, με έμφαση τόσο στις διμερείς συμφωνίες, όσο και στη σημαντική ενίσχυση της χρήσης του Εξωδικαστικού Μηχανισμού, καταγράφουν τα απολογιστικά στοιχεία για το 2025 των εταιρειών-μελών της Ένωση Εταιριών Διαχείρισης Απαιτήσεων από Δάνεια και Πιστώσεις (ΕΕΔΑΔΠ).

Σύμφωνα με τα στοιχεία, οι εταιρίες-μέλη διαχειρίζονται δάνεια που αφορούν περισσότερους από 2,6 εκατομμύρια οφειλέτες, συνολικού ύψους άνω των €92 δισ. Από αυτά, €44,5 δισ. προέρχονται από τιτλοποιημένα χαρτοφυλάκια ενταγμένα στο κρατικό πρόγραμμα "Ηρακλής".

ΑΥΞΗΣΗ ΣΤΙΣ ΡΥΘΜΙΣΕΙΣ

Κατά τη διάρκεια του 2025, οι ΕΔΑΔΠ προχώρησαν σε ρυθμίσεις δανείων ύψους €6,8 δισ., σημειώνοντας αύξηση 9% σε σχέση με το 2024. Σε διμερή βάση ρυθμίστηκαν οφειλές €3,6 δισ., εκ των οποίων €2,8 δισ. αφορούσαν χαρτοφυλάκια εκτός τραπεζικών ισολογισμών. Μέσω

του Εξωδικαστικού Μηχανισμού Ρύθμισης Οφειλών ρυθμίστηκαν δάνεια €1,6 δισ., καταγράφοντας άνοδο άνω του 50% σε ετήσια βάση. Αντίστοιχο ύψος, 1€,6 δισ., ήταν και οι ρυθμίσεις που πραγματοποιήθηκαν μέσω του Νόμου 3869/2010.

ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗ ΔΑΝΕΙΟΛΗΠΤΩΝ

Οι εταιρίες-μέλη επισημαίνουν ότι συνεχίζουν να επενδύουν στη βελτίωση της εξυπηρέτησης των δανειοληπτών. Το 2025 τα τηλεφωνικά τους κέντρα διαχειρίζονταν κατά μέσο όρο περισσότερες από 100.000 κλήσεις μηνιαίως, αριθμός αυξημένος κατά 5,6% σε σύγκριση με το προηγούμενο έτος. Παράλληλα, καταγράφηκαν 32.500 αιτήματα συναλλασσόμενων ανά μήνα, αυξημένα κατά 15% σε ετήσια βάση, με μέσο χρόνο απόκρισης τις 10 ημέρες. Τα έγγραφα παράπονα ανήλθαν σε 1.310 μηνιαίως, με τον χρόνο απάντησης να μειώνεται κατά τρεις ημέρες σε σχέση με το 2024.

Στο πεδίο της ψηφιακής εξυπηρέτησης, οι



Θεόδωρος Αθανασόπουλος, Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου, ΕΕΔΑΔΠ

ΕΔΑΔΠ έχουν αναπτύξει ηλεκτρονικές πλατφόρμες μέσω των οποίων οι δανειολήπτες μπορούν να έχουν άμεση και ασφαλή πρόσβαση στην εικόνα των οφειλών τους. Μέχρι σήμερα, 122.000 χρήστες έχουν εγγραφεί και αξιοποιούν τις σχετικές δυνατότητες.

ΔΑΝΕΙΑ ΣΕ ΕΛΒΕΤΙΚΟ ΦΡΑΓΚΟ

Όσον αφορά τα δάνεια σε ελβετικό φράγκο, οι εταιρίες που τα διαχειρίζονται δηλώνουν έτοιμες να ανταποκριθούν στη νέα ρύθμιση που προβλέπεται στο άρθρο 128 του Ν 5264/2025, με στόχο την ταχεία διεκπεραίωση αιτήσεων από οφειλέτες που επιθυμούν να ενταχθούν στο πλαίσιο.

> EKTEP

ΤΑ PROJECTS ΠΟΥ ΠΕΡΙΛΑΜΒΑΝΟΝΤΑΙ ΣΤΟ ΑΝΕΚΤΕΛΕΣΤΟ ΡΕΚΟΡ ΤΩΝ €167 ΕΚΑΤ. ΚΑΙ ΤΟ BUSINESS PLAN

Σε τροχιά ανάπτυξης παραμένει η Εκτεπ σε ό,τι αφορά στα μεγέθη της και τα έργα που αναλαμβάνει. Η εταιρεία μετά και την υπογραφή σύμβασης με τον ΑΝΤ1 για την ανέξερση πενταόροφου κτηρίου γραφείων και στούντιο παραγωγής τηλεοπτικών και ραδιοφωνικών προγραμμάτων, έχει ανεκτέλεστο €167 εκατ. ευρώ. Πρόκειται για συμβάσεις που της δίνουν τη δυνατότητα να διασφαλίζει βιώσιμη και μακροπρόθεσμη ανάπτυξη.

Εντός του α' εξαμήνου παραδίδονται τα εξής έργα, που περιλαμβάνονται στο ανεκτέλεστο συμβάσεων που έχει στη φαρέτρα της:

- η ανέγερση του Μουσικού Σχολείου Κορίνθου
- η κατασκευή νέου κτιρίου για κυτταρικές και γονιδιακές θεραπείες και των εργαστηρίων της Αιματολογικής Κλινικής του Γενικού Νοσοκομείου Θεσσαλονίκης Παπανικολάου
- η αναδιαμόρφωση και επέκταση του Τμή-

ματος Επειγόντων Περιστατικών του Γενικού Νοσοκομείου Αθηνών Λαϊκό

- η υλοποίηση καινοτόμου εγκατάστασης πράσινης ενεργειακής μετάβασης στην Πάτρα, στο πλαίσιο του Κέντρου Καινοτομίας και Προχωρημένης Εκπαίδευσης του ΙΤΕ
- η κατασκευή νέου κτιριακού συγκροτήματος Έρευνας και Καινοτομίας του ΙΤΕ στα Ιωάννινα
- η ανάπτυξη του κόμβου καινοτομίας στο Ηράκλειο Κρήτης και η επέκταση των κτιριακών υποδομών του Ινστιτούτου Μεσογειακών Σπουδών του ΙΤΕ στο Ρέθυμνο

ΕΜΦΑΣΗ ΣΤΟ REAL ESTATE

Η κατασκευαστική διαθέτει στοχευμένη στρατηγική ανάπτυξης, εστιάζοντας σε υποδομές, ΣΔΙΤ, τουρισμό και real estate. Στόχος είναι η ενίσχυση των επαναλαμβανόμενων εσόδων και η δημιουργία σταθερών ροών πέρα από τον παραδοσιακό κατασκευαστικό κύκλο.



Αθανάσιος Σίφας, Πρόεδρος και CEO, EKTEP

ΜΠΑΙΝΕΙ ΣΤΑ ΜΕΓΑΛΑ ΕΡΓΑ

Εντός του έτους αναμένεται να λάβει πτυχίο 7ης τάξης, με τον φάκελο ήδη να σκανάρεται από τους αρμοδίους. Αυτό σημαίνει πως μπαίνει στο club των μεγάλων του κλάδου και ανοίγονται νέοι ορίζοντες. Και αυτό γιατί μπορεί να διεκδικήσει μερίδιο από την πίτα μεγάλων έργων που προκηρύσσονται και στη συμμετοχή από κοινού με μεγάλους παίκτες σε κρίσιμα projects.

Νίκος Ταμπακόπουλος
nicolas@notice.gr

> ΑΔΜΗΕ

Η ΔΙΑΣΥΝΔΕΣΗ ΑΤΤΙΚΗΣ-ΚΡΗΤΗΣ ΚΑΛΥΨΕ ΠΛΗΡΩΣ ΤΗ ΖΗΤΗΣΗ ΤΟΝ ΧΕΙΜΩΝΑ – ΟΦΕΛΟΣ €5 ΔΙΣ. ΕΩΣ ΤΟ 2035

Με ηλεκτρική ισχύ έως 500 MW από το ηπειρωτικό σύστημα τροφοδοτεί ανελλιπώς την Κρήτη, η διασύνδεση του νησιού με την Αττική, μέγεθος που αντιστοιχεί σχεδόν στο σύνολο της τοπικής ζήτησης κατά τη χειμερινή περίοδο.

Σύμφωνα με τον ΑΔΜΗΕ, από την έναρξη της λειτουργίας του, το έργο έχει αναβαθμίσει την ενεργειακή ασφάλεια της Κρήτης σε απαιτητικές συνθήκες, όπως τα έντονα καιρικά φαινόμενα του περασμένου Ιανουαρίου, που κατά το παρελθόν ήταν σύνηθες να προκαλούν προβλήματα στην ηλεκτροδότηση.

Ειδικότερα, τον Ιανουάριο το σύνολο των φορτίων του νησιού καλύφθηκε από τον συνδυασμό της διασύνδεσης Κρήτης-Αττικής, η οποία είναι σε εμπορική λειτουργία από τις 17 Δεκεμβρίου 2025, της διασύνδε-



σης Κρήτης-Πελοποννήσου και τη συνδρομή των τοπικών σταθμών ΑΠΕ.

ΤΑ ΟΦΕΛΗ

Πέρα από την αναβάθμιση της ενεργειακής τροφοδοσίας της Κρήτης, η νέα ηλεκτρική διασύνδεση προσφέρει σημαντικά οικονομι-

κά και περιβαλλοντικά οφέλη. Μέχρι το 2035, η παύση λειτουργίας των ρυπογόνων και κοστοβόρων τοπικών μονάδων που χρησιμοποιούσαν πετρέλαιο, θα εξασφαλίσει συνολική εξοικονόμηση της τάξης των €5 δις. στους καταναλωτές όλης της χώρας, λόγω της μείωσης των χρεώσεων Υπηρεσιών Κοινής Ωφέλειας (ΥΚΩ) στους λογαριασμούς ρεύματος.

Ο μηδενισμός των ρύπων που σχετίζονται με την τοπική ηλεκτροπαραγωγή, λόγω της λειτουργίας της διασύνδεσης Κρήτης-Αττικής, οδηγεί σε περιορισμό των εκπομπών CO2 κατά 1.500.000 τόνους κάθε χρόνο, βελτιώνοντας άμεσα το τουριστικό προϊόν της Κρήτης, ειδικά σε περιοχές οι οποίες γειτνιάζουν με τις συμβατικές μονάδες, που μέχρι πρότινος στήριζαν την ηλεκτροδότηση του νησιού.

• Debrief •

ΑΣΧΟΛΗΘΕΙΤΕ ΕΣΕΙΣ ΜΕ ΤΟ SUPER BOWL...

Ας μας επιτραπεί, κατ' εξαίρεση, αλλά πριν την ανάγνωση του σημερινού σημειώματος θα ήταν χρήσιμη η παρακολούθηση ενός βίντεο, [εδώ](#).

Για όσους ενδιαφέρονται για τις εξελίξεις στην τεχνολογία, όπως η αφεντιά μου, είναι κυριολεκτικά τρομακτικό. Το βίντεο προέρχεται από τη δημοφιλέστερη τηλεοπτική εκπομπή της Κίνας, το ετήσιο Εαρινό Φεστιβάλ του CCTV. Σύμφωνα με το Reuters η εν λόγω τηλεοπτική εκδήλωση είναι σημείο αναφοράς για την Κίνα, συγκρίσιμο με το Super Bowl για τις ΗΠΑ.

Γιατί είναι τρομακτικό; Πολύ απλά επειδή πρωταγωνιστές είναι ρομπότ με βαθμούς ελευθερίας και πλαστικότητα κινήσεων που δεν διαφέρουν σε τίποτα από την ανθρωπίνη.

Είδαμε καρέ-καρέ το βίντεο κάμποσες φορές. Η σύγκριση ανάμεσα στα ρομπότ και τους ανθρώπους που μοιράζονται τη σκηνή δεν βγάζει κανένα απολύτως νόημα, καθώς – κινητικά – δεν μπορείς να ξεχωρίσεις ποιος είναι ποιος. Ή καλύτερα ποιος είναι τί.

Την πρώτη φορά που το είδαμε, υποπτευθήκαμε ότι πρόκειται για οπτικό προϊόν AI. Όχι, είναι αυθεντικό. Το βίντεο έχει ανέβει στο επίσημο κανάλι του CGTN στο YouTube και σχολιάζεται από τα μεγαλύτερα ειδησεογραφικά πρακτορεία του κόσμου. Το CGTN είναι το αγγλόφωνο ειδησεογραφικό κανάλι του κρατικού China Global Television Network.

Τα συγκεκριμένα ρομπότ τα βλέπουμε υπό προϋποθέσεις ως αποθηκάρους, υδραυλικούς, σοβατζήδες, εργάτες καθαριότητας, μεταφορείς, διασώστες αστυνομικούς ακόμα και στρατιώτες. Η λίστα δύναται να διευρυνθεί σε βαθμό που θα μπορούσε να αναρωτηθεί κανείς αν υπάρχει κάτι που δεν μπορούν να κάνουν. Άντε, για ναυαγιστές σε παραλία λογικά δεν το 'χουν, επειδή μάλλον δεν επιπλέουν.

[Σύμφωνα με περυσινή έκθεση της Morgan Stanley](#), μέχρι το 2050 περίπου το 90% των ανθρωποειδών ρομπότ, ή περίπου 930 εκατομμύρια μονάδες, πιθανότατα θα χρησιμοποιούνται για επαναλαμβανόμενες, απλές και δομημένες εργασίες

- κυρίως για βιομηχανικούς και εμπορικούς σκοπούς. Η Κίνα είναι πιθανό να έχει τον μεγαλύτερο αριθμό ανθρωποειδών ρομπότ σε χρήση έως το 2050, στα 302,3 εκατομμύρια, ακολουθούμενη από τις ΗΠΑ στα 77,7 εκατομμύρια. Η συνολική αγορά ανθρωποειδών θα μπορούσε να ξεπεράσει τα \$5 τρις. έως το 2050, συμπεριλαμβανομένων των πωλήσεων από αλυσίδες εφοδιασμού και δίκτυα για επισκευή, συντήρηση και υποστήριξη.

Όπως προαναφέραμε στην αρχή του σημερινού σημειώματος, το ετήσιο Εαρινό Φεστιβάλ του CCTV είναι για τους Κινέζους ότι το Super Bowl για τους Αμερικανούς. Οι Κινέζοι παρουσίασαν τα άλματα που κάνουν στα ανθρωποειδή ρομπότ. Αντίστοιχα, στο φετινό Super Bowl έγινε χαμός με το σόου του Bad Bunny (δεν έχουμε ιδέα ποιος είναι) και την αντίδραση του Donald Trump.

Ουδέν σχόλιο.

Γιάννης Παλιούρης
giannis@notice.gr

> ΟΜΙΛΟΣ ANTENNA

Ο TONY BLAIR ΑΝΑΛΑΜΒΑΝΕΙ ΚΑΘΗΚΟΝΤΑ SENIOR ADVISOR

Ο πρώην Πρωθυπουργός του Ηνωμένου Βασιλείου, Tony Blair, αναλαμβάνει καθήκοντα Senior Advisor στον όμιλο Antenna, εν όψει της προετοιμασίας του Europe-Gulf Forum, το οποίο θα διεξαχθεί τον Μάιο του 2026 στην Ελλάδα και διοργανώνεται από τον Όμιλο, σε συνεργασία με το Atlantic Council. Πρόκειται για μία πλατφόρμα διαλόγου, που προωθεί ο Antenna, η οποία θα συγκεντρώσει πολιτικούς, επιχειρηματικούς και θεσμικούς αρχηγούς, με στόχο τη διαρκή και ουσιαστική συνεργασία μεταξύ της Ευρώπης και του Κόλπου - δύο κομβικών περιοχών που διαμορφώνουν από κοινού ένα πλαίσιο γεωπολιτικών και επενδυτικών ευκαιριών.



Tony Blair

"ΠΟΛΥΤΙΜΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ"

Ο Θεodorής Κυριακού, Πρόεδρος του ομίλου Antenna, ανέφερε μεταξύ άλλων ότι "η μεγάλη εμπειρία του Tony Blair στη διαχείριση κρίσιμων διεθνών ζητημάτων, η

βαθιά διπλωματική του γνώση, καθώς και οι κοινές μας αξίες - η ακεραιότητα και η σύνδεση των ανθρώπων με στόχο την πρόοδο - αποτελούν ένα πολύτιμο κεφάλαιο για εμάς".

"ΣΗΜΑΝΤΙΚΑ ΠΕΡΙΘΩΡΙΑ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ"

Από την πλευρά του ο Tony Blair, δήλωσε ότι "το Europe-Gulf Forum είναι μία ιδιαίτερα σημαντική και επίκαιρη πρωτοβουλία και ανυπομονώ να συνεργαστώ στενά με τον Θεodorή Κυριακού και τον όμιλο Antenna για την υλοποίησή του, με στόχο να φέρουμε πιο κοντά την Ευρώπη και τον Κόλπο".

Business Maker

FUNKY BUDDHA: ΑΠΟΤΟΜΗ ΠΡΟΣΓΕΙΩΣΗ ΚΑΙ ΣΤΡΟΦΗ ΣΤΟ E-COMMERCE

Με άνοδο 7,5% στις πωλήσεις έκλεισε το 2025 η Funky Buddha, σύμφωνα με καλά πληροφορημένες πηγές, ωστόσο η χρονιά δεν άφησε την ικανοποίηση, που θα περίμενε κανείς από ένα τέτοιο ποσοστό. Και αυτό, γιατί οι προσδοκίες ήταν υψηλότερες. "Τρέχαμε με διψήφιο ρυθμό και ξαφνικά χάσαμε ταχύτητα. Δεν πιάσαμε τους στόχους που περιμέναμε", αναφέρουν χαρακτηριστικά πηγές από την εταιρεία, περιγράφοντας μια χρονιά, που χαρακτηρίστηκε από επιβράδυνση της ανάπτυξης. Η κερδοφο-

ρία, πάντως, παρέμεινε στα ίδια επίπεδα, αλλά το μήνυμα ήταν σαφές: Περισσότερη προσοχή. Για το 2026, οι ίδιες πηγές σημειώνουν στο BnB Daily ότι ο στόχος είναι αισθητά πιο συντηρητικός, με την ανάπτυξη να τοποθετείται κοντά στο 2%. Και αυτό, γιατί οι πρώτοι μήνες του 2026 δεν μπήκαν όπως θα περίμενε η διοίκηση. Η στρατηγική έχει ήδη αλλάξει. Η εταιρεία προχώρησε σε εξορθολογισμό του δικτύου, περιορισμό δαπανών και μετατόπιση της έμφασης στο ηλεκτρονικό εμπόριο, όπου διαπιστώνεται σημα-

ντικό περιθώριο ανάπτυξης. "Το e-commerce έχει ακόμη να δώσει πολλά", σημειώνουν χαρακτηριστικά. Την ίδια στιγμή, η ανάπτυξη στο εξωτερικό, σε αγορές όπως η Γεωργία και η Νότια Αφρική, είναι ψηλά στην ατζέντα, ενώ καλά πληροφορημένες πηγές αναφέρουν ότι η εταιρεία εξετάζει και νέες συνεργασίες, με στόχο την προσθήκη διεθνών brands στο χαρτοφυλάκιο. Η προτεραιότητα, προς το παρόν, είναι σαφής: Σταθεροποίηση πρώτα. Και μετά το... αναπτυξιακό άλμα.

ΤΑ ΝΕΑ HOTSPOT ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΕΛΛΗΝΕΣ ΑΓΟΡΑΣΤΕΣ ΑΚΙΝΗΤΩΝ

Μια αθόρυβη, αλλά ουσιαστική... μετατόπιση αρχίζει να παρατηρείται στην αγορά κατοικίας της Αθήνας, με την Νίκαια και τον Κορυδαλλό να αναδεικνύονται σε νέους πόλους ενδιαφέροντος για τους Έλληνες αγοραστές. Αυτό τουλάχιστον υποστηρίζουν μεσιτικοί κύκλοι, τονίζοντας πως οι τιμές στο κέντρο και στα νότια προάστια έχουν φτάσει σε επίπεδα, που αποκλείουν μεγάλο μέρος των εγχώριων αγοραστών. Έτσι, το ενδιαφέρον μετακινείται δυτικά. Όχι ως λύση ανάγκης, αλλά ως συνειδητή επιλογή. "Η επέκταση της Γραμμής 3 του Μετρό λειτούργησε ως καταλύτης, αλλά ο βασικός

παράγοντας είναι η είσοδος νέων, σύγχρονων κατοικιών, που αντικαθιστούν το παλαιό απόθεμα. Τα νέα ακίνητα προσφέρουν ενεργειακή απόδοση, σύγχρονες προδιαγραφές και καλύτερη ποιότητα ζωής. Και μαζί, επενδυτική απόδοση", σημειώνουν χαρακτηριστικά. Σήμερα, ένα νεόδμητο διαμέρισμα μπορεί να προσφέρει ετήσια απόδοση μεταξύ 5,5% και 6,5%, επίπεδα ιδιαίτερα ανταγωνιστικά σε σχέση με άλλες περιοχές της Αθήνας. Η ζήτηση προέρχεται κυρίως από νέες οικογένειες και εργαζόμενους, που αναζητούν προσιτή, αλλά ποιοτική στέγαση.

Η εγγύτητα στο λιμάνι του Πειραιά και η εύκολη πρόσβαση στο κέντρο ενισχύουν περαιτέρω την ελκυστικότητα. Η Νίκαια και ο Κορυδαλλός παρουσιάζουν σήμερα ένα discount της τάξης του 25%-30% σε σχέση με περιοχές, όπως η Καλλιθέα. Αυτή η απόσταση είναι, που προεξοφλεί τη μελλοντική υπεραξία. "Ο αγοραστής σε ένα νεόδμητο, που τοποθετείται σήμερα στα επίπεδα των 3.200€/τ.μ., αποκτά ένα περιουσιακό στοιχείο, που σε σύντομο χρονικό διάστημα θα συγκλίνει με τις τιμές των ακριβότερων γειτόνων του", σημειώνει στη στήλη έμπειρος μεσίτης.

Business Insight

Η ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΗ ΠΤΥΧΗ ΤΩΝ ΕΞΕΛΙΞΕΩΝ ΣΤΟ ΠΕΤΡΕΛΑΪΚΟ ΠΕΔΙΟ

Εκτεταμένο πρόγραμμα γεωτρήσεων άνω του €1 δισ. Ξεκινά στα εννέα θαλάσσια οικόπεδα της χώρας, με ορίζοντα έως το 2032. Εξέλιξη πολυπαραγοντική, καθώς συμπεριλαμβάνει από το αμιγώς οικονομικό, επιχειρηματικό- προφανώς το γεωστρατηγικό, εθνικό-, μέχρι το επενδυτικό που είναι το αντικείμενο του σημερινού insight.

Κατ' αρχήν, **σε ό,τι αφορά τον κολοσσό Chevron**, η συμφωνία (για τα ελληνικά μπλοκ) αποτελεί μέρος ευρύτερου σχεδιασμού, σε ένα από τα τελευταία energy frontiers για τους πετρελαϊκούς ομίλους. Ο συγκεκριμένος αμερικανικός εκμεταλλεύεται ήδη κοιτάσματα σε **Ισραήλ (Ταμάρ, Λεβιάθαν), Κύπρο (Αφροδίτη)**, πριν μία εβδομάδα ανακηρύχθηκε παραχωρησιούχος σε κερσαίο μπλοκ στην περιοχή της Σύρτης, αρχές Φεβρουαρίου υπέγραψε συμφωνία με την κρατική εταιρεία της Συρίας, μέσα στον ίδιο μήνα συμφώνησε **μνημόνιο κατανόησης με την επίσης κρατική Turkish Petroleum**- είχε προηγηθεί συμφωνία της TPAO με την Exxon/Mobil- και την Δευτέρα οι υπογραφές με την ελληνική κυβέρνηση.

Λεπτομέρειες που αφορούν στο επενδυτικό σκέλος, η υλοποίηση των επενδύσεων στα μπλοκ που έχουν συμφωνηθεί χαρακτηρίζονται ως outlook- δυνητικά και σε εύλογο χρονικό ορίζοντα-, με την Chevron να είναι βασικός μέτοχος στα σχήματα και το σημαντικό ο κύριος operator, με ό,τι αυτά σημαίνουν στην περίπτωση μας, για τον όμιλο HelleniQ Energy.

Επενδυτικά, η παρουσία -κυρίως της **Chevron- δευτερευόντως της Exxon/Mobil λειτουργεί (και) ως διαβατήριο για την είσοδο των πανίσχυρων funds** που κατά κανόνα ακολουθούν ανάλογες επιχειρηματικές εξελίξεις.

Στα πάνω του και πάλι ο κλάδος εξόρυξης - συνακόλουθα διύλισης, εμπορίας και όσων συνθέτουν την αλυσίδα μέχρι τον τελικό πελάτη -, έχει προσελκύσει, ήδη, από τον Μάρτιο 2025 (όταν Trump ο έκανε την περίφημη δήλωση Drill, baby drill...) διαχειριστές επενδυτικών χαρτοφυλακίων. **Συν τω χρόνω επανεξετάζεται η τακτική funds που προ Trump πρότασαν το ESG**, με διακριτή- εδώ και 9 μήνες- τη μεταφορά κεφαλαίων σε Oil & Gas Sector UCITS ETFs και άμεσα σε μετοχές πετρελαϊκών ομίλων. Από αρχές φθινοπώρου 2025 μέχρι και τέλη Ιανουαρίου σε ευρωπαϊκά αμοιβαία κεφάλαια (Exchange Traded Funds) διαπραγματεύσιμα ακολουθώντας την **οδηγία UCITS** της Ευρωπαϊκής Ένωσης, **τοποθετήθηκαν τα δεύτερα μεγαλύτερα (κεφάλαια) μετά τον κλάδο αμυντικής βιομηχανίας/στρατιωτικού εξοπλισμού.** Το μεγαλύτερο μέρος προερχόταν από αμερικανικά funds.

Σε αυτό το διάστημα **ο δείκτης Stoxx Europe Oil & Gas απέκτησε μεγαλύτερη αναγνωρισιμότητα**, με τις εισροές δισ. να διαμορφώνουν ισχυρή ανοδική τάση, προσελκύοντας σταδιακά όλο και περισσότερα κεφάλαια. Στο συν 12,93% η μεταβολή από την αρχή

του 2026 (ΥΤΔ). Δεν είναι τυχαίο πως η **PIMCO συμπεριέλαβε στις top pick επιλογές της για το 2026, τον ευρύτερο κλάδο Oil & Gas**, κορυφαίοι παίκτες (Vanguard, Van Eck, e.t.c) εισήγαγαν ETFs, μετοχές των Chevron, Exxon/Mobil είναι στις κορυφαίες 7 επιλογές διεθνώς (με BP PLC, Occidental Petroleum, Williams Cos Inc., SLB Ltd, Cheniere Energy).

Εχει διαμορφωθεί ένα διεθνές trend στις αγορές κεφαλαίων, **με τον όμιλο Euronext να έχει την (αναλογικά) ευρύτερη εκπροσώπηση (λ.χ Total Energies/Παρίσι, Shell/Αμστερνταμ, DINO ASA/Όσλο, κ.α.)** το δε νορβηγικό χρηματιστήριο είναι το μεγαλύτερο (ευρωπαϊκό) στους κλάδους «ενέργειας», «ναυτιλίας», «προϊόντων αλιείας». **Προφανές το έμμεσο πλεονέκτημα για την HelleniQ Energy, όπως και τον όμιλο Motor Oil η ορατότητα (visibility)** που αποκτάται συνδυαστικά από τις τελευταίες εξελίξεις στο «πετρελαϊκό» και την ένταξη του ελληνικού χρηματιστηρίου υπό την ομπρέλα του ομίλου Euronext.

Οι πρώτες εισροές ξένων κεφαλαίων- κυρίως από funds των ΗΠΑ- είναι διακριτές στους δύο ελληνικούς ομίλους, μάλιστα τα τελευταία 24ωρα υπήρξαν ροές στην HelleniQ Energy. Εύλογα θα πει κάποιος, λόγω της δημοσιότητας που αποκτά με την συμφωνία για τα θαλάσσια οικόπεδα «Νότια της Κρήτης 1» και «Νότια της Κρήτης 2» (35.000 τ.χλμ.), το «Νότια της Πελοποννήσου», (11.000 τ.χλμ.), μαζί με το μικρό Α2. (826 τ.χλμ.).



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

**ΚΑΝΤΕ
ΕΓΓΡΑΦΗ
ΕΔΩ**

BnSECRET

1/ ΜΕ ΜΙΑ ΒΑΛΙΤΣΑ ΣΤΟ ΧΕΡΙ
ΟΙ ΤΡΑΠΕΖΙΤΕΣ

Γεμάτο είναι το πρόγραμμα των τραπεζών από roadshows και συνέδρια. Στις 17 Μαρτίου θα συμμετέχουν στο συνέδριο της Morgan Stanley στο Λονδίνο, ενώ στις 31 του ίδιου μήνα μεταβαίνουν στην Νέα Υόρκη για την εκδήλωση της Wood. Μέρισμα, εξαγορές, δάνεια και κερδοφορία αναμένεται να πρωταγωνιστήσουν στις συναντήσεις που θα λάβουν χώρα...

2/ ΠΟΙΟ ΕΙΝΑΙ ΤΟ ΔΕΥΤΕΡΟ
ΝΥΧΤΕΡΙΝΟ ΚΕΝΤΡΟ ΠΟΥ ΣΚΕΦΤΕΤΑΙ
ΝΑ ΑΓΟΡΑΣΕΙ Ο ΕΦΟΠΛΙΣΤΗΣ
ΓΙΑΝΝΗΣ ΚΟΥΣΤΑΣ;

- Ένα δεύτερο εμπορικό ακίνητο, στρατηγικά τοποθετημένο στην αγορά της νυχτερινής διασκέδασης αλλά και των συνεδριακών – συναυλιακών εκδηλώσεων, αξιολογεί, σύμφωνα με πληροφορίες, για άμεση εξαγορά ο εφοπλιστής Δρ. Ιωάννης Κούστας. Όπως αποκάλυψε χθες το [Real Estate Daily Secret](#), πηγές με γνώση των διεργασιών αναφέρουν πως το εν λόγω ακίνητο δεν αποτελεί απλώς έναν ακόμη χώρο εστίασης, αλλά, όπως και στην περίπτωση του "Αθηνών Αρένα", έχει αποκτήσει διαχρονικά εμβληματικό χαρακτήρα και status "τοπόσημου" στην αθηναϊκή νύχτα. Η κίνηση αυτή, εφόσον τελεσφορήσει, θα επιβεβαιώσει την πρόθεση του επικεφαλής της Danaos Corporation να εδραιώσει ένα ισχυρό χαρτοφυλάκιο real estate με εξειδίκευση στο premium entertainment.
- Υπενθυμίζεται ότι ο Γ. Κούστας προχώρησε πρόσφατα στην απόκτηση του συγκροτήματος της Πειραιώς 166 ("Αθηνών Αρένα"), το οποίο πέρασε στον έλεγχο του μετά από διαπραγματεύσεις με τον προηγούμενο ιδιοκτήτη, Γιάννη Παπαλέκα. Στρατηγικός μοχλός σε αυτό το επενδυτικό άνοιγμα φέρεται να είναι η σύζυγος του εφοπλιστή, Δήμητρα Μέρμηγκα-Κούστα. Μέσω της εταιρείας παραγωγής D&A Productions, η κα Κούστα δρομολογεί τη μετατροπή των ακινήτων σε υπερσύγχρονους χώρους θεάματος διεθνών προδιαγραφών. Κεντρικός πυλώνας του επιχειρηματικού σχεδίου παραμένει η στενή σχέση και η στρατηγική συνεργασία της Δήμητρας Κούστα με την Άννα Βίσση. Η κορυφαία ερμηνεύτρια αναμένεται να εγκαινιάσει τη νέα εποχή του "Αθηνών Αρένα" τον χειμώνα του 2026, ενώ η ενδεχόμενη απόκτηση του δεύτερου venue θα δημιουργήσει σημαντικές συνέργειες, επιτρέποντας τη φιλοξενία πολλαπλών παραγωγών και συνεδριακών events μεγάλης κλίμακας.

Editorial

I ASK

Διαβάζω στο Bloomberg ανάλυση, με τίτλο, "Η ελίτ της Γαλλίας κρούει τον κώδωνα του κινδύνου για την ακροδεξιά".

Ο συντάκτης του άρθρου, αφού αναφέρει τα μακροοικονομικά στοιχεία της γαλλικής οικονομίας – όπου το χρέος της Γαλλίας υπερβαίνει το 110% του ΑΕΠ και το δημοσιονομικό της έλλειμμα είναι περίπου 5% -, περιγράφει τους φόβους της γαλλικής ελίτ. Τι φοβούνται, λοιπόν, οι ευρισκόμενοι στα υψηλά στρώματα της γαλλικής κοινωνίας; Πρώτα απ' όλα, ότι στις προεδρικές εκλογές του επόμενου χρόνου θα υπερικήσει ο Macron η ακροδεξιά, και η χώρα είναι πολύ πιθανό να οδηγηθεί στον σχηματισμό κυβέρνησης Εθνικής Συσπείρωσης.

Σε αυτή την περίπτωση, ο φόβος τους, λέει, είναι ότι μπορεί να καταρρεύσουν τα ομόλογα της Γαλλικής Δημοκρατίας, από το γεγονός ότι η συγκεκριμένη κυβέρνηση θα προχωρήσει σε σειρά γενναϊόδωρων και λαϊκίστικων παροχών, καθώς και θα ανατρέψει τις μη δημοφιλείς μεταρρυθμίσεις στο συνταξιοδοτικό σύστημα.

Μάλιστα, μιλούν για τη "στιγμή Liz Truss" -, που πήρε το όνομά της από την καταστροφική προσπάθεια της πρώην πρωθυπουργού του Ηνωμένου Βασιλείου, Mary Elizabeth Truss - όπως είναι το πλήρες όνομά της - να εφαρμόσει μη κοστολογημένες φορολογικές περικοπές.

Αυτό εκτιμάται ότι γίνεται όλο και πιθανότερο να συμβεί στην καρδιά της Ευρωζώνης. Αυτά υποστηρίζει η γαλλική ελίτ και αναπαράγουν τα μεγάλα διεθνή - και όχι μόνο - δίκτυα. Αμφότερες οι δύο αυτές πλευρές εξακολουθούν να αρνούνται να καταλάβουν πως, όσο στοχοποιούν τις λαϊκίστικες φωνές, είτε χωρίς επιχειρήματα, είτε χρησιμοποιώντας δυσνόητους για τη μάζα οικονομικούς όρους - αλήθεια, πιστεύουν ότι οι ψηφοφόροι των λαϊκίστων κατανοούν τί σημαίνει η κατάρρευση των ομολόγων; -, τόσο αυξάνουν τη συσπείρωση γύρω από αυτά τα κόμματα.

Ας κάτσουν, λοιπόν, ακόμα και τώρα, να εξηγήσουν με απλό και κατανοητό λόγο τί συμβαίνει στην οικονομία και γιατί δεν μπορούν να εφαρμοστούν τα λαϊκίστικα αυτά μέτρα, αλλά και να ακούσουν τα προβλήματα του μέσου ψηφοφόρου και να τα συζητήσουν μαζί του, και ας αφήσουν την προσέγγιση των αφορισμών, που μοιάζει - και είναι - δυσνόητη, δυσάρεστη και προκαλεί τα αντίθετα από τα επιδιωκόμενα αποτελέσματα. Χρόνο έχουν.

Ακόμα.

Αυτό, άλλωστε, αρχίσαμε κι εμείς να κάνουμε, [καθημερινά, στο instagram, μέσω του iask](#). Συντονιστείτε.

Απλά πράγματα.

Νεκτάριος Β. Νώτης
nectarios@notice.gr