BNB DAILY

BUSINESS IN BRIEF

ΤΟ ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΟ
ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ
NEWSLETTER

ΠΕΜΠΤΗ 12 ΝΟΕΜΒΡΙΟΥ 2026 **Τεύχος 1939**



> DOTSOFT

Η συνεργασία με την easyGroup, οι εξαγορές και η ένταξη στην κύρια αγορά του Euronext Athens



> ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΚΥΠΑΡΙΣΣΗΣ (OPTIMA BANK)

Βλέπει κέρδη πάνω από €210 εκατ. φέτος
- Η εικόνα στο εννεάμηνο



> AUTOHELLAS (ΕΝΝΕΑΜΗΝΟ)

Πωλήσεις €785,4 εκατ. και +3,4% στο EBITDA
- Ξεχώρισαν οι μισθώσεις εντός και εκτός Ελλάδας



> SPEEDEX

Το πλάνο Σφακιανάκη για επιστροφή σε θετικό EBITDA
- Τρέχει με διψήφια ανάπτυξη

Editorial
Η γκρίνια ως πιστοποιητικό προόδου

Debrief
Με τον Σταυρό στο χέρι

Business Maker
- Black Friday με ρολόγια από το συρτάρι
- Πόσα χρήματα υπάρχουν διαθέσιμα για… αγορές

Business Insight
Η IPO της Anthropic προϊδεάζει για Santa Clauss rally;

BnSecret
- Χαμόγελα στους Τραπεζίτες
- Η αβελτηρία των υπηρεσιών του Δημοσίου και η βιομηχανία των προσφυγών

> TELEKOM - ELTRUN (ΕΡΕΥΝΑ)

ΣΤΟ 45% ΑΠΟ 13% Η ΧΡΗΣΗ AI ΣΤΙΣ ΜΜΕ - ΜΟΛΙΣ ΤΟ 16% ΜΕ ΕΠΑΡΚΕΙΣ ΨΗΦΙΑΚΕΣ ΓΝΩΣΕΙΣ

Υπερτριπλασιάστηκε μέσα σε δύο χρόνια η χρήση Τεχνητής Νοημοσύνης στις ελληνικές ΜμΕ, στο 45% από 13% το 2024, όμως η αξιοποίησή της μένει κυρίως στη δημιουργία περιεχομένου, ενώ μόλις το 16% των επιχειρήσεων διαθέτει σε μεγάλο βαθμό τις απαραίτητες ψηφιακές γνώσεις, σύμφωνα με την έρευνα "Η Ψηφιακή Ετοιμότητα των ΜμΕ στην Ελλάδα 2026" της Telekom και του ELTRUN του ΟΠΑ.

DATA 2026

Χρήση AI: 45% (από 13% το 2024)
Δείκτης ψηφιακής ετοιμότητας: 5,71 στα 10 (από 5,24)
ΜμΕ με προχωρημένη ψηφιακή ετοιμότητα: 40%
Επαρκείς ψηφιακές γνώσεις σε μεγάλο βαθμό: 16%
Λύση ψηφιακής ασφάλειας: 70% (από 77%)



Από αριστερά: Γιάννης Βιτζηλαίος, Chief Commercial Officer Business Segment & Chief Information Technology Officer, όμιλος ΟΤΕ - Γιώργος Δουκίδης, Καθηγητής της Σχολής Διοίκησης, Πανεπιστήμιο Λευκωσίας UNIC-Athens & Ιδρυτής Εργαστηρίου ELTRUN/ΟΠΑ - Θάνος Φαλάγγας, Διευθυντής B2B Marketing, CRM & Channel Management, όμιλος ΟΤΕ

ΚΟΣΤΟΣ ΚΑΙ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ ΟΙ ΜΕΓΑΛΕΣ ΠΡΟΚΛΗΣΕΙΣ

Ο πληθωρισμός και η αύξηση του κόστους είναι η κύρια πρόκληση για τις ΜμΕ, με τη δυσκολία εύρεσης εργαζομένων να εκτοξεύεται στο 70% από 50% το 2024 και να περνά στη δεύτερη θέση. Το 95% αξιοποίησε τις ψηφιακές τεχνολογίες για να τις αντιμετωπίσει, οι μισοί σε μεγάλο βαθμό, ενώ η αύξηση της παραγωγικότητας περνά πρώτη στα οφέλη, με 73% από 59%, και ακολουθούν η διαχείριση σχέσεων με τους πελάτες (67%) και η αποτελεσματική επικοινωνία (66%).

AI ΓΙΑ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟ, ΟΧΙ ΓΙΑ ΑΥΤΟΜΑΤΟΠΟΙΗΣΗ

Το 42% χρησιμοποιεί εργαλεία generative AI, με το ChatGPT να κυριαρχεί (81% των χρηστών) και να ακολουθούν

- Google Gemini (25%)
- Microsoft Copilot Chat (15%)
- Claude (9%)

ενώ έξι στους δέκα μένουν στη δωρεάν έκδοση. Η AI αξιοποιείται κυρίως για δημιουργία περιεχομένου (44%), marketing (23%) και εικόνες ή βίντεο (21%), πολύ λιγότερο για αυτοματοποίηση back office (14%), ανάλυση δεδομένων (13%) και εξυπηρέτηση πελατών (9%). Δύο στους τρεις χρήστες δηλώνουν ελάχιστη εξοικείωση, όμως γύρω στο 40% δείχνει ισχυρό ενδιαφέρον για AI agents σε back office, marketing, email και κρατήσεις.

ΤΟ TIKTOK ΣΤΟ 33% ΑΠΟ 6%

Το 78% είναι στα social media και το 71% τρέχει ψηφιακές καμπάνιες, από 61%. Το Google Search μένει πρώτο (75%), όμως το TikTok ανεβαίνει στο 33% από 6% και το Instagram στο 59% από 49%. Η επικοινωνία με τους πελάτες φτάνει το 64% από 54%, με το Viber στο 40%, ενώ τρεις στις τέσσερις επιχειρήσεις με e-shop κάνουν πάνω από το 10% των πωλήσεών τους ηλεκτρονικά, από 55%. Υστερεί η ψηφιακή εξυπηρέτηση: μόλις το 50% την αξιοποιεί σε μεγάλο βαθμό, έναντι 68% στην προώθηση.

ΠΙΣΩ Η ΨΗΦΙΑΚΗ ΑΣΦΑΛΕΙΑ

Server διαθέτει το 64% και cloud το 39% από 31%, ERP το 51% και CRM το 46%, ενώ το IoT διπλασιάστηκε στο 20%. Αντίθετα, η ψηφιακή ασφάλεια υποχώρησε στο 70% από 77%, με τις περισσότερες επιχειρήσεις να μένουν στο antivirus και το firewall μόλις στο 8%.

ΤΟ ΚΕΝΟ ΤΩΝ ΔΕΞΙΟΤΗΤΩΝ

Οι ανασταλτικοί παράγοντες μετατοπίζονται από το κόστος στη γνώση: ελλιπής εκπαίδευση (47%), έλλειψη ενημέρωσης (44%) και περιορισμένοι πόροι (42%). Το 76% θα ήθελε να παρακολουθήσει εκπαιδευτικά προγράμματα, όμως μόλις το 33% το έκανε τους τελευταίους 12 μήνες. Σημαντικό ρόλο παίζουν μέγεθος και κλάδος: το 50% των επιχειρήσεων με 11-50 άτομα βρίσκεται σε προχωρημένο επίπεδο, έναντι 33% των μικρότερων, με τις Υπηρεσίες πρώτες (6,46) και τη Βιομηχανία-Μεταποίηση (5,39) και τις Τεχνικές-Οικοδομικές (5,23) πίσω.

GROW YOUR BUSINESS AI EDITION

Η Telekom παρουσίασε το νέο δωρεάν eLearning "Grow Your Business AI Edition", με 9 μαθήματα, 23 ώρες εκπαίδευσης και 130 videos, από την εισαγωγή στο AI έως τους AI agents και την υπεύθυνη χρήση. Το πρόγραμμα Grow Your Business συμπληρώνει 9 χρόνια, με 116.000 επιχειρήσεις και επαγγελματίες να έχουν ωφεληθεί.

> ΟΛΘ

ΤΟ ΟΡΟΣΗΜΟ ΤΟΥ ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΥ ΚΑΙ Η ΕΠΕΚΤΑΣΗ ΤΟΥ ΠΡΟΒΛΗΤΑ 6

Ανεβάζει ταχήτητα ο ΟΛΘ για την επέκταση του προβλήτα 6 στο λιμάνι της Θεσσαλονίκης. Η διοίκηση της εταιρείας έχει θέσει ως στόχο η εκσκαφή για την επέκταση να επισπευστεί καθώς έχει ήδη καθυστερήσει, ενώ το νέο κρηπίδωμα αναμένεται να ολοκληρωθεί τον ερχόμενο Φεβρουάριο.

Σύμφωνα με πληροφορίες οι έρευνες στο βυθό έδειξαν περισσότερες από 1.000 ενδείξεις για θαμμένα αντικείμενα.

Ο Οργανισμός Λιμένος Θεσσαλονίκης έχει ζητήσει εγγράφως από το Δημόσιο να αναγνωρίσει τον απρόβλεπτο χαρακτήρα των ευρημάτων και να συμφωνηθεί πώς θα αντιμετωπιστούν ο επιπλέον χρόνος και το πρόσθετο κόστος. Η διοίκηση του ΟΛΘ χαρακτηρίζει θετικό το κλίμα στις συζητήσεις, με το ύψος της επιβάρυνσης και τη διάρκεια τυχόν παράτασης να παραμένουν ανοικτά.

ΟΙ ΕΡΓΑΣΙΕΣ

Παράλληλα κατασκευάζεται το 14ο caisson, ένα από τα κιβώτια οπλισμένου σκυροδέματος που διαμορφώνουν το νέο κρηπίδωμα. Ο ρυθμός τοποθέτησης έχει φτάσει στο ένα κιβώτιο ανά εννέα ημέρες. Η επέκταση έχει μήκος 500 μέτρων και πλάτος 300 μέτρων, ενώ στη θαλάσσια ζώνη θα διαμορφωθεί νέα πλατεία εμπορευματοκιβωτίων επιφάνειας 153.000 τ.μ. Το βάθος στο νέο κρηπίδωμα θα φτάσει τα 17,80 μέτρα, από περίπου 13 μέτρα σήμερα, επιτρέποντας την απευθείας εξυπηρέτηση μεγαλύτερων πλοίων κύριων γραμμών, των λεγόμενων mother ships, και περιορίζοντας την ανάγκη ενδιάμεσης μεταφόρτωσης.

Η κατασκευή εξελίσσεται με το λιμάνι σε λειτουργία και με τον ΟΛΘ να οφείλει να τηρεί τα ελάχιστα όρια διακίνησης φορτίων που προβλέπει η σύμβαση παραχώρησης.

ΤΑ ΙΖΗΜΑΤΑ

Η απομάκρυνση των ιζημάτων είναι αναγκαία για τη θεμελίωση της επέκτασης, καθώς το αργιλώδες υλικό του πυθμένα στερείται της απαιτούμενης φέρουσας ικανότητας. Στην πρώτη φάση των εργασιών εντοπίστηκαν, κατά προσέγγιση, 100 ευρήματα, μεταξύ των οποίων κιβώτια με πυρομαχικά.



Μετά την ενημέρωση του Λιμεναρχείου, το Πολεμικό Ναυτικό ανέλαβε όσα είχαν ήδη αποκαλυφθεί.

Η ΕΚΚΡΕΜΟΤΗΤΑ

Δεύτερη εκκρεμότητα (μετά την αίτηση στο Δημόσιο που αναφέρθηκε παραπάνω) είναι η προμήθεια άμμου για την επίχωση της επέκτασης, με τις αμμοληψίες στην Επανομή να έχουν ανασταλεί. Ο ΟΛΘ υπέβαλε στο υπουργείο Περιβάλλοντος πρόσθετες μελέτες, με τη συνδρομή του ΕΛΚΕΘΕ και άλλων μελετητών, και αναμένει νέα Απόφαση Έγκρισης Περιβαλλοντικών Όρων. Η νέα διαδικασία λαμβάνει υπόψη τις παρατηρήσεις κατοίκων και επιστημόνων, καθώς και ζητήματα που αναδείχθηκαν στο Συμβούλιο της Επικρατείας σχετικά με την προηγούμενη αδειοδότηση.

Νίκος Ταμπακόπουλος
nicolas@notice.gr

> EASYJET

ΕΓΚΡΙΘΗΚΕ ΑΠΟ ΤΟΥΣ ΜΕΤΟΧΟΥΣ Η ΕΞΑΓΟΡΑ £5,7 ΔΙΣ. ΑΠΟ ΤΗΝ APOLLO

Την εξαγορά της easyJet έναντι £5,7 δισ. από την Apollo ενέκριναν χθες οι μέτοχοι της αεροπορικής, ανοίγοντας τον δρόμο για μία από τις μεγαλύτερες εξαγορές ευρωπαϊκού αερομεταφορέα από private equity.

Η εταιρεία στοχεύει να ολοκληρώσει τη συναλλαγή πριν από το τέλος του α΄ τριμήνου του 2027, οπότε θα αποχωρήσει από το Χρηματιστήριο του Λονδίνου μετά από περισσότερο από 25 χρόνια.



Dario Amodei, CEO, Anthropic

DATA
Αξία εξαγοράς: £5,7 δισ.
Μέτοχοι που ψήφισαν υπέρ: 83,29%
Μετοχές σε κατόχους από την ΕΕ (ημέρα Γενικής Συνέλευσης): 35,07%

ΟΙ ΚΑΝΟΝΕΣ ΙΔΙΟΚΤΗΣΙΑΣ ΤΗΣ ΕΕ

Η easyJet έχει έδρα στην Βρετανία, αλλά λειτουργεί βάσεις και δρομολόγια στην ΕΕ με ευρωπαϊκές άδειες, κάτι που προϋποθέτει ότι η πλειοψηφία των μετοχών ανήκει σε επενδυτές από την ΕΕ.

Για να συμμορφωθεί, η εταιρεία έχει αναστείλει τα δικαιώματα ψήφου μέρους των μετοχών επενδυτών εκτός ΕΕ, ενώ στις Βρυξέλλες ετοιμάζεται αναθεώρηση των κανόνων ιδιοκτησίας αεροπορικών, ώστε ξένοι επενδυτές να μην αποκτούν τον ουσιαστικό έλεγχο αερομεταφορέων.

ΑΝΤΙΔΡΑΣΕΙΣ ΑΠΟ ΤΑ ΣΥΝΔΙΚΑΤΑ

Αντιδράσεις έρχονται και από τα συνδικάτα, με το European Works Council να προειδοποιεί ότι η δομή της συναλλαγής μπορεί να αποδυναμώσει την ανθεκτικότητα της αεροπορικής και να εκθέσει τους εργαζόμενους σε κινδύνους που δεν έχουν αντιμετωπιστεί.

Η easyJet είναι η τελευταία σε μια σειρά εισηγμένων του Λονδίνου που εξαγοράστηκαν τα τελευταία χρόνια από, κυρίως αμερικανικά, private equity, καθώς ο FTSE 100 διαπραγματεύεται με discount έναντι των αμερικανικών δεικτών.

> SPEEDEX

ΤΟ ΠΛΑΝΟ ΣΦΑΚΙΑΝΑΚΗ ΓΙΑ ΕΠΙΣΤΡΟΦΗ ΣΕ ΘΕΤΙΚΟ EBITDA - ΤΡΕΧΕΙ ΜΕ ΔΙΨΗΦΙΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗ

Διψήφια ανάπτυξη καταγράφει στο β' εξάμηνο του τρέχοντος έτους η Speedex, η οποία τρέχει πενταετές business plan (για την περίοδο 2026-2030), με στόχο να επιστρέψει στην κερδοφορία.

Στοχεύοντας σε αυξημένους όγκους αποστολών και την παροχή υπηρεσιών υψηλών προδιαγραφών, η εταιρεία έχει σχεδιάσει και υλοποιεί επενδυτικό πλάνο προσανατολισμένο στον εκσυγχρονισμό των υποδομών και των τεχνολογικών της συστημάτων και περιλαμβάνει, σύμφωνα με τα όσα ανέφερε πηγή της Speedex στο BnB Daily:

- **την ανάπτυξη του δικτύου Smart Lockers**, όπου το επόμενο διάστημα αναμένεται να ανακοινωθεί συνεργασία με εταιρεία που παρέχει τέτοιες υπηρεσίες
- **την συνεχή αναβάθμιση των συστημάτων Advanced Tracking Systems**, όπου σε συνεργασία με την Lastmily δημιουργείται ένα end to end ERP system το οποίο αναμένεται να λειτουργήσει το α' τρίμηνο 2027)
- **την επέκταση και αυτοματοποίηση των Κέντρων Διαλογής (Hubs)**. Το βασικό hub της εταιρείας στην Αθηνά βρίσκεται στην Κηφισιά, ενώ στο hub της Θεσσαλονίκης αναμένεται να εγκατασταθεί μέχρι το τέλος shorter με στόχο να μπορεί να γίνεται η επεξεργασία έως 20.000 αποστολών την ημέρα, στοχεύοντας, μέσω του hub αυτού, σε επέκταση των υπηρεσιών και στα Βαλκάνια. Γενικότερος στόχος της διοίκησης είναι να αυξηθεί η διαχείριση αποστολών από περίπου 40.000 σήμερα σε 60.000

ΔΙΚΤΥΟ & PUDO

Παράλληλα, συνεχίζεται η επέκταση του δικτύου εταιρικών καταστημάτων – πέρυσι προστέθηκαν εννέα νέα σημεία (Ζάκυνθος, Μεσολόγγι, Καλαμάτα, Πύργος, Πύλος, Κυπαρισσία, Κεφαλονιά, Ιωάννινα, Νάξος) – και σήμερα λειτουργούν περίπου 145 σημεία με στόχο την άμεση εξυπηρέτηση πελατών και την αύξηση των πωλήσεων.

Έμφαση δίνεται και στο Pudo, δηλαδή στο pick up and delivery, με την Speedex να



Σταύρος Τάκη, Πρόεδρος ΔΣ, Speedex

συνεργάζεται με την Clever Point για εξυπηρέτηση των πελατών της σε σημεία όπως είναι π.χ. τα ψιλικατζίδικα.

ΕΝΙΣΧΥΣΗ ΠΕΛΑΤΕΙΑΚΗΣ ΒΑΣΗΣ

Στο πλαίσιο ενίσχυσης του κύκλου εργασιών, η Speedex συμμετέχει σε διαγωνισμούς μεγάλων εταιρικών πελατών για την παροχή υπηρεσιών ταχυμεταφοράς.

Η εταιρεία εξυπηρετεί κορυφαίους ομίλους, όπως π.χ. από τον κλάδο των ηλεκτρικών/ηλεκτρονικών ειδών (Πλαίσιο, Public) και των τραπεζών (π.χ. Eurobank, Alpha), όπου μάλιστα υπάρχει αποκλειστική συνεργασία με την CrediaBank.

ΒΕΛΤΙΩΜΕΝΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ

Παράλληλα, τυχόν χρηματοδοτικές ανάγκες της Speedex έως την επίτευξη θετικών ταμειακών ροών θα καλυφθούν από τη μητρική εταιρεία - την Σφακιανάκης - σύμφωνα με τη δέσμευση στήριξης που έχει παράσχει.

Τέλος, η διοίκηση της Speedex, στο πλαίσιο ενίσχυσης της ρευστότητας, έχει θέσει ως προτεραιότητα τη βελτίωση του κεφαλαίου κίνησης. Προς την κατεύθυνση αυτή, σχεδιάζεται η λήψη μέτρων που θα επιμηκύνουν τις ημερομηνίες αποπληρωμής προς τους προμηθευτές, μείωσης υπολοίπου αντικαταβολών υπό διαχείριση από το δίκτυο πρακτόρων ενώ παράλληλα θα επιδιωχθεί η ταχύτερη είσπραξη απαιτήσεων τόσο μέσω βελτίωσης παρεχόμενων υπηρεσιών προς τους πελάτες όσο και βελτιωμένων διαδικασιών τιμολόγησης και είσπραξης.

ΖΗΜΙΟΓΟΝΟ ΤΟ 2025

Κατά τη χρήση 2025 ο κύκλος εργασιών της εταιρείας παρουσίασε μείωση της τάξεως του 2,8%. Το EBITDA διαμορφώθηκε σε ζημία ενώ στην τελική γραμμή του ισολογισμού, τα αποτελέσματα μετά από φόρους της εταιρείας ανήλθαν επίσης σε ζημίες.

DATA (σε €χιλ.)

Πωλήσεις
2025: 27.195
2024: 27.950

Μικτό αποτέλεσμα
2025: (4.263)
2024: (3.312)

Αποτέλεσμα μετά από φόρους
2025: (11.658)
2024: (10.253)

Τέλος καταγράφηκαν αρνητικές ταμειακές εκροές από λειτουργικές δραστηριότητες ύψους €10,2 εκατ. Οι ανάγκες αυτές χρηματοδοτήθηκαν εξ ολοκλήρου από τη μητρική Σφακιανάκης με καταβολή μετρητών, κατά €14,66 εκατ. και κεφαλαιοποίηση των υποχρεώσεων της εταιρείας προς την μητρική, συνολικού ύψους €14,7 εκατ.

Παράλληλα, κατά τη χρήση 2025 αποπληρώθηκε ολοσχερώς ο τραπεζικός δανεισμός σε πιστωτικά ιδρύματα. Ειδικότερα, η Speedex προχώρησε σε ολική αποπληρωμή του κοινοπρακτικού ομολογιακού δανείου ύψους €2,3 εκατ. προς τις Eurobank και Saturn και του ομολογιακού δανείου €1,2 εκατ. προς την Optima.

Μακης Αποστολου
makis@notice.gr

> DOTSOFT

Η ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΜΕ ΤΗΝ EASYGROUP, ΟΙ ΕΞΑΓΟΡΕΣ ΚΑΙ Η ΕΝΤΑΞΗ ΣΤΗΝ ΚΥΡΙΑ ΑΓΟΡΑ ΤΟΥ EURONEXT ATHENS

Σε νέα φάση ανάπτυξης εισέρχεται η Dotsoft, επιδιώκοντας να αξιοποιήσει τη συνεργασία με την easyGroup του Sir Στέλιου Χατζηιωάννου για τη διεύρυνση της παρουσίας των ψηφιακών πλατφορμών easyParking και easyBin σε Ελλάδα και επιλεγμένες αγορές του εξωτερικού. Η συμφωνία αφορά την εμπορική ταυτότητα των δύο προϊόντων, με την ελληνική εταιρεία να διατηρεί την κυριότητα της τεχνολογίας και την ευθύνη για την ανάπτυξή τους.

Όπως εξήγησε στο BnB Daily ο Πρόεδρος και Διευθύνων σύμβουλος της Dotsoft, Αναστάσιος Μάνος, η επιλογή της easyGroup συνδέεται κυρίως με το δίκτυο συνεργατών που διαθέτει σε διεθνές επίπεδο. Η ένταξη των δύο πλατφορμών στην οικογένεια εμπορικών σημάτων easy εκτιμάται ότι θα διευκολύνει την προσέγγιση νέων αγορών, καθώς η εταιρεία θα μπορεί να αξιοποιήσει ένα ήδη αναγνωρίσιμο brand και τις υφιστάμενες επαφές του ομίλου.

Η συνεργασία καλύπτει την Ελλάδα, την Κύπρο, την Βουλγαρία και την Ρουμανία, ενώ προβλέπει την παραχώρηση άδειας χρήσης των σημάτων easyParking και easyBin για διάστημα 30 ετών.



Αναστάσιος Μάνος, Πρόεδρος και Διευθύνων σύμβουλος, Dotsoft

ΤΟ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΜΟΝΤΕΛΟ ΤΗΣ ΣΥΜΦΩΝΙΑΣ

Σε οικονομικό επίπεδο, η συμφωνία προβλέπει την καταβολή ποσοστού επί των πωλήσεων, από τη στιγμή που αυτές θα ξεπεράσουν ένα συμφωνημένο όριο. Όπως διευκρίνισε ο επικεφαλής της Dotsoft, οι συμβάσεις που έχουν συναφθεί έως τις 31 Δεκεμβρίου 2026 δεν εντάσσονται στο νέο καθεστώς, ενώ αυτό θα εφαρμόζεται στις νέες συμβάσεις.

Το rebranding των δύο πλατφορμών έχει ήδη ξεκινήσει, καθώς από την 1η Νοεμβρίου έχει αλλάξει το περιβάλλον χρήσης (interface), χωρίς πρόσθετο κόστος για την εταιρεία. Παράλληλα, κατά το α' τρίμηνο του 2027 αναμένεται να προσδιοριστεί το χρονοδιάγραμμα των επόμενων ενεργειών για την ανάπτυξη της συνεργασίας.

Ο κ. Μάνος υπογράμμισε ότι η συμφωνία δεν μεταβάλλει την ιδιοκτησία ή τη διαχείριση του τεχνολογικού προϊόντος. Η ανάπτυξη, η λειτουργία και η τεχνογνωσία των πλατφορμών παραμένουν στην Dotsoft.

ΤΟ ΤΕΛΟΣ ΤΟΥ ΤΑΜΕΙΟΥ ΑΝΑΚΑΜΨΗΣ

Όπως ανέφερε ο ίδιος, κατά τη διάρκεια του 2026 παρατηρήθηκε μετατόπιση έργων που συνδέονται με το Ταμείο, εξέλιξη που επηρεάζει τον προγραμματισμό των εταιρειών πληροφορικής.

Για τη Dotosoft, το ανεκτέλεστο υπόλοιπο έργων αναμένεται να ξεπεράσει τα €40 εκατ. στο τέλος του έτους. Ωστόσο, το τελικό ύψος του θα εξαρτηθεί από τις τιμολογήσεις και την εξέλιξη των έργων, καθώς σημαντικό ρόλο διαδραματίζει το κόστος υλοποίησης, ιδίως στα μικρότερα έργα των Οργανισμών Τοπικής Αυτοδιοίκησης, όπως τόνισε ο κ. Μάνος. Μέσα σε αυτό το περιβάλλον, η εταιρεία επιδιώκει να μεταβάλει σταδιακά τον τρόπο με τον οποίο εμπορευματοποιεί τις τεχνολογικές της λύσεις. Ειδικότερα, εξετάζει τη μετάβαση από το μοντέλο της προμήθειας έργων σε ένα μοντέλο παραχώρησης, στο οποίο τα έσοδα θα προκύπτουν από τη χρήση των υπηρεσιών. Σύμφωνα με τον επικεφαλής της, η συγκεκριμένη κατεύθυνση μπορεί να προσφέρει μεγαλύτερη προβλεψιμότητα και ασφάλεια σε μακροπρόθεσμο ορίζοντα, περιορίζοντας την εξάρτηση από μεμονωμένους διαγωνισμούς και κύκλους χρηματοδότησης.

ΠΟΤΕ ΕΡΧΕΤΑΙ Η ΕΙΣΑΓΩΓΗ ΣΤΗΝ ΚΥΡΙΑ ΑΓΟΡΑ

Παράλληλα με την ανάπτυξη των προϊόντων της, η εταιρεία προετοιμάζει και κινήσεις εταιρικής ανάπτυξης. Ο κ. Μάνος αναφέρθηκε στην αύξηση μετοχικού κεφαλαίου, καθώς και σε εξαγορές που βρίσκονται υπό εξέταση, χωρίς να αποκαλύψει περισσότερες λεπτομέρειες για τις εταιρείες ή το αντικείμενο των συναλλαγών.

Σε ό,τι αφορά την επόμενη εξαγορά, στόχος είναι να έχει ολοκληρωθεί η σχετική διαδικασία έως το τέλος του έτους, αν και η επίσημη ανακοίνωση ενδέχεται να πραγματοποιηθεί αργότερα. Την ίδια στιγμή, η εταιρεία αναμένει την ένταξή της στην κύρια αγορά του Χρηματιστηρίου Αθηνών πριν από τις γιορτές.

Μάριος Δελατόλας
marios@notice.gr

> SUNLIGHT GROUP

ΕΠΕΝΔΥΣΗ €75,6 ΕΚΑΤ. ΣΤΟ ΚΙΛΚΙΣ - ΚΑΛΥΠΤΕΙ ΕΣΩΤΕΡΙΚΑ ΤΟ 85% ΤΩΝ ΕΞΑΡΤΗΜΑΤΩΝ ΜΠΑΤΑΡΙΩΝ

Την ολοκλήρωση επενδυτικού προγράμματος €75,6 εκατ. στις εγκαταστάσεις της θυγατρικής της Sunlight Technosystems στο Κιλκίς ανακοίνωσε η Sunlight Group, του ομίλου Olympia, η οποία καλύπτει πλέον εσωτερικά το 85% των αναγκών της σε βασικά εξαρτήματα και δομικά στοιχεία μπαταριών.
Με την καθετοποίηση ο όμιλος περιορίζει την εξάρτηση από εξωτερικούς προμηθευτές σε μια περίοδο πιέσεων στη διεθνή εφοδιαστική αλυσίδα, μειώνει το λειτουργικό και μεταφορικό κόστος και επιταχύνει τη διάθεση νέων προϊόντων.



DATA
Επένδυση: €75,6 εκατ.
Κάλυψη αναγκών σε βασικά εξαρτήματα: 85%
Εγκαταστάσεις: 34.450 τ.μ.
Νέα μονάδα μεταλλικών κιβωτίων: 28.000 τ.μ.
Μονάδα πλαστικών δοχείων στοιχείων: 1.250 τ.μ.

ΤΕΣΣΕΡΑ ΝΕΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ

Η επένδυση περιλαμβάνει την επέκταση των κτιρίων σε ιδιόκτητη έκταση και την παραγωγή τεσσάρων νέων εξαρτημάτων υψηλής ακρίβειας για τη συναρμολόγηση βιομηχανικών μπαταριών, επιτρέποντας στην Sunlight Group να προσφέρει στους διεθνείς πελάτες της ολοκληρωμένες λύσεις (one-stop shop), από τα κρίσιμα εξαρτήματα έως τα πλήρη συστήματα αποθήκευσης ενέργειας.

ΗΜΕΡΗΣΙΑ ΔΥΝΑΜΙΚΟΤΗΤΑ

- Μεταλλικά κιβώτια μπαταριών έλξης: 375
- Πλαστικά δοχεία στοιχείων μολύβδου-οξέως: 19.200
- Στεγανοποιητικά στοιχεία: 15.000
- Συνδετήρες μπαταριών: 23.000

"MADE IN EUROPE" ΑΠΟ ΜΙΑ ΠΑΡΑΜΕΘΟΡΙΑ ΠΕΡΙΟΧΗ

"Επενδύουμε στην εσωτερική ανάπτυξη τεχνογνωσίας, στην παραγωγική αυτονομία και σε προηγμένες τεχνολογίες που μας



Λάμπρος Μπίσαλας, Διευθύνων Σύμβουλος, Sunlight Group

επιτρέπουν να αναπτύσσουμε ταχύτερα νέα προϊόντα, να μειώνουμε το κόστος παραγωγής και να προσφέρουμε ολοκληρωμένες λύσεις υψηλής ποιότητας στους πελάτες μας", σημείωσε ο Διευθύνων Σύμβουλος της Sunlight Group, Λάμπρος Μπίσαλας.
Όπως πρόσθεσε, η εταιρεία παραμένει προσηλωμένη στην παραγωγή Made in Europe, "ενισχύοντας το βιομηχανικό μας αποτύπωμα στην Ελλάδα και στηρίζοντας την απασχόληση και την οικονομική δραστηριότητα σε μια παραμεθόρια περιοχή όπως το Κιλκίς".



Jonas Steen, Πρόεδρος και CEO, Beijer Ref

> F.G. EUROPE

ΣΤΗΝ ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ Η ΑΠΟΚΤΗΣΗ ΕΛΕΓΧΟΥ ΑΠΟ ΤΗ ΣΟΥΗΔΙΚΗ BEIJER REF

Στην Επιτροπή Ανταγωνισμού γνωστοποιήθηκε στις 9 Νοεμβρίου η απόκτηση ελέγχου της F.G. Europe από τη σουηδική Beijer Ref, μέσω απόκτησης μετοχών, σύμφωνα με ανακοίνωση της Επιτροπής. Η συναλλαγή αφορά τη δεσμευτική συμφωνία που είχε ανακοινώσει η Beijer Ref στις 11 Σεπτεμβρίου για την απόκτηση του 75% της ελληνικής εταιρείας, με δικαίωμα (option) για το υπόλοιπο ποσοστό, και η ολοκλήρωσή της εξαρτάται από την έγκριση των αρμόδιων αρχών ανταγωνισμού.

ΣΤΟΧΟΣ ΤΟΥ DEAL

Η F.G. Europe, με λύσεις HVAC για οικιακές και επαγγελματικές εφαρμογές, έχει παρουσία σε Βαλκάνια, Ηνωμένο Βασίλειο, Ιρλανδία και Τουρκία, και θα συνεχίσει να λειτουργεί με το δικό της brand.
Η Beijer Ref αναμένει μικρή θετική επίδραση στα αποτελέσματά της, ενώ ο Αναπληρωτής CEO και CFO, Joel Davidsson, χαρακτήρισε την F.G. Europe "πολύτιμη προσθήκη" στην προσφορά της σε HVAC, σημειώνοντας ότι ο όμιλος θα συνεργαστεί στενά με την υφιστάμενη διοίκηση.

> AUTOHELLAS (ΕΝΝΕΑΜΗΝΟ)

ΠΩΛΗΣΕΙΣ €785,4 ΕΚΑΤ. ΚΑΙ +3,4% ΣΤΟ EBITDA - ΞΕΧΩΡΙΣΑΝ ΟΙ ΜΙΣΘΩΣΕΙΣ ΕΝΤΟΣ ΚΑΙ ΕΚΤΟΣ ΕΛΛΑΔΑΣ

Σε €785,4 εκατ. διαμορφώθηκε ο κύκλος εργασιών του ομίλου Autohellas στο εννεάμηνο του 2026, στα ίδια περίπου επίπεδα με το αντίστοιχο περυσινό διάστημα, ενώ παράλληλα το EBITDA ενισχύθηκε κατά 3,4%. Ωστόσο τα καθαρά κέρδη υποχώρησαν ελαφρώς, κατά 5,3% σε σχέση με την αντίστοιχη περίοδο του προηγούμενου έτους.

DATA Εννεάμηνο (σε €χιλ.)

Κύκλος εργασιών
2026: 785.396
2025: 788.973
Μεταβολή: (0,5%)

EBITDA
2026: 237.552
2025: 229.697
Μεταβολή: 3,4%

Κέρδη μετά από φόρους
2026: 68.753
2025: 72.612
Μεταβολή: (5,3%)

Συνολικά η δραστηριότητα των βραχυχρόνιων και μακροχρόνιων μισθώσεων στην Ελλάδα, και στις χώρες όπου δραστηριοποιείται ο όμιλος, απασχολεί στόλο 69.000 αυτοκινήτων, με επενδύσεις σε περίπου 14.000 νέα αυτοκίνητα.

ΜΙΣΘΩΣΕΙΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ (HERTZ)

Η δραστηριότητα Μισθώσεων Αυτοκινήτων στην Ελλάδα συνέχισε τη θετική της πορεία καταγράφοντας αύξηση του κύκλου εργασιών κατά 5,2%, στα €256,6 εκατ. Σύμφωνα με τη διοίκηση, η αύξηση του τζίρου στηρίχθηκε περισσότερο στις μακροχρόνιες μισθώσεις, αλλά και οι βραχυχρόνιες - που είναι ο πυρήνας της κερδοφορίας - είχαν θετική δυναμική παρά τους ηπιότερους ρυθμούς ανάπτυξης του αριθμού επισκεπτών στη χώρα και την ενίσχυση της έντασης του ανταγωνισμού.

Ο μεγάλος βαθμός ανανέωσης του στόλου και το πανελλαδικό δίκτυο στήριξαν την αποτελεσματικότητα της εταιρείας δίνοντας θετικά αποτελέσματα στην παραγωγή ανά μονάδα. Ωστόσο τα μεταχειρισμένα αυτοκίνητα του στόλου που εκποιήθηκαν, είχαν αγοραστεί κυρίως την περίοδο 2022-2023, όταν η περιορισμένη διαθεσιμότητα νέων αυτοκινήτων είχε ωθήσει τις τιμές αγοράς σε υψηλά επίπεδα, γεγονός το οποίο περιορίζει το συνολικό αποτέλεσμα.

ΔΙΕΘΝΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ ΜΙΣΘΩΣΕΩΝ (HERTZ)

Ο κύκλος εργασιών της Διεθνούς Δραστηριότητας Μισθώσεων Αυτοκινήτων ανήλθε σε €148,6 εκατ., σημειώνοντας αύξηση 8,3%.

- Στην Πορτογαλία, η εποχικά ισχυρή θερινή περίοδος συνέβαλε στην αντιστάθμιση των ζημιών του α΄ εξαμήνου. Η θυγατρική επανήλθε σε οριακή κερδοφορία σε επίπεδο εννεάμηνου, η οποία παραμένει ωστόσο χαμηλότερη σε σύγκριση με την αντίστοιχη περίοδο του 2025
- Στις αγορές των Βαλκανίων και της Κύπρου, η δραστηριότητα παρουσίασε βελτίωση σε επίπεδο κύκλου εργασιών (+4,5%), ενώ η κερδοφορία διαμορφώθηκε σε επίπεδα αντίστοιχα του προηγούμενου έτους
- Στην Κύπρο, τα αποτελέσματα κατέγραψαν ελαφρά υποχώρηση, λόγω της μειωμένης ζήτησης κατά το α΄ εξάμηνο του έτους, εξαιτίας των γεωπολιτικών εξελίξεων στη Μέση Ανατολή



Ευτύχης Βασιλάκης, CEO, Autohellas

ΕΜΠΟΡΙΑ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ & ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ

Η δραστηριότητα της Εμπορίας Αυτοκινήτων και Υπηρεσιών στην Ελλάδα συνεισέφερε €380,2 εκατ. στον κύκλο εργασιών, καταγράφοντας όμως μείωση 6,8%. Η υποχώρηση οφείλεται κυρίως στην μεταβατική φάση του προϊοντικού κύκλου των Hyundai και KIA, ο οποίος αναμένεται να ενισχυθεί το 2027 με την εισαγωγή σημαντικών νέων μοντέλων, καθώς και στην αρχική φάση της παρουσίασης νέων μαρκών του ομίλου Changan, Xpeng, Leapmotor που χρειάζονται επένδυση και χρόνο για να χτίσουν παραγωγικά την παρουσία τους στην αγορά. Η εκτίμηση είναι ότι από το 2028, δηλαδή από τον τρίτο χρόνο πλήρους λειτουργίας, θα είναι θετική η συνεισφορά των νέων μαρκών στην κερδοφορία.

Σημειώνεται ότι η δραστηριότητα της Italian Motion (FIAT/JEEP/Alfa Romeo) που δεν συμμετέχει στον ενοποιημένο κύκλο εργασιών παρουσίασε πωλήσεις €125,4 εκατ. κατά το εννεάμηνο του 2026.

Μάκης Αποστόλου
makis@notice.gr

ΕΝΟΠΟΙΗΜΕΝΟΣ ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ ΑΝΑ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ

Ποσά σε '000€	Q3 2026	Q3 2025	% Δ	9M 2026	9M 2025	% Δ
Κύκλος εργασιών	**284.356**	**286.514**	**-0,8%**	**785.396**	**788.973**	**-0,5%**
Μισθώσεις Αυτοκινήτων στην Ελλάδα	110.060	106.660	3,2%	256.630	244.022	5,2%
Διεθνής Δραστηριότητα Μισθώσεων Αυτοκινήτων	61.303	58.274	5,2%	148.602	137.173	8,3%
Εμπορία Αυτοκινήτων και Υπηρεσιών στην Ελλάδα	112.993	121.580	-7,1%	380.164	407.778	-6,8%

> ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΚΥΠΑΡΙΣΣΗΣ (OPTIMA BANK)

ΒΛΕΠΕΙ ΚΕΡΔΗ ΠΑΝΩ ΑΠΟ €210 ΕΚΑΤ. ΦΕΤΟΣ - Η ΕΙΚΟΝΑ ΣΤΟ ΕΝΝΕΑΜΗΝΟ

Πάνω από €210 εκατ. καθαρά κέρδη θα γράψει φέτος η Optima Bank, έχοντας ήδη έχει ξεπεράσει το 79% αυτού του στόχου, όπως ανέφερε ο CEO, Δημήτρης Κυπαρίσσης, κατά την ενημέρωση των αναλυτών για τα μεγέθη εννεαμήνου. Χαρακτήρισε το εννεάμηνο ακόμη μία επιτυχημένη περίοδο, με ισχυρή αύξηση δανείων και καταθέσεων και μία από τις υψηλότερες αποδόσεις ενσώματων ιδίων κεφαλαίων στην Ευρώπη. Η διοίκηση διατηρεί το guidance για καθαρά κέρδη άνω των €210 εκατ. και απόδοση ενσώματων ιδίων κεφαλαίων περίπου 25% στο σύνολο του έτους, έναντι 27,8% στο εννεάμηνο, χωρίς να δίνει νέο αριθμητικό στόχο κερδοφορίας.



Δημήτρης Κυπαρίσσης, CEO, Optima Bank

ΠΙΣΤΩΤΙΚΗ ΕΠΕΚΤΑΣΗ

Η πιστωτική επέκταση στο εννεάμηνο ανήλθε σε €988 εκατ., με τα μικτά δάνεια να αυξάνονται από €5,118 δισ. στο τέλος του 2025 σε €6,106 δισ. στο τέλος Σεπτεμβρίου. Η επίδοση αντιστοιχεί στο 72% του στόχου για ετήσια πιστωτική επέκταση €1,35 δισ. και δανειακό χαρτοφυλάκιο περίπου €6,5 δισ. στο τέλος του 2026. Σε σύγκριση με τον Σεπτέμβριο του 2025, η αύξηση των δανείων έφθασε το 38%. Μόνο στο γ΄ τρίμηνο, οι νέες εκταμιεύσεις ανήλθαν σε €1,02 δισ. Παρά τις αποπληρωμές ύψους €737 εκατ., τα υπόλοιπα των δανείων αυξήθηκαν κατά €283 εκατ. Την ανάπτυξη των χορηγήσεων πλαισιώνει η ενίσχυση της καταθετικής βάσης. Οι καταθέσεις αυξήθηκαν κατά 32% σε ετήσια βάση, στα €7,48 δισ., με εισροές €375 εκατ. στο τρίμηνο. Ο στόχος για το σύνολο του έτους παραμένει αύξηση κατά €1,7 δισ., ώστε οι καταθέσεις να προσεγγίσουν τα €8 δισ.

ΕΠΙΒΡΑΒΕΥΣΗ ΜΕΤΟΧΩΝ

Ο κ. Κυπαρίσσης επανέλαβε την επιδίωξη συνέχισης ελκυστικών αποδόσεων για τους μετόχους. Η τράπεζα καταγράφει αύξηση 30% στον δείκτη δημιουργίας αξίας για τους μετόχους, ο οποίος συνδυάζει την ενσώματη λογιστική αξία ανά μετοχή με το μέρισμα που καταβλήθηκε τον Ιούνιο του 2026. Συγκεκριμένα, η ενσώματη λογιστική αξία ανά μετοχή διαμορφώθηκε σε €3,82 και, μαζί με το καταβληθέν μέρισμα των €0,23 ανά μετοχή, το άθροισμα ανήλθε σε €4,05, έναντι €3,12 στην αντίστοιχη βάση σύγκρισης του Σεπτεμβρίου 2025.



Νίκος Ταμπακόπουλος
nicolas@notice.gr

> ΘΩΜΑΣ ΑΧΕΙΜΑΣΤΟΣ (ΟΜΙΛΟΣ ΚΟΠΕΛΟΥΖΟΥ)

ΠΥΛΗ ΠΡΑΣΙΝΗΣ ΕΝΕΡΓΕΙΑΣ ΠΡΟΣ ΤΗΝ ΕΥΡΩΠΗ Η ΕΛΛΑΔΑ ΜΕΣΩ GREGY

Τη θέση του GREGY στην ενεργειακή αρχιτεκτονική της Ευρώπης παρουσίασε στο Enlit Europe, στην Βιέννη, ο Αντιπρόεδρος του ομίλου Κοπελούζου, Θωμάς Αχείμαστος. Πρόκειται για υποθαλάσσια διασύνδεση 3 GW και μήκους περίπου 950 χλμ., που θα μεταφέρει 100% ανανεώσιμη ηλεκτρική ενέργεια από την Αίγυπτο στην Ελλάδα και από εκεί στο ευρωπαϊκό δίκτυο, ενώ παράλληλα ο όμιλος αναπτύσσει 8,5 GW φωτοβολταϊκών και αιολικών στην Αίγυπτο, ώστε παραγωγή και μεταφορά να σχεδιάζονται από κοινού.



DATA
Ισχύς διασύνδεσης: 3 GW
Μήκος καλωδίου: ~950 χλμ.
Φωτοβολταϊκά και αιολικά στην Αίγυπτο: 8,5 GW
Μνημόνια με βιομηχανικούς καταναλωτές: 47

ΣΤΑΘΕΡΟ ΠΡΟΦΙΛ ΜΕ ΜΑΚΡΟΧΡΟΝΙΑ PPAs

Το ισχυρότερο χαρτί του έργου, όπως ανέφερε ο Θ. Αχείμαστος, είναι η πράσινη ενέργεια σταθερού προφίλ σε ανταγωνιστική τιμή: με μακροχρόνια PPAs, το καλώδιο θα τροφοδοτεί όλο το 24ωρο ενεργοβόρες βιομηχανίες και data centers σε Ελλάδα και Ευρώπη. Όπως σημείωσε, ενεργειακή ασφάλεια, βιομηχανική ανταγωνιστικότητα και απανθρακοποίηση κινούνται όλο και περισσότερο προς την ίδια κατεύθυνση, με το βάρος να μετατοπίζεται από την παραγωγή στη διαθεσιμότητα και στα δίκτυα. "Η Ελλάδα παύει να βρίσκεται στο περιθώριο του συστήματος και γίνεται πύλη εισόδου σε αυτό", τόνισε.

• Debrief •

ΜΕ ΤΟΝ ΣΤΑΥΡΟ ΣΤΟ ΧΕΡΙ

Τόση η χασούρα από ΦΠΑ, τόση από το ένα, τόση από το άλλο, κάνουμε την πρόσθεση και βγαίνει πόσα συνολικά έχασε το κράτος από τις υποθέσεις που έχουν έρθει στην επιφάνεια τον τελευταίο καιρό. Σωστά; Λάθος. Το συνολικό κόστος είναι πολύ, πολύ μεγαλύτερο.
Καταρχάς να ξεκαθαρίσουμε πώς την τελική απάντηση για το αν, ποιος και τί έχει κάνει, θα τη δώσει η Δικαιοσύνη. Από εκεί και πέρα σε κάθε περίπτωση συστηματικής φοροδιαφυγής, το κόστος δεν αφορά μόνο τα χρήματα που δεν αποδόθηκαν, αλλά την ευρύτερη λειτουργία της αγοράς – και της κοινωνίας.
Ο επαγγελματίας που πάει με τον… Σταυρό στο χέρι, ξεκινά από μειονεκτική θέση. Πληρώνει εισφορές, φόρους, κ.λπ., και ταυτόχρονα πρέπει να είναι ανταγωνιστικός με κάποιον που δεν αποδίδει κάτι από τα παραπάνω. Πώς θα γίνει αυτό; Πώς θα μπορέσει να πουλήσει ένα προϊόν ή μια υπηρεσία στην ίδια ή καλύτερη τιμή; Απλά δεν θα μπορέσει, θα χάσει πελατεία και θα κινδυνεύσει με λουκέτο.
Πάμε να δούμε μία ακόμα παράμετρο. Τα ενοίκια. Εκτός από τις κατοικίες, και τα ενοίκια των καταστημάτων έχουν φτάσει στην στρατόσφαιρα. Έχετε διαβάσει αρκετές φορές από τις στήλες του BnB και FnB Daily, το ζήτημα που αντιμετωπίζουν πολλές επιχειρήσεις – ακόμα και μεγάλες – με το ύψος τους. Αν, λοιπόν, μια επιχείρηση ή ένας επαγγελματίας που δεν τηρεί τις υποχρεώσεις του προς το κράτος, μπορεί να ενοικιάζει έναν χώρο, στρεβλώνει ή δεν στρεβλώνει την αγορά; Έχει παραπάνω λίπος να κάψει για το μίσθωμα ή δεν έχει; Βοηθά ή δεν βοηθά στην άνοδο των ενοικίων;
Ακόμα και τα παραπάνω μπορούν να αθροιστούν αριθμητικά. Το άθροισμά τους, όμως, δημιουργεί ένα κόστος μη μετρήσιμο, αλλά εξαιρετικά κρίσιμο. Δημιουργεί αίσθημα αδικίας στους νόμιμους επαγγελματίες, αυτούς με τον Σταυρό στο χέρι, στους νοικοκύρηδες, που με το μαγαζί τους έχουν να ταΐσουν και το κράτος, αλλά και τα στόματα που περιμένουν στο σπίτι.
Το αίσθημα αυτής της αδικίας είναι το μόνο που δεν χρειάζεται μια κοινωνία που έχει περάσει δια πυρός και σιδήρου τα τελευταία 15 χρόνια, και πλέον βρίσκει έστω και αργά, αργά, τον βηματισμό της.

Γιάννης Παλιούρης
giannis@notice.gr

Business Maker

BLACK FRIDAY ΜΕ ΡΟΛΟΓΙΑ ΑΠΟ ΤΟ ΣΥΡΤΑΡΙ

Πόσο πραγματικές είναι τελικά οι προσφορές της Black Friday και πόσο φρέσκα τα προϊόντα που εμφανίζονται στις βιτρίνες; Μια συζήτηση με επιχειρηματία του λιανεμπορίου αποκαλύπτει μια λιγότερο λαμπερή πλευρά της αγοράς. Εκείνη, όπου οι εκπτώσεις δεν αποτελούν απαραίτητα εργαλείο αύξησης των πωλήσεων, αλλά ευκαιρία να φύγουν εμπορεύματα, που έχουν μείνει απούλητα από προηγούμενες σεζόν. "Δεν έχει ζωντάνια η αγορά", περιγράφει χαρακτηριστικά, δίνοντας μια εικόνα αρκετά διαφορετική από εκείνη, που δημιουργούν οι διαφημιστικές καμπάνιες των μεγάλων προσφορών.

Όπως εξηγεί, πέρυσι υπήρχε τουλάχιστον κάποια κινητικότητα, έστω και αν οι προσδοκίες ήταν μεγαλύτερες. Φέτος, όμως, η κατάσταση εμφανίζεται δυσκολότερη. Οι επιχειρήσεις κινούνται συγκρατημένα, αποφεύγουν να φορτώσουν τις αποθήκες τους και προσπαθούν να αξιοποιήσουν ό,τι έχει απομείνει από προηγούμενες περιόδους. "Πάμε με σβηστές μηχανές", λέει χαρακτηριστικά. Και εξηγεί ότι η λογική των μεγάλων παραγγελιών έχει εγκαταλειφθεί.

"Πάμε βήμα βήμα. Δεν βάζουμε ποτέ παραπάνω πλέον", σημειώνει, περιγράφοντας μια στρατηγική περιορισμού του εμπορικού κινδύνου. Το πιο αποκαλυπτικό, πάντως, αφορά συγκεκριμένο παράδειγμα από την αγορά των ρολογιών. Η επιχείρηση αποφάσισε να σταματήσει τη διάθεση ρολογιών Swatch σε κατάστημα της Θεσσαλονίκης, καθώς οι πωλήσεις δεν δικαιολογούσαν τη συνέχιση της συνεργασίας. Περίπου 200 ρολόγια, ωστόσο, παρέμειναν διαθέσιμα. Αντί να διατεθούν αμέσως, κρατήθηκαν για την περίοδο της Black Friday. Έτσι, η επιχείρηση μπορεί να εμφανίσει μια προσφορά, αξιοποιώντας ουσιαστικά παλαιότερο εμπόρευμα. Μάλιστα, σύμφωνα με τον ίδιο, οι εκπτώσεις μπορούν να φτάσουν στο 20%, ώστε να αυξηθούν οι πιθανότητες πώλησης και να εξασφαλιστεί κάποιο πρόσθετο κέρδος.

Υπάρχει, βέβαια, και η άλλη πλευρά. Αρκετές επιχειρήσεις, κυρίως οι μεγαλύτερες αλυσίδες, περιμένουν με αγωνία τη Black Friday για να τονώσουν τις πωλήσεις τους. Άλλωστε, η συγκεκριμένη εκπτωτική περίοδος έχει εξελιχθεί σε μία από τις εμπορικά πιο επιτυχημένες της χρονιάς, αποκτώντας ιδιαίτερη βαρύτητα για τους ετήσιους τζίρους.

ΠΟΣΑ ΧΡΗΜΑΤΑ ΥΠΑΡΧΟΥΝ ΔΙΑΘΕΣΙΜΑ ΓΙΑ… ΑΓΟΡΕΣ

Η Ευρώπη διαθέτει περισσότερα χρήματα για κατανάλωση, αλλά η απόσταση ανάμεσα στις αγορές της παραμένει τεράστια. Και αυτό είναι ίσως το πιο χρήσιμο μήνυμα για τις επιχειρήσεις, που σχεδιάζουν επέκταση, νέες τοποθεσίες καταστημάτων ή διαφορετική εμπορική πολιτική ανά περιοχή. Σύμφωνα με τη νέα έρευνα NIQ Purchasing Power Europe 2026, η συνολική αγοραστική δύναμη στις 42 χώρες, που εξετάστηκαν, φτάνει περίπου τα €14,5 τρισ. Αντιστοιχούν κατά μέσο όρο €21.153 ανά κάτοικο, ποσό αυξημένο ονομαστικά κατά 4,4% σε σχέση με πέρυσι.

Ο μέσος όρος, ωστόσο, κρύβει εντυπωσιακές αποκλίσεις. Στο Λιχτενστάιν, η κατά κεφαλήν αγοραστική δύναμη φτάνει τα €78.520, σχεδόν τέσσερις φορές τον ευρωπαϊκό μέσο όρο. Ακολουθούν η Ελβετία με €54.730 και η Ισλανδία με €44.692. Στην άλλη άκρη βρίσκεται η Ουκρανία, με μόλις €3.456. Ενδιαφέρουσα είναι η μετακίνηση της Νορβηγίας από τη δέκατη στην πέμπτη θέση, με €35.947 ανά κάτοικο.

Συνολικά, μόλις 17 χώρες ξεπερνούν τον ευρωπαϊκό μέσο όρο, ενώ 25 παραμένουν χαμηλότερα. Ακόμη μεγαλύτερο ενδιαφέρον για το λιανεμπόριο παρουσιάζουν οι διαφορές μέσα στην ίδια χώρα. Στο Παρίσι η αγοραστική δύναμη είναι περίπου 80% υψηλότερη από τον γαλλικό μέσο όρο. Στο Βουκουρέστι υπερδιπλάσια από τον ρουμανικό. Αντίθετα, το Βερολίνο υπολείπεται του γερμανικού μέσου όρου. Δεν είναι τυχαίο ότι η μητροπολιτική περιοχή του Παρισιού συγκεντρώνει αγοραστική δύναμη €396 δισ., η Λομβαρδία €272 δισ. και η Κωνσταντινούπολη €227 δισ. Η τελευταία στηρίζεται κυρίως στο μέγεθος του πληθυσμού της και όχι σε ιδιαίτερα υψηλό κατά κεφαλήν εισόδημα. Για τους λιανεμπόρους το συμπέρασμα είναι πρακτικό: η επιλογή μιας χώρας δεν αρκεί. Η πραγματική εμπορική ευκαιρία μπορεί να βρίσκεται σε συγκεκριμένες πόλεις, συνοικίες και ταχυδρομικούς κώδικες, εκεί όπου συγκεντρώνονται οι καταναλωτές με μεγαλύτερη οικονομική δυνατότητα.

Business Insight

Η IPO ΤΗΣ ANTHROPIC ΠΡΟΪΔΕΑΖΕΙ ΓΙΑ SANTA CLAUSS RALLY;

Η διοίκηση της Anthropic εξετάζει το ενδεχόμενο αύξησης της τιμής διάθεσης των μετοχών στην αρχική δημόσια προσφορά, μετά
την ισχυρή ζήτηση που εκδηλώθηκε από επενδυτές. **Σε λιγότερο από μία μέρα, μετά την ανακοίνωση της εταιρείας για δυνητική αποτίμηση $1,4 τρισ., ο στόχος της IPO είχε καλυφθεί.**

Σύμφωνα με τους FT, μεταφέροντας εκτιμήσεις τραπεζιτών που συμμετέχουν στην διαδικασία της αναδοχής, αφηνόταν να εννοηθεί ότι **η αρχική τιμή διάθεσης θα μπορούσε να ξεπεράσει το αρχικό εύρος των $75-$78.** Μια τέτοια αύξηση θα μπορούσε να ανεβάσει τον στόχο αποτίμησης της εταιρείας στο $1,5 τρισ. ή και υψηλότερα τις επόμενες ημέρες, σύμφωνα με εκτιμήσεις αναλυτών.

Η Anthropic επικεντρώνεται πλέον στην άντληση όσο το δυνατόν περισσότερων κεφαλαίων μέσω της εισαγωγής της στο χρηματιστήριο, **προκειμένου να χρηματοδοτήσει τις μεγάλες δαπάνες της για υπολογιστική ισχύ,** αντί να επιδιώξει τη μεγιστοποίηση της αποτίμησής της.

Παράλληλα, προβλέπεται η δυνατότητα άντλησης επιπλέον ποσού σχεδόν $10 δισ. μέσω της λεγόμενης επιλογής «greenshoe», σε περίπτωση υπερκάλυψης της προσφοράς. Επίσης ανακοινώθηκε ιδιωτική τοποθέτηση μετοχών στο πλαίσιο της συμφωνίας. Σε αυτήν, **στρατηγικοί εταίροι, μεταξύ των οποίων οι Google, Nvidia και Microsoft, θα επενδύσουν συνολικά $26 δισ. στην Anthropic,** στην ίδια τιμή με την IPO.

Οι τραπεζίτες που διαχειρίζονται την προσφορά, με επικεφαλής τις Goldman Sachs και Morgan Stanley, αναμένεται να προχωρήσουν σε υψηλότερη τιμή διάθεσης, καθώς έχουν λάβει ισχυρές ενδείξεις ζήτησης από επενδυτές κατά την έναρξη της διεθνούς παρουσίασης της προσφοράς την Τρίτη, σύμφωνα με τις ίδιες πηγές.

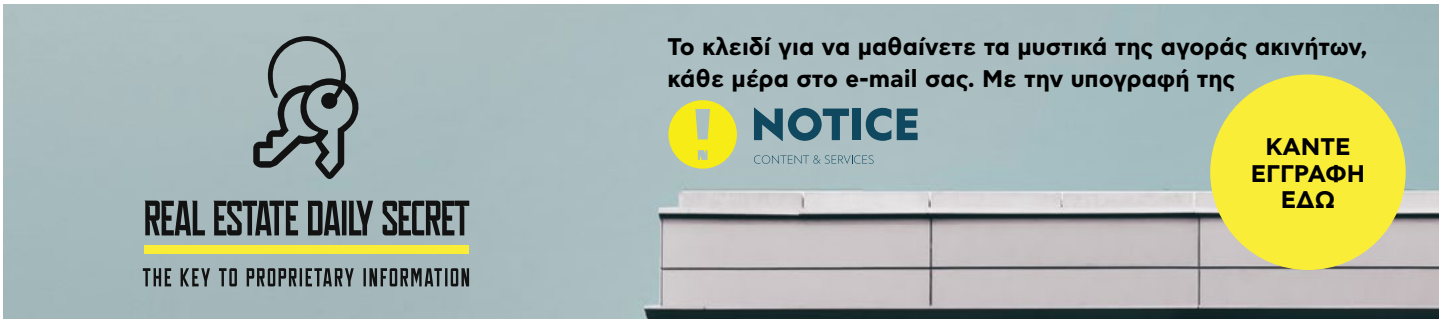
Προφανές πως **το βαθύ σύστημα της Wall Street, αλλά όχι μόνο, παίζει τα ρέστα του με την δημόσια προσφορά της εν λόγω εταιρείας,** πως η σχετική διαδικασία αποτελεί κρίσιμο έλεγχο αντοχών του ιδίου (του συστήματος) σε περίοδο που κατά κοινή ομολογία οι αποτιμήσεις των AI και tech giants, e.t.c είναι σε δυσθεώρητα ύψη. **Σε περίοδο που εγείρονται εύλογα ερωτήματα και ανησυχίες για την δυνατότητα του συστήματος να διαχειριστεί χρηματιστηριακές αξίες τρισεκατομμυρίων,** με υπερδανεισμένους hyperscallers, εν μέσω πληθωριστικών πιέσεων/αύξησης πληθωρισμού, **η IPO της Anthropic πρέπει όχι μόνο να προχωρήσει αλλά και να αποτελέσει σημείο αναφοράς για τη συνέχεια.** Σε πρώτη φάση για το κλείσιμο βιβλίων 2026, με τον S&P500 στις 7.520 μονάδες να μετρά συν 9,75% για το 2026.

Η IPO της Anthropic προγραμματίζεται για την προσεχή εβδομάδα (τρίτη Νοεμβρίου) δηλαδή **περίπου την εποχή που προχωρούν οι παραδοσιακές ετοιμασίες για το Santa Claus rally.** Σύμπτωση; Προφανώς και όχι, καθώς μία επιτυχής δημόσια προσφορά αυτού του θηριώδους ύψους δεν θα μπορούσε να γίνει εν μέσω κατάρρευσης των AI και του Nasdaq. Αλλωστε **ισχυρή διόρθωση προηγήθηκε, όταν μία-δύο ημέρες μετά τις ενδιάμεσες εκλογές ενεργοποιήθηκε μαζικό ξεπούλημα/sell off σε μετοχές AI, ημιαγωγών, κ.λ.π** με τις απώλειες να υπολογίζονται σε $2,5 τρισ. Πρακτικά, η αναγκαία εξαέρωση έγινε, οι χρηματιστηριακές αξίες στοιχειωδώς εξορθολογίστηκαν, πλέον υπάρχει περιθώριο υπεραπόδοσης.

Ενδεικτικά σε μόλις ένα απόγευμα (5/11) , η συνολική χρηματιστηριακή αξία των επτά μεγαλύτερων τεχνολογικών εταιρειών των ΗΠΑ, γνωστών ως Magnificent Seven, είχε μειωθεί κατά περίπου $1 τρισ. Για τον δείκτη ημιαγωγών PHLX Semiconductor καταγράφηκε η χειρότερη ημερήσια επίδοσή από την κορύφωση της πανδημίας. Ο δε Nasdaq πέρασε σε περιοχή διόρθωσης, καθώς υποχώρησε περισσότερο από 10% από το πρόσφατο υψηλό του.

Αυτά προηγήθηκαν, προετοιμάζοντας το έδαφος για το εγχείρημα δημιουργίας κλίματος που θα μπορεί να σηκώσει η IPO της Anthropic.

Η περίοδος ενός Santa Claus rally είναι τις ημέρες των Χριστουγέννων (συνήθως 2-3 συνεδριάσεις πριν, 3-4 μετά τα Χριστούγεννα), οπότε κορυφώνεται ο ανοδικός κύκλος που προετοιμαζόταν (με τις ανάλογες αγορές/εισροές) από τα μέσα Νοεμβρίου. Από τα εύχρηστα εγχειρίδια για τους αναγνώστες του BnB Daily είναι το Santa Claus Rally 2026: Dates, History and What the Data Says



BnSECRET

1/ ΧΑΜΟΓΕΛΑ ΣΤΟΥΣ ΤΡΑΠΕΖΙΤΕΣ

Ένα από τα θέματα που συζητιούνται στους διαδρόμους των τραπεζικών ιδρυμάτων είναι οι καταθέσεις. Επικρατεί μεγάλη ικανοποίηση για το γεγονός πως έχει επιτευχθεί ολική επαναφορά στα προ κρίσης επίπεδα.Έχουν φτάσει τα €227 δισ. και μάλιστα οι τάσεις είναι αυξητικές. Κάτι που δίνει μεγάλη ρευστότητα και στις τράπεζες, ενώ ανοδικά κινούνται και τα επενδυτικά προϊόντα που προτιμώνται από όλο και περισσότερους ιδιώτες… Ερωτηματικό ωστόσο παραμένει τι γίνεται με τα δάνεια. Περνάει αυτή η ρευστότητα στις χρηματοδοτήσεις;

2/ Η ΑΒΕΛΤΗΡΙΑ ΤΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΤΟΥ ΔΗΜΟΣΙΟΥ ΚΑΙ Η ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΤΩΝ ΠΡΟΣΦΥΓΩΝ

Το ελληνικό Δημόσιο ξαναχτυπά, βάζοντας ένα απροσδόκητο και ολίγον τι υφεσιακό φρένο στην εγχώρια αγορά αυτοκινήτου, η οποία κινδυνεύει να μείνει κυριολεκτικά χωρίς πινακίδες. Γνωστό το ζήτημα εδώ και μήνες, φαίνεται να αποκτά νέα διάσταση, καθώς κινδυνεύουν οι πωλήσεις- δηλαδή οι παραδόσεις- νέων οχημάτων, όχι λόγω έλλειψης αγοραστικού ενδιαφέροντος, αλλά αποκλειστικά εξαιτίας της παροιμιώδους κρατικής αβελτηρίας και της εμμονής ορισμένων προμηθευτών. Όπως μαθαίνουμε, το υπουργείο Υποδομών και Μεταφορών αναγκάζεται να ακυρώσει τρία κρίσιμα τμήματα του διαγωνισμού, ύψους €2,06 εκατ., για την κατασκευή πινακίδων, έπειτα από τη μερική αποδοχή της προσφυγής της γερμανικής Erich Utsch GmbH. Είναι εξοργιστικό η πραγματική οικονομία να μετατρέπεται σε όμηρο εταιρειών, που καταφεύγουν σε συνεχείς νομικές ενστάσεις, επιδιώκοντας να κερδίσουν μέσα από γραφειοκρατικά τερτίπια διαγωνισμούς, που ενδεχομένως δεν τους αξίζουν. Το σχόλιο δεν αφορά απαραίτητα τη συγκεκριμένη εταιρεία, που ενδέχεται να έχει ή να μην έχει δίκιο, αλλά αποτελεί μια πραγματική παρατήρηση σε όσα συμβαίνουν με το συγκεκριμένο θέμα. Την ίδια στιγμή, ο κρατικός μηχανισμός αποδεικνύεται τραγικά ανίκανος να θωρακίσει τις διαδικασίες του. Το αποτέλεσμα; Οι παραδόσεις των νέων αυτοκινήτων παγώνουν και ο εμπορικός κόσμος πληρώνει το βαρύ τίμημα αυτού του ατελείωτου παραλόγου.

Editorial

Η γκρίνια ως πιστοποιητικό προόδου

Η Μαρία Ευθυμίου είπε στο Greece Talks κάτι αυτονόητο, και ακριβώς γι' αυτό έπρεπε να ειπωθεί:
"Στην Ελλάδα, η αισιοδοξία έχει γίνει ύποπτη. Αν πεις ότι φέτος χτίστηκαν τρία σχολεία και ότι χρειάζονται άλλα δύο, θα σε πουν συντηρητικό, φιλοκυβερνητικό ή αφελή. Αν πεις ότι δεν χτίστηκε τίποτα, ότι όλα είναι σάπια και η χώρα βουλιάζει, παίρνεις αυτόματα το παράσημο του προοδευτικού".
Η ιστορικός το ονόμασε, ταραχή εν κρανίω.
Και, μάλλον, ήταν ευγενική.
Η μιζέρια δεν είναι πολιτική θέση. Είναι βολική στάση. Ο μίζερος δεν χρειάζεται να προτείνει, να διεκδικήσει ή να δουλέψει. Του αρκεί να καταγγέλλει. Η γκρίνια δεν του κοστίζει τίποτα και του χαρίζει μια διαρκή αίσθηση ηθικής ανωτερότητας.
Για εκείνον, όποιος βλέπει κάτι καλό είναι είτε αγαθιάρης, είτε πουλημένος.
Το πρόβλημα είναι ότι αυτή η λογική πετυχαίνει το αντίθετο από όσα υπόσχεται. Την πρόοδο δεν την έφεραν ποτέ όσοι δήλωναν ότι δεν γίνεται τίποτα.
Την έφεραν όσοι πίστευαν ότι κάτι μπορεί να γίνει καλύτερα και έθεταν τον επόμενο στόχο: Τρία σχολεία σήμερα, δύο ακόμη αύριο. Αυτό είναι διεκδίκηση.
Το "όλα είναι χάλια" δεν είναι διεκδίκηση. Είναι παραίτηση με καλύτερο λεξιλόγιο.
Αυτό δεν σημαίνει ότι δεν πρέπει να ασκούμε κριτική στα κακώς κείμενα. Το αντίθετο. Άλλο, όμως, η κριτική και άλλο η επαγγελματική μεμψιμοιρία.
Διότι υπάρχει και κάτι χειρότερο.
Η επαγγελματική μεμψιμοιρία εξαντλεί μια κοινωνία.
Μαθαίνει στους νέους ότι η προσπάθεια είναι μάταιη.
Μια χώρα, που γελοιοποιεί όποιον κοιτάζει μπροστά, δεν πρέπει να απορεί γιατί μένει πίσω.
Η κυρία Ευθυμίου διδάσκει ιστορία, μεταφέροντας τη γνώση από το αμφιθέατρο στην κοινωνία.
Αυτή τη φορά, μάς έδωσε και ένα μάθημα πολιτικής ψυχολογίας: Η αισιοδοξία δεν είναι ιδεολογία, είναι η προϋπόθεση για να γίνει ο,τιδήποτε.
Οι μίζεροι ας συνεχίσουν να γκρινιάζουν.
Τα σχολεία, πάντως, τα χτίζουν οι άλλοι.
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