

**> M. BAILLY (ACCOR)**

Φέρνει το νέο brand Embems στην Ελλάδα το 2026 - Το MGallery της Αθήνας την καλύτερη απόδοση του δικτύου

**> ΙΚΤΙΝΟΣ**

Η είσοδος στην Σαουδική Αραβία και τα νέα projects στην Ινδία

**> DEUTSCHE BANK**

Γιατί βάζει την Eurobank στα πανευρωπαϊκά top picks

**> CNBC**

Στο προσκήνιο οι αναδυόμενες αγορές λόγω του "sell USA" – Η θέση της Ελλάδας

Editorial

Ελλάδα, η χώρα του πράσινου ήλιου...

Debrief

Όλοι οι καλοί χωράνε...

Business Maker

- Πότε βγαίνει στον αέρα το ελληνικό Airbnb
- Ψάχνει η Temu αποθήκη στην Ελλάδα;

Business Insight

Επιτελικοί παράγοντες δείχνουν τί συμβαίνει στα λιμενικά

BnSecret

- Έρχονται δουλειές για τα ελληνικά ναυπηγεία
- Καλώδιο Κρήτης - Αττικής: Η απειλή από τη μετωπική ΑΔΜΗΕ και δήμου Αίγινας
- Το Quiz της Παρασκευής

> THE UPFRONT INITIATIVE

ΜΕ ΑΓΧΟΣ ΤΟ 70% ΤΩΝ ΕΡΓΑΖΟΜΕΝΩΝ
- ΤΙ ΨΑΧΝΟΥΝ Η GEN Z ΚΑΙ MILLENNIALS ΣΤΗΝ ΕΡΓΑΣΙΑ

Το 70% των εργαζομένων παρουσιάζει εργασιακό άγχος και το 1/3 δεν είναι ικανοποιημένο από τη δουλειά του, σύμφωνα με στοιχεία έρευνας που συζητήθηκαν, στο The Upfront Initiative.

ΜΗ ΙΚΑΝΟΠΟΙΗΜΕΝΗ Η GEN Z

Η Μαρία Βερούχη, CEO στην Edenred, επικαλούμενη την έρευνα για την ελληνική αγορά, γνωστοποίησε ότι το 1/3 των εργαζομένων δεν είναι ικανοποιημένο από την εργασία του, με την ικανοποίηση να σκοράρει χαμηλότερα σε εργαζόμενους της Gen Z ή όσους δεν ηγούνται κάποιας ομάδας ή όσους εργάζονται με φυσική παρουσία. Ειδικότερα, το 70% έχει εργασιακό άγχος και το 40% βλέπει τις αξίες της εταιρείας να μην εναρμονίζονται με τις προσωπικές του αξίες. Κοινός παρονομαστής στα παραπάνω είναι το μοντέλο εργασίας (φυσικό ή εξ αποστάσεως), το οποίο μεταφράζεται σε ένδειξη εμπιστοσύνης ή έλλειψη εμπιστοσύνης προς τον εργαζόμενο, αλλά και οι προσδοκίες για την επόμενη ημέρα, καθώς όσοι έδειξαν υπομονή στην περίοδο της πανδημίας τώρα περιμένουν το "payback".

ΣΕ ΑΝΑΖΗΤΗΣΗ ΕΡΓΑΣΙΑΚΟΥ ΣΚΟΠΟΥ

Από την πλευρά της, η Ανάλια Κόκκορη, Equity Partner, Audit, People and Purpose

Leader στη Deloitte Greece, εστίασε στην Gen Z και επικαλούμενη άλλη έρευνα, ανέφερε ότι τα συμπεράσματα δείχνουν πως οι "Z" και οι Millennials ψάχνουν τον σκοπό, την πνευματική υγεία, το ολιστικό πακέτο. Παράλληλα, όμως, αισθάνονται συνεχώς στρες, ενώ δεν νιώθουν ότι απολαμβάνουν αναγνώριση και επιβράβευση. Η κ. Κόκκορη επεσήμανε ότι ο εργασιακός σκοπός επηρεάζει την εργασιακή ικανοποίηση και την πνευματική υγεία, ενώ δεν παρέλειψε να αναφερθεί στο γεγονός ότι όταν οι "Z" δεν ταυτίζονται με τις αξίες της εταιρείας, φεύγουν.

ΗΛΙΚΙΑΚΟΣ ΡΑΤΣΙΣΜΟΣ

Ο Μπάμπης Κουτσούμπας, CEO στη WeFor, υποστήριξε για την Gen Z ότι "μιλάμε για ένα εντελώς διαφορετικό περιβάλλον, για καθιέρωση νέων standards", εξηγώντας ότι σε πολλές εταιρείες υπάρχουν ιεραρχικά μοντέλα και ηλικιακός ρατσισμός.

Μνεία έκανε και στον εργασιακό σκοπό, καθώς επεσήμανε ότι "δεν θέλουμε η εργασία μας να είναι για την παραγωγή, θέλουμε να έχει σκοπό και νόημα, να κάνουμε κάτι που μας αρέσει και μας γεμίζει".

ΘΕΤΙΚΟ MINDSET

Η Παυλίνα Κωνσταντάρα, Director of Brand Relations στη Socialdoo, υποστήριξε ότι

όπως κάθε σχέση θέλει φροντίδα, το ίδιο ισχύει και για την εργασιακή σχέση, εξηγώντας ότι αυτή είναι δουλειά κυρίως της διοίκησης.

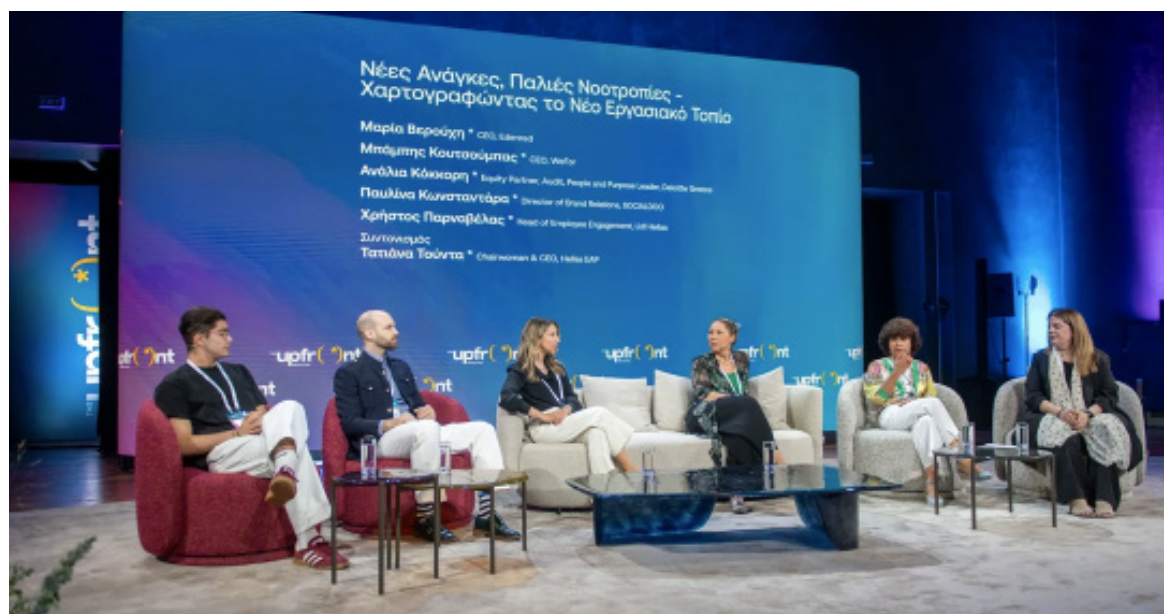
Ταυτόχρονα, αναφέρθηκε στην κουλτούρα του θετικού mindset, επισημαίνοντας ότι "πρέπει να πατάμε το κουμπί στην γκρίνια και να μη μεταφέρουμε την τοξικότητα στο γραφείο".

Σε άλλο σημείο της συζήτησης, επιδοκίμασε τα θετικά οφέλη της επικοινωνίας, υπογραμμίζοντας ότι "μερικές φορές είναι σημαντική και η βιτρίνα".

ΣΥΜΠΕΡΙΛΗΨΗ

Τέλος, ο Χρήστος Παρναβέλας, Head of Employee Engagement στην Lidl Hellas, αναφέρθηκε στην κουλτούρα της συμπερίληψης, ξεκαθαρίζοντας ότι η εταιρεία επενδύει συνειδητά σ' αυτήν, παρά τις προκλήσεις που αντιμετωπίζει ο κλάδος.

"Διαμορφώνουμε το πλαίσιο, δηλαδή πολιτικές, και μετά θέλουμε να δεσμεύσουμε τους ανθρώπους μας σ' αυτές τις πολιτικές και να τους εκπαιδεύσουμε", εξήγησε και πρόσθεσε ότι "διαμορφώνουμε δράσεις, δημιουργούμε το πλαίσιο, εμπλέκουμε τους ανθρώπους και τους ακούμε".



Από αριστερά: Μπάμπης Κουτσούμπας, CEO, WeFor-Χρήστος Παρναβέλας, Head of Employee Engagement, Lidl Hellas-Μαρία Βερούχη, CEO Edenred-Παυλίνα Κωνσταντάρα, Director of Brand Relations, Socialdoo-Ανάλια Κόκκορη, Equity Partner, Audit, People and Purpose Leader, Deloitte Greece-Τατιάνα Τούντα, Chairwoman & CEO, Hellas EAP



> LAMDA DEVELOPMENT

ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΕ ΤΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΕΤΑΙΡΙΚΗΣ ΥΠΕΥΘΥΝΟΤΗΤΑΣ, "L FACTOR"

Με κεντρικούς πυλώνες την κοινωνία και το περιβάλλον η Lamda Development παρουσίασε το "L Factor", το ολοκληρωμένο πρόγραμμα Εταιρικής της Υπευθυνότητας.

Σε συνάντηση με δημοσιογράφους και με την παρουσία φορέων της κοινωνίας των πολιτών, με τους οποίους συνεργάζεται για την υλοποίηση των πρωτοβουλιών στο πλαίσιο του "L Factor", η Lamda παρουσίασε τη φιλοσοφία της νέας στρατηγικής: "Στην Lamda Development δημιουργούμε προορισμούς και εμπειρίες με έμπνευση από την κοινωνία, τους ανθρώπους, το περιβάλλον, επανασχεδιάζοντας τη ζωή με φροντίδα για το σήμερα και το αύριο. Γι' αυτό, κάθε μας ενέργεια πολλαπλασιάζει το θετικό αποτύπωμα και δημιουργεί αξία με πραγματικά οφέλη, για την κοινωνία, το περιβάλλον και τον άνθρωπο".

ΑΞΟΝΕΣ ΔΡΑΣΗΣ

Περιβάλλον

- Ανταπόκριση σε φυσικές καταστροφές
- "Urban Green Dots"- Ενίσχυση του αστικού πρασίνου με τη δημιουργία και αναβάθμιση εγκαταλελειμμένων δημόσιων χώρων πρασίνου

Κοινωνία

Ευάλωτες Κοινωνικές Ομάδες

α. ΑμεΑ

- IncluCity4All-Εφαρμογή χαρτογράφησης και αποτύπωσης σημείων προσβασιμότητας, σε 7 δήμους, για άτομα με αναπηρίες, σε συνεργασία με την ΑΜΚΕ "Με Άλλα Μάτια"
- "Υιοθεσία" και φιλοξενία ενός κουταβιού που, αφού εκπαιδευτεί, θα γίνει σκύλος-οδηγός για άτομα με οπτική αναπηρία, σε συνεργασία με την Liberty Guided Dogs

β. 3η Ηλικία

- "Χρόνος Μαζί"-Πρόγραμμα συντροφιάς και δημιουργικής απασχόλησης για την 3η ηλικία, σε συνεργασία με την Emphasis Non-Profit

Εκπαίδευση

- "Δες τη ζωή με άλλα μάτια"- Επέκταση σχολικού προγράμματος για την ενημέρωση και εξοικείωση των μαθητών με την αναπηρία, σε συνεργασία με την ΑΜΚΕ "Με Άλλα Μάτια"

- "Smart City Innovators, Έξυπνες Πόλεις για ένα βιώσιμο μέλλον"- Επέκταση σχολικού προγράμματος που συνδέει τη νέα γενιά με τις έννοιες της βιώσιμης ανάπτυξης, της τεχνολογίας και της καινοτομίας, σε συνεργασία με τον μη κερδοσκοπικό οργανισμό SciCo

Πολιτισμός

- "Ο Κύκλος των Μουσείων"- Η εκδοτική πρωτοβουλία της Lamda για την ανάδειξη των θησαυρών των αρχαιολογικών μουσείων της Ελλάδας και τη σύνδεση των πολιτών με την πολιτιστική ιστορία της χώρας
- Στήριξη Εθνικού Θεάτρου & θεατρικά έργα στήρια για ηλικιωμένους

LAMDALabs

Επιπλέον, η Lamda παρουσίασε τα LAMDALabs, ένα νέο ερευνητικό project που έχει ως στόχο να κεφαλαιοποιήσει όλη την τεχνολογία που κατέχει, κυρίως μέσα από την ανάπτυξη του έργου του Ελληνικού, αλλά και να τη μεταφέρει σε αρμόδιους φορείς στην Ελλάδα και την ευρύτερη κοινωνία.

> ΟΠΑΠ

ΜΕ ΕΠΙΚΕΝΤΡΟ ΤΗΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ ΚΑΙ ΤΗΝ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ
ΤΟ ΠΡΩΤΟ "FORWARD TALKS"

Μια νέα πλατφόρμα διαλόγου και ανταλλαγής ιδεών μεταξύ επιχειρηματιών και στελεχών της αγοράς σχετικά με την ελληνική μικρομεσαία επιχειρηματικότητα, εγκαινίασε το πρώτο ΟΠΑΠ Forward Talks, το οποίο πραγματοποιήθηκε την Τετάρτη 21 Μαΐου 2025, στο Μουσείο Μπενάκη.

Το "παρών" έδωσαν ιδρυτές και υψηλόβαθμα στελέχη των εταιρειών που συμμετέχουν στο πρόγραμμα ΟΠΑΠ Forward, μέντορες και στρατηγικοί συνεργάτες του προγράμματος, στελέχη του ΟΠΑΠ και της Endeavor Greece, καθώς και εκπρόσωποι του επιχειρηματικού κόσμου και των ΜΜΕ.

ΘΕΜΑΤΙΚΕΣ ΕΝΟΤΗΤΕΣ

- "Ο δικός σου ορισμός της επιτυχίας" από την Ελευθερία Ζούρου, ιδρύτρια της εταιρείας Doctoranytime
- "Προσιτή πολυτέλεια: Όταν η ενσυναίσθηση και η διαίσθηση βρίσκονται στο επίκεντρο της στρατηγικής σας" από την Άννα Μαρία Μαζαράκη, ιδρύτρια της εταιρείας Άννα Μαρία Μαζαράκη
- "Η επιτυχία στον μετασχηματισμό και την ανάπτυξη βασίζεται στη δύναμη της ομαδικότητας" από τον Γιώργο Τρακάκη, Διευθύνοντα Σύμβουλο της

Endless

- "Πώς η αλλαγή κουλτούρας μπορεί να οδηγήσει μια εταιρεία από το χείλος της χρεοκοπίας στην κορυφή της αγοράς" από τον Αρμόδιο Γιαννίδη, Διευθύνοντα Σύμβουλο της Vitex
- "Η πολλά υποσχόμενη επόμενη μέρα μιας εξαγοράς δεν προκαλεί φόβο αλλά αποτελεί έμπνευση" από τον Αναστάση Στοφόρο, ιδρυτή και Διευθύνοντα Σύμβουλο της Nutree

"ΟΙ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΕΙΝΑΙ
ΕΥΕΛΙΚΤΕΣ"

Ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος του ΟΠΑΠ, Jan Karas, ανέφερε ότι "τα πάντα περιστρέφονται γύρω από τους πελάτες, οι οποίοι είναι οδηγοί της αλλαγής και της εξέλιξης. Βρίσκονται στο επίκεντρο της αδιάκοπης προσπάθειάς μας να τους κάνουμε χαρούμενους, και αυτή είναι η ουσία όσων κάνουμε, τόσο βραχυπρόθεσμα όσο και μακροπρόθεσμα".

"Η ικανότητα να εντοπίζουμε τις ανάγκες και τις προσδοκίες των πελατών και να τις υπηρετούμε είναι το κλειδί για την ανάπτυξη. Σήμερα, οι πελάτες αναζητούν ξεχωριστές εμπειρίες. Οι εταιρείες πρέπει να εί-

ναι ευέλικτες, ώστε να είναι πάντα ένα βήμα μπροστά. Πρέπει να εξελίσσουν τις στρατηγικές τους και να προσφέρουν διακριτές εμπειρίες στους πελάτες, τόσο στο κατάστημα όσο και στο διαδίκτυο", τόνισε μεταξύ άλλων.

ΔΙΕΘΝΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΕΙΝ

Στο πρώτο "ΟΠΑΠ Forward Talks" συμμετείχαν, επίσης, επιχειρηματίες που δραστηριοποιούνται σε διεθνές επίπεδο, οι οποίες μοιράστηκαν τις εμπειρίες τους, τις προκλήσεις που αντιμετωπίζουν και τις αναπτυξιακές στρατηγικές που ακολουθούν.

Ανάμεσα στους κεντρικούς ομιλητές ήταν ο Bill Karnazes, Chief Services Officer & General Manager of Corporate Services στον Όμιλο Viohalco και ο Μάρκος Βερέμης, Partner της Big Pi Ventures και Μέλος του ΔΣ της Endeavor Greece, οι οποίοι ανέπτυξαν τη θεματική "Scaling SMEs and gapping the diaspora opportunity".

Επιπλέον, ο Ανδρέας Ραπτόπουλος, Ιδρυτής και CEO της Matternet, και ο Απόστολος Κουμαρίνος, ιδρυτής των theSPEAKERS, εμβάθυναν στη θεματική "Autonomous Drone Delivery: Building the Company that Shaped an Industry".



Οι επιχειρηματίες του προγράμματος ΟΠΑΠ Forward με διοικητικά στελέχη του ΟΠΑΠ και της Endeavor Greece

> IDEAL HOLDINGS

ΤΡΙΨΗΦΙΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΚΕΡΔΟΦΟΡΙΑΣ ΣΤΟ ΤΡΙΜΗΝΟ

Τριψήφια ανάπτυξη εμφάνισαν τα συγκρίσιμα προ φόρων κέρδη της Ideal Holdings το α' τρίμηνο του 2025, ενώ ενισχυμένο κατά 52% ήταν το EBITDA του ομίλου.

DATA Α' Τρίμηνο (σε Ευρατ.)Κύκλος εργασιών

2025: 83,1

2024: 91,7

Μεταβολή: (9%)

Συγκρίσιμα EBITDA

2025: 11,1

2024: 7,3

Μεταβολή: 52%

Συγκρίσιμα κέρδη προ φόρων

2025: 6,3

2024: 2,9

Μεταβολή: 113%

ΜΠΑΡΜΠΑ ΣΤΑΘΗΣ & ΟΑΚ

Στις σημαντικότερες εξελίξεις της φετινής χρονιάς, ο Πρόεδρος του ΔΣ της Ideal Holdings, Λάμπρος Παπακωνσταντίνου αναφέρθηκε στην ενίσχυση του ήδη διαφοροποιημένου χαρτοφυλακίου του ομίλου με την ολοκλήρωση της εξαγοράς της Μπάρμπα-Στάθης, που αποτελεί την πρώτη του επένδυση στον κλάδο των τροφίμων. Ταυτόχρονα, πρόσθεσε πως "η έναρξη της συνεργασίας με την Oak Hill Advisors (ΟΗΑ) επιβεβαιώνει την αξιοπιστία, αλλά και την εμπέλεια της επενδυτικής μας στρατηγικής". Σημειώνεται ότι στις 15 Απριλίου, η Oak Hill Advisors ολοκλήρωσε την πρώτη επένδυση στην 100% θυγατρική της Ideal Holdings,



Λάμπρος
Παπακων-
σταντίνου,
Πρόεδρος
ΔΣ, Ideal

συνεισφέροντας €61,5 εκατ. σε μετρητά που αντιστοιχεί σε 15% του μετοχικού κεφαλαίου. Στο πλαίσιο της συμφωνίας, η ΟΗΑ διατηρεί τη δυνατότητα να επενδύσει περαιτέρω, αποκτώντας επιπλέον 10% έναντι χρηματικού ανταλλάγματος έως €41 εκατ. εντός έξι μηνών.

Η ΕΙΚΟΝΑ ΑΝΑ ΚΛΑΔΟΚλάδος Πληροφορικής (BYTE, ADACOM, Bluestream και θυγατρικές τους)

Ο κλάδος παρουσίασε σημαντική βελτίωση των συγκρίσιμων μεγεθών και κυρίως της κερδοφορίας παρά τη μείωση των εσόδων σε €24,1 εκατ. (-30%) η οποία αποδίδεται κυρίως στην παράδοση μεγάλων έργων σε οργανισμούς του Δημοσίου στην Ελλάδα και το εξωτερικό εντός του α' τριμήνου του 2024. Τα συγκρίσιμα EBITDA διαμορφώθηκαν σε €4 εκατ., ενισχυμένα κατά 17% ως αποτέλεσμα της επιτυχημένης οργανικής αναδιάρθρωσης, ενώ το περιθώριο EBITDA αυξήθηκε στο 16,8% από 10%, επιβεβαιώνοντας την εστίαση σε έργα υψηλότερης προστιθέμενης αξίας και την ενσωμάτωση των εσόδων της Bluestream. Τα συγκρίσιμα κέρδη

προ φόρων (EBT) κατέγραψαν άνοδο 14%, αγγίζοντας τα €3,5 εκατ.

Εξειδικευμένο λιανεμπόριο (attica)

Με σταθερούς ρυθμούς ανάπτυξης συνεχίζει ο τομέας του Εξειδικευμένου Λιανικού Εμπορίου της Ideal Holdings, καθώς τα πολυκαταστήματα attica παρουσίασαν αύξηση εσόδων κατά 4%, στα €48,8 εκατ., λόγω της ενισχυμένης αγοραστικής κίνησης από ταξιδιώτες τρίτων χωρών (Tax Free +21%) και της περαιτέρω ανάπτυξης του e-shop με νέα brands. Τα συγκρίσιμα EBITDA αυξήθηκαν κατά 5% σε €3,5 εκατ., ενώ τα συγκρίσιμα κέρδη προ φόρων κατέγραψαν άνοδο 9% και διαμορφώθηκαν στα €1,9 εκατ.

Κλάδος τροφίμων (Μπάρμπα-Στάθης και Χαλβατζής)

Ο κλάδος τροφίμων παρουσίασε αύξηση κατά 4% στα έσοδα που διαμορφώθηκαν σε €32,1 εκατ. ως αποτέλεσμα κυρίως της αύξησης ποσοτήτων και της διαφοροποίησης του μείγματος πωλήσεων μεταξύ των δικτύων διανομής. Τα συγκρίσιμα EBITDA διαμορφώθηκαν σε €3,2 εκατ., σημειώνοντας αύξηση κατά 6%. Τα συγκρίσιμα κέρδη προ φόρων (EBT) κατέγραψαν άνοδο 90% και διαμορφώθηκαν σε €1,6 εκατ. που αποδίδεται στην αύξηση της λειτουργικής κερδοφορίας και τη μείωση του δανεισμού σε σύγκριση με το αντίστοιχο περυσινό τρίμηνο.

Μάκης Αποστόλου
makis@notice.gr



> RADISSON HOTEL GROUP

ΑΝΟΙΓΕΙ ΤΟ ΠΡΩΤΟ ΤΟΥ RESORT ΣΤΗΝ ΠΑΡΟ ΤΟ Β' ΤΡΙΜΗΝΟ ΤΟΥ 2026

Την προσθήκη του Punda Resort Paros, το οποίο θα ενταχθεί στο χαρτοφυλάκιο του ως μέλος της συλλογής Radisson Individuals, ανακοίνωσε το Radisson Hotel Group. Το παραθαλάσσιο θέρετρο αναμένεται να ανοίξει τις πύλες του το β' τρίμηνο του 2026 και σηματοδοτεί την είσοδο του ομίλου στην Πάρο. Οι εργασίες ανακαίνισης και μετατροπής θα υλοποιηθούν από την εταιρεία Works Hellas.

INFO

- 94 δωμάτια (standard, οικογενειακά, σουίτες και σουντιο)
- εστιατόριο με ολοήμερη λειτουργία
 - lobby bar
 - pool bar
- συνεδριακός χώρος 200 τ.μ.
 - co-working χώρος

> CNBC

ΣΤΟ ΠΡΟΣΚΗΝΙΟ ΟΙ ΑΝΑΔΥΟΜΕΝΕΣ ΑΓΟΡΕΣ ΛΟΓΩ ΤΟΥ "SELL USA" – Η ΘΕΣΗ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ

Με φόντο την πρόσφατη υποβάθμιση της πιστοληπτικής ικανότητας των ΗΠΑ από την Moody's, οι αναδυόμενες αγορές επιστρέφουν στο προσκήνιο, καθώς κερδίζει έδαφος η τάση "sell USA", αναφέρει το CNBC σε ανάλυσή του.

BANK OF AMERICA

Προσφάτως, η Bank of America χαρακτήρισε αυτές τις αγορές ως "την επόμενη ανοδική αγορά", με τους αναλυτές της να υπογραμμίζουν ότι "το ασθενέστερο αμερικανικό δολάριο, η κορύφωση των αποδόσεων των αμερικανικών ομολόγων και οικονομική ανάκαμψη της κινεζικής οικονομίας" καθιστά τις μετοχές τους πιο ελκυστική επιλογή.

JP MORGAN

Παρομοίως, η JPMorgan αναβάθμισε τις μετοχές των αναδυόμενων αγορών από ουδέτερες σε overweight, επικαλούμενη την αποκλιμάκωση των εμπορικών εντάσεων ΗΠΑ-Κίνας και τις ελκυστικές αποτιμήσεις. Όπως σημείωσε, η κλονισμένη εμπιστοσύ-



Φωτογραφικό στιγμιότυπο από την έδρα της Κεντρικής Τράπεζας της Βραζιλίας

νη στα αμερικανικά περιουσιακά στοιχεία, η οποία αποτυπώθηκε από τα πρόσφατα sell off, έχει τροφοδοτήσει την ανοδική τάση των αναδυόμενων αγορών.

Σε αυτό το πλαίσιο, ο δείκτης MSCI Emerging Markets, ο οποίος παρακολουθεί τις μετοχές μεγάλων και μεσαίων εταιρειών σε 24 αναδυόμενες αγορές, έχει σημειώσει άνοδο 8,55% από την αρχή του έτους, σε αντίθεση με την άνοδο 1% του αμερικανικού S&P 500 την ίδια περίοδο.

ΣΤΡΟΦΗ ΤΩΝ ΕΠΕΝΔΥΤΩΝ

"Μετά την υποαπόδοση του S&P την τελευταία δεκαετία, οι μετοχές των αναδυόμενων αγορών βρίσκονται σε μοναδική θέση για να υπεραποδώσουν στον επόμενο κύκλο", εξήγησε ο Malcolm Dorson, επικεφαλής επενδύσεων της Global X ETFs. "Αυτή η πιθανή 'τέλεια καταιγίδα' προέρχεται από ένα ενδεχομένως ασθενέστερο αμερικανικό δολάριο, την εξαιρετικά χαμηλή θέση των επενδυτών και την υπερβολική ανάπτυξη σε μειωμένες αποτιμήσεις", δήλωσε.

ΟΙ ΑΓΟΡΕΣ ΠΟΥ ΞΕΧΩΡΙΖΟΥΝ (ΚΑΙ Η ΕΛΛΑΔΑ ΣΕ ΑΥΤΕΣ)

Μεταξύ των αναδυόμενων αγορών, ο Dorson πιστεύει ότι η Ινδία προσφέρει τις καλύτερες προοπτικές μακροπρόθεσμης ανάπτυξης και επέσπρε την προσοχή στη φθηνή αποτίμηση της Αργεντινής. Η αναβάθμιση της πιστοληπτικής ικανότητας χωρών, όπως η Ελλάδα και η Βραζιλία, συνέβαλε επίσης στο να γίνουν πιο ελκυστικές, πρόσθεσε.

"Μπορεί να βρισκόμαστε στην αρχή μιας νέας μετατόπισης", δήλωσε ο Mohit Mirpuri, διαχειριστής μετοχικών αμοιβαίων κεφαλαίων στην SGMC Capital, προσθέτοντας ότι "οι παγκόσμιοι επενδυτές αρχίζουν να αναζητούν αλλού διαφοροποίηση και μακροπρόθεσμες αποδόσεις, και οι αναδυόμενες αγορές επιστρέφουν δυναμικά στο προσκήνιο".

Η ΕΜΠΕΙΡΙΑ ΤΟΥ ΠΑΡΕΛΘΟΝΤΟΣ

Η αποδυνάμωση του αμερικανικού δολαρίου έχει ιστορικά υποστηρίξει τις ροές προς τις αναδυόμενες αγορές, δήλωσε ο Ola El-Shawarby, διαχειριστής χαρτοφυλακίου στη VanEck. Αναφερόμενος στο τι θα μπορούσε να κάνει τη διαφορά σε σύγκριση με προηγούμενες αντίστοιχες συγκυρίες που εξανεμίστηκαν εξήγησε ότι "βασίζονταν σε βραχυπρόθεσμες μακροοικονομικές συνθήκες". Αυτή τη φορά, όμως, όπως σημαίνει, "το σκληρό είναι διαφορετικό: συνδυασμός βαθιά υποτιμημένων αποτιμήσεων, ιστορικά χαμηλής επενδυτικής έκθεσης και διαρθρωτικών βελτιώσεων σε βασικές αγορές, όπως η Ινδία, καθιστούν την ανοδική τάση ενδεχομένως πιο βιώσιμη".



> QUEST GROUP

ΣΕ ΜΠΕΝΡΟΥΜΠΗ ΚΑΙ ACS ΤΟ 85% ΤΩΝ ΦΕΤΙΝΩΝ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ
- ΤΟ ΠΛΑΝΟ ΓΙΑ ΤΑ LOCKERS

Ήπια ανάπτυξη στα ενοποιημένα έσοδα, και υψηλότερη ανάπτυξη της λειτουργικής κερδοφορίας EBITDA σε επίπεδα άνω των €100 εκατ., καθώς και της προ φόρων κερδοφορίας, αναμένει για το σύνολο της φετινής χρονιάς η διοίκηση του ομίλου Quest. Σε επίπεδο επενδύσεων, όπως αναφέρθηκε στο χθεσινό call conference της εταιρείας, αυτές αναμένεται φέτος να διαμορφωθούν στα επίπεδα των €55 εκατ. εκ των οποίων:

- Το 50% αφορά στην εξαγορά της Μπενρουμπή
- Το 35% θα κατευθυνθεί στην ενίσχυση του δικτύου lockers της ACS αλλά και στο νέο hub της εταιρείας στην Θεσσαλονίκη
- Το 15% αφορά σε επενδύσεις σε άλλες θυγατρικές του ομίλου

ΥΨΗΛΟ ΑΝΕΚΤΕΛΕΣΤΟ

Αναφορικά με τον τομέα Υπηρεσιών Πληροφορικής (Uni Systems, Intelli Solutions,

Team Candi), η διοικητική ομάδα της Quest υπογράμμισε στο call conference, ότι το ανεκτέλεστο των υπογεγραμμένων projects υπολογίζεται σε πάνω από €600 εκατ., τα οποία είναι 10% περισσότερα σε σχέση με έξι μήνες πριν. Σημειώνεται επίσης ότι το 50% των εσόδων του κλάδου προέρχεται από δραστηριότητες εκτός Ελλάδος (πέρπου το 46% εντός Ευρωζώνης), με τον όμιλο να έχει παρουσία σε περισσότερες από 30 χώρες. Για το σύνολο του 2024, εκτιμάται αύξηση των εσόδων, με μεγαλύτερη αύξηση στα κέρδη προ φόρων λόγω της σύνθεσης των έργων υπό εκτέλεση σε σχέση με το 2024.

ΜΕΡΙΔΙΟ 24% ΓΙΑ ΤΗΝ ACS

Στον τομέα των ταχυδρομικών υπηρεσιών, όπως σημειώθηκε στην παρουσίαση, η ACS είναι ο κορυφαίος τοπικός courier operator

στην Ελλάδα με μερίδιο 24% και έσοδα €157 εκατ. το 2024, ενώ ως εναλλακτικός operator ταχυδρομικών υπηρεσιών κατέχει ένα μερίδιο 5%. Συνολικά σε ετήσια βάση πραγματοποιεί πάνω από 50 εκατομμύρια αποστολές (40 εκατ. courier και 16 εκατ. ταχυδρομικές), διατηρώντας ένα ισχυρό δίκτυο και υποδομές με:

- Πάνω από 1.000 POS Service Points: 270 ACS καταστήματα, 270 Pudo's και πάνω από 800 lockers
- Εγκαταστάσεις 60.000 τ.μ.
- Πάνω από 3.000 εξειδικευμένο προσωπικό

ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΣΤΟ LAST MILE

Ο όμιλος θα συνεχίσει να επενδύει στο δίκτυο του Last mile. Όπως ανέφερε ο CEO της Quest, Απόστολος Γεωργαντζής, ο φετινός στόχος για την ACS είναι να αυξήσει τον αριθμό των lockers σε 1.500, το 2026 να ξεπεράσουν τα 2.000, με τον πήχη για τα επόμενα χρόνια να τοποθετείται στα 3.000. Πρόσθεσε δε ότι το μέσο κόστος για το κάθε locker παίζει μεταξύ €9.000-€10.000, ανάλογα με το μέγεθος και το σημείο.

ΤΟ CALL OPTION ΤΗΣ GLS

Σε ερώτηση αναλυτή για το αν η GLS ασκήσει το call option για την αγορά του υπολοίπου 80% της ACS τον ερχόμενο Οκτώβριο (έχοντας, θυμίζουμε, το δικαίωμα να το ασκήσει επίσης τον Οκτώβριο του 2026), ο κ. Γεωργαντζής ανέφερε ότι είναι ακόμα πολύ νωρίς να ειπωθεί το σιδήποτε.

Μάκης Αποστόλου

makis@notice.gr



Απόστολος
Γεωργαντζής,
CEO, Quest
Group



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**

> **M. BAILLY (ACCOR)****ΦΕΡΝΕΙ ΤΟ ΝΕΟ BRAND EMBLEMS ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΤΟ 2026
- ΤΟ MGALLERY ΤΗΣ ΑΘΗΝΑΣ ΤΗΝ ΚΑΛΥΤΕΡΗ ΑΠΟΔΟΣΗ
ΤΟΥ ΔΙΚΤΥΟΥ**

Την καλύτερη απόδοση μεταξύ των ξενοδοχείων του δικτύου του MGallery Collections έχει το Athens Capital Hotel Suites MGallery Collections, με τον όμιλο Accor να συνεχίζει να επενδύει στην Ελλάδα όχι μόνο με νέα ξενοδοχεία αλλά και με νέα concept. Η Maud Bailly, CEO των Sofitel Legend, Sofitel, MGallery και Emblems, που ανήκουν στην ετερογενή κατηγορία Luxury & Lifestyle του ομίλου Accor, βρέθηκε στην Ελλάδα με αφορμή τα εγκαίνια για τις 19 νέες σουίτες του ξενοδοχείου της Αθήνας.

"Η απόδειξη ότι εμπιστευόμαστε το brand στην Ελλάδα είναι και η επένδυση που έγινε στο Athens Capital Hotel Suites. Επίσης προβλέπεται να ανοίξει MGallery Collections και στα Χανιά με 198 δωμάτια, το οποίο διαμορφώνεται σε πρώην βιομηχανικό κτίριο – παλιό εργοστάσιο σαπουνιών".

ACCOR & ΕΛΛΑΔΑ

Ακόμη, η Accor ενισχύει στρατηγικά το χαρτοφυλάκιό της στην πολυτελή και lifestyle ξενοδοχειακή αγορά, με επίκεντρο την ισχυροποίηση εμβληματικών brands όπως τα Sofitel, Emblems και MGallery. Όπως είπε η κα. Bailly στη χώρα μας λειτουργούν ήδη 11 ξενοδοχεία ενώ προβλέπεται να ανοίξουν 7 ακόμα, χωρίς όμως να έχει δώσει ακριβές χρονοδιάγραμμα. Εξάλλου, όπως εξήγησε, Ελλάδα κατέχει σημαντική θέση στους αναπτυξιακούς σχεδιασμούς του ομίλου, καθώς αποτελεί έναν από τους κορυφαίους ευρωπαϊκούς προορισμούς σε επίπεδο room revenue, σημειώνοντας αύξηση 29% κατά τον τελευταίο χρόνο.

MGALLERY

Η αλυσίδα MGallery, με 123 μπουτίκ ξενοδοχεία και 14.000 δωμάτια διεθνώς, παραμένει από τα πλέον σταθερά flagship σχήματα της Accor. Το 11% των δωματίων της βρίσκεται σήμερα υπό ανακαίνιση, με εννέα νέα ξενοδοχεία να έχουν ανοίξει πρόσφατα και 48 ακόμη να έχουν δεσμευθεί προς υπογραφή. Πέραν της επένδυσης στην Ελλάδα, ο όμιλος σχεδιάζει αντίστοιχες επενδύσεις στην Καραϊβική, με νέο ξενοδοχείο 161 δωματίων.



Maud Bailly, CEO, Sofitel Legend, Sofitel, MGallery και Emblems

ΤΟ ΝΕΟ CONCEPT

Η εμπιστοσύνη του brand αποδεικνύεται με μέσα από την είσοδο ενός νέου concept, του Emblems Collection, που σύμφωνα με την κα. Bailly "αναβαθμίζει την αίσθηση του luxury που αγκαλιάζει την οικειότητα". Το πρώτο Emblems προβλέπεται να ανοίξει φέτος στην Βόρεια Ευρώπη, ενώ από το 2026 θα έρθει και στην Ελλάδα. Το Elatos Resort Emblems Collection επίσης το 2026, στον Παρνασσό, και θα διαθέτει 35 δωμάτια.

ΑΝΑΝΕΩΣΗ ΓΙΑ ΤΟ SOFITEL

Αξίζει να αναφερθεί ότι ο όμιλος ανανεώνει το brand Sofitel, που διαθέτει 114 ξενοδοχεία και 31.000 δωμάτια παγκοσμίως, και πλέον βρίσκεται στη διαδικασία επανατοποθέτησης, επαναπροσδιορίζοντας την ταυτό-

τητά του. Το 2024 έπασαν υπογραφές για τη δημιουργία 12 νέων μονάδων, ενώ στην τρίτη ο όμιλος προβλέπει 32 ακόμη προσθήκες συμπεριλαμβανομένου του ξενοδοχείου Sofitel στην Νέα Υόρκη, το οποίο βρίσκεται σε φάση πλήρους ανακαίνισης και θα επαναλειτουργήσει τον Σεπτέμβριο του 2025. Επιπλέον, έχει υπογραφεί νέα μονάδα στην Αίγυπτο, στο Κάιρο, με 615 δωμάτια, η οποία θα αποτελέσει το μεγαλύτερο Sofitel της χώρας. Αντίστοιχα, η πρόσφατη λειτουργία μονάδων στην Σαγκάη, τα Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα, το Μαρόκο και το Μπενίν - όπου εγκαινιάστηκε το πρώτο ξενοδοχείο πέντε αστέρων της περιοχής - ενισχύει περαιτέρω το παγκόσμιο αποτύπωμα του brand.

Στέλλα Αυγουστάκη
stella@notice.gr

> **M. ΜΑΝΟΥΣΑΚΗΣ (ΑΔΜΗΕ)****Η ΕΛΛΑΔΑ ΣΤΙΣ ΚΟΡΥΦΑΙΕΣ ΧΩΡΕΣ
ΠΑΓΚΟΣΜΙΩΣ ΣΤΗ ΔΙΕΙΣΔΥΣΗ ΑΠΕ**

Στη ραγδαία διείσδυση ΑΠΕ στο μείγμα ηλεκτροπαραγωγής στην Ελλάδα αναφέρθηκε ο Πρόεδρος και CEO του ΑΔΜΗΕ, Μάνος Μανουσάκης, στο International Forum on Power System Transformation 2025 που πραγματοποιήθηκε στο Πεκίνο, με τη συμμετοχή ανώτατων στελεχών από το χώρο της Ενέργειας.

Ο κ. Μανουσάκης τόνισε ότι την τελευταία οκταετία το ενεργειακό μείγμα της Ελλάδας έχει αλλάξει ριζικά με τις πράσινες επιδόσεις της χώρας να ξεχωρίζουν σε διεθνές επίπεδο, δεδομένου ότι ΑΠΕ, φωτοβολταϊκά και αιολικά, αγγίζουν το 50% της ζήτησης, από περίπου 20% το 2017, με την προοπτική να φτάσουν το 80% έως το 2030.

ΕΠΕΝΔΥΣΗ €3,1 ΔΙΣ.

Εξειδικεύοντας στην συνεισφορά του ΑΔΜΗΕ, εξήγησε ότι από την ανάληψη της διοίκησης το 2017 μέχρι σήμερα, ο διαχειριστής έχει επενδύσει συνολικά €3,1 δισ. για την κατασκευή ενεργειακών υποδομών που διευρύνουν τον ηλεκτρικό χώρο για την ενσωμάτωση περισσότερων ΑΠΕ.

Αναφέρθηκε στην αποστολή του ΑΔΜΗΕ που αφορά την ηλεκτρική διασύνδεση της νησιωτικής και της ηπειρωτικής χώρας, ένα έργο που έχουν ήδη υλοποιηθεί επιτυχώς 8 υποθαλάσσιες διασυνδέσεις, με νέες ανάλογες επενδύσεις να δρομολογούνται προς υλοποίηση το επόμενο διάστημα.

ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΔΙΑΣΥΝΔΕΣΕΙΣ

Ο κ. Μανουσάκης αναφέρθηκε και για τις διεθνείς διασυνδέσεις που σχεδιάζει ή αναπτύσσει ο ΑΔΜΗΕ, σε συνεργασία με γειτονικούς διαχειριστές, προς την ηπειρωτική Ευρώπη και την Ανατολική Μεσόγειο, όπως:

- Ελλάδας-Κύπρου-Ισραήλ (Great Sea Interconnector)
- Ελλάδας-Ιταλίας (GRITA 2)
- Ελλάδας-Σαουδικής Αραβίας (Saudi Greek Interconnection)
- Ελλάδας-Γερμανίας (Green Aegean Interconnector)

GREGY

Παράλληλα, έκανε αναφορά και στη σημασία της διασύνδεσης Ελλάδας-Αιγύπτου GREGY



Μάνος Μανουσάκης, Πρόεδρος και CEO, ΑΔΜΗΕ

που αναπτύσσει ο όμιλος Κοπελούζου και ο ΑΔΜΗΕ εξετάζει την επενδυτική συμμετοχή του. "Πρωτοβουλίες την ανάπτυξη ενεργειακών διαδρόμων στο ευρωπαϊκό ηλεκτρικό σύστημα, οι οποίοι θα συνδράμουν στην ασφάλεια και τη σταθερότητα στα εθνικά ηλεκτρικά μας συστήματα, όσο το ποσοστό των ΑΠΕ στο μείγμα ηλεκτροπαραγωγής αυξάνεται", σχολίασε.

ΚΛΙΜΑΤΙΚΗ ΚΡΙΣΗ ΚΑΙ ΑΙ

Με αφορμή το blackout που συνέβη στην Ιβηρική Χερσόνησο, σημείωσε ότι η διείσδυση καθαρής ενέργειας δημιουργεί προκλήσεις σε επίπεδο διαχείρισης και ευστάθειας του ηλεκτρικού συστήματος. Για τον λόγο αυτό, υποστήριξε πως η αποτελεσματική και έξυπνη διαχείριση της στοχαστικής παραγωγής των ΑΠΕ είναι "κλειδί" για να αποφευχθούν παρόμοια συμβάντα στο μέλλον.

Αναφέρθηκε ακόμη στον στρατηγικό στόχο που έχει θέσει ο ΑΔΜΗΕ, εν μέσω ενεργειακής μετάβασης και κλιματικής κρίσης, για τη δημιουργία ενός ψηφιακού κέντρου ελέγχου συντήρησης του ηλεκτρικού συστήματος, το οποίο θα λειτουργεί 24/7, θα αναλύει δεδομένα σε πραγματικό χρόνο και θα λαμβάνει αποφάσεις αξιοποιώντας την ΑΙ για την πρόληψη τυχόν βλαβών και την έγκαιρη αποκατάστασή τους.

SME

DAILY

**Το καθημερινό
newsletter για
τη μικρομεσαία
επιχειρηματικότητα**

Γίνε
συνδρομητής
ΔΩΡΕΑΝ
εδώ

ΚΥΚΛΟΦΟΡΕΙ ΔΩΡΕΑΝ

**ΔΕΥΤΕΡΑ
- ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ**

ΣΤΙΣ **09:15**

Με την αξιοπιστία της

NOTICE

CONTENT & SERVICES

> ELVALHALCOR

ΤΑ ΑΜΥΝΤΙΚΑ DEALS ΚΑΙ Η... ΑΝΘΕΚΤΙΚΟΤΗΤΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΣΤΟΥΣ ΔΑΣΜΟΥΣ TRUMP

Το ενδιαφέρον της Elvalhalcor για τον κλάδο Άμυνας επιβεβαίωσε ο Άγγελος Γιαζιτζόγλου, αναπληρωτής CFO του ομίλου, κατά τη διάρκεια ενημέρωσης των αναλυτών. "Είναι νωρίς να μιλήσουμε για μεγάλα συμβόλαια. Αυτό που μπορούμε να πούμε είναι πως μέσω των κλάδων αλουμινίου και χαλκού έχουμε την τεχνολογία και μπορούμε να πρωταγωνιστήσουμε στον κλάδο που έχει μεγάλα περιθώρια ανάπτυξης" δήλωσε χαρακτηριστικά.

TA DEALS

Η Elval, ο τομέας έλασης αλουμινίου της ElvalHalcor, έχει να επιδείξει σημαντική παρουσία στον αμυντικό τομέα παγκοσμίως, προμηθεύοντας υλικά για ποικίλες εφαρμογές, όπως πλοία, μη επανδρωμένα θαλάσσια σκάφη, τεθωρακισμένα οχήματα, αντιπυραυλικά συστήματα, καθώς και κινητούς θαλάμους επιχειρήσεων. Έχοντας εκτελέσει εξειδικευμένα projects σε μια σειρά χωρών παγκοσμίως, αποτελεί σημαντικό προμηθευτή διαφόρων προγραμμάτων πολεμικού ναυτικού και ακτοφυλακής. Ειδικά για προγράμματα του US Navy, η Elval έχει προμηθεύσει πάνω από 25.000 τόνους αλουμίνιο για τη ναυπήγηση πλοίων διαφόρων τύπων που συμπεριλα-

βάνουν και ειδικά κράματα που χρησιμοποιούνται για την κατασκευή αεροπλανοφόρων.

ΙΣΧΥΡΗ ΚΕΡΔΟΦΟΡΙΑ ΚΑΙ ΠΤΩΣΗ ΔΑΝΕΙΣΜΟΥ

Οι αναλυτές δήλωσαν ικανοποιημένοι από τον συνδυασμό ενισχυμένης κερδοφορίας και πτώσης του δανεισμού στο α' τρίμηνο του έτους. Συγκεκριμένα, αποκλιμακώθηκε κατά €95 εκατ. συγκριτικά με το α' τρίμηνο του 2024, ενώ κινήσεις απομείωσής του αναμένεται να συνεχιστούν μέσα στο έτος.

Ο ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ ΔΑΣΜΩΝ

Ο αναπληρωτής CFO του ομίλου τόνισε πως "δεν υπάρχει κερδισμένος σε έναν εμπορικό πόλεμο, θέλουμε την αγορά να λειτουργεί ελεύθερα". Ωστόσο, επισήμανε πως μετά την ανακοίνωση των δασμών από την κυβέρνηση του Donald Trump δεν έχουμε μειωθεί οι παραγγελίες, αντίθετα οι τιμές των μετάλλων έχουν αυξηθεί. Κάτι που ευνοεί την κερδοφορία της εταιρείας.

ΑΛΟΥΜΙΝΙΟ

Ο όγκος πωλήσεων του αλουμινίου, κατά το α' τρίμηνο του 2025, ήταν αυξημένος

κατά 3,1% σε σχέση με το αντίστοιχο περυσινό τρίμηνο, οδηγούμενος κυρίως από τον κλάδο της συσκευασίας, παρά τις διεθνείς προκλήσεις.

Αυξημένος, επίσης, ήταν ο κύκλος εργασιών του κλάδου, ο οποίος ανήλθε στα €470,4 εκατ. σε σύγκριση με τα €399,6 εκατ. την αντίστοιχη προηγούμενη περίοδο, λόγω, κυρίως, των υψηλότερων μέσων τιμών των μετάλλων.

ΚΛΑΔΟΣ ΧΑΛΚΟΥ

Ο κύκλος εργασιών του χαλκού διαμορφώθηκε στα €460,5 εκατ. έναντι €417 εκατ. το α' τρίμηνο του 2024, επηρεαζόμενος θετικά από τις αυξημένες μέσες τιμές των μετάλλων στο LME.

Η ζήτηση στον κλάδο των κατασκευών, των μεταφορών και των βιομηχανικών εφαρμογών παρέμεινε μειωμένη, επηρεάζοντας τον όγκο πωλήσεων του κλάδου, ο οποίος παρουσίασε υποχώρηση κατά 2% το α' τρίμηνο του έτους σε σύγκριση με την αντίστοιχη περυσινή περίοδο.

Νικόλας Ταμπακόπουλος
nicolas@notice.gr

Βασικά Οικονομικά Μεγέθη

Ποσά σε €' 000	Για τους 3 μήνες έως την 31.03.2025	Όμιλος Για τους 3 μήνες έως την 31.03.2024
Πωλήσεις	930.932	816.585
Μικτό Κέρδος	82.258	53.230
EBITDA	70.830	44.751
a-EBITDA*	63.850	48.724
Λειτουργικό Αποτέλεσμα (EBIT)	53.766	27.028
a-EBIT**	46.786	31.001
Καθαρό Χρηματοοικονομικό αποτέλεσμα	(9.689)	(12.480)
Κέρδη πριν από φόρους	45.337	14.672
Κέρδη μετά από φόρους	41.599	14.587
Κέρδη μετά από φόρους & δικαιώματα μειοψηφίας	40.293	12.939
Κέρδη ανά μετοχή (€)***	0,1074	0,0345
Καθαρός Δανεισμός	669.684	765.148

Κύρια οικονομικά στοιχεία - ανά Κλάδο

	Αλουμίνιο		Χαλκός		Σύνολο	
€'000	31.03.2025	31.03.2024	31.03.2025	31.03.2024	31.03.2025	31.03.2024
Πωλήσεις	470.437	399.614	460.495	416.971	930.932	816.585
EBITDA	51.017	13.855	19.812	30.897	70.830	44.751
a-EBITDA*	39.124	20.475	24.725	28.249	63.850	48.724
EBIT	39.047	2.173	14.719	24.855	53.766	27.028
a-EBIT**	27.154	8.794	19.632	22.207	46.786	31.001
EBT	33.240	(5.127)	12.098	19.799	45.337	14.672

> ΙΚΤΙΝΟΣ

Η ΕΙΣΟΔΟΣ ΣΤΗΝ ΣΑΟΥΔΙΚΗ ΑΡΑΒΙΑ
ΚΑΙ ΤΑ ΝΕΑ PROJECTS ΣΤΗΝ ΙΝΔΙΑ

Σε φάση ανάπτυξης έχει περάσει η Ικτίνος, η οποία αντισταθμίζει τις απώλειες από την Κίνα, κύριο πελάτη τα προηγούμενα χρόνια. Υπενθυμίζεται πως μετά την πανδημική κρίση η κινεζική αγορά κατέρρευσε σε ό,τι αφορά την αγορά μάρμαρου, ενώ οι διαταραχές στις εφοδιαστικές αλυσίδες οδήγησαν σε αύξηση του κόστους και καθυστερήσεις στην παράδοση υλικών.

ΜΕΓΑΛΗ ΑΥΞΗΣΗ ΕΞΑΓΩΓΩΝ

Όπως αναφέρουν πληροφορίες του BnB Daily, στόχος της εταιρείας για φέτος είναι να καταγράψει διψήφια ανάπτυξη στις εξαγωγές, καθώς επίσης και αύξηση της λειτουργικής της κερδοφορίας. Φαίνεται πως πλέον η ανάπτυξη επέστρεψε στην εταιρεία, μετά από μία δύσκολη τριετία (2021-2023). Η αύξηση των εξαγωγών αποτυπώνεται και στα μεγέθη α' τριμήνου.

ΤΑ ΜΕΓΑ PROJECTS
ΣΤΗΝ ΣΑΟΥΔΙΚΗ ΑΡΑΒΙΑ

Η Ικτίνος συμμετέχει σε εκθέσεις προκειμένου να κάνει νέες συμφωνίες και να προωθήσει το ελληνικό μάρμαρο. Ήδη έχει κλείσει σημαντικά deals για μεγάλα έργα, τα οποία έχει εντάξει στο χαρτοφυλάκιό της. Πρόκειται για τα εξής:

- Mekkah Mosque, Σαουδική Αραβία (μάρμαρο Thassos)
- Four Seasons Hotel, Ριάντ, Σαουδική Αραβία (μάρμαρο Nestos)
- Υπουργείο Εσωτερικών, Ριάντ, Σαουδική Αραβία (μάρμαρα Nestos και Volakas)
- Πανεπιστήμιο Nauss, Ριάντ, Σαουδική Αραβία (μάρμαρο Nestos)
- Rio Hotel, Ριάντ, Σαουδική Αραβία, (μάρμαρο Kalliston)
- Bader Saleh alrajhi Mosque, Ριάντ, Σαουδική Αραβία (μάρμαρο Golden Spider)

Η ΑΓΟΡΑ ΤΗΣ ΙΝΔΙΑΣ

Μία ακόμα αγορά που παρουσιάζει έντονο ενδιαφέρον για την εταιρεία και βρίσκεται σε φάση ανάπτυξης είναι αυτή της Ινδίας. Στόχος της διοίκησης, σύμφωνα με τις ίδιες πληροφορίες, είναι να αυξηθεί το εξαγωγικό αποτύπωμα στη χώρα. Σημειώνεται ότι μάρμαρα της εταιρείας



Ιουλία Χαϊδά, Αναπληρώτρια Διευθύνουσα
Σύμβουλος, Ικτίνος Ελλάς

βρίσκονται σε έργα στην Ινδία, όπως:

- το The Leela Palace Jaipur
- το Ritz-Carlton Bangalore
- το JW Marriott Bangalore

ΒΩΛΑΚΑΣ

Ένα ακόμα θετικό νέο έρχεται από την έγκριση απευθείας μίσθωση δημόσιας έκτασης 99,4 χιλ. τ.μ. για την υπόγεια εκμετάλλευση λατομείου μαρμάρων στον Βώλακα της Δράμας. Η παραγωγή από αυτό το λατομείο αναμένεται να αυξηθεί κατά 20% την παραγωγή δολομίτικου μαρμάρου. Σημειώνεται πως το εν λόγω μάρμαρο ήδη αποτελεί το 70% της παραγωγής του λατομείου. Το γεγονός αυτό συνηγορεί σε ακόμα καλύτερα μεγέθη το 2025.

Νικόλας Ταμπακόπουλος
nicolas@notice.gr



Το απόλυτο B2B portal, που συνδέει το σύνολο της εφοδιαστικής αλυσίδας στον κλάδο Horeca. Με αναλύσεις, στοιχεία, απόψεις, τάσεις και όλες τις εξελίξεις, εντός και εκτός συνόρων

horecaopen.com



*Connecting
Horeca
Supply Chain*



> COUNTERPOINT RESEARCH ΕΛΑΦΡΑ ΥΠΟΧΩΡΗΣΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΠΑΓΚΟΣΜΙΑ ΑΓΟΡΑ SMARTPHONES ΦΕΤΟΣ

Ελαφρώς καθοδικά αναμένεται να κινηθεί η παγκόσμια αγορά smartphones το 2025, όπως προκύπτει από προκαταρκτικά στοιχεία της Counterpoint Research.

Σύμφωνα με την έρευνα, η ανάπτυξη θα εξαρτηθεί από την ικανότητα των κατασκευαστών να καινοτομήσουν και να προσαρμοστούν σε νέες αγορές και τεχνολογίες. Επιπλέον, οι αναδυόμενες αγορές θα αποτελέσουν κινητήριο μοχλό ανάπτυξης, ενώ οι ώριμες θα παρουσιάσουν κορεσμό και σταθεροποίηση.

ΑΝΑΘΕΩΡΗΣΗ ΛΟΓΩΝ ΔΑΣΜΩΝ

Ενώ η πρόβλεψη αρχικά αναφερόταν σε άνοδο 4% φέτος, βασιζόμενη σε ανάκαμψη της ζήτησης και κυβερνητικά προγράμματα επιδότησης, όπως αυτό της Κίνας, η επιβολή δασμών και η παγκόσμια αβεβαιότητα ανέτρεψαν τα στοιχεία, με την εταιρεία να αναμένει, πλέον, μηδενική ή ακόμα και αρνητική ετήσια ανάπτυξη.

Στις ΗΠΑ, οι πωλήσεις smartphones μειώθηκαν κατά 2% σε ετήσια βάση το α' τρίμηνο του 2025, με τις πωλήσεις premium συσκευών (άνω των \$800) να υποχωρούν κατά 4%. Επιπλέον, η αγορά των αναδιπλούμενων smartphones αναμένεται να σημειώσει την πρώτη της πτώση το 2025, με προβλεπόμενη μείωση 4% στις αποστολές.

ΒΑΣΙΚΟΙ ΠΑΙΚΤΕΣ

Η Samsung παραμένει ο κορυφαίος κατασκευαστής σε αριθμό αποστολών ετησίως, με μερίδιο 20% το α' τρίμηνο του 2025. Η Apple ακολουθεί σε απόσταση αναπνοής με μερίδιο αγοράς 19%, ενώ η Xiaomi τερματίζει τρίτη με 14%.

ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΕΣ ΑΓΟΡΕΣ

Η περιοχή Μέσης Ανατολής και Αφρικής (MEA) καταγράφει τη μεγαλύτερη ετήσια ανάπτυξη αποστολών, ενώ η Ευρώπη και η Βόρεια Αμερική αντιμετωπίζουν πτώση ζήτησης. Σημειώνεται ότι η μετάβαση σε 5G smartphones συνεχίζεται, με τις κορυφαίες μάρκες να κατέχουν περίπου το 80% των αποστολών 5G συσκευών, αλλά η καινοτομία δεν επαρκεί για να προκαλέσει σημαντική αύξηση της ζήτησης.

ΑΝΑΚΑΜΨΗ ΤΟ 2026

Παρά το δυσμενές κλίμα, η Counterpoint προβλέπει ανάκαμψη της αγοράς το 2026, με την είσοδο της Apple στον χώρο των αναδιπλούμενων συσκευών και την ανανέωση των σειρών clamshell. Επιπλέον, η αυξανόμενη ενσωμάτωση τεχνολογιών AI στα smartphones αναμένεται να αποτελέσει κινητήριο δύναμη για την αγορά τα επόμενα χρόνια.



ΤΟ ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΟ
NEWSLETTER
ΓΙΑ ΤΟΝ ΚΛΑΔΟ
ΤΡΟΦΙΜΩΝ & ΠΟΤΩΝ



και επωφεληθείς
από τα πακέτα συνδρομών.

> **DEUTSCHE BANK****ΓΙΑΤΙ ΒΑΖΕΙ ΤΗΝ EUROBANK ΣΤΑ ΠΑΝΕΥΡΩΠΑΪΚΑ TOP PICKS**

Στις κορυφαίες μετοχές στην Ευρώπη τοποθετεί την Eurobank η Deutsche Bank, μετά και τη συνάντηση που πραγματοποίησε η τράπεζα με επενδυτές και αναλυτές. Οι αναλυτές διατηρούν τη σύσταση αγοράς και βάζουν νέα τιμή-στόχο τα €3,60 με σημαντικό upside. Οι άλλες τράπεζες που αποτελούν τα top picks στη Γηραιά Ήπειρο είναι η Natwest, η BNP Paribas, Erste Group και Intesa SanPaolo.

ΟΙ ΕΚΤΙΜΗΣΕΙΣ ΤΗΣ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ

Η πιστωτική επέκταση κυριάρχησε στη συνάντηση με τους επενδυτές και αναλυτές. Όπως αναφέρει η Deutsche Bank η διοίκηση αναβάθμισε τον στόχο νέων δανείων για φέτος στα €4 δισ. από €3,5 δισ. προηγούμενως, καθώς υπάρχει ισχυρή ζήτηση στο β' τρίμηνο. Η αύξηση των δανείων αναμένεται να αντισταθμίσει μέρος της επίπτωσης από τη μείωση των επιτοκίων της ΕΚΤ, η οποία εκτιμάται ότι θα μειώσει τα καθαρά έσοδα από τόκους (NII) κατά περίπου €40 εκατ. Ωστό-



Φωκίων Καραβίας, CEO, Eurobank

σο, η τράπεζα παραμένει αισιόδοξη, υπολογίζοντας στην αποκλιμάκωση των πιέσεων στα περιθώρια δανεισμού και στην απουσία αναγκών για νέες εκδόσεις MREL.

ΚΑΤΑΛΥΤΗΣ Η ΚΥΠΡΟΣ

Οι αναλυτές επισημαίνουν πως η Κύπρος αποτελεί αγορά βασικό μοχλό για την ενί-

σχυση της κερδοφορίας, ενώ η ενσωμάτωση της Ελληνικής Τράπεζας προχωρά, με τις εκτιμώμενες συνέργειες για το 2025 να είναι στα €48 - €50 εκατ.

Σε ό,τι αφορά την ασφαλιστική αγορά, υπάρχουν και εκεί εξελίξεις καθώς ενισχύεται με την εξαγορά της CNP, ενώ εξετάζεται η επέκταση στον ασφαλιστικό κλάδο της Βουλγαρίας. Μια αγορά που κρύβει σημαντικές υπεραξίες και αναπτυξιακές δυνατότητες.

ΝΑΥΤΙΛΙΑ

Το χαρτοφυλάκιο ναυτιλίας, ύψους €3,7 δισ., θεωρείται χαμηλού κινδύνου, ενώ δεν αναμένονται σημαντικές συναλλαγές στα re-performing loans το 2025. Το κόστος πιστωτικού κινδύνου (CoR) ενδέχεται να κινηθεί κάτω από τις 60 μονάδες βάσης, χάρη στις ευνοϊκές τάσεις του β' τριμήνου.

Νικόλας Ταμπακόπουλος
nicolas@notice.gr

> **NIKE****ΑΝΕΒΑΖΕΙ ΤΙΣ ΤΙΜΕΣ ΑΠΟ ΤΗΝ ΕΠΟΜΕΝΗ ΕΒΔΟΜΑΔΑ, ΞΑΝΑΡΧΙΖΕΙ ΤΙΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΜΕΣΩ AMAZON**

Ανατιμήσεις από την ερχόμενη εβδομάδα και εκ νέου διάθεση των προϊόντων της μέσω Amazon - μετά από μια εξαετία - ανακοίνωσε η Nike. "Αξιολογούμε τακτικά την επιχειρησή μας και προβαίνουμε σε προσαρμογές των τιμών στο πλαίσιο του εποχιακού προγραμματισμού μας", ανέφερε η εταιρεία, χωρίς, ωστόσο, να κάνει κάποια νύξη για τους δασμούς. Ωστόσο, σημειώνεται ότι η εταιρεία προμηθεύεται σημαντικό μέρος των υποδημάτων της από την Κίνα και το Βιετνάμ.

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑΤΑ ΑΝΑΤΙΜΗΣΕΩΝ

Η εταιρεία θα αυξήσει τις τιμές των ενδυμάτων και του εξοπλισμού για ενήλικες κατά \$2-\$10, ενώ τα προϊόντα με τιμή μεταξύ \$100-\$150 θα αυξηθούν κατά \$5. Οι τιμές για παπούτσια που κοστίζουν πάνω από \$150 θα αυξηθούν έως και \$10, ενώ τα προϊόντα που κοστίζουν λιγότερο από \$100 δεν θα υποστούν καμία αύξηση. Τα παπούτσια Air



Elliott Hill, CEO, Nike

Force 1 της Nike, κόστους \$155, εξαιρούνται από την αύξηση.

Εντούτοις, καθώς πλησιάζει τους προηγούμενους μήνες η επιστροφή στο σχολείο, η

Nike δεν θα αυξήσει τις τιμές των παιδικών προϊόντων.

ΕΠΙΣΤΡΟΦΗ ΣΤΗΝ AMAZON

Επιπλέον, η Nike θα επιστρέψει στην Amazon, σε μια προσπάθεια ανάκτησης του μεριδίου αγοράς από άλλους ανταγωνιστές, και ενώ ο CEO της, Elliott Hill, επιχειρεί να αναστρέψει το κλίμα.

Τα προϊόντα της Nike στο Amazon πωλούνται επί του παρόντος από ανεξάρτητους εμπόρους, και η εταιρεία σταμάτησε να τα διαθέτει στην πλατφόρμα ηλεκτρονικού εμπορίου το 2019, εστιάζοντας στους δικούς της ιστότοπους και καταστήματα.

Η επιστροφή της στο Amazon στις ΗΠΑ ήταν μέρος των επενδύσεών της στην αγορά για να προσεγγίσει περισσότερους καταναλωτές, οι οποίες περιλάμβαναν, επίσης, την επέκταση σε νέους φυσικούς λιανοπωλητές, όπως η αλυσίδα πολυκαταστημάτων Printemps.

> **EUROLIFE FFH****ΝΕΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΕΡΓΟΥ
"MY PROTECTION COMBO"**

Δύο νέα προγράμματα ασφάλισης έργου, "My Protection Combo", παρουσιάζει η Eurolife FFH.

**ΚΑΤΑ ΠΑΝΤΟΣ ΚΙΝΔΥΝΟΥ ΕΡΓΟΥ
ΚΑΤΑΣΚΕΥΗΣ**

Το πρόγραμμα "Κατά παντός κινδύνου έργου κατασκευής My Protection Combo" αποτελεί μια λύση ασφάλισης για οικοδομικές εργασίες ανέγερσης ή ανακαίνισης (κατοικιών, γραφείων, καταστημάτων), σε όσους επιθυμούν να εξασφαλίσουν την προστασία τόσο του ίδιου του έργου, όσο και κάλυψη από απαιτήσεις τρίτων. Παρέχει ευρύ φάσμα καλύψεων, που περιλαμβάνουν:

- κάλυψη για το σύνολο των εργασιών και των υλικών
- δαπάνες αποκομιδής ερειπίων
- προστασία του εργοταξιακού εξοπλισμού, κάλυψη για περιουσιακά στοιχεία εντός του εργοταξίου
- αστική ευθύνη για σωματικές βλάβες και υλικές ζημιές προς τρίτους κατά την εκτέλεση των εργασιών
- εργοδοτική ευθύνη

Για ακόμη μεγαλύτερη προστασία, περιλαμβάνει και επεκτάσεις βασικών καλύψεων, όπως ζημιές από φορτοεκφορτώσεις υλικών, ζημιές σε όμορα κτίσματα, κάλυψη εκτεταμένης συντήρησης κ.ά.



Τι έχει αξία για σένα;

EUROLIFE FFH
A ENRHOSS Company

**ΑΣΤΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ ΕΡΓΟΥ
ΚΑΤΑΣΚΕΥΗΣ**

Το ασφαλιστικό πρόγραμμα "Αστική ευθύνη έργου κατασκευής My Protection Combo" παρέχει εξειδικευμένη προστασία από νομικές και οικονομικές επιπτώσεις που μπορεί να προκύψουν από απαιτήσεις τρίτων λόγω σωματικών βλαβών ή υλικών ζημιών κατά την εκτέλεση οικοδομικών εργασιών ανέγερσης ή ανακαίνισης (κατοικιών, γραφείων, καταστημάτων). Οι καλύψεις περιλαμβάνουν:

- γενική αστική ευθύνη για άδικες πράξεις ή παραλείψεις που σχετίζονται με τις οικοδομικές εργασίες

- αστική ευθύνη εργοδότη για αξιώσεις των εργαζομένων πέραν του ταμείου κοινωνικής ασφάλισης

Το πρόγραμμα περιλαμβάνει επεκτάσεις βασικών και προαιρετικών καλύψεων, όπως για παράδειγμα:

- αστική ευθύνη από τη χρήση μηχανημάτων έργου
- ζημιές από φορτοεκφορτώσεις υλικών
- ζημιές από πυρκαγιά
- έκρηξη
- βραχυκύκλωμα
- ζημιές σε όμορα κτίσματα

> **JAMIE DIMON (JP MORGAN)****ΕΚΡΟΥΣΕ ΤΟΝ ΚΩΔΩΝΑ ΤΟΥ ΚΙΝΔΥΝΟΥ
ΓΙΑ ΣΤΑΣΙΜΟΠΛΗΘΩΡΙΣΜΟ ΣΤΙΣ ΗΠΑ**

Καμπανάκι για το μέλλον και τις προοπτικές της αμερικανικής οικονομίας έκρουσε ο CEO της JP Morgan, Jamie Dimon, ο οποίος δεν απέκλεισε το ενδεχόμενο να εισέλθει σε φάση στασιμοπληθωρισμού, καθώς η χώρα αντιμετωπίζει κινδύνους από τη γεωπολιτική, τα ελλείμματα και τις πιέσεις στις τιμές. "Δεν συμφωνώ ότι βρισκόμαστε σε μια ευνοϊκή συγκυρία", δήλωσε στο Bloomberg, συμπληρώνοντας ότι η Fed πράττει ορθά, που περιμένει να δει την εξέλιξη των πραγμάτων πριν αποφασίσει επόμενα βήματα για τη νομισματική πολιτική της.

**ΣΤΑΘΕΡΑ ΕΠΙΤΟΚΙΑ ΚΑΙ ΣΤΑΣΗ
ΑΝΑΜΟΝΗΣ**

Υπενθυμίζεται ότι οι αξιωματούχοι της Fed διατήρησαν σταθερά τα επιτόκια φέτος, εν μέσω αβεβαιότητας σχετικά με τις αλλαγές στην κυβερνητική πολιτική των ΗΠΑ, τους δασμούς και τον πιθανό αντίκτυπό τους στην οικονομία. Οι υπεύθυνοι χάραξης πολιτικής έχουν επισημάνει τον αυξημένο κίνδυνο τόσο για υψηλότερο πληθωρισμό, όσο και για ανεργία.

Μάλιστα, παρά την εκκευρία ΗΠΑ-Κίνας, αναλυτές και επενδυτές σημειώνουν ότι ο



Jamie Dimon, CEO, JP Morgan

Donald Trump ασκεί αλλοπρόσαλλη πολιτική. "Δεν νομίζω ότι η αμερικανική κυβέρνηση θέλει να εγκαταλείψει την Κίνα", δήλωσε ο Dimon. "Ελπίζω να υπάρξει δεύτερος, τρίτος ή τέταρτος γύρος και ελπίζω ότι θα καταλήξει σε ένα καλό αποτέλεσμα", συμπλήρωσε.

> AS COMPANY

ΤΟ ΠΑΣΧΑ ΕΝΙΣΧΥΣΕ ΤΙΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΤΟΥ ΤΡΙΜΗΝΟΥ
- ΠΡΟΤΑΣΗ ΜΕΡΙΣΜΑΤΟΣ €0,17 ΑΝΑ ΜΕΤΟΧΗ

Βελτίωση των οικονομικών μεγεθών και της λειτουργικής κερδοφορίας εμφάνισε στο α' τρίμηνο του 2025 ο όμιλος AS. Το γεγονός ότι το φετινό Πάσχα γιορτάστηκε νωρίτερα σε σχέση με το 2024 μετέφερε μέρος της εορταστικής ζήτησης στο α' τρίμηνο, κάτι που έφερε αύξηση πωλήσεων. Επιπλέον, η αύξηση του μεριδίου αγοράς συνέβαλε θετικά στην πορεία των πωλήσεων.

Παράλληλα, όπως σημείωσε η εταιρεία, η θυγατρική στην Ρουμανία κατέγραψε "εξαιρετικές επιδόσεις, σημειώνοντας τη μεγαλύτερη ποσοστιαία αύξηση πωλήσεων στον όμιλο".

ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ

Ο όμιλος παραμένει αισιόδοξος για την επίτευξη των οικονομικών στόχων για το 2025 και προσηλωμένος:

- στην περαιτέρω ενίσχυση του μεριδίου του, στις αγορές που δραστηριοποιείται
- στην αύξηση του μικτού περιθωρίου κέρδους
- στην αξιοποίηση των τεχνολογιών και υποδομών προς αύξηση της αποδοτικότητας Baby Division

Παράλληλα, αναμένεται θετική συμβολή στην αύξηση των εσόδων του brand Chicco

Βασικά Οικονομικά Μεγέθη Ομίλου (σε €):

Ποσά σε ευρώ	ΟΜΙΛΟΣ		
	1.1 - 31.03.2025	1.1 - 31.03.2024	Δ%
Κύκλος Εργασιών	8.485.149	5.504.105	+54,2%
Μικτά Κέρδη	4.139.661	2.773.508	+49,3%
% Μικτού Περιθωρίου	48,8%	50,4%	-1,6π.μ.
Κέρδη προ φόρων, χρηματοδοτικών, επενδυτικών αποτελεσμάτων και αποσβέσεων (EBITDA)	1.586.406	814.981	+94,7%
EBITDA%	18,7%	14,8%	
Κέρδη προ φόρων (EBT)	1.319.979	1.052.857	+25,4%
EBT%	15,6%	19,12%	



Ευστράτιος
Ανδρεάδης,
Πρόεδρος
& Διευθύνων
Σύμβουλος, AS
Company

κατά το 2025, ενώ ενισχύεται η θέση του στον τομέα της βρεφικής και γονικής φροντίδας και ενδυναμώνεται η πολυκαναλική ανάπτυξη του.

ΜΕΡΙΣΜΑ

Βάσει των αποτελεσμάτων, προτείνεται η διανομή μερίσματος ύψους €0,17 ανά μετοχή από τα κέρδη της χρήσης 2024, η οποία θα εγκριθεί από την τακτική Γενική Συνέλευση του ομίλου στις 19 Ιουνίου 2025.

> BITGET

ΓΙΟΡΤΑΣΕ ΤΗΝ "BITCOIN PIZZA DAY" ΔΙΑΝΕΜΟΝΤΑΣ
ΠΑΝΩ ΑΠΟ 5.000 ΠΙΤΣΕΣ ΠΑΓΚΟΣΜΙΩΣ

Την Bitcoin Pizza Day γιόρτασε από τις 19 ως τις 22 Μαΐου η εταιρεία ανταλλαγής κρυπτονομισμάτων και Web3, Bitget, με εκδηλώσεις σε διάφορες πόλεις παγκοσμίως και πολλά κομμάτια πίτσας για περισσότερους από 2.000 χρήστες της. Η παγκόσμια κοινότητα των crypto τιμά κάθε χρόνο την 22α Μαΐου, καθώς σε αυτή την ημερομηνία το 2010, δύο πίτσες αγοράστηκαν έναντι 10.000 bitcoin. Η συγκριμένη αγορά, αξίας περίπου \$41 δολαρίων τότε, αποτιμάται σε σχεδόν \$1 δισ. σήμερα.

ΕΥΡΩΠΑΪΚΟΙ ΕΟΡΤΑΣΜΟΙ

Στην Ευρώπη, η Bitget διοργάνωσε εκδηλώσεις, όπου οι ενδιαφερόμενοι, εκτός



από τη συμμετοχή τους στους εορτασμούς και τις διαδραστικές δραστηριότητες, απέκτησαν αποκλειστικά δώρα και συλλεκτικό merchandise.

Η Ιταλία αποτέλεσε το επίκεντρο των εορτασμών με 5 ξεχωριστές εκδηλώσεις σε όλη τη

χώρα, σε συνεργασία με φοιτητικές ομάδες, όπως η Bitpolito στο Τορίνο, με τοπικές κοινότητες, όπως η EThna στην Κατάνια και με ευρύτερα δίκτυα της κοινότητας των crypto στην Φλωρεντία.

Ακόμα, η Bitget ένωσε τις δυνάμεις της με την PizzaDAO σε Μιλάνο, Αθήνα, Τίρανα και Πράγα, ενώ η Ρουμανία για τρίτη συνεχόμενη χρονιά γιόρτασε την ημέρα στο Βουκουρεστί με την υποστήριξη οργανισμών, όπως το Crypto Society και το Crypto Expo Europe. Τέλος, στην Ουγγαρία, η Bitget μαζί με τη Cryptomind διοργάνωσαν ένα webinar για την ιστορία του Bitcoin και την ανάλυση της τρέχουσας αγοράς.

> FREENOW

GLOBAL MARKETING DIRECTOR
Ο TONY FLETCHER

Καθήκοντα Global Marketing Director στην Freenow ανέλαβε ο Tony Fletcher. Στο νέο του ρόλο, θα κατευθύνει τις κεντρικές και τοπικές ομάδες marketing, υλοποιώντας στοχευμένες καμπάνιες για τη σύνδεση του brand με το κοινό της εφαρμογής σε περισσότερες από 150 πόλεις στην Ευρώπη.

ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ

Ο Tony Fletcher διαθέτει πάνω από 20 χρόνια εμπειρίας στο consumer marketing και το branding, έχοντας δραστηριοποιηθεί σε 40 αγορές παγκοσμίως και σε κλάδους, όπως η τεχνολογία, το λιανεμπόριο, τα καταναλωτικά αγαθά και το ηλεκτρονικό εμπόριο. Έχει ερ-

γαστεί σε μερικές από τις μεγαλύτερες πολυεθνικές εταιρείες παγκοσμίως, όπως οι TJX, MediaCom, LEGO, P&G, Volkswagen, IKEA, Sky, καθώς και σε τεχνολογικά scale-ups, όπως τα Too Good To Go, Klook και 21 Buttons, τόσο από πλευράς πελάτη όσο και από πλευράς agency. Πριν ενταχθεί στη Freenow, κατείχε τη θέση του Vice President of Global Advertising, Media και Digital Marketing στην Too Good To Go για πάνω από 3 χρόνια.

ΠΟΥ ΘΑ ΕΣΤΙΑΣΕΙ

Ως Global Marketing Director, ο Fletcher θα εστιάσει στην ανάπτυξη της στρατηγικής marketing και στην ηγεσία μιας διεθνούς



Tony Fletcher,
Global Marketing Director,
Freenow

ομάδας marketing που περιλαμβάνει τους τομείς Brand, Digital και CRM. Ο Tony Fletcher εδρεύει στην Βαρκελώνη, όπου βρίσκεται το δεύτερο μεγαλύτερο γραφείο της εταιρείας και τεχνολογικό hub. Εκεί εντάσσεται σε μια ομάδα άνω των 150 επαγγελματιών, κυρίως από τα τμήματα Product και Tech, καθώς και επικεφαλής διαφόρων κεντρικών τμημάτων.

> PRINTEC

ΑΠΕΚΤΗΣΕ ΤΟ ΜΗ-ΒΑΣΙΚΟ ΔΙΚΤΥΟ ΑΤΜ ΤΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΠΕΙΡΑΙΩΣ

Η Τράπεζα Πειραιώς, σε συνέχεια της απόσχισης του κλάδου δραστηριότητας της που αφορά στο μη-βασικό δίκτυο (non-core) ATM και της σύστασης της εταιρείας "Κέα Λειτουργία και Διαχείριση Δικτύων ATM Μονοπρόσωπη Α.Ε.", ολοκλήρωσε την πώληση ποσοστού 80,10% της ΚΕΑ στην Printec Cash Network, μέλος του ομίλου Printec. Τα συνολικά καθαρά ίδια κεφάλαια της ΚΕΑ το Μάρτιο 2025 ανέρχονταν σε €11 εκατ. Η Πειραιώς, επιπρόσθετα των ATM που βρίσκονται εντός του δικτύου των καταστημάτων της, θα διατηρήσει και σημαντικό αριθμό ιδιόκτητων ATM εκτός καταστημάτων (περί τα 360), επαρκή για να διασφαλιστεί η αδιάλειπτη εξυπηρέτηση της πελατειακής βάσης της πανελλαδικά.

ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ

Η UBS Europe, η ΕΥ και η δικηγορική εταιρεία Μωράτης Πασσάς ενήργησαν αντιστοίχως, ως χρηματοοικονομικός, τεχνικός και νομικός σύμβουλος της Πειραιώς.

CASHFLEX

Η νέα εταιρεία θα δραστηριοποιείται υπό την επωνυμία Cashflex και η Τράπεζα Πειραιώς διατηρεί μειοψηφική συμμετοχή (περίπου 20%) σε αυτή.

"Στην Printec, επενδύουμε σταθερά σε λύσεις που διευκολύνουν τις συναλλαγές και κάνουν την καθημερινότητα των ανθρώπων απλούστερη. Η επένδυση στην Cashflex συνδέεται άμεσα με το όραμά μας να κάνουμε την



Μαρίνα Μαυρομμάτη, CEO,
Printec

πρόσβαση σε χρηματοοικονομικές υπηρεσίες ακόμα πιο εύκολη και προσιτή σε όλους", δήλωσε σχετικά η Μαρίνα Μαυρομμάτη, CEO του ομίλου Printec.

> HIG

ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΕΣ ΑΛΛΑΓΕΣ ΣΤΗΝ OB-STREEM (HIG)



Σε διοικητικές αλλαγές προχώρησε η OB-Streem, της HIG, μετά από σχετικές αποφάσεις του διοικητικού συμβουλίου, κατά τη χθεσινή του συνεδρίαση.

Όπως μετέδωσε με έκτακτη έκδοση χθες το [Real Estate Daily Secret](#), πρόκειται για αλλαγές, που έχουν στόχο την έναρξη υλοποίησης των επενδυτικών σχεδίων του group, μετά

την ολοκλήρωση της συγχώνευσης. Σε αυτή την κατεύθυνση, ο Κωνσταντίνος Μπήτρος αποχώρησε από Διευθύνων Σύμβουλος της OB-Streem και επιστρέφει αποκλειστικά στη θέση του Στρατηγικού Partner της HIG.

Διευθύνων Σύμβουλος της OB-Streem αναλαμβάνει ο Θρασύβουλος Μακίος.

• **Debrief** •**ΟΛΟΙ ΟΙ ΚΑΛΟΙ ΧΩΡΑΝΕ...**

Δώδεκα είναι τα ξένα πανεπιστήμια που έχουν κάνει αιτήσεις να έλθουν στην Ελλάδα, όπως διάβασα χθες σε διάφορα sites. Η είδηση προέκυψε από εκδήλωση στην Επιτροπή Μορφωτικών Υποθέσεων της Βουλής.

Το ζήτημα της εισόδου ξένων πανεπιστημίων στη χώρα μας έχει ξεσηκώσει κατά καιρούς θυελλώδεις αντιδράσεις. Από την άλλη, υπάρχουν και ενθουσιώδεις υποστηρικτές μιας τέτοιας εξέλιξης. Προσωπικά, είμαι κάπου στη μέση. Δεν βλέπω κάτι κακό, αλλά δεν πετώ και τη σκουφιά μου.

Πριν κάποια χρόνια είχα κάνει μια συζήτηση με διαπρεπή Έλληνα του εξωτερικού, με πολυετή καριέρα σε ένα από τα μεγαλύτερα πανεπιστήμια της Εσπερίας. Η συζήτηση αφορούσε εντελώς διαφορετικό θέμα, αλλά αναπόφευκτα πήγε και στα Πανεπιστήμια. Και ο ίδιος δεν έβλεπε το... τέλος του κόσμου στην ίδρυση μη Κρατικών Πανεπιστημίων στη χώρα μας. Δεν είχε κάποιο πρόβλημα. Τόνι-

σε, ωστόσο, ότι πρέπει να δοθεί έμφαση στην Δημόσια Παιδεία, γιατί είναι το παράθυρο που δίνει ευκαιρίες σε όλους. Συμφώνησα και συνεχίζω να συμφωνώ αταλάντευτα μαζί του.

Πέρυσι η μεγάλη μου κόρη έδωσε Πανελλαδικές. Μέχρι να βγουν τα αποτελέσματα και να δω με τα μάτια μου ότι πέρασε Αθήνα, ήμουν με το κομπιουτεράκι... ανά χείρας. Τέσσερα χρόνια (στην καλύτερη περίπτωση), επί τόσο το νοίκι, επί τόσο τα έξοδα διαβίωσης, επί τόσο να έχει χαρτζιλίκι το παιδί, επί τόσο η μετακόμιση, επί τόσο τα πέρα δώθε, το κοστούμε δεν έπεφτε κάτω από 55.000 ως 60.000 ευρώ, όσο και αν προσπαθούσα να το στενέψω. Συγγνώμη, κιάλας, αλλά αυτό δωρεάν Παιδεία δεν το λες.

Η στέγη για τους φοιτητές είναι το ένα μεγάλο ζήτημα. Επίσης, σημαντικό είναι η σύνδεση των Πανεπιστημίων με την αγορά εργασίας. Και εδώ πρέπει να τρέξουμε, γιατί αυτή τη στιγμή υπερ-παράγουμε πτυχιούχους που

στο τέλος ψάχνουν δουλειά για σεζόν στα νησιά. Τέλος, προσωπικά, με ενοχλούν αφόρητα τα περιστατικά βίας και η εικόνα που παρουσιάζουν ορισμένα ΑΕΙ. Πανεπιστημιακό ίδρυμα γεμάτο γκράφιτι και αφίσες, όσο να 'ναι δεν το μπορώ και ας με πουν και συντηρητικό, τί να κάνουμε.

Συμπερασματικά, καλώς να ορίσουν τα ξένα Πανεπιστήμια, εφόσον πληρούν τα κριτήρια που θεσπίζει η ελληνική Πολιτεία. Μπορεί, άλλωστε, και να λειτουργήσουν ως μέτρο σύγκρισης για τα Δημόσια, και γιατί όχι, μπορεί τα τελευταία να θριαμβεύσουν. Σε κάθε περίπτωση, στόχος μας ως χώρα πρέπει να είναι η αναβάθμιση των Δημόσιων ΑΕΙ και η απαλλαγή τους από αγκυλώσεις και παθογένειες δεκαετιών. Πρόκειται για ζήτημα προόδου και κοινωνικής συνοχής.

Γιάννης Παλιούρης
giannis@notice.gr

Business Maker**ΠΟΤΕ ΒΓΑΙΝΕΙ ΣΤΟΝ ΑΕΡΑ ΤΟ ΕΛΛΗΝΙΚΟ AIRBNB**

Θέμα χρόνου είναι η παρουσίαση του ελληνικού Airbnb. Πηγές με γνώση του θέματος αναφέρουν στη στήλη ότι η πλατφόρμα θα παρουσιαστεί, κατά πιθανότητα στο πλαίσιο του money show, στις 30 Μαΐου.

Αυτό το διάστημα, γίνονται οι τελευταίες δοκιμές σχετικά με τον τρόπο, που θα γίνονται οι πληρωμές, και τεστάρονται και διάφορα τεχνικά ζητήματα.

Η πρωτοβουλία - σύμφωνα με πληροφορί-

ες - θα υποστηρίζεται από τον ΠΑΣΥΔΑ και αρχικά θα λειτουργήσει ως οργανισμός. Και όχι ως εταιρεία.

Τα μέλη θα πληρώνουν μια ετήσια συνδρομή για τα λειτουργικά έξοδα της πλατφόρμας και ενέργειες marketing και δεν θα υπάρχει προμήθεια.

Οι κρατήσεις θα γίνονται απευθείας με τους ιδιοκτήτες ή τους διαχειριστές των ακινήτων, που δίνονται για βραχυχρόνια μίσθωση.

Εκεί, ακριβώς, θα είναι και το μεγάλο πλεονέκτημα έναντι της γνωστής πλατφόρμας. Η αίσθηση, που υπάρχει, είναι πως - παρά τις δυσκολίες - υπάρχει διάθεση από αρκετά μέλη του Πανελληνίου Συλλόγου Διαχειριστών Ακινήτων να συμμετέχουν και να δοκιμάσουν κάτι διαφορετικό.

Ανάλογες πρωτοβουλίες αναπτύσσονται και σε άλλα κράτη από ανάλογους φορείς στο εξωτερικό.

ΨΑΧΝΕΙ Η TEMU ΑΠΟΘΗΚΗ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ;

Μια πολύ έντονη φημολογία σχετικά με την Temu σέρνεται το τελευταίο διάστημα στην αγορά. Και, φυσικά, την εντόπισαν οι κεραίες της στήλης.

Ψιθυρίζεται, λοιπόν, πως η κινέζικη πλατφόρμα ηλεκτρονικού εμπορίου σχεδιάζει τη δημιουργία αποθήκης στην Ελλάδα. Όστε να

είναι πιο γρήγορη και εύκολη η διανομή...

Στελέχη, που δραστηριοποιούνται στο εμπόριο, αν και δηλώνουν άγνοια, επισημαίνουν πως δεν θα τους προκαλούσε εντύπωση μια τέτοια εξέλιξη.

Και τονίζουν πως έχουν ακούσει ότι οι Κινέζοι της Temu ψάχνουν ήδη χώρους για τη

δημιουργία εμπορικού κόμβου στα Βαλκάνια. Πάντως, η αλματώδης ανάπτυξη, που παρουσιάζει στην ευρωπαϊκή ήπειρο η κινέζικη πλατφόρμα, έχει θορυβήσει τις Βρυξέλλες. Οι οποίες, όπως έγινε γνωστό, σκέφτονται την επιβολή τέλους 2 ευρώ ανά δέμα, που έρχεται από την Κίνα...

Business Insight

ΕΠΙΤΕΛΙΚΟΙ ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ ΔΕΙΧΝΟΥΝ ΤΙ ΣΥΜΒΑΙΝΕΙ
ΣΤΑ ΛΙΜΕΝΙΚΑ

Σε νέα ιστορικά υψηλά η μετοχή του ΟΛΠ, μετά και τις χθεσινές νέες αγορές έως τα €47. Στο συν 55% η μεταβολή για τη μετοχή, από την αρχή του έτους (στα €1,162 δισ., πλέον η χρηματιστηριακή αξία). Στα €32,60 η μετοχή του ΟΛΘ, επίσης με σημαντική άνοδο 58% στο ίδιο διάστημα (στα €328 εκατ. η αποτίμηση).

Επειδή πολλά αναφέρονται - και περισσότερα φημολογούνται σε Αθήνα και Θεσσαλονίκη - για ενεργό ενδιαφέρον του «αμερικανικού παράγοντα», ως Business Insight θα επιχειρήσουμε να δούμε σε ποιο βαθμό είναι βάσιμη (ή όχι) η σχετική εικόνα. Άλλωστε η στήλη έχει ασχοληθεί αρκετές φορές με τα τεκταινόμενα στα «λιμενικά» [εδώ και εδώ].

Ξεκινώντας από τα βασικά, αρχές Ιανουαρίου οι το Υπουργείο Άμυνας των ΗΠΑ είχε προχωρήσει στην ένταξη της CosCo Shipping σε λίστα εταιρειών που συνεργάζονταν με τον κινεζικό στρατό, κάτι που η ναυτιλιακή βιομηχανία είχε θεωρήσει ως ένα βήμα που στοχεύει να αποτρέψει τις αμερικανικές εταιρείες από συναλλαγές με την κινεζική εταιρεία. Η «μαύρη λίστα» των ΗΠΑ μπορεί να μην είχε το βάρος νομικών κυρώσεων, αλλά είχε θορυβήσει την Αθήνα. «Δεν βλέπω αντίκτυπο στον Πειραιά, αλλά είναι ακόμη νωρίς...», μας είχε εκμυστηρευθεί (τότε) Έλληνας αξιωματούχος με γνώση του θέματος. Ενώ άλλος είχε αναφέρει πως «...η ελληνική πλευρά παρακολουθεί την κατάσταση και έχει συζητήσει το θέμα με άλλους ομολόγους της

ΕΕ». Άλλωστε, η CosCo μέσω θυγατρικών της διαχειρίζεται λιμάνια στην Ιταλία και την Ισπανία.

Ωστόσο, ήταν πολύ πιο ξεκάθαροι, ως προς τις προθέσεις του «αμερικανικού παράγοντα», τόσο το EuObsrever, όσο και κορυφαίοι παράγοντες - με πρότερη θητεία στο NATO, στον δό στόλο των ΗΠΑ κ.ά. Συγκεκριμένα, αρχές Φεβρουαρίου το αγγλόφωνο ειδησεογραφικό site (αυστηρά συνδρομητικό) με ειδίκευση σε θέματα Ευρωπαϊκής Ένωσης είχε ασχοληθεί εκτενώς με τα «λιμενικά», με αφορμή την προαιρετική δημόσια πρόταση της LeonidsPort/συμφερόντων της οικογένειας Dreyfus. Περίπου την ίδια περίοδο κορυφαία επιτελικά στελέχη, τοποθετούνταν, δίχως περιστροφές, σχετικά με το μετοχικό καθεστώς των δύο φορέων (Πειραιά, Θεσσαλονίκης). Ο Αμερικανός ναύαρχος James Foggo (διοικητής του δόλου στόλου έως το 2016 και πλέον πρόεδρος του Center for Maritime Strategy) και ο Ιταλός ναύαρχος Giampaolo Di Paola (επικεφαλής της στρατιωτικής επιτροπής του NATO ως το 2011 και υπουργός Άμυνας της Ιταλίας έως το 2013) με νευραλγική θέση σήμερα στο Institute for International Political Studies, στην Ρώμη, είχαν υποστηρίξει ότι το υφιστάμενο μετοχικό καθεστώς των δύο λιμένων, δημιουργεί πιθανούς «κινδύνους ασφαλείας» στο πλαίσιο της γεωπολιτικής κατάστασης, περιλαμβανομένου του κινδύνου κατασκοπείας ή παρεμπόδισης του ανεφοδιασμού και της

συντήρησης, σε νατοϊκά πολεμικά σκάφη που ελλιμενίζονται κατά καιρούς στη Θεσσαλονίκη! Μάλιστα, ο Αμερικανός ναύαρχος είχε επικαλεστεί την... Ιλιάδα θυμίζοντας την ιστορία του Δούρειου Ίππου. «Να είστε προσεκτικοί με το ποιον καλείτε στην πατρίδα σας...» το μότο του (σ.σ. λες και όταν έβγαιναν σε διαγωνισμό τα λιμάνια, είχαν... σκοτωθεί να τα διεκδικήσουν δυτικές εταιρείες...).

Η ουσία είναι πως πίεση της Ουάσιγκτον υφίσταται (διακριτική ή όχι, εμφανής ή παρασκηνιακή), δήλωση προθέσεων έχει γίνει. Τα τελευταία 24ωρα, φημολογείται ότι η πλευρά Σαββίδη τα έχει ξαναβρεί με την Μόσχα και πως οι σχέσεις με την πλευρά Πούτιν έχουν αποκατασταθεί. Κοινή εκτίμηση (και) στη συμπεριλαμβανόμενη πως η αμερικανική πλευρά θα διευκολυνόταν από μία ενδεχόμενη αποχώρηση της Belterra από το μ.κ. του ΟΛΘ. Στα €328 εκατ. η χρηματιστηριακή αξία του ΟΛΘ, περίπου στα €240-€245 εκατ. η αποτίμηση συμμετοχής της Belterra (και συμπλεόντων δυνάμεων), θα μπορούσε (δυννητικά) να εξευρεθεί αγοραστής, λ.χ. κάποιο αραβικό fund - φίλα προσκείμενο - στην Ουάσιγκτον; Πιθανόν, σύμφωνα με γνώστες. Ποιος θα μπορούσε να αναλάβει την... πρωτοβουλία πειθούς του Ιβάν Σαββίδη - με το ανάλογο υπερτίμημα - ένα μέγεθος ας πούμε JPMC; Επίσης πιθανόν, σύμφωνα με τους ισχυρισμούς πηγών με γνώση του παρασκηνίου.

SÖ POSH!
the trendletter

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

Κάθε Σάββατο στις 9.30

ΤΟ ΕΒΔΟΜΑΔΙΑΙΟ NEWSLETTER

ΓΙΝΕ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ ΕΔΩ

> MINION

ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΘΗΚΕ ΜΕ LEED GOLD

Με LEED Gold πιστοποιήθηκε το Μινιόν, στο πλαίσιο του διεθνούς συστήματος αξιολόγησης σειφόρων κτιρίων (Leadership in Energy and Environmental Design).

ΒΙΟΚΛΙΜΑΤΙΚΟΣ
ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΣ

Για τη μετατροπή του κτιρίου, υιοθετήθηκε μια ολιστική στρατηγική βιοκλιματικού σχεδιασμού, με στόχο τη μείωση του ενεργειακού και περιβαλλοντικού αποτυπώματος του έργου:

- Διατήρηση της υφιστάμενης κατασκευής: Πάνω από το 97% του φέροντος οργανισμού, των κλιμακωσασίων και της εξωτερικής τοιχοποιίας διατηρήθηκαν, περιορίζοντας την παραγωγή αποβλήτων και μειώνοντας το ενσωματωμένο ανθρακικό αποτύπωμα
- Διαχείριση αποβλήτων: Κατά την κατασκευή, υιοθετήθηκε σύστημα επιτόπιου διαχωρισμού και ανακύκλωσης και επαναχρησιμοποίησης, με αποτέλεσμα να αξιοποιηθεί άνω του 97% των αποβλήτων
- Ενεργειακή αποδοτικότητα & αυτοματισμοί: Το κτίριο εξοπλίστηκε με σύγχρονα συστήματα αυτοματισμού, συμπεριλαμβανομένων αισθητήρων φωτισμού και παρουσίας σε όλους τους χώρους και BEMS (Building Energy Management System) για παρακολούθηση και βελτιστοποίηση της ενεργειακής συμπεριφοράς του
- Επιλογή υλικών: Η επιλογή υλικών έγινε με αυστηρά περιβαλλοντικά κριτήρια, δίνοντας προτεραιότητα σε προϊόντα χαμηλού ανθρακικού αποτυπώματος και πιστοποιημένα ως προς τη βιωσιμότητα
- Διαχείριση υδάτινων πόρων: Εγκαταστάθηκαν είδη κρουνοποιίας χαμηλής ροής για τη μείωση της κατανάλωσης σε όλους τους χώρους.
- Φυτεμένο δώμα: Το φυτεμένο δώμα, συνολικής επιφάνειας 380 τ.μ., καλυμμένο με μεσογειακά φυτά, υποστηρίζεται από σύστημα άρδευσης υψηλής απόδοσης, μειώνοντας την κατανάλωση πόσιμου νερού και βελτιώνοντας το τοπικό μικροκλίμα



BnSECRET

1/ ΚΑΛΩΔΙΟ ΚΡΗΤΗΣ - ΑΤΤΙΚΗΣ: Η ΑΠΕΙΛΗ ΑΠΟ ΤΗ ΜΕΤΩΠΙΚΗ ΑΔΜΗΕ ΚΑΙ ΔΗΜΟΥ ΑΙΓΙΝΑΣ

Μπορεί η αγορά να ασχολείται κυρίως με το καλώδιο Κρήτης - Κύπρου - Ισραήλ, όμως δυσμενείς εξελίξεις υπάρχουν και στο mega έργο διασύνδεσης της Κρήτης με την Αττική. Το καλώδιο περνάει και από την Αίγινα, με τη δημοτική αρχή, όμως, να αντιδρά και να ζητά υπογειοποίηση του καλωδίου και όχι να είναι χερσαίο. Για... αισθητικούς λόγους. Αυτό ενώ υπάρχουν όλες οι αδειοδοτήσεις. Οι καθυστερήσεις που μπορεί να προκληθούν είναι μεγάλες, κυρίως μετά και την αναγκαιότητα αναβάθμισης του δικτύου στην Κρήτη, προκειμένου αυτό να μπορεί να στηρίξει τη διασύνδεση ...

2/ ΕΡΧΟΝΤΑΙ ΔΟΥΛΕΙΕΣ ΓΙΑ ΤΑ ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΝΑΥΠΗΓΕΙΑ

Πολύ κοντά στην εξασφάλιση συμβάσεων ναυπήγησης πλοίων για το Λιμενικό Σώμα - Ελληνική Ακτοφυλακή βρίσκονται και τα δύο ελληνικά ναυπηγεία, που αναμένεται να συμμετάσχουν στον σχετικό διαγωνισμό, ο οποίος θα προκηρυχθεί το επόμενο διάστημα. Η Προεδρία της Κυβέρνησης και το υπουργείο Ναυτιλίας εμφανίζονται αποφασισμένοι να δώσουν σημαντικό μέρος της αξίας που γεννούν τα εξοπλιστικά προγράμματα σε ελληνικά χέρια. Επομένως, πιθανό να δούμε κοινοπραξίες στους επικείμενους διαγωνισμούς. Συνολικά, με προϋπολογισμό €180 εκατ. περίπου, που αναμένεται να αυξηθούν με πρόσθετα χρηματοδοτικά εργαλεία, πρώτα θα βγουν προς ναυπήγηση τα πλοία του λιμενικού και της ακτοφυλακής. Μιλάμε για μεγάλα πλοία άνω των 80 μέτρων. Και εδώ είναι σίγουρο ότι θα ενδιαφερθούν οι Γάλλοι της Group Navale, που βρίσκονται σε πολύ καλούς όρους συνεννόησης με τα ναυπηγεία Σκαρμαγκά, αλλά και αμερικανικά συμφέροντα με τα ναυπηγεία Ελευσίνας. Αν έπρεπε να βάλουμε στοίχημα θα ποντάραμε και στους δύο ομίλους. Δηλαδή πιθανόν η σύμβαση να μοιραστεί. Και ενδεχομένως να αποτελέσει το blueprint για το λεγόμενο εθνικό πλοίο. Ένα πλοίο που θα μπορεί να ναυπηγείται γρήγορα και εύκολα στην Ελλάδα. Και ανάλογα με τις ανάγκες του Πολεμικού Ναυτικού ή της Ακτοφυλακής και του Λιμενικού να εξοπλίζεται είτε ως ακταιωρός, είτε ως μικρή κορβέτα, είτε ως πυραυλάκατος κ.ο.κ.

3/ ΤΟ QUIZ ΤΗΣ ΠΑΡΑΣΚΕΥΗΣ

Ποια εισηγμένη εταιρεία ετοιμάζεται να ανακοινώσει αύξηση κεφαλαίου, προκειμένου να μεγαλώσει το οπλοστάσιό της για εξαγορές, Υπομονή, λίγες εβδομάδες...



Ηλίας Γεωργιάδης,
Πρόεδρος
ΔΣ, Premio
Properties

> REAL ESTATE ΣΤΗΝ PREMIA ΤΟ ΑΚΙΝΗΤΟ ΤΗΣ ΕΤΑΔ ΣΤΟΝ ΒΟΛΟ

Ισχυρό ήταν το επενδυτικό ενδιαφέρον για το ακίνητο ABK 583 της ΕΤΑΔ, που η εταιρεία έβγαλε σε πλειοδοτικό ηλεκτρονικό διαγωνισμό. Πρόκειται για ακίνητο, που βρίσκεται στην οδό Αντωνοπούλου 133α, στο κέντρο του Βόλου.

INFO

- Επίπεδα: 7
- Επιφάνεια: 3.075,63 τ.μ.
- Οικόπεδο: 528,5 τ.μ.

Το ακίνητο, το οποίο παρέμενε ανενεργό για περισσότερο από μία δεκαετία, παρουσίασε έντονο επενδυτικό ενδιαφέρον, που αποδίδεται στη στρατηγική του θέσης στο πολεοδομικό κέντρο του Βόλου, η οποία το καθιστά ιδανικό για αξιοποίηση σε μικτές χρήσεις. Η διαγωνιστική διαδικασία πραγματοποιήθηκε στις 16 Μαΐου, με τιμή εκκίνησης τα €950 χιλ. Η τελική τιμή κατακύρωσης έφτασε τα €1,7 εκατ., υπερβαίνοντας κατά 79% την αρχική τιμή. Ανάδοχος ανακηρύχθηκε η Premio Properties.



Editorial

ΕΛΛΑΔΑ, Η ΧΩΡΑ ΤΟΥ ΠΡΑΣΙΝΟΥ ΗΛΙΟΥ...

Το περασμένο Σάββατο, ο τελικός του Κυπέλλου Ελλάδος στο ποδόσφαιρο πραγματοποιήθηκε, μετά από πολλά χρόνια, με παρουσία φιλάθλων και από τις δύο ομάδες! Ναι, πολύ καλά καταλάβατε!

Στην Ελλάδα του 2025, όπου δεν επιτρέπεται η μετακίνηση οπαδών στο πρωτάθλημα ποδοσφαίρου και μπάσκετ, αλλά και άλλων αθλημάτων, όταν υπάρχει το οποιοδήποτε derby μεταξύ ΑΕΚ, Ολυμπιακού, Παναθηναϊκού και ΠΑΟΚ, πανηγυρίζουμε όλη την εβδομάδα για το πόση ωραία ατμόσφαιρα υπήρχε στο συγκεκριμένο παιχνίδι.

Και τα σχόλια, όλη την εβδομάδα, στα media και όχι μόνο, ανέφεραν ότι αυτός ο αγώνας μπορεί να αποτελέσει μια πολύ καλή αρχή, ώστε και τα derby να γίνονται με παρουσία φιλάθλων και από τις δύο πλευρές. Ξέχασα να αναφέρω μια... λεπτομέρεια: Ο τελικός ήταν μεταξύ Ολυμπιακού και ΟΦΗ!

Και γιατί το αναφέρω;

Διότι αυτός ήταν ο λόγος, που επιτράπηκε η παρουσία φιλάθλων και από τις δύο ομάδες.

Και, πριν αλέκτωρ φωνήσαι τρις, οι υπεύθυνοι της ΕΠΟ απαρνήθηκαν τη βούλησή τους και ανακοίνωσαν ότι ο τελικός στο ποδόσφαιρο γυναικών, μεταξύ ΑΕΚ και Παναθηναϊκού, θα γίνει αύριο κεκλεισμένων των θυρών!

Τι δείχνει αυτό;

Ότι ο αγώνας του προηγούμενου Σαββάτου ήταν απλά μια μικρή – και εκ του ασφαλούς – παρένθεση.

Και ότι η διοίκηση της ΕΠΟ, η Πολιτεία δηλαδή, προτίμησε να επαναφέρει τη λογική του, "Αφού δεν μπορώ να διασφαλίσω την ομαλή διεξαγωγή derby με φιλάθλους και αφού δεν θέλω να τιμωρήσω παραδειγματικά και με βάση ό,τι προβλέπει ο νόμος όσους κάνουν επεισόδια, ας γίνει ο αγώνας χωρίς φιλάθλους!".

Την ίδια ώρα, οι συνδικαλιστικοί εκπρόσωποι των δημοσίων υπαλλήλων καλούν τους συναδέλφους τους σε κινητοποιήσεις, αντιδρώντας στην αξιολόγησή τους από τους πολίτες... Δηλαδή, από αυτούς, οι οποίοι πληρώνουν τους μισθούς τους με τους φόρους τους!

Άκουσα, μάλιστα, έκπληκτος τον Πρόεδρο των εκπαιδευτικών στα δημόσια δημοτικά σχολεία να λέει – ούτε λίγο, ούτε πολύ – ότι "εμείς πρέπει να συζητήσουμε με πανεπιστημιακούς για το ποιοι και πώς θα μας αξιολογήσουν!".

Ενώ η ομοσπονδία των εργαζομένων στους Δήμους έχει κηρύξει απεργία-αποχή από την αξιολόγηση του 2024, διότι, λέει, "όφειλε σύμφωνα με τον Νόμο να έχει ολοκληρωθεί εντός του έτους 2024 και δεν δύναται να παραταθεί δια Εγκυκλίου".

Και ρωτώ εγώ: Και πού ήταν η ομοσπονδία στα τέλη του 2024, όταν έβλεπε ότι η αξιολόγηση δεν ολοκληρωνόταν, να ζητήσει την επίσχευση και ολοκλήρωσή της; Και με ποιο δικαίωμα ο δημόσιος λειτουργός επιδιώκει με εξώδικο να απαγορεύσει από την Πολιτεία να παρατείνει ένα νόμο μέσω εγκυκλίου;

Σημαντική, μέσα σε όλα αυτά, η δήλωση του Πρωθυπουργού, Κυριάκου Μητσοτάκη, χθες, στον ΣΚΑΪ, ότι η Νέα Δημοκρατία θα εισηγηθεί την αναθεώρηση του άρθρου 103 για τη μονιμότητα των δημοσίων υπαλλήλων.

Διότι, κατά τα άλλα, όπως έγραφε και ο Γιάννης Κακουλίδης, το 1984, στο "Ελλάδα, η χώρα του πράσινου ήλιου": "Αυτή η χώρα, ρε μάγκα, δεν σώζεται με τίποτα, αμά λάχει να ουμ...".

Απλά πράγματα.

Νεκτάριος Β. Νώτης
nectarios@notice.gr



BNB & **DAILY**
BUSINESS IN BRIEF



M. OVERVEST (PROCUREMENT TACTICS)
Ο ρόλος των τμημάτων procurement στο PL



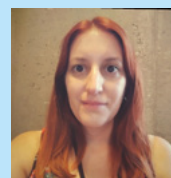
Μεταδίδουν



Νεκτάριος
Β. Νώτης



Στέλλα
Αυγουστάκη



Σέβη
Σαλαγιάννη

POWERED BY:



**PROMO
SOLUTION**
EXHIBIT.CREATE.

ΜΕ ΤΗΝ ΑΞΙΟΠΙΣΤΙΑ ΤΗΣ

NOTICE
CONTENT & SERVICES

M. OVERVEST (PROCUREMENT TACTICS)

Ο ρόλος των τμημάτων procurement στο PL

Ποιοι είναι οι παράγοντες, που διαμορφώνουν τις προμήθειες και τις σχέσεις με τους πελάτες;

Και ποιες είναι οι προκλήσεις στη συνεργασία προμηθευτών-πελατών;

Όπως λέει στο BnB Daily ο Marijn Overvest, Ιδρυτής της Procurement Tactics και με πολυετή εμπειρία ως στέλεχος του procurement στην Ahold Delhaize και την Friesland Campina, την περίοδο αυτή, οι προκλήσεις είναι οι εξής:

- Η επικέντρωση στις τιμές
- Οι περιορισμοί, όπως στην ποσότητα, που μπορεί να παραδώσει ο προμηθευτής
- Η αβεβαιότητα, λόγω του ευρύτερου περιβάλλοντος και
- Η συχνή αλλαγή κατηγορίας των αγοραστών, που δυσκολεύει τη σύνδεση με τον retailer και τη δημιουργία ιστορικότητας

Για το χτίσιμο δυνατών σχέσεων με τις ομάδες προμηθειών από τους λιανεμπόρους, απαιτείται:

- Αξιοπιστία
- Ποιότητα
- Βιωσιμότητα
- Καινοτομία

Τι συμβαίνει αυτή την περίοδο στον κόσμο των προμηθειών;

Δεδομένων των συνεχών διαταραχών τα τελευταία πέντε χρόνια,

- Το disruptive μοντέλο είναι η νέα κανονικότητα και, συνεπώς,
- Το procurement γίνεται όλο και πιο σημαντικό τμήμα στο λιανεμπόριο

Συνεπώς, οι τάσεις, που διαμορφώνουν τις προμήθειες είναι:

- Από την υιοθέτηση του, στην προσαρμογή στο AI. Αυτό σημαίνει
- Περισσότερος χρόνος για τον ρόλο του ανθρώπου στο procurement



Marijn Overvest,
Ιδρυτής,
Procurement
Tactics

- Η χρυσή εποχή των silver workers και τα νέα ταλέντα εξακολουθούν να διστάζουν να ενταχθούν σε τμήμα procurement, παρά το γεγονός ότι
- Το procurement παίρνει τα νιά εσωτερικά
- Και μεταβαίνει από την περικοπή κόστους στη δημιουργία αξίας
- Το risk management διαμορφώνεται από τη γεωπολιτική αστάθεια
- Το category management καταλαμβάνει κεντρικό ρόλο
- Διατηρείται η μάχη για την εύρεση του σημείου ισορροπίας μεταξύ των ESG στόχων και της κερδοφορίας

Ο ΡΟΛΟΣ ΤΗΣ ΤΕΧΝΗΤΗΣ ΝΟΗΜΟΣΥΝΗΣ

Ο Overvest υποστηρίζει ότι η Τεχνητή Νοημοσύνη δεν πρόκειται να αντικαταστήσει το procurement και τις πωλήσεις. Αλλά, μέσω αυτής, τα στελέχη θα έχουν περισσότερο χρόνο για διαπραγματεύσεις. "Στη ουσία, η Τεχνητή Νοημοσύνη βοηθά στην ανάλυση των στοιχείων και στην επίσπευση της υπογραφής ενός συμβολαίου. Προτεραιοποιούμε την ανθρώπινη σύνδεση, αφήνοντας στην AI τη βαρετή πλευρά

των διαδικασιών. Αν δεν χρησιμοποιήσεις τώρα τον αλγόριθμο, να τον εκπαιδεύσεις, θα χάσεις το τρένο. Ειδικά οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις".

ΧΑΣΜΑ ΓΕΝΕΩΝ ΚΑΙ ΣΤΟ PROCUREMENT

Η εμπειρία του Overvest από την εκπαίδευση πάνω από 200 ομάδων procurement δείχνει ότι και εδώ υφίσταται χάσμα γενεών.

Από τη μία πλευρά, οι παλαιότεροι:

- Αρέσκονται να χρησιμοποιούν περισσότερα "tricks"
- Χρησιμοποιούν σκληρές τακτικές
- Και θεωρούν ότι η διαπραγμάτευση δεν είναι παιχνίδι, αλλά μπορεί να αποτελέσει μάχη

Από την άλλη πλευρά, οι νεότεροι:

- Αισθάνονται άβολα σε δύσκολες/άβολες διαπραγματεύσεις
- Χρησιμοποιούν λιγότερες σκληρές τακτικές
- Το "Μαζί" είναι για αυτούς πιο σημαντικό: Δεν αντιμετωπίζουν, δηλαδή, τη διαπραγμάτευση ως μάχη, αλλά ως συζήτηση