BNB DAILY

BUSINESS IN BRIEF

ΤΟ ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΟ
ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ
NEWSLETTER

ΠΕΜΠΤΗ 22 ΟΚΤΩΒΡΙΟΥ 2026 **Τεύχος 1925**



> ΟΜΙΛΟΣ ΚΑΡΑΤΖΗ

Τα σχέδια για είσοδο στην ιδιωτική υγεία με μονάδες ημερήσιας νοσηλείας



> ECR GATHERING 2026

Beyond FMCG: Πώς αλλάζει το οικοσύστημα του shopper



> MOTOR OIL-HELLENIQ ENERGY

Η Piraeus Securities αναθεωρεί ανοδικά τις προοπτικές, χάρη στα υψηλά περιθώρια διύλισης



> ΚΙΝΑ

Παραγγελίες-μαμούθ για 3 εκατ. κάρτες γραφικών Nvidia εν μέσω αμερικανικών περιορισμών

Editorial

Προμηθευτής, ο πιο υπομονετικός τραπεζίτης της χώρας

Debrief

Μπορώ να έχω λίγο τον λογαριασμό; Ναι, μισό λεπτάκι έρχεται

Business Maker

- Malls: Έρχονται πάνω από 120.000 νέα τετραγωνικά στο Ελληνικό
- Πόσο επηρεάζει η γαλλική κρίση τη διάθεση για νέα δάνεια

Business Insight

Γιατί Σωκράτης και Ελένη Κόκκαλη έδωσαν €662 χιλ. για 223.969 μετοχές της Intracom Holdings

BnSecret

- Ελληνική γραμμή στους νέους διεθνείς κανονισμούς για τη ναυτιλία
- Chevron: Ξεκινούν οι έρευνες νότια της Κρήτης κόντρα στο τουρκολιβυκό

> DBRS

ΠΑΤΑΝΕ... ΓΚΑΖΙ ΟΙ ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΤΡΑΠΕΖΕΣ ΣΕ ΜΕΡΙΣΜΑΤΑ ΚΑΙ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ

Οι ελληνικές τράπεζες αυξάνουν το σταθμισμένο έναντι κινδύνου ενεργητικό τους με τον ταχύτερο ρυθμό στην Ευρώπη. Ταυτόχρονα, τα μερίσματά τους αυξάνονται πολύ γρηγορότερα από τον μέσο όρο. Αυτό καταγράφει η Morningstar DBRS σε νέα της ανάλυση για την κεφαλαιακή επάρκεια 40 ευρωπαϊκών τραπεζών από δέκα αγορές, στις οποίες περιλαμβάνονται οι Eurobank, Εθνική, Πειραιώς και Alpha Bank. Σύμφωνα με τον οίκο, το σταθμισμένο έναντι κινδύνου ενεργητικό (RWAs) των ελληνικών τραπεζών αυξήθηκε κατά 18% από το τέλος του 2022 έως τον Ιούνιο του 2026. Είναι η μεγαλύτερη άνοδος μεταξύ των αγορών του δείγματος, τη στιγμή που για το σύνολο των ευρωπαϊκών τραπεζών η αύξηση ήταν γύρω στο 10%. Η DBRS την αποδίδει στην ισχυρή πιστωτική επέκταση και στις εξαγορές. Πρόκειται για αλλαγή κατεύθυνσης σε σχέση με την περίοδο 2020-2024, όταν οι ελληνικές τράπεζες, όπως και οι ιταλικές και οι πορτογαλικές, μείωναν το σταθμισμένο ενεργητικό τους περιορίζοντας τους κινδύνους.

ΜΕΡΙΣΜΑΤΑ

Η ίδια δυναμική φαίνεται και στα μερίσματα. Τα μερίσματα σε μετρητά από τα κέρδη του 2025 αυξήθηκαν κατά 36% σε ετήσια βάση, τη δεύτερη ταχύτερη άνοδο στην Ευρώπη μετά τη Γερμανία (+42%). Στο σύνολο του δείγματος η αύξηση ήταν 8%, με τις ευρωπαϊκές τράπεζες να διανέμουν το ρεκόρ των περίπου €81 δισ.

Σε απόλυτα μεγέθη, πάντως, τα ελληνικά μερίσματα παραμένουν από τα μικρότερα του δείγματος, γεγονός που ενισχύει τον ρυθμό αύξησης. Το ποσοστό διανομής μερίσματος των ελληνικών τραπεζών ανέβηκε στο 37% περίπου, από 20% το 2023, καθώς ο κλάδος επιστρέφει σε κανονικές πολιτικές αποδόσεων. Παραμένει ωστόσο σημαντικά χαμηλότερο από εκείνο των σκανδιναβικών (80%) και των ιταλικών τραπεζών (72%). Τα στοιχεία της DBRS αφορούν μόνο τα μερίσματα σε μετρητά και δεν περιλαμβάνουν τις επαναγορές μετοχών, οπότε οι συνολικές αποδόσεις προς τους μετόχους είναι υψηλότερες.



Από αριστερά: Φωκίων Καραβίας, Eurobank - Παύλος Μυλωνάς, Εθνική - Χρήστος Μεγάλου, Πειραιώς

ΚΕΦΑΛΑΙΑΚΟ ΑΠΟΘΕΜΑ

Ο μέσος δείκτης CET1 των ελληνικών τραπεζών διαμορφώθηκε στο 14,9% τον Ιούνιο του 2026, υποχωρώντας σε σχέση με το τέλος του 2025. Για το σύνολο του δείγματος, ο δείκτης ήταν λίγο πάνω από 15%. Το απόθεμα πάνω από τις εποπτικές απαιτήσεις ανέρχεται σε περίπου 470 μονάδες βάσης, κοντά στον ευρωπαϊκό μέσο όρο των περίπου 450 μονάδων.

Η DBRS ξεχωρίζει την Ελλάδα και την Ιταλία ως αγορές όπου το κεφαλαιακό απόθεμα μειώθηκε τους τελευταίους 12-18 μήνες. Ο λόγος είναι ότι οι αυξημένες διανομές και οι εξαγορές αντιστάθμισαν την ισχυρή κερδοφορία. Στην κερδοφορία, η μέση ετησιοποιημένη απόδοση ιδίων κεφαλαίων των ελληνικών τραπεζών κινήθηκε στο 12,4% περίπου στο α' εξάμηνο. Η επίδοση αυτή τις τοποθετεί στη μέση της ευρωπαϊκής κατάταξης.

Βρίσκονται πίσω από τις τράπεζες της Ισπανίας (16,6%), των σκανδιναβικών χωρών (14,3%), της Ιταλίας (14,1%), της Βρετανίας (13,8%) και της Πορτογαλίας, αλλά μπροστά από τις ολλανδικές, τις ιρλανδικές, τις γερμανικές και τις γαλλικές. Η Ελλάδα είναι η μόνη αγορά όπου ο δείκτης υποχώρησε σε σχέση με το 2022, όταν ξεπερνούσε το 15%. Ο οίκος το αποδίδει σε έκτακτα κέρδη εκείνης της χρονιάς.

ΑΠΟΚΛΙΜΑΚΩΣΗ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ ΠΥΛΩΝΑ 2

Θετική εξέλιξη για τις ελληνικές τράπεζες είναι η αποκλιμάκωση των εποπτικών απαιτήσεων του Πυλώνα 2 (P2R) το 2026. Η Ελλάδα συγκαταλέγεται στις χώρες με τη σημαντικότερη μείωση, αν και οι απαιτήσεις της παραμένουν οι υψηλότερες μεταξύ των χωρών που εξετάζει ο οίκος.

Η DBRS σημειώνει πάντως ότι σε ευρωπαϊκό επίπεδο οι συνολικές κεφαλαιακές απαιτήσεις αυξήθηκαν κατά μέσο όρο. Το όφελος από τη μείωση του P2R υπερκαλύφθηκε από την άνοδο των αποθεμάτων ασφαλείας, κυρίως του αντικυκλικού.

Νίκος Ταμπακόπουλος
nicolas@notice.gr

FOOD FORWARD

From Farm to Future

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

2 SEASON



5–6 Νοεμβρίου 2026

HYATT REGENCY THESSALONIKI

ΜΕ ΤΗΝ ΑΞΙΟΠΙΣΤΙΑ ΤΗΣ

NOTICE
CONTENT & SERVICES

POWERED BY

forum S.A.
TRADE SHOWS • PUBLICATIONS



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



BOURIKOS DIMITRIOS
General Director of customs & EXCISE



CHARALAMPAKIS GEORGIOS
Business Development Consultant, NOISIS SA



DIMITRIADIS YIORGOS
Chef & Culinary director



DIMORAGKAS VAIOS
Managing Director, NIELSENQ Greece & Bulgaria



FOSKOLOS VAGGELIS
Head of Retail Sales & Insights, Circana



JANEVSKI VLADIMIR
Managing Director, Premier Capital Hellas



KAKKAVAS CHRISTOS
Executive Advisor JLL, Athens Economics



KAPLANIDIS VASSILIS
Export Manager, DESSERTA



KATRIVANOS PERIKLIS
CEO, Nero Pigon Grammou SA



KONTOS DIMITRIS
Chief Operating Officer, METRO



KOUTSOURADI ARGYRO
CEO & Founder, Myrovolos Organics



LALATSIS HARIS
Market Analyst



LOULOUMARIS SYMEON
Country Manager Danone Specialized Nutrition, Plant Based,Dairy Numil Hellas SA



LYMPEROPOULOU ANTIGONI
CEO Hellenic Development Bank of investments (HDBI ex TANEO)



MANOLAS IOANNIS
Managing Director, IBLS SA



MAVROS ATHANASIOS
Partner EY Consumer & Health Leader for Southeastern Europe



MYLONAS CONSTANTINOS
VP Adecco & Head of Greece & Bulgaria || Public Affairs, EE&MENA



OIKONOMIDIS GIORGOS
Founder && Fish Butchery/Chef



PANAGIOTAKIS MICHALIS
Member of the Board, DORIKI



PAPADOPOULOS GIANNIS
Senior Partner, EOS Capital



PAPACHRISTOS CHARALAMBOS
President, SEFYMEN



PAPADIMITRAKO-POULOS CHRISTOS
Founder & Owner Orange Be Global



PARASKEVAIDOU CHRISTINA
Director of Operational Planning & Development, NOISIS SA



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



SARANTIS MICHALIS
CEO, Hellenic Dairies SA



SIDERIS NATASHA
CEO & Founder, Tsohas Group



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



SOLOMOS TAKIS
Co-Founder & Partner Elikonos Capital AIPH



TAKOULAS VAGGELIS
Purchasing Director, METRO



TOURALIAS APOSTOLOS
Chairman, HAPO



TRIANTAFYLLOS ANASTASIOS
Managing Partner, Andresen Legal in Greece



TSACHOURIDIS PANTELIS
Purchasing Director, Diamantis Masoutis SA



TSIAOUSIDIS SAVVAS
Corporate & Investment Banking Northern Greece, EUROBANK



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



VEROPOULOS NIKOS
President, Vero SA



ZOUKAS KOSTAS
President, PEMETE

Για περισσότερες πληροφορίες:

PLATINUM SPONSOR

50 ΧΡΟΝΙΑ μασούτης

GOLD SPONSORS

Desserta HELLAS S.A. exclusive partners of Bergglandmilch

LIDL Γιατί αξίζει.

BANKING PARTNER

ExportGate

EUROBANK

SILVER SPONSORS

Cellier

Elikonos Capital

ΕΠΙ.Ο.ΕΣ

TÜV AUSTRIA

SUPPORTERS

Adecco

DANONE ONE PLANET. ONE HEALTH

elvida FOODS

ibls

noisis

PARTNER

Mindy

MEDIA SPONSOR

VORIA.GR Η οικονομική e-εφημερίδα

ΜΕ ΤΗΝ ΑΙΓΙΔΑ

ΓΕΩΠΟΝΙΚΟ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΑΘΗΝΩΝ AGRICULTURAL UNIVERSITY OF ATHENS

ΕΜΠΟΡΙΚΟ & ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΟ ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΟ ΑΘΗΝΩΝ

ΕΔΟΑΟ ΕΘΝΙΚΗ ΔΙΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗ ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΑΜΠΕΛΟΥ ΚΑΙ ΟΙΝΟΥ

ΕΛΟΠΥ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΠΑΡΑΓΩΓΩΝ ΕΛΑΙΟΛΑΔΟΥ

ESE

ΠΕΜΕΤΕ

SEVE

ΣΕΒΤ

ΕΕΕΤ 1932

ΣΕΦΥΜΕΝ

> ΠΑΠΟΥΤΣΑΝΗΣ

GUIDANCE ΓΙΑ ΔΙΨΗΦΙΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΚΑΙ ΠΡΟ ΦΟΡΩΝ ΚΕΡΔΟΦΟΡΙΑΣ ΤΟ 2026

Αύξηση 8,6% εμφάνισε στο εννεάμηνο του 2026 ο κύκλος εργασιών της Παπουτσάνης, με το 56% να αφορά εξαγωγές. Το EBITDA βελτιώθηκε 11,4%, ενώ στην τελική γραμμή του ισολογισμού η καθαρή κερδοφορία κατέγραψε άνοδο 9,1%.

DATA Εννεάμηνο (σε €χιλ.)

Πωλήσεις	EBITDA
2026: 63.652	2026: 9.439
2025: 58.596	2025: 8.474
Μεταβολή: 8,6%	Μεταβολή: 11,4%
Μικτό αποτέλεσμα	Κέρδη προ φόρων
2026: 22.678	2026: 6.312
2025: 20.181	2025: 5.303
Μεταβολή: 12,4%	Μεταβολή: 19%
	Καθαρά κέρδη
	2026: 5.231
	2025: 4.796
	Μεταβολή: 9,1%



Μενέλαος Τασόπουλος, Διευθύνων Σύμβουλος, Παπουτσάνης

Η ΕΙΚΟΝΑ ΑΝΑ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ

Επώνυμα προϊόντα: Η κατηγορία κατέγραψε αύξηση πωλήσεων 11%. Οι πωλήσεις στην εγχώρια αγορά αυξήθηκαν κατά 10%, ενώ θετική ήταν η πορεία των εξαγωγών, οι οποίες ενισχύθηκαν κατά 23%. Σε επίπεδο προϊοντικών κατηγοριών, την ανάπτυξη οδήγησε η Οικιακή Φροντίδα, με αύξηση 21%, ενώ η κατηγορία Προσωπικής Περιποίησης συνέχισε επίσης ανοδικά, σημειώνοντας αύξηση 5%.

Ξενοδοχειακά προϊόντα: Η συνολική εικόνα της κατηγορίας επηρεάστηκε από τη μειωμένη δραστηριότητα στις παραγωγές ξενοδοχειακών προϊόντων για τρίτους, γεγονός που οφείλεται κυρίως σε υψηλή περυσινή βάση, λόγω spot παραγωγών για την κάλυψη των αναγκών συγκεκριμένου πελάτη το α΄ τρίμηνο του 2025. Συνολικά, η κατηγορία υποχώρησε σε ποσοστό 6%, με την υποκατηγορία των επώνυμων ξενοδοχειακών προϊόντων να συνεχίζει να διευρύνει την πελατειακή της βάση σε Ελλάδα και εξωτερικό, σημειώνοντας ανάπτυξη 10%.

Προϊόντα τρίτων (βιομηχανικές πωλήσεις, ιδιωτική ετικέτα): Οι πωλήσεις της κατηγορίας, η οποία αντιπροσωπεύει το 44% του συνολικού τζίρου, σημείωσαν αύξηση 11%, η οποία συνδέεται κυρίως με την ανάπτυξη υφιστάμενων συνεργασιών αλλά και την επέκταση σε νέες συνεργασίες.

Βιομηχανικές πωλήσεις σαπωνομαζών: Οι πωλήσεις παρουσίασαν αύξηση κατά 11%.

ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ

Για το σύνολο του 2026, η διοίκηση της Παπουτσάνης επιβεβαιώνει την εκτίμησή της για διψήφια ανάπτυξη του κύκλου εργασιών, με βασικούς μοχλούς:

- τη διεύρυνση νέων και υφιστάμενων συνεργασιών
- τη συνεχιζόμενη ανάπτυξη των επωνύμων προϊόντων
- τις νέες ευκαιρίες που δημιουργούνται από τις μεταβολές στον Ευρωπαϊκό παραγωγικό χάρτη, ιδιαίτερα στους τομείς των παραγωγών για τρίτους και σαπωνομαζών

Παράλληλα, η αύξηση του κύκλου εργασιών και οι στοχευμένες ενέργειες για βελτίωση κόστους και εξορθολογισμό δαπανών αναμένεται να οδηγήσουν σε διψήφια βελτίωση της κερδοφορίας προ φόρων για το σύνολο του έτους. Τέλος, τα καθαρά κέρδη αναμένεται επίσης να βελτιωθούν, με μικρότερο ρυθμό, καθώς το 2025 ολοκληρώθηκε η χρήση φοροαπαλλαγών μέρους των επενδυτικών προγραμμάτων που έχει υλοποιήσει η εταιρεία.

ΟΙ ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΑΝΑ ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ

Αναλυτικά ανά πυλώνα δραστηριότητας:

- Ο πυλώνας των επώνυμων προϊόντων Παπουτσάνης αποτελεί στρατηγική προτεραιότητα και αναμένεται να διατηρήσει και το 2026 την ανάπτυξή του, μέσω του εμπλουτισμού της γκάμας των προϊόντων προσωπικής περιποίησης, και της μεγαλύτερης διείσδυσης στην κατηγορία της οικιακής φροντίδας. Επιπλέον ενισχυμένες προβλέπεται να είναι και οι εξαγωγές
- Ο τομέας των ξενοδοχειακών προϊόντων αναμένεται να διατηρηθεί κοντά στα επίπεδα του 2025. Η υποκατηγορία των επωνύμων ξενοδοχειακών προϊόντων τόσο στην Ελλάδα όσο και το εξωτερικό αναμένεται να συνεχίσει την αυξητική της πορεία ενισχύοντας τη θέση των Brands της Παπουτσάνης (Olivia, Olivia Thinks, Sarbacane, Le Jardin Med, Skin Essentials κλπ.). Η υποκατηγορία παραγωγών ξενοδοχειακών προϊόντων για τρίτους αναμένεται όμως να κινηθεί σε χαμηλότερα επίπεδα για τους λόγους που προαναφέρθηκαν προηγουμένως
- Τέλος οι κατηγορίες παραγωγών για τρίτους και ειδικών σαπωνομαζών αναμένεται να συνεχίσουν τη δυναμική τους ανάπτυξή κυρίως μέσω διεύρυνσης του πελατολογίου και περαιτέρω ανάπτυξης της γκάμας των προϊόντων που παράγουμε για τους πελάτες αυτούς, αλλά και ανάπτυξης των συνθετικών σαπωνομαζών.

ΠΙΕΣΕΙΣ ΣΤΑ ΚΟΣΤΗ

Οι συνεχιζόμενες γεωπολιτικές εξελίξεις στην Μέση Ανατολή και οι διαταραχές στις ενεργειακές και εμπορικές ροές διατηρούν σε υψηλά επίπεδα το κόστος ενέργειας, καυσίμων και μεταφορών, ενώ παράλληλα ασκούν πιέσεις στις τιμές επιμέρους πρώτων υλών.

Τέλος, για το 2027 η διοίκηση της εταιρείας εκτιμά ότι θα συνεχιστεί η αναπτυξιακή της πορεία και στοχεύει σε διψήφια ανάπτυξη του κύκλου εργασιών και περαιτέρω βελτίωση της κερδοφορίας.

> ECR GATHERING 2026

BEYOND FMCG: ΠΩΣ ΑΛΛΑΖΕΙ ΤΟ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΤΟΥ SHOPPER

Η οικονομική πίεση στα νοικοκυριά, η αναζήτηση αξιόπιστων επιλογών και η ανάπτυξη της Τεχνητής Νοημοσύνης αλλάζουν το αγοραστικό ταξίδι, πέρα από τα παραδοσιακά όρια των ταχυκίνητων καταναλωτικών αγαθών (FMCG).

Από τις μεγάλες αγορές ηλεκτρικών συσκευών και την επιλογή επαγγελματιών για υπηρεσίες έως τα προϊόντα ομορφιάς και τις ηλεκτρονικές πλατφόρμες, οι επιχειρήσεις καλούνται να κατανοήσουν όχι μόνο τί αγοράζει ο καταναλωτής, αλλά και τί επηρεάζει τις αποφάσεις του, ποιες είναι οι ανησυχίες του και τι περιμένει από την εμπειρία του.

Στο νέο αυτό περιβάλλον, η τιμή εξακολουθεί να έχει καθοριστική σημασία, χωρίς να αποτελεί το μοναδικό κριτήριο. Η δυνατότητα χρηματοδότησης, η εμπιστοσύνη, οι αξιολογήσεις άλλων πελατών, η εξατομίκευση και η ταχύτητα εξυπηρέτησης αναδεικνύονται σε παράγοντες που επηρεάζουν την τελική επιλογή.



ΑΠΟ ΤΗ ΣΩΣΤΗ ΤΙΜΗ ΣΤΗΝ OMNICHANNEL ΕΜΠΕΙΡΙΑ

Τρεις βασικούς παράγοντες που καθορίζουν τις αγοραστικές αποφάσεις ανέδειξε ο Γιώργος Αντωνακάκης, Unified Commerce & Business Growth Senior Director της Κωτσόβολος, στο ECR Gathering 2026: τη σωστή τιμή, τη δυνατότητα πραγματοποίησης της αγοράς και την υποστήριξη μετά την πώληση.

Όπως εξήγησε, το ζητούμενο δεν είναι πάντοτε η χαμηλότερη τιμή, αλλά μια τιμή που ο καταναλωτής θεωρεί δίκαιη σε σχέση με την αξία του προϊόντος. Ειδικά στις αγορές υψηλής αξίας, η χρηματοδότηση μπορεί να αποδειχθεί καθοριστική, καθώς η αποπληρωμή σε δόσεις μπορεί να καταστήσει εφικτή μια αγορά που διαφορετικά θα αναβαλλόταν. Παράλληλα, υπηρεσίες συντήρησης, επισκευής και ασφάλισης ενισχύουν την αξία που προσφέρει η επιχείρηση μετά την πώληση.

Την ίδια στιγμή, έχει αλλάξει ο τρόπος με τον οποίο λαμβάνονται οι αγοραστικές αποφάσεις. Ενώ παλαιότερα μια οικογένεια επισκεπτόταν μαζί το κατάστημα για να επιλέξει μια συσκευή, σήμερα τα μέλη της συμμετέχουν με διαφορετικούς τρόπους. Ένα παιδί με μεγαλύτερη εξοικείωση με τα ψηφιακά μέσα μπορεί να επηρεάσει την επιλογή μιας τηλεόρασης, ακόμη κι αν την αγορά πραγματοποιήσει ο γονέας.

Αυτό δημιουργεί μια νέα πρόκληση για τις επιχειρήσεις, καθώς τα δεδομένα μπορεί να καταγράφουν ποιος ολοκλήρωσε τη συναλλαγή, χωρίς να αποτυπώνουν ποιος διαμόρφωσε την απόφαση. Κατά τον κ. Αντωνακάκη, απαιτείται μια πραγματικά omnichannel προσέγγιση, που αναγνωρίζει τον πελάτη σε όλα τα σημεία επαφής. Παράλληλα, υπογράμμισε ότι η εμπειρία στο φυσικό κατάστημα δεν αποτυπώνεται πάντοτε πλήρως στα δεδομένα, καθώς η προσωπική διάδραση παραμένει σημαντική.

Η ΕΜΠΙΣΤΟΣΥΝΗ ΩΣ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΙΚΟ ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑ

Στην εμπιστοσύνη εστίασε ο Αλέξανδρος Κλωνάρης, Chief Marketing Officer της YOURHERO, στην οποία ανήκουν οι πλατφόρμες Douleutaras και YourPro. Όπως σημείωσε, η αγορά μιας υπηρεσίας διαφέρει από την αγορά ενός φυσικού προϊόντος, καθώς ο καταναλωτής καλείται ουσιαστικά να εμπιστευτεί τον επαγγελματία που θα αναλάβει την εργασία.

Οι αξιολογήσεις, τα δείγματα προηγούμενων εργασιών και η παρουσίαση του επαγγελματία μπορούν να περιορίσουν την αβεβαιότητα και να διευκολύνουν την επιλογή. Σύμφωνα με τον ίδιο, οι επαγγελματίες που αναρτούν τις εργασίες τους στο Douleutaras έχουν περισσότερες δουλειές, καθώς η προβολή της εμπειρίας τους ενισχύει την αξιοπιστία τους.

Όπως εξήγησε, ο καταναλωτής αναζητά τη διαβεβαίωση ότι η εργασία θα ολοκληρωθεί στην τιμή που έχει συμφωνηθεί και με τον τρόπο που επιθυμεί. Επομένως, ο ρόλος της πλατφόρμας είναι να κατανοήσει τί τον προβληματίζει και να του εξηγήσει με σαφήνεια τί πληρώνει. Η προσέγγιση αυτή αποτυπώνεται και στον σχεδιασμό των ιστοσελίδων, οι οποίες πρέπει να απαντούν στα βασικά ερωτήματα του χρήστη.

ΑΠΟ ΤΟ LIPSTICK EFFECT ΣΤΟΥΣ AI AGENTS

Η οικονομική πίεση δεν οδηγεί απαραίτητα τους καταναλωτές στην εγκατάλειψη μικρών αγορών που τους προσφέρουν ευχαρίστηση. Η Μαρίλια Τόμπρα, Country Director της Sephora, αναφέρθηκε στο "lipstick effect", σύμφωνα με το οποίο σε περιόδους οικονομικής αβεβαιότητας οι καταναλωτές μπορεί να συνεχίζουν να αγοράζουν προϊόντα ομορφιάς, ακόμη κι αν περιορίζουν άλλες

δαπάνες.
Ένα προϊόν περιποίησης μπορεί να λειτουργήσει ως προσιτή πολυτέλεια, προσφέροντας αίσθηση φροντίδας και αυτοπεποίθησης, χωρίς να απαιτείται η επιλογή της ακριβότερης συσκευασίας.
Παράλληλα, η κ. Τόμπρα υπογράμμισε τον ρόλο των content creators στην ανακάλυψη νέων προϊόντων και στη δημιουργία brands. Ωστόσο, η επιρροή τους αποτελεί μόνο ένα στάδιο του αγοραστικού ταξιδιού, καθώς στο κατάστημα οι καταναλωτές αναζητούν επιπλέον πληροφορίες και συγκρίνουν προϊόντα με τη βοήθεια beauty advisors ή ψηφιακών εργαλείων.
Η Τεχνητή Νοημοσύνη δημιουργεί νέα δεδομένα για τα brands. Η κ. Τόμπρα αναφέρθηκε στη συνεργασία που ανακοίνωσε η Sephora στις ΗΠΑ με την Google και το ChatGPT, επισημαίνοντας ότι οι επιχειρήσεις θα χρειαστεί να κερδίσουν την εμπιστοσύνη των AI agents, οι οποίοι αναμένεται να διαδραματίσουν μεγαλύτερο ρόλο στην αναζήτηση και επιλογή προϊόντων.

Η ΠΡΟΚΛΗΣΗ ΤΗΣ ΑΠΛΟΠΟΙΗΣΗΣ ΤΩΝ ΕΠΙΛΟΓΩΝ

Τη σημασία της εύκολης και αξιόπιστης επιλογής ανέδειξε η Εριέττα Τοσίδου, Commercial Director του Skroutz. Όπως εξήγησε, η πλατφόρμα συγκεντρώνει προϊόντα από χιλιάδες retailers, επιδιώκοντας να μετατρέψει την πληθώρα επιλογών σε διευκόλυνση για τον καταναλωτή.
Αυτό επιτυγχάνεται μέσα από αξιολογήσεις, φωτογραφίες, πληροφορίες διαθεσιμότητας, φίλτρα και εξατομικευμένες προτάσεις. Η διαχείριση πληροφοριών για περίπου 13 εκατ. μοναδικούς κωδικούς προϊόντων, ωστόσο, αυξάνει σημαντικά την πολυπλοκότητα και απαιτεί ισχυρές τεχνολογικές και λειτουργικές υποδομές.
Η κ. Τοσίδου αναφέρθηκε επίσης στις δοκιμές υπηρεσιών χρηματοδότησης, στα εργαλεία που μπορούν να διευκολύνουν την ανάπτυξη brands μέσω της πλατφόρμας και στις επενδύσεις σε φυσικές υποδομές. Ειδικότερα, η επέκταση του δικτύου lockers αποτελεί μέρος της προσπάθειας για ταχύτερη παράδοση και καλύτερη εξυπηρέτηση.
Το κοινό συμπέρασμα των παρεμβάσεων είναι ότι η ανταγωνιστικότητα δεν εξαρτάται πλέον αποκλειστικά από το προϊόν και την τιμή. Η εμπιστοσύνη, η ευκολία, η εξατομίκευση και η αξιοποίηση της τεχνολογίας διαμορφώνουν μια ενιαία εμπειρία, από την πρώτη αναζήτηση έως την εξυπηρέτηση μετά την αγορά. Σε ένα περιβάλλον που μεταβάλλεται διαρκώς, η κατανόηση των πραγματικών αναγκών του shopper και η ευελιξία των επιχειρήσεων αποτελούν βασικές προϋποθέσεις για την επόμενη ημέρα του εμπορίου.

Μάριος Δελατόλας
marios@notice.gr

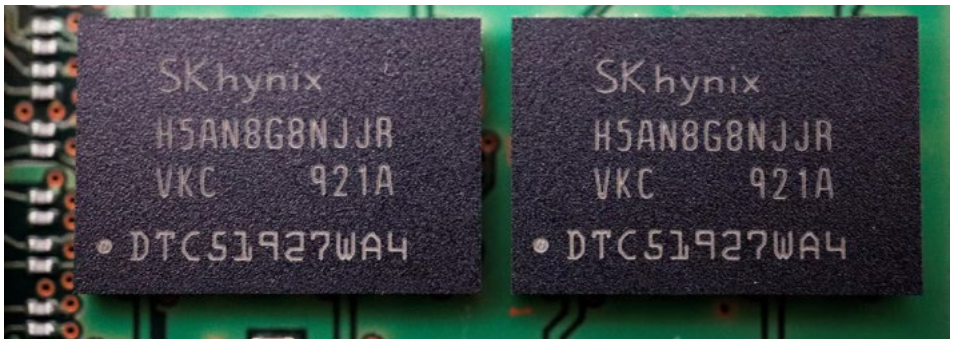
> SAMSUNG - SK HYNIX

ΑΝΑΒΑΘΜΙΖΟΥΝ ΤΑ ΕΡΓΟΣΤΑΣΙΑ ΣΤΗΝ ΚΙΝΑ ΓΙΑ ΝΑ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΟΥΝ ΤΗΝ YMTC

Στην αναβάθμιση των κινεζικών εργοστασίων τους για την παραγωγή προηγμένων chip μνήμης NAND προχωρούν Samsung Electronics και SK Hynix, επιδιώκοντας να ανταποκριθούν στην αυξανόμενη ζήτηση που συνδέεται με την τεχνητή AI και να περιορίσουν την άνοδο της κινεζικής ανταγωνίστριας Yangtze Memory Technologies.
Σύμφωνα με πηγές που επικαλείται το Reuters, οι δύο νοτιοκορεατικοί όμιλοι σχεδιάζουν να εκσυγχρονίσουν τις εγκαταστάσεις τους, παρά τους αμερικανικούς περιορισμούς στις εξαγωγές εξοπλισμού κατασκευής ημιαγωγών. Από το 2022, χρειάζονται ετήσιες άδειες από τις αμερικανικές αρχές για την εγκατάσταση συγκεκριμένου εξοπλισμού στην Κίνα, ενώ το 2025 η Ουάσιγκτον ανακοίνωσε ότι δεν προτίθεται να εγκρίνει αναβαθμίσεις τεχνολογίας ή επεκτάσεις της παραγωγικής δυναμικότητας των εργοστασίων τους.

Η YTMC ΕΝΙΧΣΥΕΙ ΤΗ ΘΕΣΗ ΤΗΣ

Οι περιορισμοί στον εκσυγχρονισμό των εγκαταστάσεων των νοτιοκορεατικών ομίλων έχουν δημιουργήσει περιθώρια ανάπτυξης για την YMTC. Σύμφωνα με την Omdia, η κινεζική εταιρεία κατέκτησε το 38,5% της εγχώριας αγοράς NAND το β' τρίμηνο, έναντι 28% στο σύνολο του 2025, ξεπερνώντας την Samsung.
Το μερίδιο της Samsung υποχώρησε στο 33,5%, από 36%, ενώ της SK Hynix μειώθηκε στο 17%, από 20%. Η YMTC παράγει κυρίως τσιπ 160 και 232 επιπέδων, αλλά φέρεται να κατασκευάζει και περιορισμένες ποσότητες προϊόντων 294 επιπέδων, με σχέδια για μετάβαση σε τεχνολογία άνω των 300 επιπέδων.
Η μνήμη NAND χρησιμοποιείται σε smartphones, υπολογιστές και μονάδες αποθήκευσης SSD, μεταξύ άλλων σε κέντρα δεδομένων που υποστηρίζουν εφαρμογές AI. Η αύξηση των επιπέδων επιτρέπει την αποθήκευση περισσότερων δεδομένων στον ίδιο χώρο και μπορεί να μειώσει το κόστος ανά μονάδα αποθήκευσης. Έτσι, οι δύο νοτιοκορεατικοί όμιλοι καλούνται να διατηρήσουν την τεχνολογική τους ανταγωνιστικότητα, ενώ παράλληλα πρέπει να συμμορφώνονται με τους αμερικανικούς περιορισμούς στην Κίνα.



> ΚΙΝΑ

ΠΑΡΑΓΓΕΛΙΕΣ-ΜΑΜΟΥΘ ΓΙΑ 3 ΕΚΑΤ. ΚΑΡΤΕΣ ΓΡΑΦΙΚΩΝ NVIDIA ΕΝ ΜΕΣΩ ΑΜΕΡΙΚΑΝΙΚΩΝ ΠΕΡΙΟΡΙΣΜΩΝ



Παραγγελίες για περισσότερες από 3 εκατ. κάρτες γραφικών RTX PRO 5500 της Nvidia, συνολικής δυνητικής αξίας άνω των $35 δισ., έχουν υποβάλει οι κινεζικοί τεχνολογικοί όμιλοι ByteDance, Alibaba και Tencent, σύμφωνα με πηγές με γνώση του θέματος.
Η ζήτηση υπερβαίνει σημαντικά την προγραμματισμένη παραγωγή, με την αμερικανική εταιρεία να προειδοποιεί ότι δεν μπορεί να εγγυηθεί την κάλυψη των παραγγελιών.
Η RTX PRO 5500 προορίζεται για επαγγελματικούς σταθμούς εργασίας και αποτελεί ένα από τα ισχυρότερα προϊόντα της Nvidia που παραμένουν διαθέσιμα στην κινεζική αγορά. Η τιμή της ανέρχεται σε περίπου $11.400 ανά κάρτα, ενώ οι συνολικές παραγγελίες από Κινέζους πελάτες ξεπερνούν τα 6 εκατ. τεμάχια. Σύμφωνα με μία από τις πηγές, η Nvidia ενδέχεται να καλύψει μόλις το 5% έως 10% των ζητούμενων ποσοτήτων.

ΟΙ ΑΜΕΡΙΚΑΝΙΚΟΙ ΠΕΡΙΟΡΙΣΜΟΙ ΑΛΛΑΖΟΥΝ ΤΗΝ ΑΓΟΡΑ

Η αυξημένη ζήτηση συνδέεται με τους αυστηρούς αμερικανικούς ελέγχους στις εξαγωγές προηγμένων ημιαγωγών προς την Κίνα. Το chip B300 της Nvidia, που βασίζεται στην αρχιτεκτονική Blackwell, δεν επιτρέπεται να πωλείται σε Κινέζους πελάτες, ενώ οι εξαγωγές του H200 υπόκεινται σε όρους αδειοδότησης.
Οι περιορισμοί έχουν ενισχύσει το ενδιαφέρον για λιγότερο ισχυρές εναλλακτικές, καθώς οι κινεζικές εταιρείες επιταχύνουν την ανάπτυξη εφαρμογών Τεχνητής Νοημοσύνης. Ο Διευθύνων Σύμβουλος της Nvidia, Jensen Huang, έχει δηλώσει ότι οι περιορισμοί περιόρισαν το μερίδιο της εταιρείας στην κινεζική αγορά chip AI για κέντρα δεδομένων από σχεδόν μονοπωλιακό επίπεδο σε ουσιαστικά μηδενικό.
Παράλληλα, το Πεκίνο ενθαρρύνει τη χρήση εγχώριων chip με την Huawei να ενισχύει τη θέση της. Ωστόσο, οι Κινέζοι κατασκευαστές εξακολουθούν να αντιμετωπίζουν δυσκολίες στην πρόσβαση σε εξοπλισμό απαραίτητο για την παραγωγή προηγμένων ημιαγωγών.

Η AI ΕΝΙΣΧΥΕΙ ΤΗ ΖΗΤΗΣΗ

Οι κινεζικοί όμιλοι σχεδιάζουν να αξιοποιήσουν τις RTX PRO 5500 κυρίως για το λεγόμενο AI inference, δηλαδή την εκτέλεση ήδη εκπαιδευμένων μοντέλων που παράγουν απαντήσεις και αποτελέσματα. Η διαδικασία απαιτεί γενικά λιγότερη υπολογιστική ισχύ από την εκπαίδευση μεγάλων μοντέλων.
Η Nvidia αναμένεται να διαθέσει μεγάλο μέρος της παραγωγικής δυναμικότητας της TSMC από το 2027 στη νέα πλατφόρμα Rubin, περιορίζοντας τη διαθεσιμότητα άλλων προϊόντων. Οι πρώτες κάρτες RTX PRO 5500 αναμένονται τον Δεκέμβριο, ενώ οι εμπορικές παραδόσεις προβλέπεται να ξεκινήσουν το πρώτο τρίμηνο του 2027.
Την ίδια στιγμή, η RTX 6000D, προηγούμενη εναλλακτική σχεδιασμένη για συμμόρφωση με τους περιορισμούς, έχει αποσυρθεί από την αγορά, ενώ η τιμή της στην Κίνα έχει διπλασιαστεί, σύμφωνα με πηγή με γνώση του θέματος.
Η εξέλιξη αναδεικνύει τόσο την ισχυρή κινεζική ζήτηση για υπολογιστική ισχύ, όσο και τις δυσκολίες των εταιρειών να εξασφαλίσουν επαρκείς ποσότητες προηγμένου εξοπλισμού υπό το ισχύον καθεστώς περιορισμών.

> WESTNET

ΑΝΑΛΑΜΒΑΝΕΙ ΤΗ ΔΙΑΝΟΜΗ ΤΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ ACER ΣΤΗΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΓΟΡΑ

Τη διανομή των προϊόντων Acer στην Ελλάδα αναλαμβάνει η Westnet, εταιρεία του ομίλου Olympia, προσθέτοντας ακόμη ένα brand τεχνολογίας στο χαρτοφυλάκιο που διαθέτει στο δίκτυο συνεργατών της.
Η εμπορική συνεργασία έχει ήδη ξεκινήσει. Τα πρώτα προϊόντα Acer διατίθενται μέσω της Westnet από τον Οκτώβριο και η γκάμα θα διευρύνεται σταδιακά. Η Acer, με παρουσία σε περισσότερες από 160 χώρες, καλύπτει AI-enabled PCs, επαγγελματικά και καταναλωτικά notebooks, οθόνες, περιφερειακά και λύσεις e-mobility.



Ανδρέας Αθανασόπουλος, Πρόεδρος ΔΣ, Westnet

> MOTOR OIL-HELLENIQ ENERGY

Η PIRAEUS SECURITIES ΑΝΑΘΕΩΡΕΙ ΑΝΟΔΙΚΑ ΤΙΣ ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ, ΧΑΡΗ ΣΤΑ ΥΨΗΛΑ ΠΕΡΙΘΩΡΙΑ ΔΙΥΛΙΣΗΣ

Ακόμη υψηλότερα βάζει τον πήχη για τις μετοχές για τις δύο ελληνικές εταιρείες διύλισης η Piraeus Securities, εκτιμώντας ότι η έλλειψη προσφοράς ντίζελ θα διατηρήσει τα περιθώρια διύλισης σε εξαιρετικά υψηλά επίπεδα και το 2027 και κατ' επέκταση την κερδοφορία του κλάδου.

Παρά τη σημαντική άνοδο που έχουν καταγράψει οι δύο μετοχές, η χρηματιστηριακή αναμένουν επιπλέον άνοδο σε διψήφιο ποσοστό σε σχέση με τις τρέχοντες αποτιμήσεις, δίνοντας τιμές στόχους:

- €22 για την Helleniq Energy
- €81 για την Motor Oil



Γιάννης Βαρδινογιάννης, Motor Oil - Ανδρέας Σιάμισης, Helleniq Energy

HELLENIQ ENERGY

Για την HelleniQ Energy, η Piraeus Securities προβλέπει ότι τα προσαρμοσμένα EBITDA του ομίλου θα προσεγγίσουν τα €2 δισ. το 2026, αυξημένα κατά 77% σε ετήσια βάση, με τη συνεισφορά της διύλισης να ανέρχεται σε περίπου €1,7 δισ. Οι εκτιμήσεις βασίζονται σε μέσο περιθώριο διύλισης €25,5/ βαρέλι για το σύνολο του έτους, έναντι €16,5 το 2025.

Η ισχυρή κερδοφορία αναμένεται να διατηρηθεί και το 2027, με τα προσαρμοσμένα EBITDA της διύλισης να εκτιμώνται σε €1,3 δισ. και του ομίλου σε €1,7 δισ.

Μετά το 2027, η χρηματιστηριακή αναμένει σταδιακή εξομάλυνση των περιθωρίων, τα οποία, ωστόσο, εκτιμά ότι θα παραμείνουν υψηλότερα από τα ιστορικά επίπεδα, καθώς οι περιορισμοί στην προσφορά διυλιστικών προϊόντων αποκτούν διαρθρωτικό χαρακτήρα.

Σε ό,τι αφορά τα καθαρά κέρδη, η χρηματιστηριακή προβλέπει προσαρμοσμένα μεγέθη €1,16 δισ. το 2026, αυξημένα κατά 130% σε ετήσια βάση, ενώ εκτιμά ότι οι ισχυρές ταμειακές ροές θα επιτρέψουν στη διοίκηση να διπλασιάσει το μέρισμα ανά μετοχή στα €1,20, προσφέροντας μερισματική απόδοση περίπου 6%. Στη συνέχεια, το μέρισμα εκτιμάται ότι θα ομαλοποιηθεί στα €0,90-€1,00 ανά μετοχή, με απόδοση της τάξης του 4,5%.

Η Piraeus Securities ενσωματώνει στις προβλέψεις της την αύξηση της εγκατεστημένης ισχύος των ΑΠΕ στις 2 GW, από περίπου 0,86 GW στο τέλος του 2026.

Σε μεσοπρόθεσμο ορίζοντα, εκτιμά ότι τα προσαρμοσμένα EBITDA του ομίλου θα διαμορφωθούν σε περίπου €1,3 δισ. το 2030.

MOTOR OIL

Η χρηματιστηριακή εκτιμά ότι τα προσαρμοσμένα EBITDA του ομίλου Motor Oil θα ανέλθουν σε περίπου €2,1 δισ. το 2026, καταγράφοντας αύξηση 77% σε ετήσια βάση.

Τα προσαρμοσμένα EBITDA της διύλισης αναμένεται να διαμορφωθούν σε περίπου €1,8 δισ., με το περιθώριο διύλισης να εκτιμάται στα €27/βαρέλι, έναντι €12,6 το 2025.

Για το 2027, τα προσαρμοσμένα EBITDA της διύλισης εκτιμώνται σε €1,5 δισ. και του ομίλου σε €1,8 δισ. καθώς η στενότητα στην αγορά ντίζελ αναμένεται να συνεχίσει να στηρίζει τα περιθώρια. Σε βάθος χρόνου, η χρηματιστηριακή προβλέπει υποχώρηση της κερδοφορίας προς πιο κανονικοποιημένα επίπεδα, διατηρώντας ωστόσο την εκτίμηση ότι τα περιθώρια θα παραμείνουν υψηλότερα από τον ιστορικό μέσο όρο. Για το 2030, τοποθετεί τα προσαρμοσμένα EBITDA του ομίλου στα επίπεδα των €1,2 δισ.

Οι ελεύθερες ταμειακές ροές, πριν από τις πληρωμές τόκων, θα ανέλθουν σε €1,45 δισ. το 2026 και θα διαμορφωθούν κατά μέσο όρο στα €800 εκατ. ετησίως την περίοδο 2027-2030. Η ισχυρή κερδοφορία αναμένεται να επιτρέψει την αύξηση του μερίσματος ανά μετοχή στα €3, με εκτιμώμενη απόδοση περίπου 4,3%, προτού αυτό σταθεροποιηθεί στα €2,50, με απόδοση περίπου 3,6%.

Τέλος η Piraeus Securities εκτιμά ότι η Motor Oil θα περάσει σε καθαρή ταμειακή θέση περίπου €1,6 δισ. έως το 2030, η οποία αυξάνεται στα €2,4 δισ. εάν εξαιρεθεί ο δανεισμός που αφορά τη χρηματοδότηση έργων ανανεώσιμων πηγών ενέργειας.

Μάκης Αποστόλου
makis@notice.gr

> EUROBANK EQUITIES

ΓΙΑΤΙ ΕΙΝΑΙ ΤΑΥΡΟΣ ΓΙΑ ΤΗΝ CENERGY - ΟΙ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΣΤΗΝ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΣΕ ΗΠΑ ΚΑΙ ΕΛΛΑΔΑ

Σημαντική αναβάθμιση των προοπτικών της Cenergy Holdings πραγματοποιεί η Eurobank Equities, ανεβάζοντας την τιμή-στόχο για τη μετοχή στα €29,50 από €25,30 προηγουμένως, διατηρώντας τη σύσταση Buy. Η νέα τιμή συνεπάγεται περιθώριο ανόδου 36,2% σε σχέση με το κλείσιμο της μετοχής στις 20 Οκτωβρίου, ενώ μαζί με την εκτιμώμενη μερισματική απόδοση 1,8%, η συνολική δυνητική απόδοση διαμορφώνεται στο 38%.

Η χρηματιστηριακή αναθεωρεί ανοδικά τις προβλέψεις της για τα οικονομικά μεγέθη του ομίλου, με βασικό καταλύτη τον διπλασιασμό της σχεδιαζόμενης παραγωγικής δυναμικότητας στο νέο εργοστάσιο καλωδίων στο Μέριλαντ των ΗΠΑ. Παράλληλα, ενσωματώνει υψηλότερη παραγωγική δυναμικότητα στις ελληνικές εγκαταστάσεις, εκτιμώντας ότι οι επενδύσεις που βρίσκονται σε εξέλιξη δημιουργούν τις προϋποθέσεις για ισχυρή ανάπτυξη τα επόμενα χρόνια.

ΤΟ ΕΡΓΟΣΤΑΣΙΟ ΣΤΙΣ ΗΠΑ

Η σημαντικότερη εξέλιξη αφορά την απόφαση της διοίκησης να διπλασιάσει τη σχεδιαζόμενη δυναμικότητα της αμερικανικής μονάδας, από περίπου 50.000 σε 100.000 τόνους ετησίως.

Η πρώτη φάση αναμένεται να ξεκινήσει την παραγωγή της στο β' εξάμηνο του 2027, ενώ



Αλέξης Αλεξίου, CEO, Cenergy

η πρόσθετη δυναμικότητα της δεύτερης φάσης προβλέπεται να τεθεί σε λειτουργία εντός του 2028.

Ιδιαίτερη σημασία έχει η αναβάθμιση του προϊοντικού μείγματος, καθώς η μονάδα θα επικεντρωθεί περισσότερο σε καλώδια μέσης, υψηλής και υπερυψηλής τάσης, τα οποία χαρακτηρίζονται από υψηλότερη προστιθέμενη αξία.

Σύμφωνα με τις εκτιμήσεις της Eurobank Equities, όταν η μονάδα προσεγγίσει την πλήρη παραγωγική λειτουργία της, θα μπορούσε να συνεισφέρει περισσότερα από $60 εκατ. ετήσιου EBITDA, έναντι $25-$30 εκατ. που προβλέπονταν με βάση τον αρχικό σχεδιασμό. Το 2029 αναμένεται να αποτελέσει την πρώτη πλήρη χρήση κατά την οποία θα συνεισφέρουν και οι δύο φάσεις της επένδυσης.

ΑΥΞΗΣΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Ανοδικά αναθεωρούνται και οι εκτιμήσεις για τις εγκαταστάσεις της Cenergy στην Θήβα και τον Ελαιώνα.

Η ετήσια παραγωγική δυναμικότητα υπολογίζεται πλέον σε περίπου 65.000 τόνους για την Θήβα και 60.000 τόνους για τον Ελαιώνα, έναντι προηγούμενων προβλέψεων για 45.000-50.000 τόνους σε κάθε εγκατάσταση.

Οι αναβαθμίσεις αυτές οδηγούν σε αύξηση των εκτιμήσεων για τα προσαρμοσμένα EBITDA του ομίλου κατά 3% το 2027 και 5% το 2028, ενώ τα προβλεπόμενα καθαρά κέρδη ενισχύονται κατά 2% και 4%, αντίστοιχα.

Οι αναθεωρήσεις προέρχονται αποκλειστικά από τον κλάδο καλωδίων, καθώς οι προβλέψεις για τους χαλυβδοσωλήνες παραμένουν αμετάβλητες. Η χρηματιστηριακή επισημαίνει ότι η αυξανόμενη ζήτηση για ηλεκτρικές διασυνδέσεις και επενδύσεις στα δίκτυα μεταφοράς ενέργειας, τόσο στην Ευρώπη όσο και στις ΗΠΑ, ενισχύει τη μακροπρόθεσμη ορατότητα των εσόδων.

Νίκος Ταμπακόπουλος
nicolas@notice.gr

> ΟΜΙΛΟΣ ΚΑΡΑΤΖΗ

ΤΑ ΣΧΕΔΙΑ ΓΙΑ ΕΙΣΟΔΟ ΣΤΗΝ ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΥΓΕΙΑ ΜΕ ΜΟΝΑΔΕΣ ΗΜΕΡΗΣΙΑΣ ΝΟΣΗΛΕΙΑΣ

Τα πρώτα βήματα για είσοδο στην ιδιωτική υγεία, μέσα από δύο πρόσφατες εταιρικές κινήσεις, κάνει ο όμιλος Καράτζη, που δραστηριοποιείται στα πλαστικά δίχτυα, τον τουρισμό και την ενέργεια.

ΝΕΑ ΘΥΓΑΤΡΙΚΗ ΓΙΑ ΚΛΙΝΙΚΕΣ

Στις 19 Οκτωβρίου ιδρύθηκε στο Ηράκλειο η θυγατρική "Karatzis Clinics", με μοναδικό μέτοχο τη μητρική "Καράτζης Βιομηχανικές και Ξενοδοχειακές Επιχειρήσεις Α.Ε." και αρχικό μετοχικό κεφάλαιο €5.000. Σύμφωνα με το καταστατικό, κύριος σκοπός της είναι η δημιουργία Μονάδων Ημερήσιας Νοσηλείας (Μ.Η.Ν.), με έμφαση στην ογκολογία και σε εξειδικευμένες ιατρικές υπηρεσίες.

ΕΝΙΑΙΑ ΤΑΥΤΟΤΗΤΑ

Παράλληλα, η υφιστάμενη θυγατρική "Karpa Medical" μετονομάστηκε σε "Karatzi Health". Έτσι οι δραστηριότητες υγείας του ομίλου συγκεντρώνονται κάτω από ενιαία ταυτότητα.

Η δευτεροβάθμια περίθαλψη απαιτεί αυστηρές αδειοδοτήσεις, ιατρική τεχνογνωσία και σημαντικά κεφάλαια, που διαφέρουν από όσα χρειάζονται οι μέχρι σήμερα δραστηριότητες του ομίλου. Η διοίκηση δεν έχει ανακοινώσει ακόμα το ύψος της επένδυσης, ούτε χρονοδιάγραμμα για τις κλινικές.



Αντώνης Καράτζης, Πρόεδρος & CEO, όμιλος Καράτζη

> LNG ΣΤΗΝ ΣΕΡΒΙΑ

ΤΟ MEGA PROJECT ΠΟΥ ΣΥΝΔΕΕΙ ΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΜΕ ΤΟ ΒΕΛΙΓΡΑΔΙ

Η Σερβία σχεδιάζει ένα project €153 εκατ. για αγωγό μήκους 145 χιλιομέτρων, για πρόσβαση σε LNG μέσω Ελλάδας και Βόρειας Μακεδονίας. Στόχος είναι να ολοκληρωθεί το α΄ τρίμηνο του 2028, προσφέροντας δυναμικότητα 1,5 δισ. κυβικών μέτρων ετησίως. Ο κρίσιμος συνδετικός κρίκος είναι η διασύνδεση Ελλάδας–Βόρειας Μακεδονίας. Το ελληνικό έργο του ΔΕΣΦΑ, ύψους €92 εκατ. και μήκους 57 χιλιομέτρων, προγραμματίζεται να λειτουργήσει το 2027, ανοίγοντας πρόσθετη διέξοδο για φορτία από Ρεβυθούσα και Αλεξανδρούπολη. Το "ελληνικό LNG" περιγράφει την πύλη εισόδου, όχι την προέλευση του καυσίμου. Πρόκειται για την ευκαιρία να πουλάει η χώρα μας πρόσβαση, μεταφορά και ενεργειακή ασφάλεια στη βαλκανική ενδοχώρα.

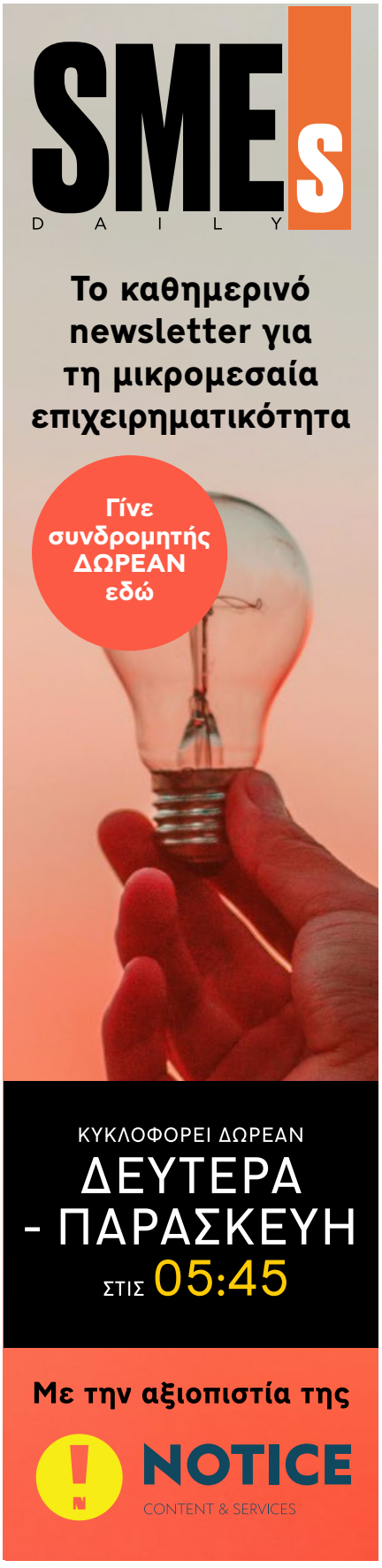
Ο ΑΓΩΓΟΣ

Ο αγωγός θα συνδέεται:

- Μέσω Βόρειας Μακεδονίας: Ο υπό κατασκευή αγωγός Ελλάδας–Βόρειας Μακεδονίας θα επεκταθεί με τη νέα διασύνδεση Βόρειας Μακεδονίας–Σερβίας, η οποία βρίσκεται σε φάση έναρξης κατασκευής. Το συγκεκριμένο δίκτυο αναμένεται να ολοκληρωθεί πλήρως έως το 2028
- Μέσω Βουλγαρίας: Η Σερβία είναι ήδη συνδεδεμένη με τον ελληνοβουλγαρικό αγωγό (IGB) μέσω του διασυνδετήριου αγωγού Σερβίας–Βουλγαρίας, ο οποίος βρίσκεται σε λειτουργία και μεταφέρει αέριο από ελληνικούς τερματικούς σταθμούς (όπως η Αλεξανδρούπολη). Οι υποδομές αυτές υποστηρίζονται ενεργά από τις πρόσφατες τετραμερείς υπουργικές συνόδους (Ελλάδας, Σερβίας, Βουλγαρίας, Βόρειας Μακεδονίας), με στόχο την πλήρη απεξάρτηση της περιοχής από το ρωσικό φυσικό αέριο

Νίκος Ταμπακόπουλος
nicolas@notice.gr





> NETFLIX

ΣΤΑ $51,1 ΔΙΣ. Ο ΣΤΟΧΟΣ ΓΙΑ ΤΑ ΦΕΤΙΝΑ ΕΣΟΔΑ – ΜΕΙΩΝΕΙ ΤΗΝ ΠΡΟΒΛΕΨΗ ΓΙΑ ΤΙΣ ΔΙΑΦΗΜΙΣΕΙΣ

Καλύτερες των εκτιμήσεων ήταν οι επιδόσεις της Netflix στο γ' τρίμηνο του 2026, ωστόσο η αναθεώρηση προς τα κάτω των προβλέψεων για τα διαφημιστικά έσοδα και η συγκρατημένη εκτίμηση για τον ετήσιο κύκλο εργασιών προβλημάτισαν την αγορά.

DATA Γ' Τρίμηνο (σε $δισ.)

Έσοδα	Λειτουργικά κέρδη	Καθαρά κέρδη
2026: 12,87	2026: 4,45	2026: 3,66
2025: 11,51	2025: 3,24	2025: 2,54

Τα έσοδα ενισχύθηκαν σε ετήσια βάση, υποστηριζόμενα από την αύξηση των συνδρομητών και τις ανατιμήσεις των πακέτων τον Μάρτιο.

ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ

Για το δ' τρίμηνο η Netflix προβλέπει αύξηση εσόδων άνω του 11%, στα $13,44 δισ. Για το σύνολο του 2026, τοποθετεί πλέον τον κύκλο εργασιών στα $51,1 δισ., αυξημένο κατά 13% σε ετήσια βάση.



Ted Sarandos, Co-CEO, Netflix

Η εταιρεία αντιμετωπίζει εντεινόμενο ανταγωνισμό, ιδιαίτερα από το YouTube, ενώ οι επενδυτές παρακολουθούν την πορεία των ωρών θέασης και τις πρόσφατες διοικητικές αλλαγές.

ΠΕΡΙΚΟΠΕΣ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ ΚΑΙ ΑΛΛΑΓΕΣ ΣΤΟ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟ

Η Netflix ανακοίνωσε περικοπές περίπου 1.000 θέσεων εργασίας, που αντιστοιχούν στο 6% του προσωπικού της, ενώ η Bela Bajaria αποχωρεί από τη θέση της επικεφαλής περιεχομένου. Τη διαδέχεται ο πρώην επικεφαλής της Disney, Peter Rice.

Οι περικοπές αναμένεται να επιβαρύνουν το λειτουργικό περιθώριο κέρδους του δ' τριμήνου κατά περίπου 1,2 ποσοστιαίες μονάδες.

Η στρατηγική της εταιρείας επικεντρώνεται στην ενίσχυση της αξίας για τους συνδρομητές, στη βελτίωση της υπηρεσίας μέσω τεχνολογίας και στην αποτελεσματικότερη εμπορική αξιοποίηση του περιεχομένου.

ΧΑΜΗΛΟΤΕΡΕΣ ΟΙ ΠΡΟΣΔΟΚΙΕΣ ΓΙΑ ΔΙΑΦΗΜΙΣΕΙΣ

Σημαντική εστίαση της αγοράς αποτελεί η διαφημιστική δραστηριότητα. Η Netflix αναθεώρησε την πρόβλεψη για τα διαφημιστικά έσοδα του 2026 στα $2,7 δισ., από περίπου $3 δισ. προηγουμένως, επικαλούμενη βραδύτερη ανάπτυξη ορισμένων δυνατοτήτων των διαφημιστικών προϊόντων της.

• Debrief •

ΜΠΟΡΩ ΝΑ ΕΧΩ ΛΙΓΟ ΤΟΝ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟ; ΝΑΙ, ΜΙΣΟ ΛΕΠΤΑΚΙ ΕΡΧΕΤΑΙ

Το χθεσινό Editorial τα... εξήγησε ωραία για την Γαλλία. Ας μου επιτραπεί να πιάσω το νήμα εκεί που το άφησε και να το πάω λίγο παρακάτω.

Αφορμή η αναθεώρηση προς τα κάτω των ετήσιων προβλέψεών της Carrefour για την κερδοφορία, καθώς οι αναταραχές στην Γαλλία, οι λεηλασίες και οι περιορισμοί στην κυκλοφορία, αυξάνουν το λειτουργικό κόστος και διαταράσσουν τη δραστηριότητα των καταστημάτων της. Επίσης περιόρισε την πρόβλεψή της για τις επενδύσεις. Θα διαβάσετε αναλυτικά στο σημερινό FnB Daily.

Δεν ξέρουμε πώς θα αντιμετωπίσει την κατάσταση η Carrefour, αλλά γενικά οι εταιρείες θέλουν να έχουν... κέρδη. Ξέρουμε, υπάρχει η αντίληψη ότι οι εταιρείες είναι "κακές", αλλά τί να κάνουμε είναι αυτές που είναι, λειτουργούν όπως λειτουργούν, και, έκπληξη, έχουν εργαζόμενους, δηλαδή εμάς. Συνήθως, λοιπόν, όταν δεν έχουν κέρδη λαμβάνουν μέτρα για να ξαναέχουν κέρδη. Άσχετα αν πρόκειται για την Carrefour ή την... Paliouris Space Industry, μια εταιρεία δεν μπορεί να λειτουργήσει χωρίς κέρδη. Και αυτό γιατί δεν έχει πρόσβαση στα κρατικά ταμεία.

Κάποιοι, πολλοί ή λίγοι δεν έχει τόση σημασία, έχουν την εντύπωση πως όταν μια μεγάλη εταιρεία πιέζεται, αυτό είναι κάτι καλό. Η στήλη σήμερα θα αποκαλύψει – σε παγκόσμια πρώτη – ότι δεν πάει έτσι. Όπως προαναφέραμε, οι εταιρείες όταν πλήττονται τα κέρδη τους, παίρνουν μέτρα. Ας πούμε η Carrefour ήδη ανακοίνωσε λιγότερες επενδύσεις.

Τί σημαίνει αυτό; Ίσως ότι ο πατέρας του πιτσιρικά που κατέβασε την βιτρίνα, και είναι προμηθευτής της εταιρείας, θα πάρει μικρότερη παραγγελία φέτος. Δηλαδή ότι ο λογαριασμός της καταστροφής θα έρθει ούτως ή άλλως σπίτι του.

Πέρα από την σκωπτική διάθεση του σημερινού κειμένου, πρέπει να συνενοηθούμε. Έχουμε γράψει πολλές φορές ότι οι ελίτ, όλων των ειδών, ζούνε στον κόσμο τους. Νομίζουν ότι επειδή τα πράγματα πάνε καλά για αυτές, πάνε καλά γενικώς. Λάθος εντύπωση, με δυνητικά καταστροφικές συνέπειες. Από την άλλη, να παραδεχτούμε επίσης ότι δεν γίνεται να παράγεται χρήμα χωρίς αυτούς που το δημιουργούν. Αν υπάρχει η εντύπωση ότι καταργώντας τους, απλά θα καρπωθούμε οι υπόλοιποι το χρήμα τους, δεν πρόκειται. Το μόνο που θα λάβουμε είναι ο λογαριασμός.

Γιάννης Παλιούρης
giannis@notice.gr

> SOFTWEB

ΑΥΞΗΣΗ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ ΕΩΣ €1,56 ΕΚΑΤ. ΜΕ ΤΙΜΗ ΔΙΑΘΕΣΗΣ €2,60 ΑΝΑ ΜΕΤΟΧΗ



Χάρης Δημητρακόπουλος, CEO, Softweb

Έως €1,56 εκατ. ευρώ θα αντλήσει η Softweb με αύξηση μετοχικού κεφαλαίου σε μετρητά, που ενέκρινε η γενική συνέλευση των μετόχων της. Προτεραιότητα έχουν οι υφιστάμενοι μέτοχοι.

- Νέες μετοχές: έως 599.346
- Αναλογία: 1 νέα μετοχή για κάθε 10 που κατέχει ο μέτοχος
- Τιμή διάθεσης: €2,60 ανά μετοχή
- Ονομαστική αξία: €0,12 ανά μετοχή
- Συνολικά κεφάλαια: έως €1.558.299,60 πριν από τα έξοδα

Η εταιρεία σημειώνει ότι η τιμή διάθεσης μπορεί να είναι υψηλότερη από τη χρηματιστηριακή τιμή τη στιγμή που θα αποκοπεί το δικαίωμα προτίμησης.

Όσοι μέτοχοι ασκήσουν όλα τα δικαιώματά τους μπορούν να ζητήσουν και επιπλέον μετοχές από όσες μείνουν αδιάθετες, με αναλογική κατανομή αν οι αιτήσεις είναι περισσότερες.

Business Maker

MALLS: ΕΡΧΟΝΤΑΙ ΠΑΝΩ ΑΠΟ 120.000 ΝΕΑ ΤΕΤΡΑΓΩΝΙΚΑ ΣΤΟ ΕΛΛΗΝΙΚΟ

Τα εμπορικά κέντρα διεκδικούν μεγαλύτερο κομμάτι της ελληνικής αγοράς, με το Ελληνικό να συγκεντρώνει τις μεγαλύτερες νέες προσθήκες. Σύμφωνα με την έρευνα της PwC, η επιφάνεια των κορυφαίων malls προβλέπεται να φτάσει τα 610.000 τετραγωνικά μέτρα το 2028, από 490.000 το 2025 και 390.000 το 2022.

Η μεταβολή αποκτά ενδιαφέρον επειδή η συνολική επιφάνεια του λιανεμπορίου παραμένει σχεδόν σταθερή. Από 15,39 εκατ. τετραγωνικά μέτρα το 2025 προβλέπεται να διαμορφωθεί σε 15,47 εκατ. το 2028. Συνεπώς, τα malls αυξάνουν την παρουσία τους μέσα σε μια αγορά που συνολικά διευρύνεται ελάχιστα.

Το περιθώριο ανάπτυξης φαίνεται και στη σύγκριση με την Ευρώπη. Η μελέτη καταγράφει στην Ελλάδα 59 τετραγωνικά μέτρα εκμισθώσιμης επιφάνειας εμπορικών κέντρων ανά 1.000 κατοίκους, έναντι ευρωπαϊκού μέσου όρου 263 τετραγωνικών. Η απόσταση εξηγεί γιατί οι νέες αναπτύξεις προσελκύουν ενδιαφέρον.

Η PwC αποτυπώνει έναν συγκεντρωμένο χάρτη. Στην καταγραφή 17 μεγάλων εμπορικών κέντρων και εμπορικών πάρκων, που περιλαμβάνει και δύο υπό ανάπτυξη έργα, εννέα βρίσκονται στην Αθήνα, πέντε στην Θεσσαλονίκη, δύο στην Λάρισα και ένα στα Ιωάννινα. Στο υφιστάμενο απόθεμα ξεχωρίζουν το The Mall Athens με 61.000 τετραγωνικά μέτρα, το Smart Park με 50.600, το Golden Hall με 50.100 και το Mediterranean Cosmos με 46.700.

Οι δύο νέες αναπτύξεις στο Ελληνικό αναμένεται, σύμφωνα με τη μελέτη, να προσθέσουν πάνω από 120.000 τετραγωνικά μέτρα εκμισθώσιμης επιφάνειας. Η επέκταση συνοδεύεται από αλλαγή στη λειτουργία τους. Όπως επισημαίνει η PwC, τα εμπορικά κέντρα συνδυάζουν αγορές, εστίαση, ψυχαγωγία και εκδηλώσεις, επιδιώκοντας περισσότερους επισκέπτες και μεγαλύτερη διάρκεια παραμονής. Για τις αλυσίδες και τους επενδυτές, η εξέλιξη ανοίγει νέες επιλογές εγκατάστασης και συνεργασιών. Δεν πρόκειται, ωστόσο, για ομοιόμορφη επέκταση σε όλη τη χώρα. Η προσφορά παραμένει συγκεντρωμένη κυρίως στα δύο μεγάλα αστικά κέντρα, ενώ η επόμενη αύξηση των χώρων συνδέεται σε μεγάλο βαθμό με τα έργα του Ελληνικού, ενισχύοντας τη θέση της Αθήνας στον χάρτη του οργανωμένου λιανεμπορίου.

ΠΟΣΟ ΕΠΗΡΕΑΖΕΙ Η ΓΑΛΛΙΚΗ ΚΡΙΣΗ ΤΗ ΔΙΑΘΕΣΗ ΓΙΑ ΝΕΑ ΔΑΝΕΙΑ

Καθησυχαστικές εμφανίζονται κορυφαίες τραπεζικές πηγές για τις επιπτώσεις που μπορεί να έχει στις ελληνικές τράπεζες η αναταραχή στα γαλλικά ομόλογα και η άνοδος του κόστους δανεισμού στην Ευρωζώνη. Παρότι οι εξελίξεις ξυπνούν μνήμες από την κρίση χρέους πριν από δεκαπέντε χρόνια, οι ίδιες πηγές δεν συμμερίζονται τους φόβους για επανάληψή της.

"Μην πανικοβάλλεστε", είναι η χαρακτηριστική προτροπή τους. Στο ερώτημα πόσο κινδυνεύουν οι ελληνικές τράπεζες, η απάντησή τους είναι κατηγορηματική: "Δεν κινδυνεύουν". Όπως υποστηρίζουν, οι τράπεζες είναι σήμερα καλύτερα προετοιμασμένες να αντιμετωπίσουν αναταράξεις. Οι ίδιες πηγές αναγνωρίζουν ότι η αγορά εμφανίζεται "λίγο μουδιασμένη", χωρίς όμως να αποδίδουν αυτή την εικόνα σε κάποιον έκτακτο παράγοντα. Τη συνδέουν περισσότερο με την εποχιακή κόπωση που ακολουθεί το καλοκαίρι και διαρκεί μέχρι να αρχίσει η προετοιμασία για την εορταστική περίοδο. "Δεν υπάρχει μεγάλη ζήτηση, αλλά είναι αναμενόμενο", σημειώνουν, περιγράφοντας μια υποτονική δραστηριότητα που, κατά την εκτίμησή τους, δεν δικαιολογεί ανησυχία.

Διαχωρίζουν, έτσι, τη σημερινή εικόνα της αγοράς από τον προβληματισμό για τις εξελίξεις στο ευρωπαϊκό κόστος χρήματος. Η στάση τους απέναντι στην αναταραχή παραμένει ψύχραιμη: Παρακολουθούν τις εξελίξεις, αλλά δεν βλέπουν λόγο να αντιμετωπίζονται ως προάγγελος μιας νέας κρίσης για το ελληνικό τραπεζικό σύστημα.

> ΑΗΕΡΑ

ΘΑ ΤΙΜΗΣΕΙ ΤΟΝ Ν. ΜΠΟΡΝΟΖΗ ΤΗΣ CAPITAL LINK

Τον ιδρυτή και Πρόεδρο της Capital Link, Ν. Μπορνόζη, θα τιμήσει το AHEPA Delphi Chapter 25 στο γκαλά για τα δέκα χρόνια λειτουργίας του. Η διάκριση αναγνωρίζει τη δουλειά του στη σύνδεση της ελληνικής επιχειρηματικής και ναυτιλιακής κοινότητας με τις διεθνείς κεφαλαιαγορές. Το Delphi Gala θα γίνει την Παρασκευή 30 Οκτωβρίου στο Tribeca 360 στο Μανχάταν. Τη διάκριση θα απονείμουν ο Μάρκος Κ. Μαρινάκης, πρόεδρος και CEO της Marinakis Chartering, και ο Νικόλαος Π. Τσάκος, ιδρυτής και CEO της TEN Ltd. και πρώην Πρόεδρος της INTERTANKO (2014-2018). Η βραδιά σηματοδοτεί τη δεκαετία ανάπτυξης του δικτύου Delphi στο Μανχάταν και θα στηρίξει το φιλανθρωπικό έργο του τμήματος.



Νικόλας Μπορνόζης, Πρόεδρος, Capital Link

Business Insight

ΓΙΑΤΙ ΣΩΚΡΑΤΗΣ ΚΑΙ ΕΛΕΝΗ ΚΟΚΚΑΛΗ ΕΔΩΣΑΝ €662 ΧΙΛ. ΓΙΑ 223.969 ΜΕΤΟΧΕΣ ΤΗΣ INTRACOM HOLDINGS

Ειδικότερα, σύμφωνα με όσα ανακοινώθηκαν (στην σχετική υπηρεσία του Euronext Athens) στη συνεδρίαση της Δευτέρας **ο μεν Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος του ομίλου αγόρασε 163.969 μετοχές έναντι €486.774,77, η δε σύζυγος του άλλες 60.000 έναντι €175.872.**

Σύμφωνα με υψηλόβαθμο στέλεχος του ομίλου, σε σχετικό ερώτημα μας, απάντησε ότι ο Πρόεδρος **συνηθίζει να αγοράζει μετοχές της εταιρείας, οσάκις η τιμή υποχωρεί χαμηλότερα συγκεκριμένης τιμής που ο ίδιος θεωρεί αδικαιολόγητα (υποτιμημένη).**

Όντως, ο επικεφαλής της Intracom Holdings είχε προβεί σε ανάλογη κίνηση, περίπου ένα χρόνο πριν, πλην όμως η συγκυρία είναι εντελώς διαφορετική. Και για έναν πιο ενδελεχή αναλυτή του ισολογισμού της εισηγμένης θα διαπιστώσει τα εξής, τα οποία και παρατίθενται: **συνολικό ενεργητικό €592,5 εκατ., ίδια κεφάλαια €437,5 εκατ. (σε ενοποιημένο/ομιλικό), ταμειακά διαθέσιμα και χρηματοοικονομικά στοιχεία αποτιμώμενα σε εύλογες αξίες €280,8 εκατ.** Με χρηματιστηριακή αξία στα €259,9 εκατ. (τιμή κλεισίματος Τετάρτης 21/10) προκύπτει διαφορά €20,9 εκατ. (!), δηλαδή μόνο το ταμείο υπερκαλύπτει κατά το συγκεκριμένο ποσό την αποτίμηση. Αυτή είναι η κατ' αρχήν στρέβλωση που βλέπει και ένας... πρωτοετής του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών. Η δεύτερη, επίσης εμφανής, αφορά τη **συμμετοχή που πρόκειται να αποκτήσει η Intracom Holdings στο μετοχικό κεφάλαιο της CrediaBank,** με τη σχετική διαδικασία να προχωρά άμεσα. Πράγματι, αύριο (Παρασκευή 23 Οκτωβρίου) διεξάγονται οι Γενικές Συνελεύσεις των Ευρώπης Holdings και CrediaBank όπου θα εγκριθεί (και τύποις) η συγχώνευση μέσω απορρόφησης της πρώτης από τη δεύτερη. Συναλλαγή που ως αποτέλεσμα θα έχει την **απόκτηση 82,92 εκατ. μετοχών της τράπεζας από την συμμετοχών. Από την Παρασκευή, η Intracom Holdings καθίσταται μέτοχος μειοψηφίας της CrediaBank με ποσοστό 3,76%** του μετοχικού κεφαλαίου. Βάσει του χθεσινού κλεισίματος της μετοχής της CrediaBank στα €0,969 (υψηλό ημέρας) με άνοδο 4,87% και συναλλαγές 3,77 εκατ. μετοχές, η τράπεζα αποτιμάται στο €1,933 δισ. Δηλαδή **η (επικείμενη) συμμετοχή της Intracom Holdings σε τρέχουσα τιμή αντιστοιχεί σε περίπου €71,5 εκατ.** Παράλληλα θα μπουν στο ταμείο άλλα €17,8 εκατ., συνολικά περί τα €83,9 εκατ. Μόνο από την συναλλαγή μέσω Ευρώπη Holdings.

Ωστόσο, στην περίπτωση που ο... πρωτοετής φοιτητής προχωρήσει στα ενδότερα του ισολογισμού, και δη στις συμμετοχές θα δει πως **μετά την αποεπένδυση από το μ.κ. της Aktor (απέφερε €74,8 εκατ. το 2025) η διοίκηση διευρύνει σταδιακά τις δραστηριότητές της** από τον κλάδο χρηματοοικονομικών υπηρεσιών μέχρι τα ακίνητα, τον τουρισμό και την τεχνολογία.

Ενδεικτικές συμμετοχές σε:

- **συνεργασία με την Ten Brinke** σε έργο €100 εκατ. στο Ελληνικό
- **από κοινού με την πλευρά Λασκαρίδη** στο project VORIA επένδυση €380 εκατ. που προορίζεται να λειτουργήσει Μάϊο 2028
- **συμμετοχή στο Athens Beach Club** (μέσω της Intracom Ventures) κ.λ.π

Όμως, η εισηγμένη χαρακτηρίζεται από τη διαχρονική παθογένεια των Συμμετοχών/Holdings, είναι σε διαπραγμάτευση συνήθως με discount έναντι της καθαρής τους αξίας. Οι λόγοι; Η πολυπλοκότητα της δομής, η εξάρτηση των κερδών από αποτιμήσεις και ο έλεγχος από βασικό μέτοχο. Η Intracom Holdings συγκεντρώνει και τα τρία.

Επί της ουσίας: **μία εταιρεία/όμιλος συμμετοχών στη χρηματιστηριακή αξία των €259,9 εκατ., με ίδια κεφάλαια €437,5 εκατ. και σχεδόν μηδενικό δανεισμό.** Άρα; Υποτιμημένη ή υπερτιμημένη; Μάλλον το πρώτο κρίνοντας από τις σημαντικές αγορές των Σωκράτη και Ελένης Κόκκαλη, προφανώς διακρίνοντας αυτό που δεν βλέπει η κοινότητα.

BnSECRET

1/ CHEVRON: ΞΕΚΙΝΟΥΝ ΟΙ ΕΡΕΥΝΕΣ ΝΟΤΙΑ ΤΗΣ ΚΡΗΤΗΣ ΚΟΝΤΡΑ ΣΤΟ ΤΟΥΡΚΟΛΙΒΥΚΟ

Έως τέλος του έτους θα πραγματοποιηθούν οι σεισμικές έρευνες νότια της Κρήτης από την Chevron. Αυτό έχει διαμηνύσει αρμοδίως ο αμερικανικός κολοσσός κόντρα στην κύρωση του παράνομου τουρκολιβυκού μνημονίου από την Βουλή της Λιβύης. Στην ουσία πρόκειται για κατάργηση στην πράξη του παράνομου μνημονίου, ενώ εντός του 2027 αναμένεται να υπάρξει και ερευνητική γεώτρηση. Αυτός τουλάχιστον είναι ο αρχικός σχεδιασμός...

2/ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΓΡΑΜΜΗ ΣΤΟΥΣ ΝΕΟΥΣ ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΚΑΝΟΝΙΣΜΟΥΣ ΓΙΑ ΤΗ ΝΑΥΤΙΛΙΑ

Μεγάλη επιτυχία της Ελλάδας πρέπει να θεωρείται η στροφή 180 μοιρών, που πραγματοποίησε ο Γενικός Γραμματέας του διεθνούς ναυτιλιακού οργανισμού, που λίγες εβδομάδες πριν την τελική ψηφοφορία για το πλαίσιο μετάβασης της ποντοπόρου ναυτιλίας για μηδενικές εκπομπές άνθρακα, σε συζητήσεις του στην Σαγκάη έχει αρχίσει να προετοιμάζει το έδαφος για συμπερίληψη του υγροποιημένου φυσικού αερίου ως μεταβατικό καύσιμο. Κάτι, που στο αρχικό σχέδιο, το οποίο ναυάγησε πέρυσι παταγωδώς κατόπιν πιέσεων των Ηνωμένων Πολιτειών αλλά και της Ελλάδας, η οποία έσπασε το ευρωπαϊκό μπλοκ, δεν υπήρχε. Θα μου πείτε τί μας νοιάζει εμάς; Μας νοιάζει στο βαθμό που ένας πολύ μεγάλος αριθμός Ελλήνων επιχειρηματιών της ναυτιλίας έχει επενδύσει σε αυτό το καύσιμο και σε διαφορετική περίπτωση θα χάνονταν δισεκατομμύρια. Με ό,τι αυτό σημαίνει για τις άλλες επενδύσεις τους στην Ελλάδα. Και για να πούμε τα πράγματα με το όνομά τους, δεν υπάρχει ακόμα πράσινο καύσιμο, ούτε μηχανές που θα μπορούσαν να κάψουν κάποιο από τα πράσινα καύσιμα, τα οποία παίζουν στον δημόσιο διάλογο. Η γραμμή είναι καθαρά ελληνική και απ' ό,τι φαίνεται περνάει σε παγκόσμιο επίπεδο. Με τη στήριξη της Ουάσινγκτον, βεβαίως βεβαίως...

Editorial

Προμηθευτής, ο πιο υπομονετικός τραπεζίτης της χώρας

Υπάρχει στην ελληνική οικονομία ένα πιστωτικό ίδρυμα, που δεν εμφανίζεται σε κανέναν ισολογισμό. Δεν έχει καταστήματα, δεν χρεώνει προμήθειες, δεν ζητά εξασφαλίσεις. Λέγεται, "θα σε πληρώσω τον άλλο μήνα" και λειτουργεί σε κάθε λογιστήριο, από την Ορεστιάδα ως τα Χανιά.

Σύμφωνα με πρόσφατα στοιχεία, δύο στις τρεις καθυστερήσεις πληρωμών μεταξύ επιχειρήσεων οφείλονται σε προβλήματα ρευστότητας του πελάτη. Απλώς τα χρήματα δεν είναι εκεί όταν λήγει το τιμολόγιο. Κι όταν οι τράπεζες δανείζουν περίπου €70 για κάθε €100 που έχουν σε καταθέσεις, το κενό το καλύπτει κάποιος άλλος: Ο προμηθευτής.

Η ιστορία δεν είναι ούτε καινούρια ούτε αποκλειστικά ελληνική. Η εμπορική πίστωση υπάρχει από τότε που υπάρχει εμπόριο και, σε λογικά όρια, είναι ένδειξη εμπιστοσύνης. Το πρόβλημα αρχίζει όταν από εργαλείο γίνεται υποκατάστατο. Τότε η μικρή επιχείρηση χρηματοδοτεί τη μεγαλύτερη, ο τεχνίτης τον κατασκευαστή, και όλοι μαζί κοιτάζουν το ίδιο ημερολόγιο με την ίδια αγωνία.

Η καλή είδηση είναι ότι πρόκειται για πρόβλημα με λύσεις, και μάλιστα όχι ακριβές. Η ηλεκτρονική τιμολόγηση, που μπαίνει σταδιακά στη ζωή όλων των επιχειρήσεων, κάνει την καθυστέρηση ορατή και μετρήσιμη. Το factoring και η χρηματοδότηση απαιτήσεων, που κάποτε θεωρούνταν υπόθεση των μεγάλων, γίνονται πιο προσβάσιμα. Και ο ανταγωνισμός στον δανεισμό, με μικρότερες τράπεζες και fintech να διεκδικούν μερίδιο, σπρώχνει τη ρευστότητα εκεί που πραγματικά χρειάζεται.

Μένει όμως κάτι που δεν νομοθετείται: Η κουλτούρα. Στην Ελλάδα η έγκαιρη πληρωμή αντιμετωπίζεται συχνά ως ευγένεια, όχι ως υποχρέωση (μη συζητήσουμε για την τραγική ιστορία των ανοιχτών υπολοίπων). Μια επιχείρηση που πληρώνει στην ώρα της δεν κάνει χάρη σε κανέναν. Επενδύει στην αξιοπιστία της, που είναι το φθηνότερο κεφάλαιο που θα αποκτήσει ποτέ. Και, ας μην το ξεχνάμε, κάθε συνέπεια σήμερα είναι καλύτερος όρος πληρωμής αύριο.

Η οικονομία μεγαλώνει, οι επενδύσεις έρχονται, οι προοπτικές είναι καλύτερες από όσο ήταν εδώ και χρόνια. Θα ήταν κρίμα όλα αυτά να στηρίζονται σε τιμολόγια, που περιμένουν υπομονετικά σε ένα συρτάρι.

Απλά πράγματα.

Νεκτάριος Β. Νώτης
nectarios@notice.gr

BNB DAILY
ΤΟ ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΟ ΨΗΦΙΑΚΟ NEWSLETTER ΓΙΑ ΤΟΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΚΛΑΔΟ
Τιμή συνδρομής: 300€ + Φ.Π.Α./έτος

TÜV AUSTRIA ISO 27001:2013 No: 20201210005985
TÜV AUSTRIA ISO 22301:2019 No: 20000210005984

NOTICE CONTENT & SERVICES
Βαλαωρίτου 9, 106 71 Κολωνάκι, Τ. 210 3634061

Εκδότης - Διευθυντής: Νεκτάριος Β. Νώτης | **Διευθυντής Σύνταξης:** Μάκης Αποστόλου | **Αρχισυντάκτης:** Γιάννης Παλιούρης | **Sales Executive:** Ιφιγένεια Καραντώνη | **Project Director:** Μαρία Σταμένη
Συνδρομές - Διεύθυνση Λειτουργίας: Σύλια Τσιρτσίκου | **Executive Assistant** Λίνα Κοντοβάιου | **Digital Art Director:** ArDiDesign | **Τεχνική Υποστήριξη:** Θανάσης Βιρβίλης
Πληροφορίες - Συνδρομές: sylia@notice.gr, **Δελτία τύπου:** media@notice.gr