
Η Ιταλία
σε καλεί...
aegeanair.com
Πες ναι και κλείσε θέση για
Ρώμη, Φλωρεντία, Μιλάνο,
Μπολόνια, Βενετία, Νάπολη,
Κατάνια.
A STAR ALLIANCE MEMBER
AEGEAN

BNB DAILY

BUSINESS IN BRIEF

ΤΟ ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΟ
ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ
NEWSLETTER

ΔΕΥΤΕΡΑ 16 ΝΟΕΜΒΡΙΟΥ 2026 **Τεύχος 1941**



> ΙΚΤΙΝΟΣ

Γιατί πούλησε το λατομείο στην Θάσο - Οι εξελίξεις με την αναδιάρθρωση του δανεισμού



> OPENGEAR

Ενισχύει την παρουσία της στην Ελλάδα μέσω της Clico – Στο επίκεντρο data centers και ναυτιλία



> IAKOVIDIS BROS

Είσοδος στην κατηγορία των κλαρκ - Επενδύει σε νέες εγκαταστάσεις στην Σίνδο



> ΦΙΛΙΠΠΟΣ ΝΑΚΑΣ

Η κυβερνοεπίθεση, τα ομολογιακά των €3 εκατ. και τα νέα projects

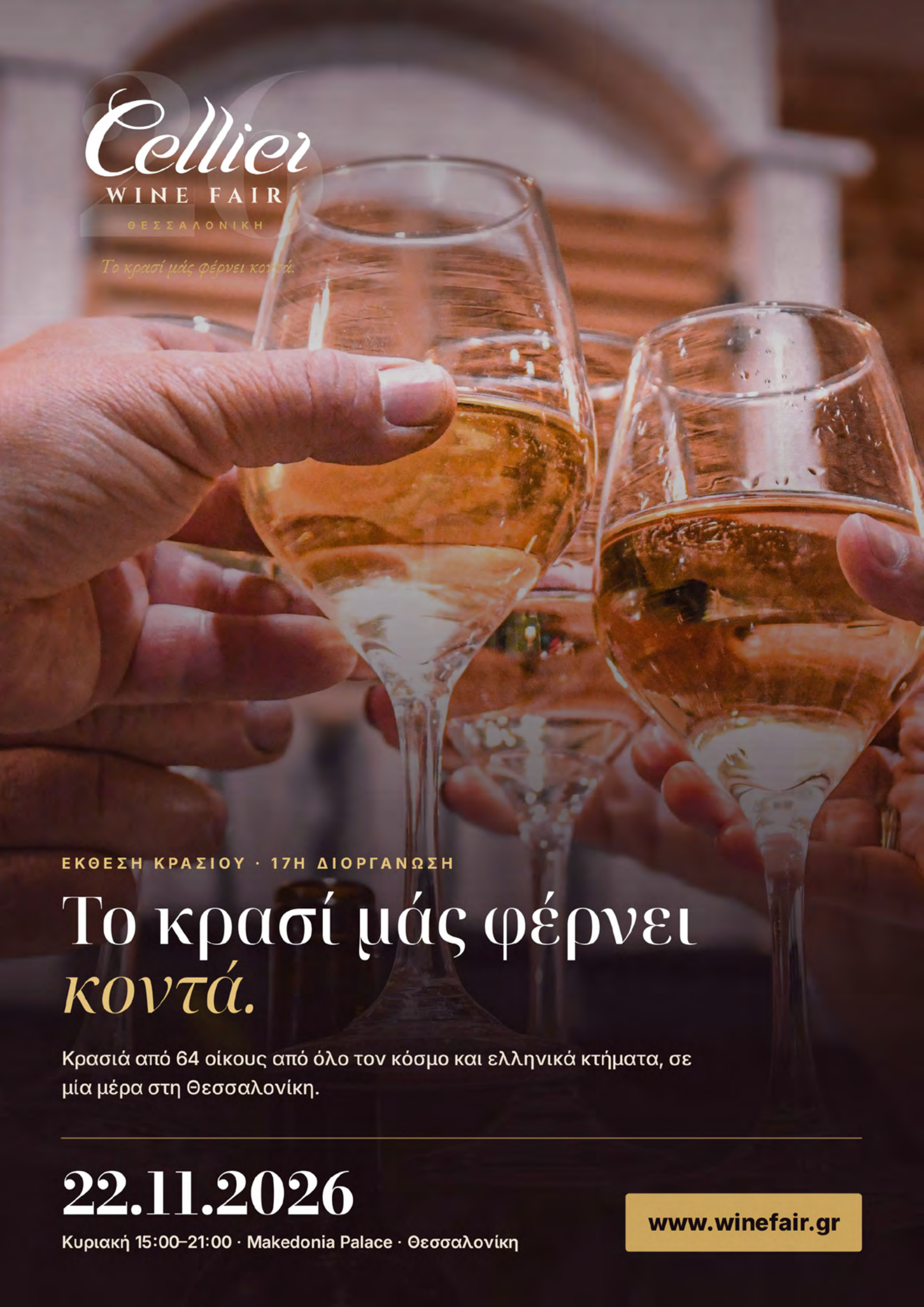
Editorial
Η γκρίνια δεν έχει ποτέ delay

Debrief
Κλασσική περίπτωση βλάβης

Business Maker
- Το mega deal που πλησιάζει και το παρασκήνιο της καθυστέρησης
- Ο Στουρνάρας στο Μπουένος Άιρες - Όταν η Αργεντινή ζητά τα φώτα της Ελλάδας

Business Insight
Μάχες Βακάκη vs Hajji και Fidelity vs Citigroup για το ταμείο των €1,4 δισ.

BnSecret
- Γιατί οι τραπεζίτες κυκλώνουν την 19η Νοεμβρίου
- Ποιος είναι ο επίδοξος νέος Μπάμπης Βωβός που ναυάγησαν τα σχέδιά του
- Στα media μπαίνει (και) ο όμιλος Καράτζη



ΕΚΘΕΣΗ ΚΡΑΣΙΟΥ · 17Η ΔΙΟΡΓΑΝΩΣΗ

Το κρασί μάς φέρνει *κοντά.*

Κρασιά από 64 οίκους από όλο τον κόσμο και ελληνικά κτήματα, σε μία μέρα στη Θεσσαλονίκη.

22.11.2026

Κυριακή 15:00–21:00 · Makedonia Palace · Θεσσαλονίκη

www.winefair.gr

> CELLIER WINE FAIR 2026

ΓΙΑ ΠΡΩΤΗ ΦΟΡΑ, ΤΟ ΚΟΙΝΟ ΕΠΙΛΕΓΕΙ ΤΑ ΚΡΑΣΙΑ ΤΗΣ ΕΚΘΕΣΗΣ

Το Cellier Wine Fair επιστρέφει την Κυριακή 22 Νοεμβρίου 2026 στο Makedonia Palace της Θεσσαλονίκης, από τις 15:00 έως τις 21:00. Η 17η διοργάνωση της έκθεσης, που φέτος γίνεται μόνο στη Θεσσαλονίκη, φέρνει στο ίδιο σημείο κρασιά από 64 οίκους από όλο τον κόσμο, από τη Γαλλία και την Ιταλία έως τη Χιλή και την Αυστραλία, με μότο «Το κρασί μάς φέρνει κοντά».

Για πρώτη φορά, το κοινό αποφασίζει ποια κρασιά θα ανοίξουν. Στο winefair.gr κάθε επισκέπτης συνδέεται μόνο με το email του και ψηφίζει έως 14 ετικέτες, ανάμεσα σε περισσότερες από 450 και χωρίς όριο στην τιμή. Η ψηφοφορία είναι ανοιχτή έως τις 20 Νοεμβρίου. Τα κρασιά που θα επιλεγούν θα σερβίρονται στην αίθουσα Iconic Wines της έκθεσης, και ανάμεσα σε όσους ψηφίσουν θα κληρωθούν 24 δωρεάν εισιτήρια για αυτήν.

Ανάμεσα στους οίκους των οποίων τα κρασιά θα βρίσκονται στην έκθεση είναι οι Antinori, Bollinger, Familia Torres, E. Guigal, Penfolds, Famille Hugel, Chateau Musar, Ayala, Zonin και Viña Seña. Για πρώτη φορά, οι επισκέπτες θα μπορούν να δοκιμάσουν και κρασιά από τα ελληνικά οινοποιεία που προτίμησαν περισσότερο οι πελάτες του Cellier τους τελευταίους 12 μήνες. Οι ελληνικοί παραγωγοί θα ανακοινωθούν σύντομα.

Κατά τη διάρκεια της έκθεσης θα πραγματοποιηθούν Master Class από τους οίκους Antinori, Bollinger και Torres, καθώς και ένα Master Class αφιερωμένο στα αποστάγματα. Οι φόρμες συμμετοχής θα ανοίξουν τις επόμενες ημέρες στο winefair.gr. Το Cellier Wine Fair διοργανώνεται από το Cellier, που ανοίγει τις πόρτες του από το 1938, και τη Genka Εμπορική, που φέρνει στην Ελλάδα σπουδαία κρασιά και αποστάγματα από το 1877. Μαζί, σχεδόν 150 χρόνια αγάπης για το κρασί.

Πότε: Κυριακή 22 Νοεμβρίου 2026, 15:00–21:00
Πού: Makedonia Palace, Λεωφόρος Μεγάλου Αλεξάνδρου 2, Θεσσαλονίκη
Ψηφοφορία: winefair.gr, έως 20 Νοεμβρίου
Εισιτήρια: Γενική είσοδος €10 (δωρεάν για επαγγελματίες του χώρου) · Iconic Wines €60 (€30 για επαγγελματίες) · Master Class €120 · online στο more.com (link στο winefair.gr)
Υλικό για τα μέσα: λογότυπα και γραφικά στο winefair.gr/media



ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ:
WWW.WINEFAIR.GR

Cellier
WINE FAIR
ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ
Το κρασί μάς φέρνει κοντά.

21 > 23
ΝΟΕ
2026
METROPOLITAN EXPO



xenia

THE HOSPITALITY EXPERIENCE

forum S.A.
Member of NürnbergMesse Group
ΚΟΡΥΦΑΙΟΣ ΔΙΟΡΓΑΝΩΤΗΣ ΕΚΘΕΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Λ. Βουλιαγμένης 328 • 173 42 • Άγιος Δημήτριος • 210 5242100 • www.xenia.gr • info@forumsa.gr

HO|RE|CA | food Greece expo | oenotelia | xenia | artoza | Global Pack | FOODTECH | LOGISTICS EXPO | truck van expo | ATHENS COFFEE FESTIVAL | WORLD OF Beer

A-Z | SNACK & COFFEE | ΨΗΤΟ | PACK INSIGHTS | DAIRY | MEATPLACE | Supply Chain & Logistics

FORUM TOTAL SOLUTIONS | Κατασκευές Περιπτέρων | Υπηρεσίες | Εκδηλώσεις | Εκτυπώσεις

> JEFFERIES

ΠΟΙΕΣ ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΤΡΑΠΕΖΕΣ ΞΕΧΩΡΙΖΕΙ, ΤΙ ΒΛΕΠΕΙ ΓΙΑ ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Σε αύξηση των τιμών-στόχων για Eurobank και Πειραιώς προχωρά η Jefferies, διατηρώντας τη σύσταση "αγορά" και για τις δύο μετοχές.

Ο οίκος ανεβάζει τον στόχο για την Eurobank στα €5,85 από €5,35 πριν και για την Πειραιώς στα €12,75 από €11,75, βλέποντας στήριξη στην κερδοφορία από την πιστωτική επέκταση, τα έσοδα από τόκους και τις προμήθειες.

Για την CrediaBank, ο οίκος διατηρεί επίσης σύσταση "αγορά" και τιμή-στόχο €1,30, ξεχωρίζοντας την ισχυρή πιστωτική επέκταση και τη βελτίωση της λειτουργικής κερδοφορίας.

Σε ξεχωριστή ανάλυση της για την Optima Bank, η Jefferies καταγράφει ένα ακόμη ισχυρό τρίμηνο, με τα καθαρά κέρδη να ξεπερνούν τις εκτιμήσεις της και την κεφαλαιακή βάση να ενισχύεται παρά την ταχεία ανάπτυξη των δανείων.

ΤΟ GROWTH STORY ΤΗΣ EUROBANK

Για την Eurobank, η Jefferies δίνει έμφαση στη διαφοροποίηση των πηγών κερδοφορίας, τόσο γεωγραφικά όσο και ανά δραστηριότητα. Η παρουσία σε Ελλάδα, Κύπρο και Βουλγαρία, σε συνδυασμό με την αυξανόμενη συμβολή των ασφαλειών και της διαχείρισης περιουσίας, διευρύνει τις δυνατότητες αύξησης των εσόδων.

Ο οίκος αναβαθμίζει τις προβλέψεις κερδοφορίας, με βασικούς παράγοντες τα υψηλότερα καθαρά έσοδα από τόκους και τις προμήθειες. Για το 2028 εκτιμά απόδοση ενσώματων ιδίων κεφαλαίων περίπου 18%, ενώ υπολογίζει ότι η μετοχή διαπραγματεύεται περίπου στις οκτώ φορές τα προβλεπόμενα κέρδη εκείνης της χρήσης.

Στο γ' τρίμηνο, τα καθαρά έσοδα από τόκους αυξήθηκαν κατά 5% έναντι του προηγούμενου τριμήνου και το καθαρό επιτοκιακό περιθώριο διαμορφώθηκε στο 2,53%. Σύμφωνα με την έκθεση, η διοίκηση αναμένει πλέον αύξηση των καθαρών εσόδων από τόκους περίπου 9% για το 2026, έναντι προηγούμενης εκτίμησης περίπου 7%.

Η οργανική αύξηση των δανείων έφθασε τα €3,8 δισ. στο εννεάμηνο, με τη διοίκηση να



αναμένει ότι θα καλύψει άνετα ή θα ξεπεράσει τον αναθεωρημένο ετήσιο στόχο των €4,5 δισ. Παράλληλα, τα υπό διαχείριση κεφάλαια αυξήθηκαν κατά 22% σε ετήσια βάση. Περίπου το μισό των κερδών του ομίλου προέρχεται από το εξωτερικό. Η Jefferies επισημαίνει την αύξηση των δανείων κατά 8% στην Κύπρο και κατά 16% στη Βουλγαρία, σε ετήσια βάση, καθώς και το κεφαλαιακό περιθώριο για ενδεχόμενες εξαγορές στις βασικές αγορές δραστηριοποίησης.

Η ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΤΗΣ ΠΕΙΡΑΙΩΣ

Στην Πειραιώς, η Jefferies αυξάνει κατά 3% τις εκτιμήσεις για τα κέρδη ανά μετοχή του 2027 και του 2028.

Η αναθεώρηση στηρίζεται στα υψηλότερα αναμενόμενα έσοδα από τόκους και προμήθειες, που αντισταθμίζουν την επίδραση των αυξημένων δαπανών. Όπως εξηγεί, η άνοδος των επιτοκίων δεν έχει περάσει ακόμη πλήρως στις αποδόσεις του δανειακού χαρτοφυλακίου. Η σταδιακή ανατιμολόγηση των δανείων και η αύξηση των χρηματοδοτήσεων δημιουργούν ευνοϊκές συνθήκες για τα έσοδα του 2027.

Θετική είναι και η εικόνα των καταθέσεων: το κόστος των προθεσμιακών κινείται χαμηλότερα από τις αρχικές παραδοχές, ενώ το μερίδιό τους στο σύνολο των καταθέσεων παραμένει σταθερό στο 20%. Η καθαρή πιστωτική επέκταση έφθασε τα €2,2 δισ. στο εννεάμηνο, με τη διοίκηση να αναμένει επίδοση άνω των €3 δισ. για το σύνολο του 2026.

Για το επόμενο έτος διατηρεί τη φιλοδοξία για υψηλό μονοψήφιο ρυθμό ανάπτυξης.

ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Ξεχωριστή αναφορά γίνεται στην Εθνική Ασφαλιστική, η οποία κινείται πάνω από τον προϋπολογισμό της. Τα λειτουργικά κέρδη προ φόρων στο εννεάμηνο έφθασαν τα €80 εκατ., έναντι προϋπολογισμού €49 εκατ.

Το επόμενο βήμα είναι η ενίσχυση των πωλήσεων ασφαλιστικών προϊόντων μέσω του δικτύου της Πειραιώς από το 2027. Η Jefferies βλέπει επίσης αυξανόμενη ευελιξία στις διανομές προς τους μετόχους. Ο δείκτης CET1 διαμορφώθηκε στο 12,9%, μετά τον σχηματισμό πρόβλεψης για διανομή του 57% των κερδών, ενώ η διοίκηση στοχεύει σε επίπεδο άνω του 13,5% το 2027 μόνο μέσω οργανικής δημιουργίας κεφαλαίου.

Η ΠΙΣΤΩΤΙΚΗ ΕΠΕΚΤΑΣΗ ΤΗΣ CREDIA

Για την CrediaBank, η Jefferies διατηρεί τη σύσταση "αγορά" και την τιμή-στόχο στα €1,30. Ο οίκος ξεχωρίζει την αύξηση των επαναλαμβανόμενων κερδών προ προβλέψεων κατά 76% σε ετήσια βάση και κατά 14% έναντι του β' τριμήνου, καθώς η ενίσχυση των βασικών εσόδων βελτιώνει τη λειτουργική αποδοτικότητα της τράπεζας. Τα καθαρά έσοδα από τόκους ενισχύθηκαν κατά 17% έναντι του προηγούμενου τριμήνου, επίδοση που η Jefferies χαρακτηρίζει την υψηλότερη μεταξύ των ελληνικών τραπεζών, και κατά 43% σε ετήσια βάση.

Η διοίκηση αναμένει περαιτέρω αύξησή τους στο δ' τρίμηνο και βελτίωση του καθαρού επιτοκιακού περιθωρίου, με επίπεδο περίπου 2,4% να θεωρείται καλή επίδοση για το τέλος του 2026. Στην ποιότητα του χαρτοφυλακίου, ο δείκτης μη εξυπηρετούμενων ανοιγμάτων παρέμεινε στο 2,4%. Ωστόσο, οι προβλέψεις για δάνεια, ύψους €10 εκατ., ήταν υψηλότερες των εκτιμήσεων. Η Jefferies σημειώνει ότι περίπου €3 εκατ. αφορούν δύο παλαιότερα ανοίγματα, με εκταμιεύσεις πριν από το 2022.

Νίκος Ταμπακόπουλος
nicolas@notice.gr

> ΙΚΤΙΝΟΣ

ΓΙΑΤΙ ΠΟΥΛΗΣΕ ΤΟ ΛΑΤΟΜΕΙΟ ΣΤΗΝ ΘΑΣΟ - ΟΙ ΕΞΕΛΙΞΕΙΣ ΜΕ ΤΗΝ ΑΝΑΔΙΑΡΘΡΩΣΗ ΤΟΥ ΔΑΝΕΙΣΜΟΥ

Σε τρία μέτωπα κινείται η Ικτίνος σύμφωνα με πληροφορίες του BnB Daily.
Η πρώτη είναι η ολοκλήρωση της αναδιάρθρωσης δανείων με σύμβουλο την PwC, η οποία βαίνει θετικά και το προσεχές διάστημα αναμένεται να υπάρξουν επίσημες ανακοινώσεις. Η επιδιωκόμενη αναδιάρθρωση εντάσσεται στο πλαίσιο της συνολικής στρατηγικής της εταιρείας για ενίσχυση της χρηματοοικονομικής της θέσης και βελτίωση της κεφαλαιακής της διάρθρωσης. Παράλληλα εξετάζεται η εύρεση νέων πηγών χρηματοδότησης.

ΤΙ ΦΕΡΝΕΙ ΤΟ DEAL

Την ίδια στιγμή συνεχίζει τις κινήσεις της για ενίσχυση της ρευστότητας. Προς αυτήν την κατεύθυνση μεγάλη ανάσα παίρνει από την πώληση στην Μάρμαρα Θάσου Φιλιππίδη της λατομικής δραστηριότητας στην Θάσο.



Ιουλία Χαϊδά, Αν. CEO, Ικτίνος

Το συνολικό τίμημα φτάνει τα €8,5 εκατ. Η συμφωνία περιλαμβάνει τη μεταβίβαση των δικαιωμάτων εκμετάλλευσης του λατομείου, καθώς και μέρους του μηχανολογικού εξοπλισμού και των αποθεμάτων μαρμάρου.
Η συναλλαγή αναμένεται να συμβάλει ουσιαστικά στην ενίσχυση της ρευστότητας και στη βελτίωση της χρηματοοικονομικής θέσης της εταιρείας, παρέχοντας πρόσθετους πόρους για την κάλυψη των λειτουργικών της αναγκών και την υποστήριξη της παραγωγικής και εμπορικής της δραστηριότητας.

ΕΙΣΟΔΟΣ ΣΕ ΝΕΕΣ ΑΓΟΡΕΣ

Σε ό,τι αφορά την εξωστρέφεια, η εταιρεία αυξάνει τις εξαγωγές της σε τρίτες χώρες, χωρίς όμως να μπορεί να καλυφθεί η ζημιά από την πτώση της αγοράς της Κίνας.
Υπενθυμίζεται πως είχε μεγάλα μερίδια αγοράς στη χώρα, τα οποία μετά την πανδημική κρίση υποχώρησαν, ενώ η κρίση στο κινεζικό real estate επηρεάζει αρνητικά τις πωλήσεις. Στόχος της διοίκησης είναι να αυξήσει τη διείσδυση των προϊόντων της σε νέες αγορές του εξωτερικού προκειμένου να ισοσκελιστεί η πτώση της αγοράς της Κίνας, η οποία αποτελούσε το 57% του τζίρου της εταιρείας.

Νίκος Ταμπακόπουλος
nicolas@notice.gr

> AMAZON (WORLD PRODUCT GRAPH)

ΒΑΣΗ ΔΕΔΟΜΕΝΩΝ ΓΙΑ ΚΑΘΕ ΠΡΟΪΟΝ ΣΕ ΟΛΟ ΤΟΝ ΚΟΣΜΟ

Βάση δεδομένων με πληροφορίες για σχεδόν κάθε προϊόν που πωλείται οπουδήποτε, είτε το διαθέτει η ίδια, είτε όχι, σχεδιάζει η Amazon με το εσωτερικό σχέδιο "World Product Graph", σύμφωνα με αποκλειστικό ρεπορτάζ του Reuters που βασίζεται σε εσωτερικό έγγραφο.
Brands και retailers θα τροφοδοτούν συνεχώς τη βάση με δεδομένα, ενώ η Amazon θα κάνει και crawling στα sites άλλων retailers, με στόχο να ενισχύσει τον κατάλογό της και τον AI βοηθό αγορών της και να αντιμετωπίσει τους AI shopping agents, που μπορούν να στέλνουν τους πελάτες σε sites με πληρέστερα δεδομένα.



Andy Jassy, Πρόεδρος και CEO, Amazon

COCA-COLA, BAYER ΚΑΙ P&G

Οι Coca-Cola και Bayer έχουν δεσμευτεί να συνεισφέρουν δεδομένα, ενώ η Amazon πραγματοποίησε σύνοδο "σε επίπεδο CEO" με την Procter & Gamble για πιλοτική εφαρμογή.
Το έγγραφο αναγνωρίζει ότι η Amazon "δεν μπορεί να είναι ο βασικός προορισμός" για κάθε αγορά αν οι πελάτες φεύγουν για να ψάξουν αλλού.

Η ΑΠΑΝΤΗΣΗ ΤΗΣ AMAZON

Η Amazon χαρακτήρισε το έγγραφο προσχέδιο brainstorming που μπορεί να είναι ξεπερασμένο και δεν αντανακλά απαραίτητα τα τρέχοντα σχέδια, σημειώνοντας ότι το νούμερο των αναζητήσεων είναι παλιό. Ο CEO, Andy Jassy, είχε αναφέρει στην παρουσίαση του γ΄ τριμήνου ότι "λίγοι πελάτες ψωνίζουν ακόμη με αυτόν τον τρόπο".
Στο μεταξύ, ο agent Muse της Meta έχει πάνω από 10 εκατ. χρήστες σε ΗΠΑ και Καναδά από τον Σεπτέμβριο, όταν η Amazon τον μπλόκαρε από το site της.

> OPENGEAR

ΕΝΙΣΧΥΕΙ ΤΗΝ ΠΑΡΟΥΣΙΑ ΤΗΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΜΕΣΩ ΤΗΣ CLICO – ΣΤΟ ΕΠΙΚΕΝΤΡΟ DATA CENTERS ΚΑΙ ΝΑΥΤΙΛΙΑ

Την παρουσία της στην ελληνική αγορά ενισχύει η Opengear, αξιοποιώντας το δίκτυο διανομής της και τη συνεργασία με την Clico, η οποία αποτελεί τον τοπικό συνεργάτη της τόσο στην Ελλάδα όσο και στην Κύπρο. Η αμερικανική εταιρεία, που ανήκει στον όμιλο Digi International, δραστηριοποιείται στον τομέα διαχείρισης δικτυακών υποδομών, προσφέροντας λύσεις που επιτρέπουν στις επιχειρήσεις να παρακολουθούν και να διαχειρίζονται τα δίκτυά τους ακόμη και όταν προκύπτουν προβλήματα στη βασική υποδομή.

Όπως ανέφερε στο BnB Daily ο Romain Pia, Regional Sales Manager της Opengear, για την Νότια Ευρώπη, την Μέση Ανατολή και την Αφρική, η εταιρεία καταγράφει αύξηση της πελατειακής της βάσης, καθώς η εξάπλωση της Τεχνητής Νοημοσύνης και των υπηρεσιών cloud δημιουργεί πρόσθετες ανάγκες για τις επιχειρήσεις. Η αυξανόμενη εξάρτηση από τις ψηφιακές υποδομές καθιστά κρίσιμη τη δυνατότητα συνεχούς πρόσβασης και ελέγχου των δικτύων.

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΔΙΚΤΥΟ

Η βασική φιλοσοφία της Opengear συνοψίζεται στην ανάγκη οι διαχειριστές των δικτύων να μπορούν να ελέγχουν τις υποδομές τους ακόμη και όταν το ίδιο το δίκτυο αντιμετωπίζει πρόβλημα. Για τον σκοπό αυτό, η εταιρεία προσφέρει ένα ανεξάρτητο δίκτυο διαχείρισης, μέσω του οποίου οι ομάδες πληροφορικής μπορούν να αποκτούν πρόσβαση στα συστήματα, να λαμβάνουν αρχεία καταγραφής και να εντοπίζουν την προέλευση μιας δυσλειτουργίας.

Όπως εξήγησε ο Romain Pia, η συγκεκριμένη προσέγγιση επιτρέπει στις επιχειρήσεις να περιορίζουν τον χρόνο εντοπισμού και αντιμετώπισης τεχνικών προβλημάτων, ενισχύοντας την παραγωγικότητα των ομάδων διαχείρισης. Η δυνατότητα πρόσβασης στις υποδομές μέσω ενός ανεξάρτητου διαύλου αποκτά ιδιαίτερη σημασία σε περιβάλλοντα όπου η διακοπή λειτουργίας δικτύων μπορεί να επηρεάσει κρίσιμες επιχειρησιακές διαδικασίες.

Η OPENGEAR

Η Opengear διαθέτει φυσική παρουσία σε ευρωπαϊκές αγορές, μεταξύ των οποίων η Γερμανία, η Γαλλία, το Ηνωμένο Βασίλειο και η Σουηδία, καθώς και στο Ντουμπάι. Σε άλλες αγορές, μεταξύ των οποίων η Ελλάδα και η Κύπρος, αξιοποιεί δίκτυο διανομής και συνεργατών.

Στην ελληνική αγορά, η συνεργασία με την Clico αποτελεί βασικό δίαυλο εμπορικής παρουσίας της εταιρείας. Ο Romain Pia ανέφερε ότι δεν υπάρχει προς το παρόν σχεδιασμός για δημιουργία φυσικής εγκατάστασης στην Ελλάδα, καθώς το υφιστάμενο μοντέλο διανομής θεωρείται επαρκές για την εξυπηρέτηση της αγοράς. Παράλληλα, η Opengear διατηρεί ευρύτερες συνεργασίες με διανομείς σε χώρες όπως η Ουγγαρία και η Πολωνία. Ως προς την ανάπτυξη της πελατειακής βάσης, ο ίδιος εντοπίζει σημαντικές ευκαιρίες στις επιχειρήσεις που επεκτείνουν τις υποδομές τους για να υποστηρίξουν εφαρμογές Τεχνητής Νοημοσύνης και υπηρεσίες cloud. Παράλληλα, αναφέρθηκε σε συνεργασίες με μεγάλους οργανισμούς, μεταξύ των οποίων η Schneider Electric και το ελληνικό δημόσιο, χωρίς να δώσει περισσότερες λεπτομέρειες για το αντικείμενο ή το εύρος των σχετικών έργων.

DATA CENTERS & ΝΑΥΤΙΛΙΑ

Σημαντικό πεδίο δραστηριότητας για την Opengear αποτελούν τα data centers, καθώς και έργα που αφορούν την εγκατάσταση και διασύνδεση υποδομών σε διαφορετικά σημεία του δικτύου. Ο Romain Pia αναφέρθηκε ειδικότερα σε έργα με εταιρείες data centers, αλλά και σε λύσεις που συνδέουν σημεία παρουσίας (Points of Presence – PoPs) με τα επιμέρους racks και cabinets, διευκολύνοντας την απομακρυσμένη διαχείριση του εξοπλισμού.

Παράλληλα, η εταιρεία δραστηριοποιείται στον ναυτιλιακό κλάδο, τομέα στον οποίο η αξιόπιστη λειτουργία των δικτύων και η δυνατότητα απομακρυσμένης πρόσβασης στις υποδομές αποκτούν ιδιαίτερη σημασία. Η διαχείριση των συστημάτων σε πλοία και άλλες εγκαταστάσεις, όπου η φυσική πρόσβαση μπορεί να είναι δύσκολη, δημιουργεί πρόσθετες ανάγκες για λύσεις ανεξάρτητου ελέγχου.

ΤΟ ΒΑΣΙΚΟ ΕΜΠΟΔΙΟ

Παρά την αυξανόμενη ζήτηση, το στέλεχος της Opengear εκτιμά ότι το βασικό εμπόδιο για την περαιτέρω ανάπτυξη της αγοράς δεν είναι τόσο ο ανταγωνισμός από άλλους προμηθευτές όσο η έλλειψη ενημέρωσης και τεχνογνωσίας γύρω από τις συγκεκριμένες λύσεις.

Όπως ανέφερε, η συμμετοχή σε κλαδικές εκθέσεις και εκδηλώσεις αποτελεί σημαντικό εργαλείο για την ενημέρωση των επιχειρήσεων και την ανάδειξη των δυνατοτήτων της ανεξάρτητης διαχείρισης δικτύων. Παράλληλα, εμφανίστηκε καθησυχαστικός για τις προοπτικές της αγοράς μετά την ολοκλήρωση του Ταμείου Ανάκαμψης και Ανθεκτικότητας, σημειώνοντας ότι η ζήτηση παραμένει σταθερή και δεν εξαρτάται αποκλειστικά από τα συγκεκριμένα χρηματοδοτικά εργαλεία.



Romain Pia, Regional Sales Manager για την Νότια Ευρώπη, την Μέση Ανατολή και την Αφρική, OpenGear

> CLICO

ΑΝΑΠΤΥΞΗ 50% ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΚΑΙ ΣΤΟΧΟΣ ΓΙΑ ΤΖΙΡΟ ΑΝΩ ΤΩΝ €10 ΕΚΑΤ.

Με ανάπτυξη περίπου 50% σε ετήσια βάση κινείται η Clico στην ελληνική αγορά, ενισχύοντας το χαρτοφυλάκιο λύσεων κυβερνοασφάλειας που διαθέτει μέσω του δικτύου συνεργατών της. Η εταιρεία, η οποία ξεκίνησε την παρουσία της στην Ελλάδα πριν από περίπου ενάμιση χρόνο με ένα άτομο, διευρύνει σταδιακά τις συνεργασίες της με διεθνείς κατασκευαστές και θέτει ως στόχο να ξεπεράσει τα €10 εκατ. σε κύκλο εργασιών.

Όπως τόνισε στο BnB Daily ο Γιώργος Κουσίσης, Country Manager της Clico για την Ελλάδα, η ελληνική ομάδα αποτελεί μέρος ενός ομίλου με παρουσία σε 19 χώρες, ενώ το τοπικό γραφείο έχει την ευθύνη και για τις αγορές της Κύπρου και της Μάλτας. Η δραστηριότητα της εταιρείας επικεντρώνεται κυρίως στη διανομή λύσεων λογισμικού, με εξειδίκευση στην κυβερνοασφάλεια, χωρίς να περιλαμβάνει μεταπώληση εξοπλισμού hardware.

ΝΕΕΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΕΣ ΜΕ ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΚΑΤΑΣΚΕΥΑΣΤΕΣ

Η διεύρυνση του χαρτοφυλακίου αποτελεί βασικό άξονα της ανάπτυξης της Clico στην Ελλάδα. Κατά το οκτάμηνο του 2026, η εταιρεία ενέταξε πέντε νέους κατασκευαστές, διευρύνοντας τις διαθέσιμες τεχνολογικές λύσεις που προσφέρει στην αγορά. Μεταξύ των εταιρειών που αναφέρθηκαν είναι οι:

- Rapid7
- Arista
- Ruckus
- Elastic

Το επιχειρηματικό μοντέλο της βασίζεται στη συνεργασία με διεθνείς κατασκευαστές, οι οποίοι διαθέτουν τα προϊόντα τους στην ελληνική αγορά μέσω του διανομέα. Στη συνέχεια, ένα δίκτυο μεταπωλητών αναλαμβάνει την εμπορική διάθεση, την εγκατάσταση και την υποστήριξη των λύσεων στους τελικούς πελάτες.

Όπως εξήγησε ο κ. Κουσίσης, η εταιρεία δεν περιορίζεται στη διανομή των προϊόντων, αλλά συνεργάζεται στενά με τους μεταπωλητές, επιδιώκοντας να διασφαλίσει ότι οι λύσεις εφαρμόζονται σωστά και ανταποκρίνονται στις ανάγκες κάθε οργανισμού.

ΟΙ ΚΥΒΕΡΝΟΕΠΙΘΕΣΕΙΣ

Η αύξηση των κυβερνοεπιθέσεων και η μεγαλύτερη έκθεση των επιχειρήσεων σε ψηφιακούς κινδύνους δημιουργούν νέες συνθήκες για την αγορά κυβερνοασφάλειας. Σύμφωνα με τον επικεφαλής της Clico στην Ελλάδα, οι κυβερνοεπιθέσεις δεν αποτελούν ένα καινούργιο φαινόμενο, ωστόσο για μεγάλο χρονικό διάστημα αρκετές επιχειρήσεις δεν είχαν λάβει τα αναγκαία μέτρα προστασίας.

Όπως σημείωσε, πίσω από τις επιθέσεις υπάρχουν πλέον σαφή οικονομικά κίνητρα για τους επιτιθέμενους, ενώ οι συνέπειες για τις επιχειρήσεις μπορεί να είναι σημαντικές, τόσο σε επίπεδο λειτουργίας όσο και σε επίπεδο απώλειας δεδομένων. Παράλληλα, οι πρακτικές και τα επίπεδα προστασίας που θεωρούνταν επαρκή στο παρελθόν δεν ανταποκρίνονται απαραίτητα στις σημερινές απειλές. Η εξέλιξη αυτή δημιουργεί ευκαιρίες για τους προμηθευτές λύσεων κυβερνοασφάλειας, αυξάνει όμως και τις ευθύνες τους. Όπως υπογράμμισε ο κ. Κουσίσης, η επιλογή μιας τεχνολογικής λύσης δεν αρκεί από μόνη της, καθώς καθοριστικό ρόλο έχει ο τρόπος με τον οποίο αυτή υλοποιείται από τον συνεργάτη που αναλαμβάνει την εγκατάσταση. Για τον λόγο αυτό, η Clico επενδύει στην επιλογή και την αξιολόγηση των μεταπωλητών της, καθώς και στην εκπαίδευσή τους, όπως μας σχολίασε.

ΤΡΑΠΕΖΕΣ, ΕΝΕΡΓΕΙΑ ΚΑΙ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ

Σημαντική παρουσία για την Clico καταγράφεται στον τραπεζικό κλάδο, όπου συνεργάζεται με συστημικές τράπεζες για την παροχή λύσεων προστασίας δικτύων και εφαρμογών. Οι ανάγκες διαφοροποιούνται ανάλογα με τις υποδομές και τις απαιτήσεις κάθε οργανισμού, γεγονός που καθιστά αναγκαία την προσαρμογή των τεχνολογικών λύσεων. Πέρα από τις τράπεζες, ενδιαφέρον παρουσιάζουν και άλλοι κλάδοι με αυξημένες απαιτήσεις ασφάλειας, όπως η ενέργεια και οι τηλεπικοινωνίες, σχολίασε ο κ. Κουσίσης. Πρόκειται για τομείς στους οποίους η διαθεσιμότητα των συστημάτων και η προστασία κρίσιμων υποδομών έχουν ιδιαίτερη σημασία. Στο ίδιο περιβάλλον εντάσσεται και η ενίσχυση του ευρωπαϊκού κανονιστικού πλαισίου, με τον Cyber Resilience Act (CRA) να εισάγει νέες απαιτήσεις κυβερνοασφάλειας για προϊόντα με ψηφιακά στοιχεία. Η εξέλιξη αυτή αναμένεται να επηρεάσει τις υποχρεώσεις των επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στην ευρωπαϊκή αγορά και να ενισχύσει τη σημασία της συμμόρφωσης και της οργανωμένης διαχείρισης των ψηφιακών κινδύνων.



Γιώργος Κουσίσης, Country Manager Clico, Ελλάδα

> IAKOVIDIS BROS

ΕΙΣΟΔΟΣ ΣΤΗΝ ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΤΩΝ ΚΛΑΡΚ - ΕΠΕΝΔΥΕΙ ΣΕ ΝΕΕΣ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ ΣΤΗΝ ΣΙΝΔΟ

Την γκάμα των προϊόντων και των υπηρεσιών της διευρύνει η Αφοί Σάββα Ιακωβίδη (Iakobidis Bros), εισερχόμενη στην κατηγορία των κλαρκ τη στιγμή που σε εξέλιξη βρίσκεται και σχέδιο για την επέκταση των υποδομών της.

Η νέα δραστηριότητα στα κλαρκ θα μπορούσε να χαρακτηρισθεί και ως φυσική εξέλιξη για την εταιρεία που εδρεύει στην Θεσσαλονίκη και ξεκίνησε το 1979 από ένα μηχανουργείο, εισήλθε στη συνέχεια στην εμπορία των ανταλλακτικών και σταδιακά εξειδικεύτηκε στην πώληση, ενοικίαση και στην τεχνική υποστήριξη μηχανημάτων έργου, έχοντας σήμερα την επίσημη αντιπροσώπευση οίκων όπως οι LiuGong και Sunward.

CUSTOM-MADE ΚΑΤΑΣΚΕΥΕΣ

Όλα αυτά διατηρώντας, όπως λέει στο BnB Daily η Οικονομική Διευθύντρια της εταιρείας, Σουλτάνα Ιακωβίδου, το εργαστήριο που εξακολουθεί να δίνει custom-made λύσεις για τις ειδικές ανάγκες κάθε πελάτη.

"Μπήκαμε φέτος στην κατηγορία των κλαρκ προκειμένου να προτείνουμε λύσεις και στη διαχείριση των αποθηκών και όχι μόνο", υπογραμμίζει, προσθέτοντας ότι εκτός από τα περονοφόρα η εταιρεία εισάγει και τα μεγαλύτερα stackers τα οποία "μπορούν να χρησιμοποιηθούν για την ανάπτυξη και διαχείριση των containers καθώς και για την σωστή τοποθέτησή τους στο χώρο".

ΝΤΕΜΠΟΥΤΟ ΤΩΝ ΗΛΕΚΤΡΙΚΩΝ ΦΟΡΤΩΤΩΝ

Όπως σημειώνει, το όνομα που έχει αποκτήσει η Iakovidis Bros ως μια εταιρεία που δεν περιορίζεται απλά στην πώληση αλλά παραμένει ως συνεργάτης στο πλευρό του πελάτη παρέχοντας τεχνογνωσία και υποστήριξη έχει αποδειχθεί καθοριστικό ώστε να κλείσει σημαντικές συμφωνίες και στην κατηγορία των κλαρκ.

"Βασιζόμενοι στην αξιοπιστία και στην τεχνογνωσία μας, ήμασταν πεπεισμένοι ότι -και- το κλαρκ μπορεί να γίνει κτήμα μας", τονίζει.

Πέρα από τα κλαρκ, μέσα στο 2026 -και, ειδικότερα, το Μάιο στην έκθεση Λατομείο 2026- η εταιρεία παρουσίασε τους ηλεκτρικούς φορτωτές της LiuGong που, όπως εξηγεί η κα



Σουλτάνα Ιακωβίδου, Οικονομική Διευθύντρια, Iakovidis Bros

Ιακωβίδου, "πληρούν τις ευρωπαϊκές προδιαγραφές και προσφέρουν χαμηλό κόστος λειτουργίας, μηδενικούς ρύπους και τεχνολογία μπαταριών λιθίου υψηλής απόδοσης".

DATA (σε €χιλ.)

Κύκλος Εργασιών	EBIT	Κέρδη προ φόρων
2025: 12.847	2025: 2.384	2025: 2.324
2024: 12.139	2024: 2.571	2024: 2.508
2023: 9.671	2023: 1.405	2023: 1.316
2022: 6.317	2022: 464	2022: 394

ΑΝΑΠΤΥΞΗ 20%

Τα νέα προϊόντα και η είσοδος στα κλαρκ σαφώς έπαιξαν ρόλο ώστε στο εννεάμηνο του έτους η Iakovidis Bros να τρέχει με ανάπτυξη 20% και κοντά στο ποσοστό αυτό αναμένεται να ολοκληρωθεί η φετινή χρήση.

Η εταιρεία διαθέτει υποκαταστήματα σε Θεσσαλονίκη και Αθήνα, με το πρώτο να συνδυάζεται με ένα μεγάλο βιομηχανικό χώρο όπου στεγάζεται το κομμάτι της παραγωγής.

ΝΕΟ ΣΥΓΚΡΟΤΗΜΑ ΣΤΗΝ ΣΙΝΔΟ

Αυτό το διάστημα, όπως αποκαλύπτει η κα Ιακωβίδου, βρίσκεται σε εξέλιξη η ανέγερση νέων εγκαταστάσεων στην Σίνδο που αναμένεται να είναι έτοιμες μέχρι τον Απρίλιο.

Ο νέος χώρος δεν αντικαθιστά κάποιον από τους υφιστάμενους αλλά, όπως διευκρινίζει η συνομιλήτριά μας, συνιστά επέκταση των υποδομών της Iakovidis Bros με σκοπό να διαχειρίζεται πιο αποτελεσματικά ένα μεγαλύτερο όγκο παραγγελιών.

Γιάννης Τσατσάκης
yannis@notice.gr



Dario Amodei, CEO, Anthropic

> ANTHROPIC

ΕΚΤΟΣ ΕΙΣΑΓΩΓΗΣ ΟΙ ΕΝΤΟΛΕΣ ΑΓΟΡΑΣ ΑΠΟ ΚΙΝΑ ΚΑΙ ΧΟΝΓΚ ΚΟΝΓΚ

Εκτός της δημόσιας προσφοράς της Anthropic μένουν οι θεσμικοί επενδυτές από την ηπειρωτική Κίνα και το Χονγκ Κονγκ, καθώς τράπεζες της κοινοπραξίας απορρίπτουν εντολές τους, σύμφωνα με το Bloomberg, που επικαλείται πρόσωπα με γνώση του θέματος. Η εξέλιξη δείχνει πόσο ευαίσθητος είναι ο κλάδος του AI στις σχέσεις Ουάσιγκτον και Πεκίνου, την ώρα που η ζήτηση για την εισαγωγή είναι ισχυρή: οι προσφορές ξεπερνούν περίπου έξι φορές τις διαθέσιμες μετοχές.

INFO
Υπερκάλυψη: ~6 φορές
Άντληση: έως $64,4 δισ.
Μετοχές: 825 εκατ.
Εύρος τιμής: $70-$78 ανά μετοχή
Αποτίμηση: έως $1,4 τρισ.
Έναρξη διαπραγμάτευσης στον Nasdaq: 19 Νοεμβρίου

ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑ ΣΤΟΥΣ ΥΦΙΣΤΑΜΕΝΟΥΣ ΜΕΤΟΧΟΥΣ

Οι τράπεζες έχουν ενημερώσει τους υποψήφιους επενδυτές ότι η Anthropic θα δώσει προτεραιότητα στους υφιστάμενους μετόχους της, με αποτέλεσμα κάποιοι νέοι αγοραστές να πάρουν μικρότερο κομμάτι από ό,τι περίμεναν. Η αποτίμηση έως $1,4 τρισ. είναι ελαφρώς χαμηλότερη από ορισμένες προσδοκίες επενδυτών, ενώ οι λεπτομέρειες, ανάμεσά τους και η ζήτηση, μπορεί ακόμη να αλλάξουν.

> ΦΙΛΙΠΠΟΣ ΝΑΚΑΣ

Η ΚΥΒΕΡΝΟΕΠΙΘΕΣΗ, ΤΑ ΟΜΟΛΟΓΙΑΚΑ ΤΩΝ €3 ΕΚΑΤ. ΚΑΙ ΤΑ ΝΕΑ PROJECTS

Σταθερότητα ή πιθανόν μικρή αύξηση αναμένει η διοίκηση της Φίλιππος Νάκας για τον τζίρο και την κερδοφορία της εταιρείας στην τρέχουσα χρήση 2026/2027, παρά τον προβληματισμό που υπάρχει για το κόστος ενέργειας.

Σε γενικές γραμμές, οι βασικές παράμετροι για την μελλοντική πορεία του ομίλου είναι:

- η πορεία των επενδύσεων στην εγχώρια αγορά και η συνεπακόλουθη αύξηση της ζήτησης
- οι τιμές ενέργειας και ο πληθωρισμός
- η συμπεριφορά των καταναλωτών
- η γεωπολιτική σταθερότητα

ΕΠΙΛΕΚΤΙΚΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ

Ο όμιλος θα συνεχίσει τις αυστηρά επιλεγμένες επενδύσεις και κυρίως:

- επενδύσεις που αφορούν την αναβάθμιση του ηλεκτρονικού καταστήματος
- επενδύσεις ανακαίνισης κτιριακών εγκαταστάσεων και παρουσίασης νέων εμπορευμάτων στα σημεία πώλησης
- διερεύνηση επέκτασης σε νέες αγορές με παρόμοια χαρακτηριστικά με αυτών που ήδη δραστηριοποιείται

Η ΕΙΚΟΝΑ ΣΤΗ ΧΡΗΣΗ 2025/2026

Κατά την χρήση 2025/2026 που ολοκληρώθηκε στις 30/6/2026, εμφάνισε ανάπτυξη 5,6% με πωλήσεις που προσέγγισαν τα €30 εκατ., ενώ ελαφρά αύξηση παρουσίασε και η κερδοφορία, με την γενική συνέλευση των μετόχων να αποφασίζει τη διανομή μερίσματος €1,458 εκατ.

DATA 1/7-30/6 (σε €χιλ.)

Κύκλος εργασιών	Κέρδη προ φόρων
2025/2026: 29.650	2025/2026: 2.294
2024/2025: 28.080	2024/2025: 2.265
EBITDA	Καθαρά κέρδη
2025/2026: 2.745	2025/2026: 1.753
2024/2025: 2.703	2024/2025: 1.746

ΚΥΒΕΡΝΟΕΠΙΘΕΣΗ

Στις βασικότερες εξελίξεις της προηγούμενης χρήσης αναφέρεται η κυβερνοεπίθεση που δέχτηκε τον Ιούλιο του 2025, με κύριο χαρακτηριστικό την κρυπτογράφηση αρχείων η οποία επηρέασε προσωρινά ορισμένα ψηφιακά συστήματα στις κεντρικές εγκαταστάσεις και στα καταστήματα του ομίλου.

Η διοίκηση της εισηγμένης ενεργοποίησε αμέσως το σχέδιο αντιμετώπισης τέτοιων συμβάντων και σε συνεργασία με εξειδικευμένη εταιρεία, ειδικό σύμβουλο θεμάτων κυβερνοεπίθεσης, καθώς επίσης και με δικηγορική εταιρεία προέβη στις απαραίτητες ενέργειες για την επίλυση του θέματος.



Η προσωρινή μη διαθεσιμότητα κάποιων δεδομένων που επηρεάστηκε από την κυβερνοεπίθεση, αποκαταστάθηκε άμεσα μέσω των συστημάτων back up που λειτούργησαν και χρησιμοποιήθηκαν άμεσα, ενώ από την έκθεση ανάλυση του ειδικού συμβούλου θεμάτων κυβερνοεπίθεσης, δεν αποδείχθηκε κάποια διαρροή προσωπικών δεδομένων. Δεν υπήρξε καμία απολύτως συνέπεια στη λειτουργία και καμία επίπτωση στις πωλήσεις.

ΝΕΑ ΟΜΟΛΟΓΙΑΚΑ

Επίσης η μητρική, με σκοπό την μείωση του χρηματοοικονομικού της κόστους, προχώρησε στην έκδοση ενός νέου ομολογιακού δανείου ύψους €1,5 εκατ. και επιπλέον στη λήψη ενός δανείου €1,5 εκατ. με διάρκεια αποπληρωμής πέντε έτη.

Ο συνολικός δανεισμός του ομίλου στα τέλη Ιουνίου του 2026 ανέρχονταν σε €3,7 εκατ. σε σχέση με τα €2,6 εκατ. στις 30/6/2025

Η ΠΥΡΚΑΓΙΑ ΣΕ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΤΗΣ ΑΘΗΝΑΣ

Στο τέλος της χρήσης υπέστη σημαντικές ζημιές από πυρκαγιά το υποκατάστημα της Nakas Concept στην Αθήνα. Οι ζημιές της εταιρείας, ως σύνολο, δεν είναι σημαντικές καθώς το μεγαλύτερο μέρος των αποθεμάτων και εξοπλισμού ήταν ασφαλισμένο και περιορίζονται στην απώλεια εσόδων τριμήνου (Ιουνίου – Αυγούστου) έως την επαναλειτουργία του, η οποία ανέρχεται σε €45 χιλ. περίπου σε κύκλο εργασιών. Επιπλέον η εταιρεία επιβαρύνθηκε με κόστη ανακαίνισης και αποκατάστασης του χώρου που συνολικά ανήλθαν σε €23 χιλ. περίπου.

PROJECTS €840 ΧΙΛ.

Τέλος, ο όμιλος ανέλαβε και ολοκλήρωσε δημόσιους διαγωνισμούς προμηθειών και εγκατάστασης ηχητικού εξοπλισμού, μουσικών οργάνων κ.α., συνολικής αξίας €520 χιλ., ενώ παράλληλα ολοκλήρωσε συμφωνίες προμήθειας και εγκατάστασης ηχητικού εξοπλισμού σε ξενοδοχεία, συνολικής αξίας €320 χιλ.

Μάκης Αποστόλου
makis@notice.gr

> SABO

ΕΙΣΟΔΟΣ ΣΤΟΝ ΑΜΥΝΤΙΚΟ ΚΑΙ DUAL-USE ΚΛΑΔΟ - ΑΠΕΚΤΗΣΕ ΤΙΣ ΠΡΩΗΝ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ ΤΗΣ NEOSET ΣΤΟ ΒΑΣΙΛΙΚΟ ΕΥΒΟΙΑΣ

Μια χρονιά που αποδεικνύεται κομβική για τον μακροπρόθεσμο στρατηγικό σχεδιασμό της ετοιμάζεται να ολοκληρώσει η Sabo. Όπως αποκαλύπτει στο BnB Daily η CEO, Ευγενία Κοίλιαρη, ο όμιλος έχει εισέλθει στο κομμάτι της αμυντικής και dual-use βιομηχανίας.

ΣΥΝΤΟΜΑ ΤΑ ΠΡΩΤΑ ΕΡΓΑ

Οι δυνατότητες της Sabo, σύμφωνα με την κα Κοίλιαρη, περιλαμβάνουν τον σχεδιασμό και την ανάπτυξη αυτοματοποιημένων γραμμών παραγωγής, λύσεων συσκευασίας, συστημάτων SCADA και PLC, καθώς και προηγμένων υποδομών ψηφιακής παρακολούθησης για κρίσιμες βιομηχανικές εφαρμογές. "Παράλληλα, διαθέτουμε τεχνογνωσία στην ανάπτυξη αυτοματοποιημένων αποθηκών, στρατιωτικών logistics, συστημάτων παλετοποίησης και ενεργειακά ανθεκτικών βιομηχανικών υποδομών. Επιπλέον, η δραστηριότητά μας επεκτείνεται σε περιβάλλοντα παραγωγής υψηλής τεχνολογίας που συνδέονται με UAVs, ηλεκτρονικά συστήματα, αισθητήρες και προηγμένα αμυντικά υποσυστήματα", αναφέρει.

ΤΖΙΡΟΣ €90 ΕΚΑΤ.

Σύμφωνα με την κα Κοίλιαρη, το 2026 ήταν μια χρονιά με σημαντική ενίσχυση της δραστηριότητάς τόσο στην Ελλάδα όσο και στις διεθνείς αγορές, κάτι αποτυπώνεται και στον κύκλο εργασιών που αναμένεται να φτάσει τα €90 εκατ. "Η ανάπτυξη μας προέρχεται από ένα ισορροπημένο χαρτοφυλάκιο έργων που καλύπτει μια σειρά βιομηχανικών κλάδων, από την κεραμοποιία και τη βιομηχανία αλουμινίου έως τις περιβαλλοντικές τεχνολογίες, τις ενεργειακές υποδομές, τους βιομηχανικούς αυτοματισμούς και τη ναυτιλία", επισημαίνει.

DATA (σε €χιλ.)

Κύκλος Εργασιών*	EBIT*	Αποτέλεσμα προ φόρων*
2025: 61.636	2025: 2.745	2025: 1.719
2024: 56.709	2024: 2.323	2024: 1.215
2023: 47.611	2023: 1.261	2023: 490

*Για τον όμιλο



Ευγενία Κοίλιαρη, CEO, SABO

ΑΝΑΠΤΥΞΗ 25% ΣΤΟ ΑΛΟΥΜΙΝΙΟ

Ειδικά ο τομέας του αλουμινίου παρουσίασε σημαντική ανάπτυξη, 25%, με την Sabo να διαθέτει πλέον πλήρες χαρτοφυλάκιο έργων έχοντας αναπτύξει συνεργασίες με εταιρείες όπως οι Cosmos Aluminium, Etem, Exalco και Elvial. Θετική ήταν επίσης η πορεία του Environmental Division, το οποίο υλοποιεί έργα σε αγορές όπως η Ρουμανία, το Καζακστάν και η Ιταλία, συμβάλλοντας στην ανακύκλωση και τη βιώσιμη διαχείριση στέρεων αποβλήτων.

Η ΕΙΚΟΝΑ ΣΤΟΥΣ ΥΠΟΛΟΙΠΟΥΣ ΤΟΜΕΙΣ

Σε ό,τι αφορά τα υπόλοιπα business units:

- Industrial Automation: Ο όμιλος ανέλαβε σημαντικά έργα SCADA, PLC και βιομηχανικού αυτοματισμού
- Robotics & Intralogistics: Υλοποιήθηκαν έργα για επιχειρήσεις όπως Σαράντης, Vioser, Κρι Κρι και KPI και ΟΜΥΑ
- Heavy Clay: Νέα έργα σε Μέση Ανατολή, ΗΠΑ και Καναδά
- Power Distribution: Συμμετοχή σε κρίσιμες ενεργειακές υποδομές και data centers
- Marine Services: Διεύρυνση του διεθνούς δικτύου υπηρεσιών τεχνικής υποστήριξης

ΠΑΡΟΥΣΙΑ ΣΕ 64 ΧΩΡΕΣ

Ο όμιλος δραστηριοποιείται σήμερα σε 64 χώρες ενώ περισσότερο από το 70% του κύκλου εργασιών συνδέεται με εξαγωγικές δραστηριότητες. Μέσα στο 2026, υλοποίησε ή ανέπτυξε έργα στην Ευρώπη, τη Μ. Ανατολή, την Κεντρική Ασία, τη Β. Αμερική και την Αυστραλία, με το Ην. Βασίλειο και τον Καναδά ειδικότερα να αποτελούν τις αγορές όπου εισήλθε για πρώτη φορά.

ΝΕΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ

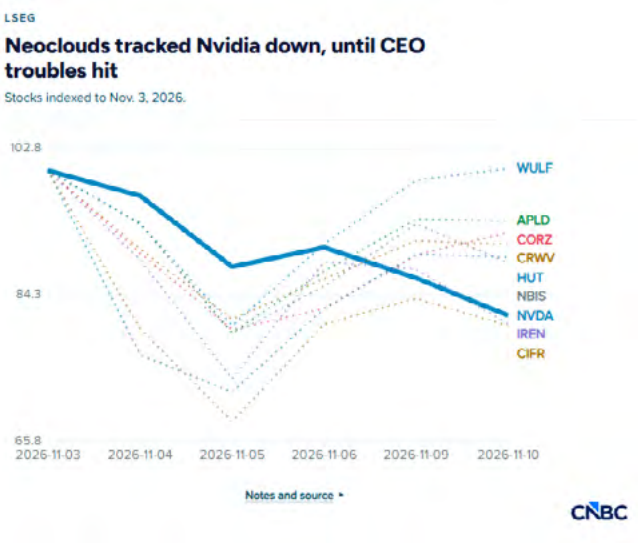
Στο επενδυτικό κομμάτι ο όμιλος προχώρησε πρόσφατα στην επέκταση των βιομηχανικών του εγκαταστάσεων με την απόκτηση του πρώην συγκροτήματος της Neoset, έκτασης 60.000 τ.μ. στο Βασιλικό Ευβοίας, έναντι €1,6 εκατ.

Γιάννης Τσατσάκης
yannis@notice.gr

> NVIDIA

Η ΚΡΙΣΗ ΗΓΕΣΙΑΣ ΘΕΤΕΙ ΣΕ ΔΟΚΙΜΑΣΙΑ ΤΗ ΘΕΣΗ ΤΗΣ ΣΤΗΝ ΤΕΧΝΗΤΗ ΝΟΗΜΟΣΥΝΗ

Η κρίση ηγεσίας στην Nvidia μετά την παραίτηση του Jensen Huang, που ηγούνταν της εταιρείας από την ίδρυσή της το 1993, δοκιμάζει τον ρόλο στην AI, καθώς έχει αναλάβει οικονομικές δεσμεύσεις εκατοντάδων δισεκατομμυρίων δολαρίων προς άλλες εταιρείες του κλάδου, σύμφωνα με ανάλυση του CNBC. Η μετοχή έχει υποχωρήσει 33% από το υψηλό της 6ης Οκτωβρίου, με την κεφαλαιοποίηση γύρω στα $3,9 τρισ.



ΟΙ ΠΙΕΣΕΙΣ ΣΤΑ NEOCLOUDS

Τα spreads των CDS της CoreWeave αυξήθηκαν 94% από 1η Οκτωβρίου έως 5 Νοεμβρίου πριν σταθεροποιηθούν, ενώ ένα μετατρέψιμο ομόλογο της IREN με λήξη το 2029 υποχώρησε 23% μέσα σε δύο ημέρες, με τη μετοχή της να χάνει 26%. Οι περισσότερες μετοχές εταιρειών neoclouds ανέκαμψαν πάντως την περασμένη εβδομάδα. Σύμφωνα με το ΔΝΤ, οι hyperscalers ανέβηκαν μέσα σε δύο χρόνια από το 1% στο 10% των εκδόσεων στην αγορά ομολόγων επενδυτικής βαθμίδας των $15 τρισ., με τον Jason Wu του ΔΝΤ να προειδοποιεί ότι "η οικονομία και οι αγορές στέκονται στο ίδιο πόδι", οπότε μια διόρθωση μπορεί να αυτοτροφοδοτηθεί.

"ΟΧΙ ΤΟΣΟ ΜΕΓΑΛΗ ΩΣΤΕ ΝΑ ΜΗΝ ΑΦΕΘΕΙ ΝΑ ΚΑΤΑΡΡΕΥΣΕΙ"

Η πρώην επικεφαλής της FDIC, Sheila Bair, σημείωσε ότι η Nvidia δεν είναι "too big to fail" με την τραπεζική έννοια, αλλά οι ρυθμιστές πρέπει να παρακολουθούν την έκθεση των τραπεζών σε αυτήν, καθώς μια κατάρρευσή της "θα ήταν ένα αρκετά... σεισμικό γεγονός". Ο καθηγητής του Columbia Business School, Stijn Van Nieuwerburgh, εκτίμησε ότι η εταιρεία θα έπρεπε να φτάσει "στο χείλος της εξαφάνισης" για να κινδυνεύσουν οι εγγυήσεις, προσθέτοντας ότι υπάρχουν αυτή τη στιγμή πολλά ίδια κεφάλαια στο σύστημα. Οι αναλυτές, σύμφωνα με στοιχεία της LSEG, αναμένουν τα έσοδα της Nvidia να υπερδιπλασιαστούν φέτος και να διπλασιαστούν ξανά τα επόμενα δύο χρόνια.

• Debrief •

ΚΛΑΣΣΙΚΗ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΒΛΑΒΗΣ

Από την Πέμπτη το βράδυ, μέχρι το μεσημέρι της Παρασκευής δεν είχαμε email, και μια σειρά από άλλα εργαλεία. Όπως ο μισός πλανήτης, άλλωστε. Μόλις αρχίσαμε – ως πλανήτης – να συνερχόμαστε από το black out της Microsoft, επικράτησε πανικός καθώς η Υπηρεσία Πολιτικής Αεροπορίας των ΗΠΑ καθήλωσε τις πτήσεις, παραλύοντας τις αερομεταφορές στη χώρα. Και δώστου το ένα σενάριο πίσω από το άλλο: κυβερνοεπίθεση, παγκόσμιο reset, χειραγώγηση των αγορών, κ.λπ., κ.λπ. Αν στην καταστροφολογική... σούπα, προσθέσει κανείς και τα όσα έχουν προηγηθεί με την Nvidia, μόνο οι... εξωγήινοι λείπουν. Σύμφωνα με τις επίσημες ανακοινώσεις, τόσο το πρόβλημα της Microsoft, όσο και αυτό της FAA, οφείλονται σε αναβαθμίσεις. Κάτι πήγαν να κάνουν καλύτερο και τα έκαναν... ρόιδο, που λένε και στο χωριό μου. Συμβαίνουν αυτά, έχουν συμβεί και σε άλλους. Και θα συνεχίσουν να συμβαίνουν, ξανά, και ξανά, και ματαξανά. Αναπόφευκτα. Και κάθε φορά που θα πέφτει μαύρο, θα ξεκινούν οι αναλύσεις: είμαστε όμηροι μιας ψηφιακής πραγματικότητας που αν καταρρεύσει δεν θα μείνει τίποτα όρθιο. Τα ψηφιακά δίκτυα δεν είναι όπως τα φυσικά. Δεν έχουν αρχή, μέση και τέλος. Τα πάντα είναι συνεδεδεμένα μεταξύ τους. Παράδειγμα: Σπάει ένας αγωγός νερού. Έρχεται το συνεργείο, κλείνει τη βάνα που αντιστοιχεί στον αγωγό και η ζημιά περιορίζεται. Δεν μένει όλη η πόλη χωρίς νερό. Στα ψηφιακά δίκτυα αυτό δεν γίνεται. Στις περιπτώσεις της Microsft και της FAA, για παράδειγμα, μια τοπική δυσλειτουργία δημιούργησε ντόμινο με πανεθνικές και παγκόσμιες επιπτώσεις.

Από τα χρήματα που έχουμε στην τράπεζα και τα χαρτιά που επιβεβαιώνουν την ύπαρξή μας ως πολίτες, μέχρι τα... ψυγεία στα super market και τις αντλίες νερού, σχεδόν τα πάντα ελέγχονται ψηφιακά. Οπότε, τί κάνουμε; Γυρνάμε στα παλιά και στις χειροκίνητες διαδικασίες; Καλώς ή κακώς αυτό δεν γίνεται (πρακτικά), ούτε πρόκειται να γίνει (δεν το θέλει κανένας μας, ας μην κοροϊδευόμαστε). Το ζητούμενο είναι άλλο: να συνεχίσει να δουλεύει το "σύστημα" κάθε φορά που κάποιος πάροχος ή Δημόσια υπηρεσία πέφτει. Να υπάρχει, δηλαδή, back up plan σε κάθε περίπτωση κλασσικής βλάβης. Εύκολο; Καθόλου. Απαραίτητο; Απολύτως.

Γιάννης Παλιούρης
giannis@notice.gr

Business Maker

ΤΟ MEGA DEAL ΠΟΥ ΠΛΗΣΙΑΖΕΙ ΚΑΙ ΤΟ ΠΑΡΑΣΚΗΝΙΟ ΤΗΣ ΚΑΘΥΣΤΕΡΗΣΗΣ

Θυμάστε που η στήλη είχε αναφερθεί σε ένα μεγάλο τραπεζικό deal στα Βαλκάνια, το οποίο βρισκόταν προ των πυλών; Επανερχόμαστε, καθώς οι τελευταίες πληροφορίες επιμένουν ότι η συμφωνία όχι μόνο παραμένει ζωντανή, αλλά έχει προχωρήσει ακόμη περισσότερο. Και πλέον απομένουν οι τελευταίες κινήσεις πριν από τις επίσημες ανακοινώσεις. Πρόκειται για την εξαγορά τοπικής τράπεζας από μεγάλο ελληνικό χρηματοπιστωτικό ίδρυμα, με το ενδιαφέρον να επικεντρώνεται σε πιστωτικό ίδρυμα που συγκαταλέγεται στην πρώτη τριάδα της συγκεκριμένης βαλκανικής αγοράς. Σύμφωνα με καλά πληροφορημένες πηγές, οι διαπραγματεύσεις έχουν προχωρήσει και ορισμένες από τις λεπτομέρειες, που παρέμεναν ανοιχτές, έχουν πλέον κλειδώσει. Η ανακοίνωση, θυμίζουμε, αναμενόταν αρχικά στα τέλη του προηγούμενου μήνα. Ωστόσο, προέκυψαν κάποια διαδικαστικά ζητήματα, που χρειάστηκε να διευθετηθούν, μεταθέτοντας το χρονοδιάγραμμα. "Η συμφωνία προχωρά κανονικά", επιμένουν άνθρωποι με γνώση των διαπραγματεύσεων, υποβαθμίζοντας τη σημασία της καθυστέρησης.

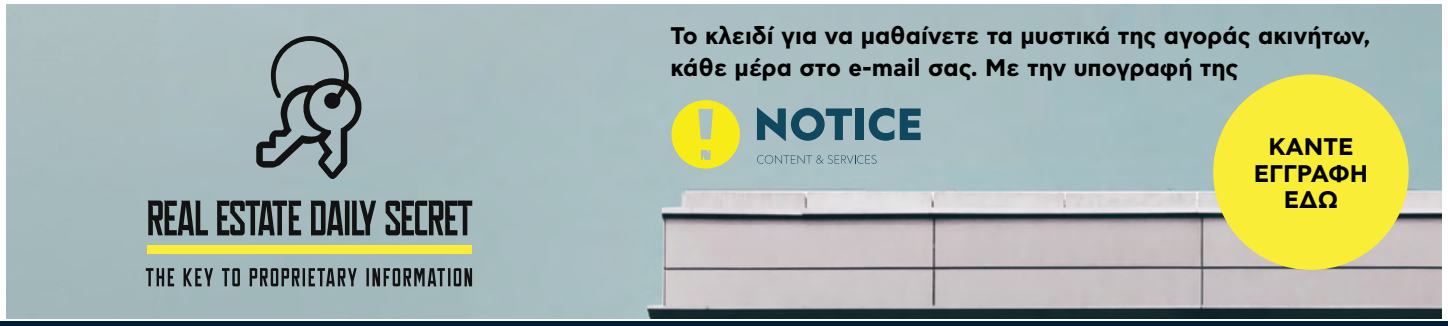
Οι ίδιες πηγές εμφανίζονται πεπεισμένες ότι η υπόθεση βρίσκεται πλέον στην τελική ευθεία, χωρίς πάντως να προσδιορίζουν συγκεκριμένη ημερομηνία ανακοινώσεων. Το ενδιαφέρον δεν περιορίζεται μόνο στην ενίσχυση της παρουσίας ενός ελληνικού χρηματοπιστωτικού ομίλου στο εξωτερικό. Μια τέτοια εξαγορά θα μπορούσε να δημιουργήσει νέες δυνατότητες χρηματοδότησης για τις ελληνικές επιχειρήσεις, που δραστηριοποιούνται στην ευρύτερη περιοχή των Βαλκανίων. Και αυτό έχει ιδιαίτερη σημασία, καθώς αρκετές ελληνικές εταιρείες διαθέτουν ήδη παραγωγικές εγκαταστάσεις, εμπορικά δίκτυα και επενδυτικά σχέδια στις γειτονικές αγορές. Η παρουσία ενός ελληνικού τραπεζικού ομίλου με ισχυρή τοπική βάση μπορεί να διευκολύνει την πρόσβαση σε κεφάλαια, να υποστηρίξει νέες επενδύσεις και να προσφέρει μεγαλύτερη ευχέρεια στις διασυνοριακές συναλλαγές. Δεν είναι, άλλωστε, λίγες οι περιπτώσεις όπου η τραπεζική παρουσία λειτουργεί ως υποστηρικτικός μηχανισμός για την επέκταση επιχειρήσεων στο εξωτερικό. Προς το παρόν, τα ονόματα παραμένουν μακριά από τη δημοσιότητα. Εκείνο, που συγκρατούμε, είναι η επιμονή των πηγών ότι η μικρή καθυστέρηση δεν αλλάζει την πορεία της συμφωνίας.

Ο ΣΤΟΥΡΝΑΡΑΣ ΣΤΟ ΜΠΟΥΕΝΟΣ ΑΪΡΕΣ - ΟΤΑΝ Η ΑΡΓΕΝΤΙΝΗ ΖΗΤΑ ΤΑ ΦΩΤΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ

Ποιος θα το φανταζόταν πριν από μερικά χρόνια ότι η Ελλάδα, που βρέθηκε μια ανάσα από την οικονομική κατάρρευση, θα καλούνταν να δώσει τα φώτα της σε άλλες χώρες για το πώς ξεπερνιέται μια βαθιά κρίση; Κι όμως, αυτό ακριβώς συμβαίνει στην Αργεντινή, όπου ο Γιάννης Στουρνάρας βρίσκεται από την Παρασκευή, προετοιμάζοντας πυρετωδώς την σημερινή παρέμβασή του σε μεγάλο συνέδριο της κεντρικής τράπεζας της χώρας. Ο διοικητής της Τράπεζας της Ελλάδος θα είναι κεντρικός ομιλητής στο συνέδριο με θέμα, "Growth, Productivity and Inflation" (Ανάπτυξη, Παραγωγικότητα και Πληθωρισμός), ενώ θα συμμετάσχει σε συζήτηση με τον Υπουργό Οικονομίας και τον Διοικητή της κεντρικής τράπεζας της Αργεντινής, παρουσία κορυφαίων διεθνών οικονομικών παραγόντων. Στο επίκεντρο θα βρεθεί η ελληνική εμπειρία.

Πώς μια οικονομία, που δοκιμάστηκε από τη δημοσιονομική κρίση, την ύφεση και την απώλεια εμπιστοσύνης κατάφερε να σταθεροποιηθεί, να εξυγιάνει τα δημόσια οικονομικά της και να επιστρέψει σε τροχιά ανάπτυξης. "Είναι σημαντικό ότι η Ελλάδα καλείται πλέον να μοιραστεί την εμπειρία της με μια μεγάλη χώρα που δίνει τη δική της μάχη", επισημαίνουν πηγές της Τράπεζας της Ελλάδος. Η συγκυρία έχει ιδιαίτερο ενδιαφέρον. Η Αργεντινή επιχειρεί μια δύσκολη οικονομική μετάβαση, αναζητώντας τρόπους να αντιμετωπίσει τις χρόνιες ανισορροπίες και να αποκαταστήσει την εμπιστοσύνη στην οικονομία της.

Φυσικά, οι δύο χώρες έχουν διαφορετικά χαρακτηριστικά και αφετηρίες. Ωστόσο, η ελληνική διαδρομή προσφέρει χρήσιμα διδάγματα για τις μεταρρυθμίσεις, τη δημοσιονομική πειθαρχία και την ανάγκη διατήρησης της κοινωνικής συνοχής. Και μόνο το γεγονός ότι η Ελλάδα, από παράδειγμα προς αποφυγή, καλείται σήμερα να εξηγήσει πώς κατάφερε να σταθεί ξανά στα πόδια της, λέει πολλά για την αλλαγή της διεθνούς εικόνας της.



Business Insight

ΜΑΧΕΣ ΒΑΚΑΚΗ vs HAJJI ΚΑΙ FIDELITY vs CITIGROUP ΓΙΑ ΤΟ ΤΑΜΕΙΟ ΤΩΝ €1,4 ΔΙΣ.

Ο κύβος ερρίφθη, για την **είσοδο και στην ελληνική αγορά της Action** της ολλανδικής πολυεθνικής εκπτωτικής αλυσίδας. Η σύσταση θυγατρικής **Action Greece Μονοπρόσωπης ΙΚΕ, με αρχικό κεφάλαιο €5 εκατ.,** με τον Philippe Maurice Pascal Levisse να ορίζεται διαχειριστής της ελληνικής θυγατρικής (με θητεία αορίστου χρόνου, έως την ανάκληση του από το μοναδικό μέτοχο/δηλαδή τον ολλανδικό όμιλο) συνιστούν το πρώτο βήμα. **Εξέλιξη για την οποία είχε προϊδεάσει η Citi** όταν αρχές 2026 αναθεωρούσε (χαμηλότερα) τις προβλέψεις για την Jumbo, θεωρώντας ότι η Action θα μπορούσε να εξελιχθεί σε σοβαρό ανταγωνιστή της Jumbo σε αγορές βαλκανικών χωρών αλλά και στην ελληνική. Εκτιμήσεις, που ο Απόστολος Βακάκης αμφισβητούσε, ξεκινώντας κύκλο αντιπαράθεσης με τους αναλυτές του αμερικανικού οίκου. **Το downgrade της Citi η Jumbo το είχε πληρώσει με διαδοχικά κύματα πωλήσεων,** διψήφιες απώλειες για τη μετοχή, σημαντική απώλεια χρηματιστηριακής αξίας. Ενδεικτικό το γεγονός πως, **από τις παρυφές των €30 ευρώ το χαρτί έπεσε έως το χείλος των €20.**

Ο Βακάκης είχε αντιτείνει ότι οι δύο αλυσίδες διαφέρουν σε μέγεθος και επιχειρηματικό μοντέλο. **Προς το παρόν, βέβαια, η σύσταση θυγατρικής δεν ισοδυναμεί με καταστήματα.** Λίγο ως πολύ γνωστά αυτά, θα φανούν συν τω χρόνω, όταν η Action Greece θα αρχίσει να αποκτά και φυσική παρουσία.

Για την ώρα, την προσοχή της κοινότητας τραβά **η διπλή κόντρα, τόσο σε επίπεδο προσώπων, όσο θεματοφυλάκων.** Κατ' αρχήν, Jumbo και Action έχουν ως αφετηρία την ίδια (σε επιχειρηματική λογική) περίοδο, η μεν ελληνική εταιρεία με τη λειτουργία του πρώτου καταστήματος στην Γλυφάδα (Νοέμβριος 1986, αποκλειστικά ως κατάστημα παιχνιδιών), η δε ολλανδική στο Enkhuizen/Netherlands. Ο Απόστολος Βακάκης, από νεαρός στον χώρο του παιχνιδιού ουσιαστικά μετεξέλιξε την El Greco, οι Gerard Deen και Rob Wagemaker ξεκινώντας από ένα παλαιοπωλείο, σε μικρή τοπική μονάδα λιανικής. **Την Jumbo την ανέπτυξε ο sui generis επιχειρηματίας, σε όμιλο €3,7 δισ. (σε όρους χρηματιστηριακής αξίας), η Action άλλαξε κατεύθυνση όταν την ανέλαβε η Hajir Hajji.** Γεννημένη το 1980 στην Ολλανδία, από Μαροκινούς γονείς, πρωτο-εργάστηκε σε ένα από τα δεκατρία καταστήματα που λειτουργούσε, τότε η ολλανδική εταιρεία. Η ανέλιξη της θεαματική, καθώς το 2011 εντάσσεται στην διοικητική ομάδα του group, το 2018 αναλαμβάνει την θέση Εμπορικής Διευθύντριας για να φθάσει το 2022 στην κορυφή της διοίκησης (ως CEO). Επί των ημερών της, η Action μεγεθύνθηκε σε κρίσιμο βαθμό.

Ωστόσο, **η ίδια η Action Netherlands δεν είναι άμεσα εισηγμένη σε χρηματιστήριο, αλλά μέσω του 3i Group Plc- εισηγμένης στο Χρηματιστήριο του Λονδίνου (στον δείκτη LSE).** Το 3i Group βρετανικό fund με συμμετοχές σε γνωστά ονόματα (BoConcept, Infinis Energy, Belfast City Airport, ScandLines, e.t.c) απέκτησε το πλειοψηφικό ποσοστό της Action το 2011. Επί της ουσίας η ολλανδο/βρετανική εταιρεία αναπτύχθηκε με τα κεφάλαια του fund, αποτελώντας ένα από τα κύρια assets ως προς την εισφορά Revenues, EBITDA, yields κ.λ.π. **Στα 26,98 δισ. στερλίνες (€33,9 δισ.) η χρηματιστηριακή αξία του 3i Group Plc** (επαναλαμβάνοντας πως η Action δεν είναι άμεσα εισηγμένη, άρα δεν μπορεί να τιμολογηθεί απ' ευθείας όπως η Jumbo).

Μένει να φανεί κατά πως θα εξελιχθεί το Απόστολος Βακάκης vs Hajir Hajji, όταν θα έρθει η ώρα, ουσιαστικά βάζοντας τον έλληνα επιχειρηματία απέναντι στο fund.

Προς ώρας, είναι σε εξέλιξη κόντρα της Citi vs Fidelity, καθώς η πρώτη- μετά από πολυετή συνεργασία με την Jumbo και σημαντική μειοψηφική θέση στο μ.κ. βρέθηκε εκτός (από τον ίδιο τον Απόστολο Βακάκη) οπότε και στράφηκε προς την Action. **Η δεύτερη ήταν, σύμφωνα με χρηματιστές ο κύριος αγοραστής της προσφοράς (που έβγαινε από πελάτες της Citi) στη διόρθωση της μετοχής,** από τους βασικούς αρωγούς της επανάκαμψης έως τα €28,30 (σ.σ συνεδρίαση 11/11). Μάλιστα, στις 16 Οκτωβρίου οι του ομίλου FMR επέλεξαν να εμφανιστούν ανεβάζοντας το ποσοστό σε 5,10% από 4,99% (του μ.κ. της Jumbo). Κίνηση που προφανώς είχε σημειολογικό αλλά και ουσιαστικό ενδιαφέρον, που μένει να φανεί στην συνέχεια. Πρακτικά **την ώρα που η Citi εμφανίζεται long ως προς την προοπτική ανάπτυξης της Action**- αμφισβητώντας την κυριαρχία της Jumbo- **η Fidelity απαντά δείχνοντας τη συμμετοχή της στην Jumbo,** το γιατί θα το μάθει η αγορά στην εξέλιξη της κατάστασης. Πάντως, για την ιστορία η μετοχή του 3i Group μετρά απώλειες 22% για το 2026, έναντι οριακών (0,26%) της Jumbo. Παρεμπιπτόντως, για το βρετανικό fund από την επιτυχία (ή όχι) της Action εξαρτάται σε σημαντικό βαθμό η απόδοση (επενδεδυμένων) κεφαλαίων, η διανομή (ή όχι) μερίσματος στους μετόχους/επενδυτές.

Από την πλευρά του **ο Απόστολος Βακάκης, προχώρησε (3/9) σε (ευφυή) κίνηση έκτακτης επιπλέον διανομής €134,6 εκατ. (δηλαδή €1/μετοχή),** ντρίπλα που οδήγησε, μία μέρα αργότερα (4/9), τους αναλυτές να ανεβάσουν την τιμή-στόχο στα €27 από τα €25 (με σύσταση ουδέτερη/neutral).

(*) Ο συνολικός κύκλος εργασιών στον κλάδο του λιανικού εμπορίου παιχνιδιών στην Ελλάδα διαμορφώθηκε σε €1,32 δισ. το 2025, καταγράφοντας σωρευτική άνοδο 48% σε σχέση με τα €890,69 εκατ. του 2019. Παράλληλα, η αμιγής αγορά παιδικών παιχνιδιών (εξαιρουμένων των ευρύτερων ειδών σπιτιού και εποχικών που εμπορεύονται οι μεγάλες αλυσίδες) εκτιμάται σε επίπεδα άνω των €300 εκατ. ετησίως

BnSECRET

1/ ΓΙΑΤΙ ΟΙ ΤΡΑΠΕΖΙΤΕΣ ΚΥΚΛΩΝΟΥΝ ΤΗΝ 19η ΝΟΕΜΒΡΙΟΥ

Σε φάση αναμονής βρίσκονται τα τραπεζικά στελέχη καθώς στις 19 Νοεμβρίου θα ανακοινώσει ο SSM τις παρατηρήσεις του για τα πιστωτικά ιδρύματα. Το ενδιαφέρον στρέφεται, σύμφωνα με τραπεζικές πηγές, στα δάνεια που κοκκινίζουν καθώς επίσης στα μερίσματα και τον αναβαλλόμενο φόρο. Και αυτό γιατί οι παρατηρήσεις του επόπτη αφορούν και τα επόμενα έτη, όχι μόνο το τρέχον που τα μεγέθη των τραπεζών υπερβαίνουν τους στόχους…

2/ ΠΟΙΟΣ ΕΙΝΑΙ Ο ΕΠΙΔΟΞΟΣ ΝΕΟΣ ΜΠΑΜΠΗΣ ΒΩΒΟΣ ΠΟΥ ΝΑΥΑΓΗΣΑΝ ΤΑ ΣΧΕΔΙΑ ΤΟΥ

Εδώ και λίγα εικοσιτετράωρα, οπότε και έγινε γνωστό πως μπήκε στον πάγο η επίμαχη ρύθμιση για τη μεταφορά συντελεστή δόμησης, όλοι στην αγορά ψάχνουν να δουν ποιον τελικά θα ωφελούσε ο συγκεκριμένος σχεδιασμός. Το κυβερνητικό σχέδιο να μετατραπούν σε Ζώνες Υποδοχής Συντελεστή περιοχές των βορείων προαστίων - όπως Κηφισιά, Φιλοθέη-Ψυχικό, Χαλάνδρι, Παπάγου-Χολαργός, Νέα Ιωνία, Λυκόβρυση-Πεύκη και Μεταμόρφωση - προκάλεσε τη σφοδρή αντίδραση των δημάρχων, που προειδοποίησαν για "τσιμεντένια μεγαθήρια" και αλλοίωση της φυσιογνωμίας των πόλεών τους. Όπως, πάντως, σχολιάζουν πηγές της αγοράς real estate, είναι δεδομένοι οι σχεδιασμοί συγκεκριμένων ομίλων ανάπτυξης και κατασκευής ακινήτων (δύο ομίλων συγκεκριμένα που έχουν συνεργαστεί τα τελευταία λίγα χρόνια ουκ λίγες φορές για την ανάπτυξη μεγάλων ακινήτων γραφείων στον άξονα της Κηφισίας), οι οποίοι φέρονται να αναζητούσαν νέο ζωτικό χώρο σε ζώνες υψηλής υπεραξίας. Κατά τα ίδια σενάρια, το ξαφνικό φρένο προσγείωσε απότομα φιλοδοξίες κυρίως του ενός εκ των δύο developers, οι κινήσεις του οποίου θύμιζουν την εποχή πριν από δύο-τρεις δεκαετίες, όταν ο Μπάμπης Βωβός μεταμόρφωνε την Λεωφόρο Κηφισίας στο Μαρούσι σε γυάλινη κοιλάδα γραφείων, και ο οποίος εμφανίζεται ιδιαίτερα πιεστικός, όταν θέλει να υλοποιήσει κάποιο πλάνο του, επιδιώκοντας πάντα - όπως πέτυχε στην περίπτωση άλλης μεγάλης ελληνικής πόλης - να αναπτύσσει projects με πάρα πολύ ευνοϊκούς όρους στην απόκτηση της γης ή/και των ακινήτων.

3/ ΣΤΑ MEDIA ΜΠΑΙΝΕΙ (ΚΑΙ) Ο ΟΜΙΛΟΣ ΚΑΡΑΤΖΗ

Την είσοδό του στη μιντιακή αγορά, με την αρχή να γίνεται στο internet, σχεδιάζει αυτή την περίοδο ο όμιλος Καράτζη. Όπως πληροφορείται το BnB Daily, ο επικεφαλής του ομίλου, Αντώνης Καράτζης, έχει δώσει το πράσινο φως, με τα στελέχη, που έχουν επωμιστεί την οργάνωση του project, να έχουν ήδη αρχίσει τις κρούσεις σε ανθρώπους του κλάδου, με στόχο να δημιουργήσουν έμπειρη ομάδα. Μένει να αποδειχθεί αν και τί θα καταφέρουν.

Editorial

Η γκρίνια δεν έχει ποτέ delay

Κάθε φορά που ο πίνακας αναχωρήσεων γράφει "Delayed", ένας Έλληνας επιβάτης ανακαλύπτει τη φωνή του. Κοιτάζει γύρω του με ύφος αδικημένου πολίτη και ξεκινά τη γνωστή λιτανεία: "Μόνο εδώ γίνονται αυτά". Μετά ανεβάζει στα social media μια φωτογραφία της πύλης, με αρκετά θαυμαστικά.
Ας του χαλάσουμε λίγο τη διάθεση. Αυτά δεν γίνονται "μόνο εδώ". Γίνονται εδώ επειδή, επιτέλους, όλοι θέλουν να έρθουν εδώ.
Η Αθήνα δεν είναι πια απλώς η στάση πριν από το νησί. Είναι προορισμός από μόνη της, και είναι και ο κόμβος από τον οποίο ξεκινά το μεγαλύτερο μέρος των εσωτερικών πτήσεων. Όταν ένα αεροπλάνο αργεί να φύγει από το "Ελευθέριος Βενιζέλος", αργεί και να φτάσει στην Θεσσαλονίκη, στο Ηράκλειο, στην Ρόδο. Από εκεί αργεί και να γυρίσει. Πρόκειται για ντόμινο, όχι για συνωμοσία.
Προσθέστε τους όλο και περισσότερους ξένους, που ανακάλυψαν ότι η Ελλάδα δεν κλείνει τον Σεπτέμβριο. Προσθέστε τα συνέδρια, τις εκθέσεις και τις εκδηλώσεις που γεμίζουν πόλεις και ξενοδοχεία από την Θράκη ως την Κρήτη. Έτσι έχουμε περισσότερες πτήσεις και περισσότερους επιβάτες στον ίδιο, πάντα, ουρανό. Απλή αριθμητική.
Αυτό, αγαπητοί συνταξιδιώτες, έχει όνομα: επιτυχία. Ενοχλητική, κουραστική, με κρύο καφέ στην πύλη 14, αλλά επιτυχία. Ρωτήστε όποιον περνά συχνά από London, Paris ή Frankfurt αν οι πτήσεις του φεύγουν στο λεπτό. Θα σας κοιτάξει με τη συμπόνια που κρατάμε για τους αφελείς.
Ας κρατήσουμε λοιπόν τη γκρίνια για όσα την αξίζουν, και έχουμε αρκετά. Τις καθυστερήσεις στις πτήσεις ας τις αντιμετωπίσουμε όπως οι πολιτισμένοι λαοί: με ένα βιβλίο, φορτισμένο κινητό και λίγη αυτοσυγκράτηση.
Ευχάριστο δεν είναι.
Αλλά αυτό είναι.
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 | **Key Account Manager:** 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