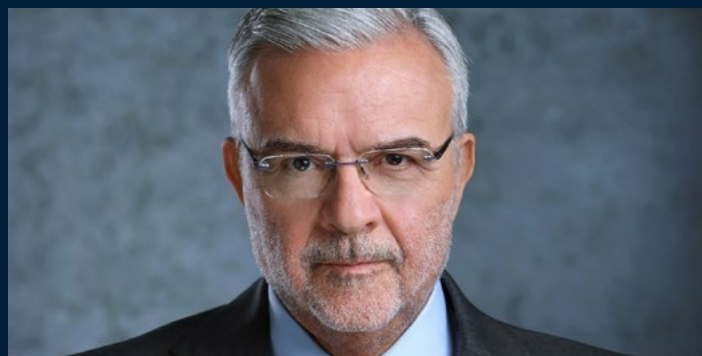




> ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ

Στόχος η ανταμοιβή των μετόχων
και η παραγωγή αξίας μέσω deals



> ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΕΙΡΑΙΩΣ

Η ισχυρή πιστωτική επέκταση και οι επιπτώσεις
από την κρίση στην Μέση Ανατολή



> ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ ΕΞΑΡΧΟΥ (ΑΚΤΟΡ)

Το άλμα στην κερδοφορία
και οι επτά πυλώνες ανάπτυξης



> ΑΤΤΙΚΑ GROUP

Εστιάζει στη βελτιστοποίηση της κατανάλωσης καυσίμων
- Επιταχύνει την ανανέωση του στόλου

Editorial

Αναστολή ευθύνης

Debrief

“Που ‘ναι ο Ρίγκαν και η θάτσερ”

Business Insight

Jumbo - Citi: Από
τη σχέση στον χωρισμό
και τα εκατέρωθεν...
καρφιά

Business Maker

- Γιατί ο Βακάκης αγοράζει
τα καταστήματά του
- Θεοδωρόπουλος:
Δέκα συναντήσεις
σε δύο μήνες για... εξαγορές

BnSecret

- Δρομέας: Γιατί η μετοχή
βρίσκεται σε κλοιό πωλήσεων
- Όταν το μεταχειρισμένο κοστίζει
ακριβότερα από το καινούριο

> ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΕΙΡΑΙΩΣ

Η ΙΣΧΥΡΗ ΠΙΣΤΩΤΙΚΗ ΕΠΕΚΤΑΣΗ ΚΑΙ ΟΙ ΕΠΙΠΤΩΣΕΙΣ ΑΠΟ ΤΗΝ ΚΡΙΣΗ ΣΤΗΝ ΜΕΣΗ ΑΝΑΤΟΛΗ

"Η πιστωτική επέκταση κινείται έντονα ανοδικά και εκτιμάμε ότι ο όμιλος θα κινηθεί προς τα €3 δισ. ή και υψηλότερα σε επίπεδα καθαρής πιστωτικής επέκτασης το 2026", σημείωσε ο CEO της Τράπεζας Πειραιώς, Χρήστος Μεγάλου, κατά τη διάρκεια ενημέρωσης των αναλυτών.

Αναφορικά με τη σύνθεση των εκταμιεύσεων, στο α' τρίμηνο, από το σύνολο των €3,7 δισ., περίπου €1,2 δισ. κατευθύνθηκαν προς μικρομεσαίες επιχειρήσεις και τον αγροτικό τομέα, ενισχύοντας την πραγματική οικονομία. Επιπλέον, περίπου €2,1 δισ. διοχετεύθηκαν σε εταιρική τραπεζική, δομημένη χρηματοδότηση και ναυτιλία, τομείς που παραδοσιακά αποτελούν βασικούς πυλώνες ανάπτυξης. Η χρηματοδότηση προς ιδιώτες ανήλθε σε περίπου €275 εκατ., εκ των οποίων €185 εκατ. αφορούσαν στεγαστικά δάνεια, καταγράφοντας αύξηση της τάξης του 95% σε ετήσια βάση.

ΕΠΙΤΟΚΙΑΚΑ ΕΣΟΔΑ

Σε ό,τι αφορά τα φετινά έσοδα, η διοίκηση της Πειραιώς εκτιμά ότι τα καθαρά έσοδα από τόκους φέτος θα ξεπεράσουν τις εκτιμήσεις.

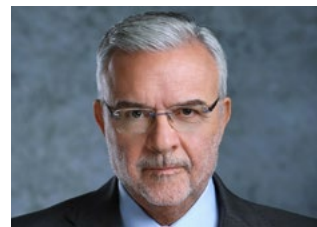
"Η τιμολόγηση με επιτόκιο κοντά στο 2%, όταν τα τρέχοντα επίπεδα διαμορφώνονται γύρω στο 2,15%, ενισχύει τα επιτοκιακά έσοδα, με την υποχώρηση των περιθωρίων να παραμένει ελεγχόμενη, τη στιγμή που η συμβολή των ομολόγων είναι εμπροσθοβαρής" επισήμανε η διοίκηση.

ΟΙ ΔΕΙΚΤΕΣ ΤΟΥ Α' ΤΡΙΜΗΝΟΥ

- Ελεγχόμενο οργανικό κόστος κινδύνου στις 32 μονάδες βάσης
- Δείκτης NPE στο 2,1%, έναντι 2,6% την αντίστοιχη περυσινή περίοδο, και κάλυψη των NPE στο 70% από 64% αντίστοιχα
- Βελτιστοποίηση του δείκτη δανείων προς καταθέσεις στο 68%, μέσω της υψηλότερης πιστωτικής επέκτασης της ελληνικής αγοράς
- Ισχυρός δείκτης κάλυψης ρευστότητας στο 191%, με δυνατότητα περαιτέρω βελτίωσης
- Δείκτης CET1 στο 12,6% ενσωματώνοντας την ισχυρή αύξηση των δανείων, την πρόβλεψη για διανομή στους μετόχους του 57% επί των κερδών του 2026, και την επιταχυνόμενη απόσβεση DTC
- Συνολικός δείκτης κεφαλαίων στο 18,5%, με απόθεμα περίπου 260 μονάδων βάσης πλέον της συνολικής εποπτικής απαίτησης για το 2026, συμπεριλαμβανομένου του P2G

ΕΚΤΑΜΙΕΥΣΕΙΣ

Αναφορικά με τη σύνθεση των εκταμιεύσεων, από το σύνολο των €3,7 δισ., περίπου €1,2 δισ. κατευθύνθηκαν προς μικρομεσαίες επιχειρήσεις και τον αγροτικό τομέα, ενισχύοντας την πραγματική οικονομία. Επιπλέον, περίπου €2,1 δισ. διοχετεύθηκαν σε εταιρική τραπεζική, δομημένη χρηματοδότηση και ναυτιλία, τομείς που παραδοσιακά αποτελούν βασικούς πυλώνες ανάπτυξης. Η χρηματοδότηση προς ιδιώτες ανήλθε σε περίπου €275 εκατ., εκ των οποίων €185 εκατ. αφορούσαν στεγαστικά δάνεια, κατα-



Χρήστος Μεγάλου,
CEO,
Τράπεζα Πειραιώς

γράφοντας εντυπωσιακή αύξηση της τάξης του 95% σε ετήσια βάση.

ΜΕΣΗ ΑΝΑΤΟΛΗ

Από την κρίση στην Μέση Ανατολή ενδέχεται να υπάρξουν επιπτώσεις, κυρίως σε κλάδους όπως η φιλοξενία και ο τουρισμός, ωστόσο "δεν βλέπουμε προς ώρας ακυρώσεις ή καθυστερήσεις σε κρατήσεις" επισήμανε ο κ. Μεγάλου. Τόνισε μάλιστα πως "υπάρχει το σενάριο η εγχώρια αγορά να επωφεληθεί από την κρίση, καθώς Τουρκία και Αίγυπτος μπορεί να κριθούν από τους τουρίστες ως λιγότερο ασφαλείς προορισμοί". Ερωτώμενος για τη ναυτιλία και τις επιπτώσεις του πολέμου στο χαρτοφυλάκιο που διατηρεί τράπεζα, ο κ. Μεγάλου τόνισε πως "από περίπου 700 πλοία που χρηματοδοτεί η τράπεζα παγκοσμίως, σχεδόν 10 βρίσκονται στην επηρεαζόμενη περιοχή, με τα υπόλοιπα να κινούνται κανονικά και να παράγουν έσοδα. Συνεπώς, σε επίπεδο χαρτοφυλακίου και συνολικής επίδρασης παραμένουμε σταθεροί στο guidance που έχουμε δώσει".

Νίκος Ταμπακόπουλος
nicolas@notice.gr

ΕΠΙΛΕΓΜΕΝΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ¹ ΟΜΙΛΟΣ (€ εκατ.)	1ο 3μ 2025	4ο 3μ 2025	1ο 3μ 2026
Καθαρά Έσοδα Τόκων	481	477	481
Έσοδα από Υπηρεσίες ²	160	206	210
Καθαρό Αποτέλεσμα από Χρηματοοικονομικές Συναλλαγές	19	35	(18)
Λοιπά Λειτουργικά Έσοδα (πλέον Εσόδων από Μερίσματα)	(10)	4	(14)
Σύνολο Λειτουργικών Εξόδων	(224)	(256)	(246)
Σύνολο επαναλαμβανόμενων λειτουργικών εξόδων	(222)	(234)	(246)
Κέρδη Προ Φόρων & Προβλέψεων	425	467	414
Κόστος Κινδύνου	(35)	(92)	(44)
Οργανικό Κόστος Κινδύνου	(35)	(54)	(36)
Λοιπές Προβλέψεις (συμπερ. έσοδα συμμετοχών σε συγγενείς)	(8)	(101)	3
Κέρδη Προ Φόρων	382	274	373
Καθαρά Κέρδη³	282	247	278
Καθαρά Κέρδη Μετόχων	284	250	281

> OMODA 9

ΕΝΑ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟ ΠΟΥ ΑΛΛΑΖΕΙ ΤΗ ΣΧΕΣΗ ΣΟΥ ΜΕ ΤΟ ΔΡΟΜΟ

Υπάρχουν αυτοκίνητα που τα οδηγείς, και υπάρχουν αυτοκίνητα που σε... ταξιδεύουν. Το τετρακίνητο OMODA 9 SHS-P ανήκει ξεκάθαρα στη δεύτερη κατηγορία — και αυτό το καταλαβαίνεις από τα πρώτα λεπτά. Το οδήγησα και σε συνθήκες ταξιδιού, αφού με αυτό η ομάδα της Notice Content and Services ταξίδεψε στο Delphi Economic Forum και κινήθηκε εκεί, τοπικά, αλλά και σε συνθήκες πόλης.



ΕΡΓΟΝΟΜΙΑ ΚΑΙ ΑΝΕΣΗ

Μπαίνεις μέσα και αμέσως νιώθεις ότι κάποιος σκέφτηκε πολύ καλά πού θα βάλει τα χέρια σου, πού θα κοιτάς, πώς θα κάθεται. Η εργονομία δεν είναι τυχαία· είναι προφανής. Το κάθισμα σε... πιάνει σωστά, οι χειρισμοί είναι εκεί, που τους περιμένεις, και το σύστη-

μα infotainment ανταποκρίνεται με ταχύτητα που δεν συνηθίζεις στην κατηγορία. Αν περνάς πολλές ώρες στο τιμόνι — είτε σε αυτοκινητόδρομο είτε στη μαύρη καθημερινότητα της πόλης —, αυτά τα πράγματα δεν είναι λεπτομέρειες. Είναι το παν.



ΜΑΣΑΖ... ΚΑΘΟΔΟΝ !

Στη συμφόρηση, αλλά και στο ταξίδι, το OMODA 9 SHS-P αποκαλύπτει έναν από τους πιο απρόσμενους άσους στο μανίκι του: Τη λειτουργία μασάζ στα μπροστινά καθίσματα. Αυτό, που αρχικά μοιάζει με gadget, γίνεται γρήγορα συνήθεια. Μισή ώρα στην Αθηνών-Κορίνθου ή στον Κηφισό, και αντί να φτάνεις στον προορισμό σου με σφιγμένους ώμους, φτάνεις — λίγο παράδοξα — πιο ξεκούραστος από ό,τι ξεκίνησες !



ΣΤΙΒΑΡΗ ΠΑΡΟΥΣΙΑ ΣΤΟΝ ΔΡΟΜΟ

Στον δρόμο, η συμπεριφορά του αμαξιού σε κάνει να νιώθεις σίγουρος. Η ηλεκτρομαγνητική ανάρτηση φιλτράρει τις ανωμαλίες του ελληνικού οδοστρώματος με έναν τρόπο, που δύσκολα περιγράφεις λεκτικά — απλώς δεν τις νιώθεις όπως τις έχεις συνηθίσει.

Η τετρακίνηση (AWD) προσθέτει μια αίσθηση εμπιστοσύνης, ιδιαίτερα σε βροχερές ή γλιστερές επιφάνειες, όπου το αυτοκίνητο μοιάζει να κολλάει στο δρόμο. Τα 18 συστήματα ασφαλείας ADAS δουλεύουν αθόρυβα στο παρασκήνιο· δεν τα νιώθεις συνέχεια, αλλά όταν χρειαστεί να επέμβουν, είναι εκεί.

ΚΙΝΗΤΗΡΑΣ ΜΕ ΓΚΑΖΙΑ ΚΑΙ ΜΕΓΑΛΗ ΑΥΤΟΝΟΜΙΑ

Το σύστημα Super Hybrid (SHS) είναι ίσως το πιο εντυπωσιακό κομμάτι. Στην πόλη κινείται σχεδόν αποκλειστικά ηλεκτρικά, χωρίς θόρυβο, χωρίς κατανάλωση. Στον δρόμο, με φορτισμένη μπαταρία, η επιτάχυνση σε αιφνιδιάζει — 537 άλογα δεν είναι αριθμός μόνο στα χαρτιά. Και το πιο πρακτικό από όλα: Η αυτονομία. Πάνω από 1.000 χιλιόμετρα χωρίς να σκεφτείς βενζινάδικο. Αυτό, για κάποιον που ταξιδεύει συχνά ή πηγαίνει επαρχία, είναι αλλαγή νοοτροπίας, όχι απλώς αλλαγή αυτοκινήτου. Συνολικά, το OMODA 9 SHS-P δεν προσπαθεί να είναι κάτι που δεν είναι. Είναι ένα αυτοκίνητο σχεδιασμένο για ανθρώπους που κινούνται πολύ, που εκτιμούν την άνεση χωρίς να θέλουν να πληρώσουν premium τιμές. Για στελέχη, για επαγγελματίες, για οικογένειες με απαιτήσεις — αυτό είναι ένα αυτοκίνητο που δικαιολογεί κάθε ευρώ του. Το OMODA 9 SHS-P AWD συνοδεύεται από 7ετή εργοστασιακή εγγύηση οχήματος, 8ετή εγγύηση για την μπαταρία και τα εξαρτήματα υψηλής τάσης και 7 χρόνια οδική βοήθεια. Τόσο απλά!

Νεκτάριος Β. Νώτης
nectarios@notice.gr



> ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ

ΣΤΟΧΟΣ Η ΑΝΤΑΜΟΙΒΗ ΤΩΝ ΜΕΤΟΧΩΝ ΚΑΙ Η ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΞΙΑΣ ΜΕΣΩ DEALS

Με στόχο την ενίσχυση της αξίας για τους μετόχους και τις ουσιαστικές κινήσεις για ανάπτυξη κινείται η Εθνική Τράπεζα, όπως δήλωσε ο Παύλος Μυλωνάς κατά τη διάρκεια της τακτικής Γενικής Συνέλευσης. Ο ίδιος μίλησε για κινήσεις εξαγορών και συνεργασιών, οι οποίες όμως "θα παράξουν αξία" εντός του 2026. Ο κ. Μυλωνάς ανέφερε ότι "η συνολική διανομή προς τους μετόχους θα φτάσει το €1 δισ., ρεκόρ για την ΕΤΕ και για οποιαδήποτε ελληνική τράπεζα". Παράλληλα πρόσθεσε ότι "οι επιδόσεις του 2025 μας επιτρέπουν να μεγαλώσουμε την τράπεζα, ανάλογα με τις ευκαιρίες που παρουσιάζονται και πάντα προς το όφελος των μετόχων μας".

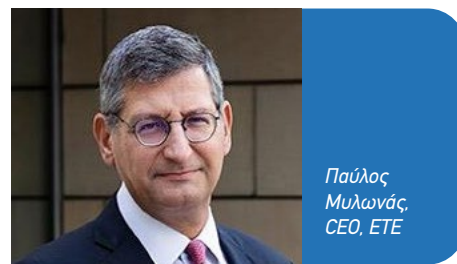
Η ΕΙΚΟΝΑ ΤΟΥ 2025

Μιλώντας για τα αποτελέσματα του 2025, ο κ. Μυλωνάς έκανε λόγο για "εξαιρετική πορεία" της Εθνικής Τράπεζας, επισημαίνοντας πως αυτά τα αποτελέσματα εξελίχθηκαν σε ένα

περιβάλλον που υπήρξαν μεγάλες πιέσεις στα επιτόκια αναφοράς (μετά από τις μειώσεις των επιτοκίων της Ευρωπαϊκής Κεντρικής Τράπεζας). Σημείωσε επιπλέον πως το λειτουργικό κόστος αυξήθηκε κατά 7% λόγω υψηλών επενδύσεων στην τεχνολογία και στο ανθρώπινο δυναμικό για διακράτηση του ταλέντου. Για τον δείκτη μη εξυπηρετούμενων ανοιγμάτων, τόνισε, πως υποχώρησε στο 2,4%.

ΟΙ ΔΕΙΚΤΕΣ

"Όλα τα παραπάνω οδήγησαν το 2025 τα κέρδη μετά από φόρους της Εθνικής Τράπεζας σε €1,3 δισ. (από €1,4 δισ. το 2024), τον δείκτη απόδοσης ενσώματων ιδίων κεφαλαίων (ROTE) στο 15,5%, ποσοστό που ανέρχεται στο 20% λαμβανομένου υπόψη του πλεονάζοντος κεφαλαίου που διαθέτει η τράπεζα. Μάλιστα, η ΕΤΕ ήταν η μόνη τράπεζα που αύξησε τα κεφάλαιά της, αυξάνοντας παράλληλα και το ποσοστό διανομής κερδών στους μετόχους (στο



Παύλος
Μυλωνάς,
CEO, ΕΤΕ

60%). Επίσης ο δείκτης κεφαλαίων CET1 της Εθνικής διαμορφώθηκε στο 18,8%, από τους υψηλότερους στην Ευρώπη" συμπλήρωσε.

ΨΗΦΙΑΚΟΣ ΜΕΤΑΣΧΗΜΑΤΙΣΜΟΣ

Ο κ. Μυλωνάς επισήμανε πως είναι ιδιαίτερα σημαντική η ψηφιακή μετάβαση. Γι' αυτό και πρόκειται να ενταθούν οι επενδύσεις σε Τεχνητή Νοημοσύνη και τεχνολογία. Στόχος είναι η αμεσότερη εξυπηρέτηση επιχειρήσεων και καταναλωτών. Η διαδικασία είναι διαρκής για αυτό και τα τεχνολογικά συστήματα της τράπεζας έχουν μέσο χρόνο ηλικίας τα πέντε έτη.

Νίκος Ταμπακόπουλος
nicolas@notice.gr

> META

ΙΣΧΥΡΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ 33% ΣΤΑ ΕΣΟΔΑ, ΑΛΛΑ ΟΙ ΕΠΕΝΔΥΤΕΣ ΑΝΗΣΥΧΟΥΝ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΙ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ

Κατά 33% αυξήθηκαν τα έσοδα της Meta στο α' τρίμηνο του 2026, καταγράφοντας τον ταχύτερο ρυθμό ανάπτυξης από το 2021. Η αύξηση αυτή αποδίδεται κυρίως στη στρατηγική του CEO, Mark Zuckerberg, για ενίσχυση των επενδύσεων στην Τεχνητή Νοημοσύνη, οι οποίες μέχρι στιγμής δεν έχουν δημιουργήσει νέες πηγές εσόδων, αλλά έχουν ενισχύσει τη βασική διαφημιστική δραστηριότητα της εταιρείας. Τα καθαρά ήταν ενισχυμένα από φορολογικό όφελος \$8,03 δισ., ωστόσο χωρίς αυτό, τα κέρδη ανά μετοχή θα ήταν αισθητά χαμηλότερα.

DATA α' τρίμηνο 2026

Έσοδα: \$56,31 δισ. (+33%)

Καθαρά κέρδη: \$26,77 δισ. (+61%)

Ενεργόι ημερήσιοι χρήστες: 3,56 δις. (+4%)

ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ

Για το επόμενο τρίμηνο, η Meta προβλέπει έσοδα μεταξύ \$58-\$61 δισ., περίπου σύμφωνες με τις προσδοκίες της αγοράς.



Mark
Zuckerberg,
CEO, Meta

Ο Zuckerberg συνεχίζει την επιθετική στρατηγική στον τομέα της AI, μετά την επένδυση \$14,3 δισ. στην Scale AI και την ενίσχυση της ομάδας μέσω της πρόσληψης του CEO, Alexandr Wang. Η Meta παρουσίασε επίσης το πρώτο της foundation model, το Muse Spark, στο πλαίσιο των Meta Superintelligence Labs. Τα κεφαλαιουχικά έσοδα ανήλθαν σε \$19,84 δισ., σημαντικά χαμηλότερα από τις προβλέψεις των αναλυτών, ωστόσο η Meta αύξησε το ετήσιο guidance για τα CapEx στο εύρος \$125-\$145 δισ., επικαλούμενη αυξημένο κόστος εξοπλισμού και ανάγκες για μελλοντική χωρητικότητα στα data centers.

ΟΙ ΠΡΟΚΛΗΣΕΙΣ

Η εταιρεία ανέφερε ότι η στρατηγική επενδύσεων στην AI οδηγεί σε αυξημένες ανάγκες υποδομών, ενώ παράλληλα συνεχίζει την προσπάθεια μείωσης του κόστους μέσω περικοπών προσωπικού. Έχει ήδη ανακοινώσει μείωση περίπου 10% του εργατικού δυναμικού, μαζί με πάγωμα χιλιάδων θέσεων, στο πλαίσιο ευρύτερης αναδιάρθρωσης. Παράλληλα, η Meta αντιμετωπίζει νομικές προκλήσεις σχετικά με την ασφάλεια των νέων, οι οποίες ενδέχεται να οδηγήσουν σε σημαντικές οικονομικές επιπτώσεις. Η εταιρεία έχασε δύο σχετικές δίκες τον Μάρτιο. Συνολικά, η Meta εμφανίζει αύξηση εσόδων και κερδών, αλλά η αγορά αντέδρασε αρνητικά λόγω ανησυχιών για τη δυναμική χρηστών, την ασφάλεια γύρω από την εμπορική αξιοποίηση της AI και τις αυξημένες μελλοντικές κεφαλαιουχικές δαπάνες.

> ΕΥΔΑΠ

ΣΤΗΡΙΞΗ ΣΤΑ ΜΕΓΕΘΗ ΑΠΟ ΤΟ ΝΕΟ ΡΥΘΜΙΣΤΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ - ΠΟΥ ΟΦΕΙΛΟΝΤΑΙ ΟΙ ΖΗΜΙΕΣ ΤΟΥ 2025

Σε φάση οικονομικής σταθερότητας, περνάει η ΕΥΔΑΠ μετά το νέο ρυθμιστικό πλαίσιο, όπως τόνισε στην ενημέρωση των αναλυτών για τα μεγέθη του 2025, ο CEO, Χάρης Σαχίνης.

Και αυτό γιατί εισάγεται για πρώτη φορά έως το 2029 σαφής μηχανισμός προσδιορισμού εσόδων, αυξάνοντας την προσβλεψιμότητα των εσόδων και των σταθερών αποδόσεων για την εταιρεία.

Με αυτόν τον τρόπο, όπως υπογράμμισε ο κ. Σαχίνης, θα ενισχυθεί η κερδοφορία, τα έσοδα και θα υλοποιηθεί ο μεγάλος επενδυτικός σχεδιασμός της εταιρείας.

ΟΙ ΤΡΕΙΣ ΛΟΓΟΙ ΤΩΝ ΖΗΜΙΩΝ

Ο κ. Σαχίνης ρωτήθηκε και για τις ζημιές ύψους €21,3 εκατ. που κατέγραψε η ΕΥΔΑΠ πέρυσι. Όπως είπε, αυτές οφείλονται σε τρεις βασικούς παράγοντες:

- Πρώτον, στην καθυστέρηση αναγνώρισης των ρυθμιστικών εσόδων
- Δεύτερον, στη μη αποτύπωση λογιστικά των αυξήσεων στα τιμολόγια
- Τρίτον, σε έκτακτη φορολογική επιβάρυνση €15 εκατ. που αφορά προηγούμενες χρήσεις

ΟΙ ΑΛΛΑΓΕΣ ΣΤΟ ΚΑΝΟΝΙΣΤΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ

Ριζικά διαφοροποιημένα είναι τα προσαρμοσμένα αποτελέσματα, τα οποία αντικατοπτρίζουν την αφαίρεση της έκτακτης φορολογικής επιβάρυνσης, ρυθμιστικά έσοδα της τάξης των €31,9 εκατ. και την υποκείμενη λειτουργική δυναμική. Ο κύκλος εργασιών προσεγγίζει τα €407 εκατ., τα EBITDA τα €79 εκατ., ενώ τα καθαρά κέρδη ξεπερνούν τα €36 εκατ.



Χάρης Σαχίνης, CEO, ΕΥΔΑΠ

ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ (Δημοσιευμένα)	
Κύκλος Εργασιών	€364,7 εκατ. ↓ -2,4% YoY
EBITDA	€32,1 εκατ. ↓ -44% YoY
Καθαρά Αποτελέσματα	-€21,3 εκατ. Ζημιές

ΠΡΟΣΑΡΜΟΣΜΕΝΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ	
Κύκλος Εργασιών	€406,6 εκατ. ↑ +8,8% YoY
EBITDA	€78,6 εκατ. ↑ +38% YoY
Καθαρά Αποτελέσματα	€36,1 εκατ. ↑ +147% YoY



ΤΙ ΦΕΡΝΕΙ ΤΟ ΝΕΟ ΡΥΘΜΙΣΤΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ

Η εφαρμογή του νέου πλαισίου για την πρώτη ρυθμιστική περίοδο 2025-2029:

- διασφαλίζει την ανάκτηση λειτουργικού κόστους, αποσβέσεων και απόδοσης κεφαλαίων (WACC 6,24%)
- δημιουργεί σαφή ορατότητα εσόδων και οδηγεί σε σταδιακή ενίσχυση των ταμειακών ροών μέσω των νέων τιμολογίων στις επόμενες περιόδους
- το εγκεκριμένο χρηματοοικονομικό κόστος αυξάνεται σταδιακά έως το 2029 και θα ανακτηθεί μέσω των τιμολογίων κατά την περίοδο 2026-2029, ενώ κατά μέσο όρο το έσοδο της ΕΥΔΑΠ θα είναι αυξημένο κατά €78,3 εκατ. ετησίως

ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ

Το 2025 η απορρόφηση του επενδυτικού προγράμματος έργων ανήλθε σε €77,5 εκατ., αυξημένη κατά 27,6% σε σύγκριση με την απορρόφηση 2024. Το 56% των απορ-

ροφήσεων του 2025 καταβλήθηκε από την ΕΕ. Αναλυτικότερα, οι απορροφήσεις για το 2025 αφορούν σε:

- μεγάλα έργα στην Ανατολική Αττική: €39,2 εκατ.
- έργα ύδρευσης: €25,5 εκατ.
- έργα αποχέτευσης: €10,5 εκατ.
- έργα κτιριακά, ψηφιακής διακυβέρνησης και μετασχηματισμού: €2,2 εκατ.

Το επενδυτικό πλάνο των έργων της εταιρείας για το 2026-2035, συνολικού ύψους €2,5 δισ., περιλαμβάνει:

- μεγάλα έργα στην Ανατολική Αττική: €965 εκατ.
- έργα του δικτύου ύδρευσης: €803 εκατ.
- έργα αποχέτευσης: €583 εκατ.
- έργα κτιριακά, ψηφιακής διακυβέρνησης και μετασχηματισμού, στρατηγικής: €145 εκατ.

Νίκος Ταμπακόπουλος
nicolas@notice.gr

> ΑΦΟΙ ΚΟΡΔΕΛΛΟΥ

ΑΙΣΙΟΔΟΞΙΑ ΓΙΑ ΤΟ 2026, ΕΡΩΤΗΜΑΤΙΚΟ Η ΔΙΑΡΚΕΙΑ ΤΟΥ ΠΟΛΕΜΟΥ ΣΤΗ Μ. ΑΝΑΤΟΛΗ

Θετικές κρίνει τις προοπτικές της Αφοί Κορδέλλου και του χαλυβουργικού κλάδου για το 2026 η διοίκηση της εισηγμένης, με μόνη επιφύλαξη την εξέλιξη του πολέμου στην Μέση Ανατολή, ο οποίος αν δεν τερματιστεί σύντομα θα έχει σοβαρές και ιδιαίτερα δυσμενείς επιπτώσεις στην παγκόσμια οικονομία.

Από τις αρχές του 2026 έχει ξεκινήσει η άνοδος των τιμών του χάλυβα, καθώς Ευρωπαϊκή Ένωση εντείνει τα μέτρα περιορισμού των εισαγωγών από Τρίτες Χώρες. Οι ποσοστώσεις των χαλυβουργικών προϊόντων που εισάγονται στην ΕΕ από Τρίτες Χώρες γίνονται αυστηρότερες, ενώ παράλληλα εφαρμόζεται ο Μηχανισμός Συνοριακής Προσαρμογής Άνθρακα (C.B.A.M.), ο οποίος επιβαρύνει με περιβαλλοντικά τέλη τα χαλυβουργικά προϊόντα που εισάγονται από Τρίτες Χώρες. Η άνοδος των τιμών αναμένεται να αυξήσει τον κύκλο εργασιών και να βελτιώσει το μικτό περιθώριο ενισχύοντας την κερδοφορία.

**ΙΚΑΝΟΠΟΙΗΣΗ
ΓΙΑ ΤΟ Α' ΤΡΙΜΗΝΟ**

Οι καλές επιδόσεις της εταιρείας κατά το 2025 συνεχίστηκαν και στο α' τρίμηνο του 2026 καθώς η ζήτηση στην ελληνική αγορά κρίνεται ικανοποιητική. Είναι όμως πολύ πιθανό να υπάρξει μείωση στη ζήτηση, λόγω των συνθηκών αβεβαιότητας που έχει προκαλέ-



σει ο πόλεμος στην Μέση Ανατολή. Η αβεβαιότητα, σε συνδυασμό με το υψηλό κόστος της ενέργειας αλλά και τα υψηλά κόστη μεταφοράς λειτουργούν ανασταλτικά στην ροή επενδύσεων.

Η διοίκηση εξακολουθεί να εστιάζει στην αποδοτικότητα των πωλήσεων και την στήριξη της Λειτουργικής Κερδοφορίας (EBITDA). Παράλληλα η εταιρεία στοχεύει σε μεγαλύτερη συμμετοχή της στα σημαντικά δημόσια και ιδιωτικά έργα πετυχαίνοντας υψηλότερο μερίδιο αγοράς, εκμεταλλευόμενη τις στρατηγικές της συνεργασίες.

ΕΠΕΣΤΡΕΨΕ ΣΤΗΝ ΚΕΡΔΟΦΟΡΙΑ

Αναφορικά με τη χρήση του 2025, παρά την πτώση της μέσης τιμής του χάλυβα, ο κύκλος εργασιών της Αφοί Κορδέλλου αυξήθηκε κατά 6% σε σχέση με την προηγούμενη χρήση και άγγιξε τα €47 εκατ. Παράλληλα, η ανοδική τάση που παρουσίασαν οι τιμές πώλησης στο τέλος της περασμένης χρονιάς αντιστάθμισε την πτώση της μέσης τιμής του έτους βελτιώνοντας το μικτό περιθώριο. Ειδικότερα, το μικτό περιθώριο ενισχύθηκε σε 11,2% από 9,6% το 2024. Τέλος, στην τελική γραμμή του ισολογισμού η εταιρεία επέστρεψε σε κέρδη από ζημιές το 2024.

DATA (σε €χιλ.)**Κύκλος εργασιών**

2025: 46.997

2024: 44.280

EBITDA

2025: 2.028

2024: 1.041

Καθαρό αποτέλεσμα μετά από φόρους

2025: 87,4

2024: (814)

Μάκης Αποστόλου

makis@notice.gr**SÒ POSH!**

the trendletter

ΕΠΕΙΔΗ...

BUSINESS IS BUSINESS, PLEASURE IS PLEASURE!

Κάθε Σάββατο στις 9.30

ΤΟ ΕΒΔΟΜΑΔΙΑΙΟ NEWSLETTER

FINE ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ ΕΔΩ

> VOLKSWAGEN

ΠΡΟΕΙΔΟΠΟΙΕΙ ΓΙΑ ΝΕΕΣ ΠΕΡΙΚΟΠΕΣ ΜΕΤΑ ΤΑ ΑΠΟΓΟΗΤΕΥΤΙΚΑ ΚΕΡΔΗ ΤΡΙΜΗΝΟΥ

Για νέα μέτρα μείωσης κόστους προειδοποίησε η Volkswagen, μετά την ανακοίνωση αποτελεσμάτων α' τριμήνου που υπολείπονται των προσδοκιών. Η εταιρεία απέδωσε την πίεση αυτή κυρίως στους αυξημένους δασμούς στις ΗΠΑ και στον εντεινόμενο ανταγωνισμό από κινεζικές αυτοκινητοβιομηχανίες.

DATA Α' τρίμηνο 2026 (σε €δισ.)

Πωλήσεις: 75,66 δισ. (-2,5%)
Λειτουργικά κέρδη: 2,5 δισ. (-14,3%)

Ο CEO της εταιρείας, Oliver Blume, ανέφερε ότι το περιβάλλον παραμένει ιδιαίτερα απαιτητικό, λόγω γεωπολιτικών εντάσεων, εμπορικών περιορισμών, αυστηρότερων κανονισμών και αυξανόμενου ανταγωνισμού. Παρά τις δυσκολίες αυτές, τόνισε ότι η εταιρεία έχει καταγράψει πρόοδο.

ΟΙ ΠΡΟΚΛΗΣΕΙΣ ΠΟΥ ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΖΕΙ

Τα αποτελέσματα αυτά αντικατοπτρίζουν τις ευρύτερες προκλήσεις που αντιμετωπίζει ο ευρωπαϊκός κλάδος αυτοκινητοβιομηχανίας, όπως το υψηλό κόστος παραγωγής, οι καθυστερήσεις στην υιοθέτηση ηλεκτρι-

κών οχημάτων και οι αυξημένες ρυθμιστικές απαιτήσεις.

Παράλληλα, η συνεχιζόμενη κρίση στην Μέση Ανατολή ενδέχεται να επηρεάσει τη ζήτηση για πολυτελή οχήματα. Ο Blume είχε ήδη προειδοποιήσει ότι ενδεχόμενη κλιμάκωση της σύγκρουσης στο Ιράν θα μπορούσε να πλήξει τις πωλήσεις των Porsche και Audi.

ΠΕΡΙΚΟΠΕΣ ΘΕΣΕΩΝ ΕΡΓΑΣΙΑΣ

Σε αυτό το πλαίσιο, η Volkswagen προχωρά σε εκτεταμένες περικοπές θέσεων εργασίας και εφαρμόζει μια επιθετική στρατηγική προϋόντων, με στόχο τη βελτίωση της κερδοφορίας. Εκτιμάται ότι περίπου 50.000 θέσεις εργασίας στην Γερμανία θα καταργηθούν έως το τέλος της δεκαετίας.

Ωστόσο, σύμφωνα με τον Οικονομικό Διευθυντή, Arno Antlitz, τα ήδη προγραμματισμένα μέτρα δεν επαρκούν. Όπως δήλωσε, απαιτείται ένας βαθύτερος μετασχηματισμός του επιχειρηματικού μοντέλου, με έμφαση:

- στη βελτίωση της δομής κόστους
- στη μείωση των γενικών εξόδων
- στην αύξηση της αποδοτικότητας των εργοστασίων
- στην επιτάχυνση της τεχνολογικής ανάπτυξης



Oliver Blume, CEO, Volkswagen

ΣΤΟ ΕΠΙΚΕΝΤΡΟ Η ΜΕΙΩΣΗ ΤΗΣ ΠΟΛΥΠΛΟΚΟΤΗΤΑΣ

Κεντρικό στοιχείο αυτής της προσπάθειας είναι η μείωση της πολυπλοκότητας, τόσο στο χαρτοφυλάκιο προϊόντων όσο και στις εταιρικές δομές και τις διαδικασίες λήψης αποφάσεων. Οι αναλυτές της Citi εκτιμούν ότι η ανάγκη για περαιτέρω περικοπές δεν αποτελεί έκπληξη, αν και ενδέχεται να οδηγήσει σε πρόσθετες έκτακτες δαπάνες και να αναδείξει τις πιέσεις στα βασικά κέρδη της εταιρείας στην Ευρώπη.

Παράλληλα, υπογραμμίζουν ότι η Volkswagen λαμβάνει δύσκολες αλλά αναγκαίες αποφάσεις, προκειμένου να διατηρήσει την κερδοφορία και τη βιωσιμότητά της σε ένα απαιτητικό περιβάλλον.

Για τη φετινή χρονιά, η εταιρεία εκτιμά ότι το λειτουργικό περιθώριο κέρδους επί των πωλήσεων θα διαμορφωθεί μεταξύ 4% και 5,5% από 2,8% το 2025.

> AKTOR

ΟΛΟΚΛΗΡΩΣΕ ΤΗΝ ΕΞΑΓΟΡΑ ΤΟΥ 50,1% ΤΗΣ ΕΝΤΕΛΕΧΕΙΑ ΕΝΑΝΤΙ €30 ΕΚΑΤ.

Η Aktor, μέσω θυγατρικής της, ολοκλήρωσε την εξαγορά του 50,1% των μετοχών της Εντελέχεια. Οι πωλητές μέτοχοι διατηρούν ποσοστό 49% στο μετοχικό κεφάλαιο της τελευταίας. Η Εντελέχεια δραστηριοποιείται στον τομέα κατασκευής και συντήρησης δικτύων γραμμών μεταφοράς ηλεκτρικής ενέργειας μεγάλων αποστάσεων, γραμμών επικοινωνιών και δικτύων οπτικών ινών και συγκαταλέγεται στις πλέον εξειδικευμένες εταιρείες του κλάδου στην Ελλάδα.

DATA ΧΡΗΣΗΣ 2025 (σε €εκατ.)

Κύκλος εργασιών: ≈ 110
EBITDA: ≈ 34

ΤΟ ΤΙΜΗΜΑ ΤΗΣ ΕΞΑΓΟΡΑΣ

Το τίμημα της εξαγοράς ανέρχεται σε €30,06 εκατ. και θα καταβληθεί τμηματικά, σύμφωνα με τη σχετική συμφωνία. Από το συνολικό ποσό, €10 εκατ. προέρχονται από τα αντληθέντα κεφάλαια της αύξησης μετοχικού κεφαλαίου της εταιρείας, ενώ το υπόλοιπο θα καλυφθεί από ίδια κεφάλαια.

Με βάση τις τελευταίες οικονομικές καταστάσεις και το επιχειρηματικό σχέδιο της εταιρείας για τα επόμενα χρόνια, εκτιμάται ότι η εξαγορά θα αποδώσει στον όμιλο μέσω ετήσιο EBITDA περίπου €30 εκατ.

Η συναλλαγή εντάσσεται στον στρατηγικό σχεδιασμό που είχε παρουσιαστεί τον Οκτώβριο



του 2024 για την ανάπτυξη του κλάδου Κατασκευών και την ενίσχυση της δυνατότητας του ομίλου να διεκδικήσει και να υλοποιήσει έργα που σχετίζονται με την εγκατάσταση εναέριων και υπόγειων γραμμών μεταφοράς ηλεκτρικής ενέργειας και δικτύων διανομής, καθώς και εναέριων δικτύων οπτικών ινών.

> **ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ ΕΞΑΡΧΟΥ (ΑΚΤΟΡ)**

ΤΟ ΑΛΜΑ ΣΤΗΝ ΚΕΡΔΟΦΟΡΙΑ ΚΑΙ ΟΙ ΕΠΤΑ ΠΥΛΩΝΕΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ

Αναθεώρησε τις προβλέψεις του ο όμιλος Aktor σε συνέχεια των θετικών μεγεθών που ανακοίνωσε, όπως ανέφερε ο CEO, Αλέξανδρος Εξάρχου. Ειδικότερα, ο πήχης μπαίνει για έσοδα ύψους €4,5–€5,5 δισ. έως το 2030. Οι νέοι στόχοι προβλέπουν παράλληλα EBITDA περίπου €600 εκατ. και καθαρά κέρδη στην περιοχή των €190–€220 εκατ., σηματοδοτώντας σημαντική αναβάθμιση σε σχέ-

ση με τον προηγούμενο σχεδιασμό, με αιχμή δύο νέους πυλώνες: το LNG και τα μέταλλα. Κατά τη διάρκεια της ενημέρωσης αναλυτών, ο Α. Εξάρχου περιέγραψε το 2025 ως "εξαιρετικά παραγωγική χρονιά", παρά τις προκλήσεις, σημειώνοντας ότι ο όμιλος πέτυχε τους στόχους που είχε θέσει μέσα από ένα εκτεταμένο πρόγραμμα μετασχηματισμού. Στον τομέα των παραχωρήσεων και ΣΔΙΤ, ο όμιλος

ανεβάζει σημαντικά τον πήχη, προβλέποντας EBITDA ύψους €89 εκατ. έως το 2030, υπερδιπλάσιο σε σχέση με τις αρχικές εκτιμήσεις του 2024. Καθοριστικός στην αναθεώρηση είναι ο ρόλος του LNG, με τον όμιλο να έχει ήδη εξασφαλίσει ποσότητες της τάξης του 1 bcm ετησίως από το 2030 και μετά, δημιουργώντας ένα pipeline εσόδων που εκτιμάται ότι μπορεί να φτάσει τα €9 δισ. σε βάθος 20ετίας



ΟΙ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΕΣ ΚΛΕΙΔΙΑ

Κομβικό άξονα της στρατηγικής του ομίλου αποτελεί ο νέος μετασχηματισμός του σε ένα πολυμορφικό σχήμα, με επτά βασικές δραστηριότητες:

- κατασκευές
- παραχωρήσεις
- ενέργεια
- ΑΠΕ
- facility management
- real estate
- LNG

Το νέο λειτουργικό μοντέλο δίνει προτεραιότητα στην ταχύτερη λήψη αποφάσεων, στη βελτιστοποίηση της αποδοτικότητας και στην πιο συνεκτική διαχείριση των επιμέρους δραστηριοτήτων.

ΜΕΤΑΣΧΗΜΑΤΙΣΜΟΣ

Όπως ανέδειξε ο Αλέξανδρος Εξάρχου, η αναδιάρθρωση αυτή εφαρμόστηκε για πρώτη φορά σε πλήρη ανάπτυξη το 2025, σημα-



Αλέξανδρος Εξάρχου, CEO, Aktor

τοδοτώντας τη μετάβαση σε μια δομή με διακριτούς επιχειρησιακούς πυλώνες. Πέρα από τους παραδοσιακούς τομείς – όπως κατασκευές, παραχωρήσεις και ΑΠΕ – ο όμιλος ενισχύει το αποτύπωμά του με νέες δραστηριότητες, μεταξύ των οποίων το LNG και ο κλάδος των μετάλλων, διευρύνοντας το εύρος της παρουσίας του.

Παρά την παράδοση αρκετών έργων, χάρη στην εξασφάλιση νέων σημαντικών συμβάσεων (συνολικά, κατά τη διάρκεια του 2025 υπεγράφησαν νέες συμβάσεις έργων ύψους

σχεδόν €1 δισ.), το ανεκτέλεστο αυξήθηκε στα €4,7 δισ. - από €4,6 δισ. πέρυσι.

ΑΠΕ

Στον τομέα των Ανανεώσιμων Πηγών Ενέργειας, ο όμιλος συνεχίζει την ανάπτυξη με επίκεντρο την ελληνική αγορά. Το χαρτοφυλάκιο αναμένεται να φτάσει τα 665 MW έως το τέλος του 2026, συμπεριλαμβανομένων νέων έργων φωτοβολταϊκών, αιολικών και αποθήκευσης ενέργειας. Παράλληλα, έχει ήδη καλυφθεί περίπου το 50% των στόχων που είχαν τεθεί για το 2029, ενώ ο συνολικός σχεδιασμός προβλέπει σημαντική αύξηση ισχύος έως το τέλος της δεκαετίας. Η διοίκηση ανέδειξε επίσης τη σημασία των επενδύσεων σε μπαταρίες, σημειώνοντας ότι αναμένονται και θεσμικές παρεμβάσεις που θα ενισχύσουν τον συγκεκριμένο τομέα.

Νίκος Ταμπακόπουλος
nicolas@notice.gr

> MICROSOFT

**ΚΑΘΑΡΑ ΤΡΙΜΗΝΙΑΙΑ ΚΕΡΔΗ \$32 ΔΙΣ.
ΜΕ ΡΑΓΔΑΙΑ ΕΠΕΚΤΑΣΗ ΤΟΥ COPILOT
- ΠΡΟΒΛΕΨΗ ΓΙΑ ΕΤΗΣΙΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ
\$190 ΔΙΣ.**

Διψήφια ανάπτυξη μεγεθών στο γ' τρίμηνο του οικονομικού έτους 2025/2026 ανακοίνωσε η Microsoft, με τη διοίκηση να προβλέπει ότι οι κεφαλαιουχικές δαπάνες της για το έτος θα φτάσουν τα \$190 δις., λόγω της έντονης αύξησης στο κόστος μνήμης που σχετίζεται με την ανάπτυξη υποδομών Τεχνητής Νοημοσύνης.

DATA Γ' τρίμηνο 2025/2026 (σε \$δις.)

Έσοδα: 82,89 (+18%)

Καθαρά κέρδη: 31,78 (+23%)

Κεφαλαιουχικές δαπάνες: 31,9 (+49%)

ΠΟΙΕΣ ΕΙΝΑΙ ΟΙ ΕΚΤΙΜΗΣΕΙΣ

Στις προβλέψεις, η οικονομική διευθύντρια Amy Hood εκτίμησε έσοδα για το επόμενο τρίμηνο μεταξύ \$86,7-\$87,8 δις., ελαφρώς χαμηλότερα από τις μέσες εκτιμήσεις της αγοράς. Παράλληλα, αναμένεται επιβράδυνση στο λειτουργικό περιθώριο κέρδους, το οποίο προβλέπεται να υποχωρήσει στο 44% από 46,3%. Το μικτό περιθώριο κέρδους υποχώρησε στο 67,6%, το χαμηλότερο επίπεδο από το 2022, λόγω αυξημένων αποσβέσεων για την επέκταση των data centers.

ΚΕΦΑΛΑΙΟΥΧΙΚΕΣ ΔΑΠΑΝΕΣ

Η εταιρεία προβλέπει ότι οι συνολικές CapEx δαπάνες θα φτάσουν τα \$190 δις., σημειώνοντας αύξηση 61% σε σχέση με το προηγούμενο έτος. Η Amy Hood ανέφερε ότι περίπου \$25 δις. από αυτή την αύξηση οφείλονται στο αυξημένο κόστος εξαρτημάτων, κυρίως μνήμης, σε ένα περιβάλλον παγκόσμιας έλλειψης που συνδέεται με τη ζήτηση για AI.

DATA Πωλήσεις επιμέρους τομέων (σε \$δις.)

Intelligent Cloud: 34,68 (+30%)

Productivity and Business Processes:
35,01 (+17%)

More Personal Computing: 13,19 (-1%)

ΤΙ ΓΙΝΕΤΑΙ ΜΕ ΤΟ COPILOT

Η Microsoft έχει πλέον πάνω από 20 εκατ. εμπορικά "Copilot" seats, με τον CEO, Satya



Satya Nadella, Chairman και CEO, Microsoft

Nadella να αναφέρει ότι η χρήση του εργαλείου έχει φτάσει σε επίπεδα αντίστοιχα του Outlook.

Στον τομέα της Τεχνητής Νοημοσύνης, τα ετήσια έσοδα της εταιρείας ανέρχονται πλέον στα \$37 δις., σημειώνοντας αύξηση 123%. Παράλληλα, η Microsoft διαθέτει ανεκτέλεστο υπόλοιπο συμβολαίων (RPO) ύψους \$627 δις.

Η εταιρεία ανακοίνωσε επίσης ότι σχεδιάζει μείωση προσωπικού σε ορίζοντα ετών, έως το 2027, στο πλαίσιο ευρύτερης αναδιοργάνωσης για αύξηση της αποδοτικότητας.

**ΑΛΛΑΓΕΣ ΣΤΗ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ
ΜΕ ΤΗΝ OPEN AI**

Σε στρατηγικό επίπεδο, η Microsoft προχωρά σε αλλαγές στη συνεργασία της με την OpenAI, τερματίζοντας το revenue sharing και επιτρέποντας πλέον σε οποιονδήποτε cloud provider να φιλοξενεί τα μοντέλα της OpenAI, διατηρώντας παράλληλα άδεια χρήσης της τεχνολογίας έως το 2032.

ΠΤΩΣΗ ΓΙΑ ΤΗ ΜΕΤΟΧΗ

Η μετοχή της Microsoft έχει υποχωρήσει κατά 12% μέσα στο 2026, καταγράφοντας τη χειρότερη τριμηνιαία επίδοση από το 2008, λόγω ανησυχιών για το κόστος των επενδύσεων στην AI και τον πιθανό αντίκτυπο στο λογισμικό της. Παρ' όλα αυτά, ο ευρύτερος τεχνολογικός κλάδος παραμένει ισχυρός, με τον Nasdaq να ενισχύεται σημαντικά.

SME
DAILY**Το καθημερινό
newsletter για
τη μικρομεσαία
επιχειρηματικότητα****Γίνε
συνδρομητής
ΔΩΡΕΑΝ
εδώ**

ΚΥΚΛΟΦΟΡΕΙ ΔΩΡΕΑΝ

**ΔΕΥΤΕΡΑ
- ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ**
ΣΤΙΣ **05:45****Με την αξιοπιστία της****NOTICE**

CONTENT & SERVICES

> **ALPHABET**

ΕΚΡΗΚΤΙΚΗ ΑΝΟΔΟΣ 20% ΣΤΑ ΕΣΟΔΑ Α' ΤΡΙΜΗΝΟΥ – ΤΟ ΑΙ ΦΕΡΝΕΙ ΝΕΟ ΚΥΜΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΣΤΟ CLOUD

Υψηλότερα από τις εκτιμήσεις των αναλυτών διαμορφώθηκαν τα έσοδα της Alphabet στο α' τρίμηνο του 2026, αύξηση η οποία αποδίδεται κυρίως στην ισχυρή ανάπτυξη της δραστηριότητας cloud, ενώ η καθαρή της κερδοφορία ενισχύθηκε σε ποσοστό άνω του 80%, στα \$62,57 δισ. Ειδικότερα, τα συνολικά έσοδα του τεχνολογικού κολοσσού άγγιξαν τα \$110 δισ., με τα έσοδα του Google Cloud να ξεπερνούν τα \$20,02 δισ., ενώ οι αναλυτές είχαν βάλει τον πήχη περίξ των \$18 δισ.. Αντίθετα, τα διαφημιστικά έσοδα του YouTube έφτασαν τα \$9,88 δισ, ελαφρώς κάτω από τις προβλέψεις, ενώ το κόστος απόκτησης επισκεψιμότητας (TAC) διαμορφώθηκε στα \$15,22 δισ., κοντά στις εκτιμήσεις.

DATA Α' τρίμηνο 2026 (σε \$δισ.)

Έσοδα: 109,9 (+20%)

Έσοδα Google Cloud: 20,02

Έσοδα (διαφημιστικά) YouTube: 9,88

Έσοδα διαφημιστικά Google: 77,25 (+15,5%)

Κόστος απόκτησης επισκεψιμότητας: \$15,22

Καθαρά κέρδη: \$62,57 (+81%)

Ο CEO της Alphabet, Sundar Pichai, τόνισε ότι οι enterprise λύσεις AI έχουν πλέον εξελιχθεί στον βασικό μοχλό ανάπτυξης του cloud στο τρίμηνο, ενώ ανέφερε ότι οι μνηαίοι ενεργοί χρήστες του Gemini Enterprise αυξήθηκαν κατά 40% σε σχέση με το προηγούμενο τρίμηνο.



Sundar Pichai, CEO, Google

ΤΙ ΓΙΝΕΤΑΙ ΜΕ ΤΙΣ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥΧΙΚΕΣ ΔΑΠΑΝΕΣ

Παράλληλα, η Alphabet αναθεώρησε ανοδικά τις εκτιμήσεις για τις κεφαλαιουχικές δαπάνες του 2026, στο εύρος των \$180- \$190 δισ., από προηγούμενη πρόβλεψη που έκανε λόγο για \$175- \$185 δισ. Η εταιρεία είχε προηγουμένως προχωρήσει και σε εξαγορά εταιρείας data center έναντι \$4,75 δισ. Η CFO της εταιρείας, Anat Ashkenazi σημείωσε επίσης ότι οι κεφαλαιουχικές δαπάνες του 2027 αναμένεται να αυξηθούν σημαντικά σε σχέση με το 2026.

Στο α' τρίμηνο, η Alphabet κατέγραψε CapEx ύψους \$35,7 δισ., που αφορά κυρίως data centers, servers και λοιπές υποδομές, καθώς συνεχίζει να επενδύει έντονα στην τεχνητή νοημοσύνη.

ΤΙ ΓΙΝΕΤΑΙ ΜΕ ΤΗΝ WAYMO

Το YouTube παρουσίασε υστέρηση στις διαφημίσεις, αλλά οι συνδρομητικές υπηρεσίες του συνεχίζουν να αναπτύσσονται ταχύτερα. Αντίστοιχα, το "Other Bets", στο οποίο περιλαμβάνεται η Waymo, κατέγραψε έσοδα \$411 εκατ., μειωμένα σε σχέση με πέρυσι.

Η Waymo ξεπέρασε τις 500.000 πλήρως αυτόνομες διαδρομές την εβδομάδα και προχώρησε σε νέο γύρο χρηματοδότησης ύψους \$16 δισ. με αποτίμηση \$126 δισ. Παράλληλα επεκτείνει τη δραστηριότητά της σε νέες πόλεις στις ΗΠΑ και ενίσχυσε την παρουσία της μέσω νέων εμπορικών συνεργασιών.

Συνολικά, η Alphabet εμφανίζει ισχυρή ανάπτυξη, με βασικό μοχλό το cloud και την Τεχνητή Νοημοσύνη, παρά τις πιέσεις από το κόστος υποδομών και τον αυξανόμενο ανταγωνισμό.



ΤΟ ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΟ
NEWSLETTER
ΓΙΑ ΤΟΝ ΚΛΑΔΟ
ΤΡΟΦΙΜΩΝ & ΠΟΤΩΝ



Γίνε
συνδρομητής
εδώ

και επωφελήσου
από τα πακέτα συνδρομών.

> ETME

ΝΕΕΣ ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ ΜΕ ΤΑ ΝΑΥΠΗΓΕΙΑ ΣΑΛΑΜΙΝΑΣ ΜΕΤΑ ΤΗΝ ΠΛΑΤΦΟΡΜΑ "ΠΑΝΟΠΤΗΣ"

Νέες προοπτικές συνεργασίας εξετάζει η ETME με τα Ναυπηγεία Σαλαμίνας. Ο Διευθύνων Σύμβουλος της εταιρείας, Αντώνης Παππάς, ανέφερε στο BnB Daily, στο πλαίσιο της ονοματοδοσίας της μη επανδρωμένης πλωτής πλατφόρμας θαλάσσιας επιτήρησης USSPS (Unmanned Semi-fixed Sea Platform for Maritime Surveillance), ότι διαμορφώνονται συνθήκες για περαιτέρω διεύρυνση συνεργειών στον ναυπηγικό και αμυντικό τομέα.

Η τελετή ονοματοδοσίας πραγματοποιήθηκε στις εγκαταστάσεις των Ναυπηγείων Σαλαμίνας, σηματοδοτώντας την πρόοδο ενός έργου υψηλής τεχνολογίας με επίκεντρο την πλατφόρμα "Πανόπτης", η επένδυση για το οποίο ανέρχεται στα €22 εκατ. και η διάρκεια ολοκλήρωσης ήταν οκτώ μήνες.

ΤΟ ΣΥΣΤΗΜΑ

Το σύστημα ενσωματώνει κατοχυρωμένη τεχνολογία της ETME στην περιοχική, δικτυοκεντρική θαλάσσια επιτήρηση και ει-

σάγει μια νέα κατηγορία μη επανδρωμένων ναυτικών πλατφορμών (USSPS), συνδυάζοντας τεχνολογίες από υπερράκτιες ενεργειακές εφαρμογές, μη επανδρωμένα μέσα και Τεχνητή Νοημοσύνη. Η ανάπτυξη της πλατφόρμας εντάσσεται στο ευρωπαϊκό πρόγραμμα EDIDP, υπό την εποπτεία της ΓΔΑ-ΕΕ, με τη συμμετοχή διεθνών βιομηχανικών και ερευνητικών εταιριών, γεγονός που ενισχύει τη διακρατική διάσταση του έργου και τη μεταφορά τεχνολογίας.

Η ΠΛΑΤΦΟΡΜΑ

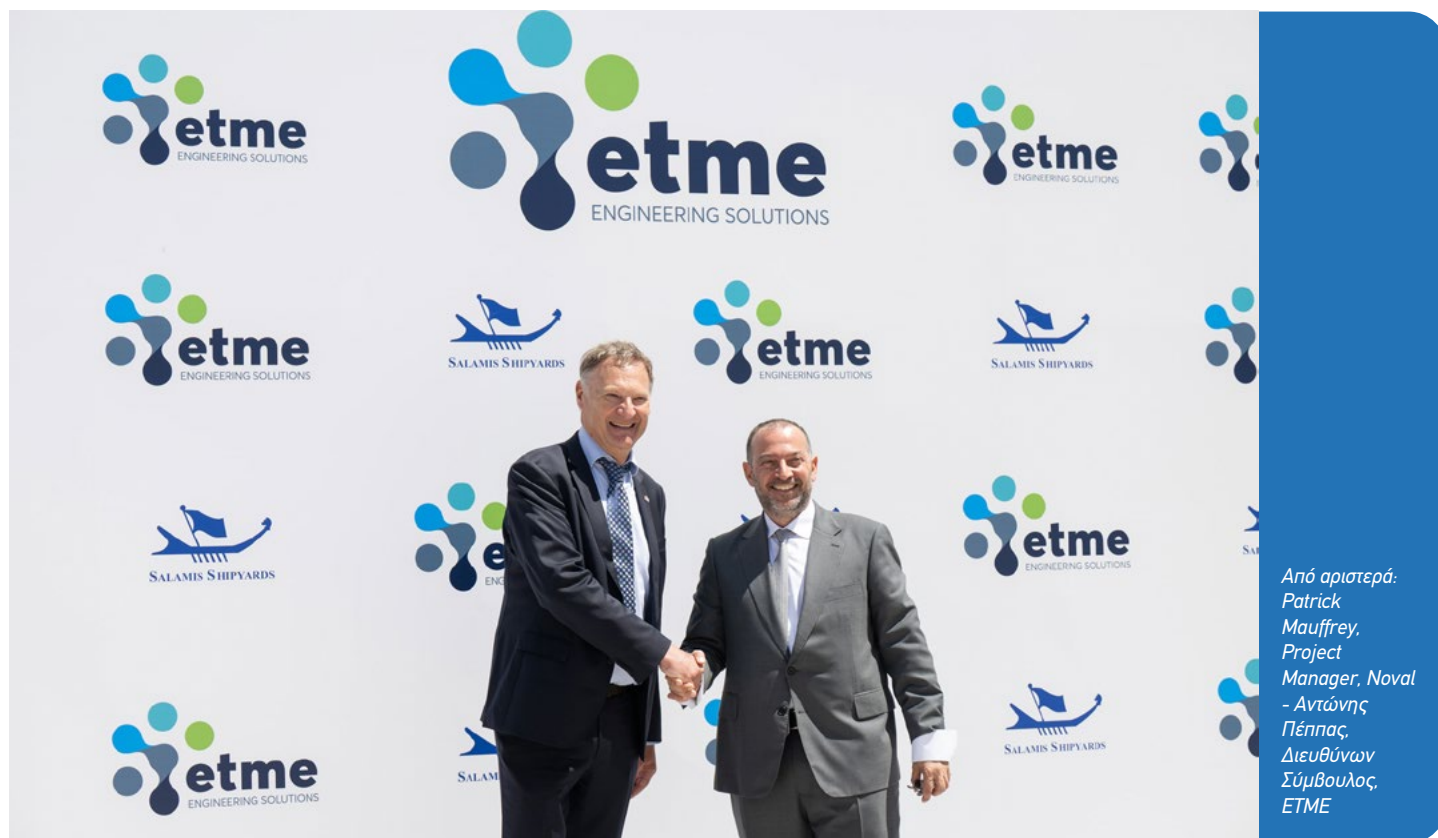
Σε επιχειρησιακό επίπεδο, η πλατφόρμα διαθέτει ολοκληρωμένα συστήματα επιτήρησης (ραντάρ, σόναρ, κάμερες) και δυνατότητα κάλυψης έως 50 χλμ. ανά μονάδα, επεκτάσιμη έως 200 χλμ. μέσω δικτύωσης αισθητήρων. Έχει σχεδιαστεί για λειτουργία σε απαιτητικές συνθήκες και υποστηρίζεται από σύγχρονη ηλεκτρολογική και υπολογιστική υποδομή. Το πρόγραμμα παρουσιάζει προοπτικές εξαγωγικής ανάπτυξης, με πιθανή επέκτασή

στην Κύπρο, καθώς και ευρύτερο διεθνές ενδιαφέρον. Το εκτιμώμενο κόστος ανά μονάδα ανέρχεται σε περίπου €22 εκατ., ενώ η κατασκευή του πρώτου πρωτοτύπου ολοκληρώθηκε σε οκτώ μήνες, επιβεβαιώνοντας τον πιλοτικό χαρακτήρα και την τεχνολογική πολυπλοκότητα του έργου.

Παράλληλα, σχεδιάζεται η επόμενη φάση ανάπτυξης (USPS2), αξιοποιώντας την αποκτηθείσα τεχνολογία, ενώ η συμμετοχή ελληνικών ναυπηγικών και τεχνικών εταιριών στη συντήρηση και παραγωγή ενισχύει την εγχώρια βιομηχανική βάση.

Συνολικά, όπως ανέφερε ο κ. Πέππας μέσα από αυτό το έργο αναδεικνύεται η δυνατότητα της Ελλάδας να αναπτύξει και να υποστηρίξει καινοτόμα αμυντικά συστήματα, ενισχύοντας τη στρατηγική αυτονομία και δημιουργώντας νέες ευκαιρίες συνεργασίας στον ναυπηγικό κλάδο.

Στέλλα Αυγουστάκη
stella@notice.gr



Από αριστερά:
Patrick
Mauffrey,
Project
Manager, Noval
- Αντώνης
Πέππας,
Διευθύνων
Σύμβουλος,
ETME

> PALOWISE

ΣΤΟΧΕΥΕΙ ΣΕ ΤΖΙΡΟ €30 ΕΚΑΤ. ΣΕ ΟΡΙΖΟΝΤΑ ΠΕΝΤΑΕΤΙΑΣ
- ΜΕΤΑ ΤΗΝ ΙΝΔΙΑ ΜΠΑΙΝΕΙ ΚΑΙ ΣΤΗΝ ΑΦΡΙΚΗ

Την ενίσχυση της διεθνούς της παρουσίας και την κλιμάκωση των οικονομικών της μεγεθών έχει θέσει ως βασικό στοιχείο ανάπτυξης η Palowise, σύμφωνα με όσα δήλωσε στο BnB Daily, ο Παναγιώτης Τσαντίλας, ιδρυτής και CEO της εταιρείας.

Όπως ανέφερε ο ίδιος, για το 2025 η Palowise εκτιμά ότι ο κύκλος εργασιών θα διαμορφωθεί περίπου στις €650 χιλ., ενώ για το 2026 έχει τεθεί ο στόχος της αύξησης 40%.

Σε ορίζοντα πενταετίας, όπως σημείωσε ο κ. Τσαντίλας, η εταιρεία θέτει ως στρατηγικό στόχο την επίτευξη τζίρου €30 εκατ., με βάση και το business plan που έχει καταρτίσει με την Deloitte, μέσω συνδυασμού διεθνούς επέκτασης και ανάπτυξης νέων προϊόντων βασισμένων στην AI.

Παράλληλα, όπως ανέφερε, εξετάζεται η δυνατότητα άντλησης κεφαλαίων από διεθνή επενδυτικά σχήματα, κυρίως VCs και family offices, με στόχο μειοψηφική συμμετοχή για τη χρηματοδότηση της ανάπτυξης.

Η ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΔΙΕΘΝΟΠΟΙΗΣΗΣ

Η διεθνής στρατηγική της Palowise βασίζεται σε πολυεπίπεδη γεωγραφική επέκταση, με έμφαση σε αγορές υψηλής ανάπτυξης στο ψηφιακό οικοσύστημα, όπως επεσήμανε ο κ. Τσαντίλας.

Η εταιρεία έχει ήδη παρουσία σε Ελλάδα, Κύπρο, Βουλγαρία, Ρουμανία και Τουρκία, ανακοινώθηκε η Ινδία ενώ σύμφωνα με όσα μας αποκάλυψε, έρχεται σημαντική ανακοίνωση εντός Μαΐου και για είσοδο σε μεγάλη χώρα της Αφρικής.

Αναφορικά με την Ινδία δήλωσε ότι έχει δρομολογηθεί συνεργασία με την ινδική εταιρεία Lumos, με έδρα το Bangalore, μία από τις σημαντικότερες τεχνολογικές και ερευνητικές περιοχές της χώρας, η οποία λειτουργεί ως κόμβος τεχνολογίας και Τεχνητής Νοημοσύνης με χιλιάδες startups και ερευνητικά κέντρα.

Μέσω της συνεργασίας, οι πελάτες στην Ινδία θα έχουν πρόσβαση σε εργαλεία ανάλυσης δεδομένων που επιτρέπουν την καλύτερη κατανόηση του κοινού, την έγκαιρη ανίχνευση τάσεων και τη λήψη data-driven αποφάσεων σε ένα ιδιαίτερα ανταγωνιστικό περιβάλλον, όπως σημείωσε.



Παναγιώτης Τσαντίλας, Ιδρυτής και CEO, Palowise

Η συνεργασία αυτή αποτελεί, όπως υπογράμμισε, το πρώτο βήμα ενός ευρύτερου πλάνου διεθνοποίησης, το οποίο περιλαμβάνει περαιτέρω ενίσχυση και σταδιακή επέκταση σε άλλες αγορές της Αφρικής, ενώ ως τελευταία περιοχή στους στόχους της εταιρείας είναι η αμερικανική ήπειρος.

ΠΡΟΪΟΝΤΙΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΚΑΙ AI

Παράλληλα με τη διεθνή επέκταση, η Palowise επενδύει στην ανάπτυξη νέων

προϊόντων βασισμένων στην Τεχνητή Νοημοσύνη, σύμφωνα με τον ιδρυτή και CEO της εταιρείας.

Όπως ανέφερε ο κ. Τσαντίλας, μέσα στο φθινόπωρο αναμένεται η παρουσίαση μιας καινοτόμου λύσης, με στόχο την περαιτέρω ενίσχυση της θέσης της εταιρείας στο παγκόσμιο οικοσύστημα.

Μάριος Δελατόλας
marios@notice.gr

> **ATTICA GROUP****ΕΣΤΙΑΖΕΙ ΣΤΗ ΒΕΛΤΙΣΤΟΠΟΙΗΣΗ ΤΗΣ ΚΑΤΑΝΑΛΩΣΗΣ ΚΑΥΣΙΜΩΝ - ΕΠΙΤΑΧΥΝΕΙ ΤΗΝ ΑΝΑΝΕΩΣΗ ΤΟΥ ΣΤΟΛΟΥ**

Ανθεκτικός παρέμεινε ο κύκλος εργασιών της Attica Group το 2025, φθάνοντας τα €757 εκατ., ενώ τα αποτελέσματα επηρεάστηκαν από την αύξηση του λειτουργικού κόστους.

DATA (σε €εκατ.)**Κύκλος εργασιών**

2025: 756,9

2024: 747,8

Λειτουργικό κόστος

2025: 668,6

2024: 624,0

EBITDA

2025: 85,4

2024: 96,3

Αποτέλεσμα μετά από φόρους

2025: (33,7)

2024: 17,5



Κυριάκος Δ.
Μάγειρας,
Πρόεδρος
Διοικητικού
Συμβουλίου,
Attica Group

Τα ίδια κεφάλαια διαμορφώθηκαν σε €440,8 εκατ. από €501,5 εκατ. στις 31/12/2024, ενώ ο καθαρός δανεισμός υποχώρησε στα €515,6 εκατ. από €540,4 εκατ. μία χρονιά πριν. Ο συντελεστής μόχλευσης ανήλθε σε 54% από 52% στις 31/12/2024.

ΜΕΤΑΦΟΡΙΚΟ ΕΡΓΟ

Ο Όμιλος, που δραστηριοποιείται με τέσσερα εμπορικά σήματα - Superfast Ferries, Blue Star Ferries, Hellenic Seaways και Anek Lines - διέθετε, στα τέλη του 2025, στόλο 37 πλοίων.

Τα πλοία του Ομίλου μετέφεραν το 2025

- 6,96 εκατ. επιβάτες έναντι 7,29 εκατ. το 2024 (-4,5%)
- 1,26 εκατ. Ι.Χ. οχήματα έναντι 1,30 εκατ. (-3,4%),
- 0,54 εκατ. φορτηγά οχήματα έναντι 0,53 εκατ. (+0,5%),

ενώ τα δρομολόγια μειώθηκαν κατά 1,6%.

ΟΙ ΑΞΟΝΕΣ ΤΟΥ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΥ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ

Ο Όμιλος συνεχίζει την υλοποίηση στρατηγικού του σχεδιασμού που έχει ως βασικούς άξονες:

- Την πράσινη μετάβαση και ανανέωση του στόλου
- Την πελατοκεντρικότητα
- Τη μετάβαση του Ομίλου σε ένα πιο αποδοτικό μοντέλο λειτουργίας

Στο πλαίσιο της ενεργειακής αναβάθμισης του στόλου, πραγματοποιήθηκαν επενδύσεις €22,6 εκατ. για την εγκατάσταση τεχνολογιών εξοικονόμησης ενέργειας και περιορισμού των εκπομπών αερίων.

Παράλληλα, ο Όμιλος επιταχύνει την ανανέωση του στόλου του, μέσω αποεπένδυσης

παλαιότερων πλοίων και απόκτησης νεότερων, με το πρόγραμμα να επεκτείνεται και το 2026, με την πώληση έξι παλαιότερων πλοίων και την απόκτηση τριών νεότερων.

ΨΗΦΙΑΚΟΣ ΜΕΤΑΣΧΗΜΑΤΙΣΜΟΣ

Παράλληλα, ενισχύεται η πελατοκεντρική στρατηγική μέσω επιτάχυνσης του ψηφιακού μετασχηματισμού, με στόχο τη βελτίωση της εμπειρίας πελάτη, την αξιοποίηση δεδομένων και την ανάπτυξη προσωποποιημένων υπηρεσιών. Προς την κατεύθυνση αυτή, υλοποιείται σειρά ενεργειών που αφορούν την ανάπτυξη ψηφιακών εφαρμογών και νέων υπηρεσιών προστιθέμενης αξίας για το επιβατικό κοινό.

Σε επίπεδο λειτουργικής αποδοτικότητας, οι δραστηριότητες στην Αδριατική ενοποιούνται σε μία ενιαία εταιρική δομή, αντικαθιστώντας το προηγούμενο πολυεταιρικό σχήμα.

Παράλληλα, υλοποιούνται στοχευμένες ενέργειες περιορισμού του κόστους και βελτίωσης της αποδοτικότητας του στόλου, μέσω ενεργειακά αποδοτικών τεχνολογιών, scrubbers και αναδιάρθρωσης του στόλου.

ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ

Η διαχείριση του λειτουργικού κόστους του Ομίλου παραμένει απαιτητική και κατά τη φετινή χρήση, καθώς οι αυξανόμενες περιβαλλοντικές κανονιστικές υποχρεώσεις συνεχίζουν να επιβαρύνουν τη λειτουργική βάση, σε συνδυασμό με τη σημαντική αύξηση των τιμών των καυσίμων - η τιμή Brent μόλις πρόσφατα ξεπέρασε τα 125\$/bbl από 60,9\$/bbl την 31/12/2025 - λόγω των γεωπολιτικών εξελίξεων στη Μέση Ανατολή.

Η Διοίκηση της Attica Συμμετοχών είχε ήδη προβεί σε μερική αντιστάθμιση του κόστους καυσίμων πριν την έναρξη της κρίσης και επιπρόσθετα έχει προχωρήσει σε σειρά ενεργειών με στόχο τη βελτιστοποίηση της κατανάλωσης καυσίμων. Ο Όμιλος παρακολουθεί στενά τις εξελίξεις, εξετάζοντας όλα τα πιθανά επιπρόσθετα μέτρα για την αντιμετώπιση μιας παρατεταμένης περιόδου αβεβαιότητας.

Μάκης Αποστόλου
makis@notice.gr

ΠΟΥ ΑΠΟΔΙΔΕΤΑΙ Η ΑΥΞΗΣΗ 7,15% ΤΟΥ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟΥ ΚΟΣΤΟΥΣ

Η αύξηση του λειτουργικού κόστους κατά 7,15% οφείλεται κυρίως στην εφαρμογή του νέου περιβαλλοντικού κανονιστικού πλαισίου (EU ETS, FuelEU Maritime, SECA), καθώς και σε αυξημένες δαπάνες που σχετίζονται με την αναβάθμιση και συντήρηση του στόλου και το μισθολογικό κόστος των πληρωμάτων.

Ειδικότερα, το κόστος συμμόρφωσης με τους περιβαλλοντικούς κανονισμούς εκτιμάται σε €63 εκατ. περίπου για το 2025, ενώ σε σχέση με την προηγούμενη χρήση αυξήθηκαν οι δαπάνες για αναβαθμίσεις πλοίων και επισκευές κατά €13 εκατ. και για αμοιβές πληρωμάτων κατά €4,9 εκατ. λόγω της εφαρμογής της νέας συλλογικής σύμβασης εργασίας.

Έτσι, το EBITDA υποχώρησε κατά 11,32%, σε €85,4 εκατ., με τη χρήση να κλείνει με ζημίες €33,7 εκατ.

ΙΣΧΥΡΗ ΚΕΦΑΛΙΑΚΗ ΔΙΑΡΘΡΩΣΗ

Ο Όμιλος διατηρεί ισχυρή κεφαλαιακή διάρθρωση και ρευστότητα, παρά την υλοποίηση εκτεταμένου επενδυτικού προγράμματος.

> ANTHROPIC

ΨΑΧΝΕΙ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΜΕ ΣΤΟΧΟ ΑΠΟΤΙΜΗΣΗΣ ΤΑ \$900 ΔΙΣ.
– ΚΛΕΙΝΕΙ ΤΗΝ ΨΑΛΙΔΑ ΑΠΟ ΤΗΝ OPENAI

Η Anthropic επιδιώκει να καλύψει την απόσταση που την χωρίζει με την OpenAI, μετά την κυκλοφορία του ChatGPT στα τέλη του 2022, και πλέον φαίνεται να πλησιάζει σημαντικά.

Η εταιρεία που ιδρύθηκε πριν από πέντε χρόνια από πρώην στελέχη της OpenAI, βρίσκεται σε διαπραγματεύσεις με επενδυτές για νέα χρηματοδότηση που θα μπορούσε να την αποτιμήσει έως και στα \$900 δις. Αν και δεν έχει υπογραφεί ακόμη συμφωνία, οι συζητήσεις βρίσκονται σε εξέλιξη, σύμφωνα με πηγή που γνωρίζει το θέμα. Η OpenAI, από την πλευρά της, αποτιμήθηκε στα \$852 δις. στα τέλη Μαρτίου, μετά από έναν ιδιαίτερα μεγάλο γύρο χρηματοδότησης

ύψους \$122 δις. Στον γύρο αυτό συμμετείχαν σημαντικοί επενδυτές, μεταξύ των οποίων η Amazon, η Nvidia και η SoftBank. Αντίστοιχα, η Anthropic είχε αποτιμηθεί στα \$380 δις. τον Φεβρουάριο, γεγονός που δείχνει τη ραγδαία άνοδο της αξίας της.

ΤΟ ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΝ ΓΙΑ ΤΟ CLAUDE

Η εταιρεία έχει γίνει κυρίως γνωστή για την ανάπτυξη των μοντέλων Τεχνητής Νοημοσύνης Claude. Νωρίτερα αυτόν τον μήνα παρουσίασε το Claude Opus 4.7, το οποίο χαρακτήρισε ως την πιο προηγμένη ευρέως διαθέσιμη πρότασή της. Λίγο νωρίτερα, είχε ήδη προκαλέσει έντονο ενδιαφέρον παρουσιάζοντας το Claude Mythos Preview, ένα μοντέλο με εξελιγμένες δυνατότητες στον τομέα της κυβερνοασφάλειας, διαθέσιμο μόνο σε επιλεγμένες εταιρείες.

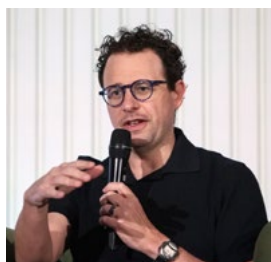
Το Mythos έχει οδηγήσει σε σημαντικές επαφές μεταξύ κυβερνητικών αξιωματούχων, στελεχών τεχνολογίας και τραπεζών, ενώ αποτελεί βασικό λόγο για τον οποίο η Anthropic επιδιώκει νέα κεφάλαια. Η ανάπτυξη και λειτουργία

της απαιτεί τεράστια υπολογιστική ισχύ, κάτι που βρίσκεται στο επίκεντρο της στρατηγικής της εταιρείας.

ΣΤΟΧΟΣ Η ΥΠΟΛΟΓΙΣΤΙΚΗ ΙΣΧΥΣ

Σε αυτό το πλαίσιο, η Anthropic έχει προχωρήσει σε σημαντικές συμφωνίες για την εξασφάλιση υποδομών. Πρόσφατα συνήψε συνεργασία με την Amazon, η οποία περιλαμβάνει επένδυση έως \$25 δις. και παροχή έως 5 gigawatts υπολογιστικής ισχύος. Παράλληλα, έχει εξασφαλίσει επιπλέον 5 gigawatts μέσω συμφωνιών με την Google και την Broadcom, με την υποδομή αυτή να αναμένεται να ενεργοποιηθεί από το επόμενο έτος. Η Google έχει επίσης ανακοινώσει σχέδια για επένδυση έως \$40 δις. στην εταιρεία.

Η ανάπτυξη της Anthropic έχει επιταχυνθεί σημαντικά τον τελευταίο χρόνο, ιδιαίτερα μετά την κυκλοφορία του βοηθού προγραμματισμού Claude Code. Σύμφωνα με την εταιρεία, τα έτη εσοδά της έχουν φτάσει τα \$30 δις., από περίπου \$10 δις. το προηγούμενο έτος.



Dario Amodei,
Co-Founder και
CEO, Anthropic

• Debrief •

“ΠΟΥ ‘ΝΑΙ Ο ΡΙΓΚΑΝ ΚΑΙ Η ΘΑΤΣΕΡ”

Έξαλλος, ο παιδικός, καλός φίλος. Ούτε ένας δεν γλίτωσε από τα πυρά του. Μικρός αυτός, άσχετος ο άλλος, αστείος ο τρίτος. Επιχείρηση έχει ο άνθρωπος, εισαγωγές κάνει, δεν θέλει να ακούει άλλο για διαταραχές σε εφοδιαστικές αλυσίδες, αυξήσεις κόστους, αβεβαιότητα κ.λπ. Και ποιος να του δώσει άδικο; Αφού όπως όλοι, παλεύει με τη μία μετά την άλλη κρίση, διαταραχή κ.ο.κ.

“Χάθηκαν ηγέτες σαν τον Ρίγκαν και την Θάτσερ”, κατέληξε, αφού πρώτα στόλισε έναν, έναν τους διεθνείς ηγέτες, για την ανεπάρκειά τους να βάλουν τέλος στη σημερινή, πολλαπλή ανακατωσούρα. Στη δική του σκέψη αρκεί ένας ηγέτης. Ο ηγέτης, εκείνος ο χαρισματικός άνθρωπος που με οξύνοια, αποφασιστικότητα και μαεστρικές κινήσεις που θα βάλει τα πάντα σε τάξη.

Η συζήτηση για την έλλειψη παγκόσμιων “ηγέτων” στην εποχή μας τρεντάρει. Την ακούς στα social, σε παρέες, τη συναντάς ενί-

στε σε αρθρογραφία. Παίζει παντού. Αβάσιμη δεν την λες. Από την άλλη, όμως, τα πράγματα δεν είναι τόσο απλά.

Οι ηγέτες έρχονται στην επιφάνεια λόγω ανάγκης, συνθηθίζουμε να λέμε. Αυτό που ξεχνάμε, όμως, είναι ότι έρχονται στην επιφάνεια και ως αντανάκλαση των κοινωνιών τους. Οι σημερινές κοινωνίες είναι εξαιρετικά πιο πολύπλοκες από εκείνες του '80 και του '90. Άλλα ήθη, άλλες προτεραιότητες, άλλες οικονομικές παράμετροι, άλλα δημογραφικά χαρακτηριστικά.

Το δεύτερο είναι ότι σήμερα γίνονται πράγματα που δεν έχουν ξανασυμβεί. Όχι στη γενιά μας, στην ιστορία της ανθρωπότητας γενικά. Ένα μικρό, ενδεικτικό, παράδειγμα: Για αιώνες το ξενοδοχείο, ήταν ξενοδοχείο: ένα κτίριο με ιδιοκτήτη, δωμάτια και υπαλλήλους. Εδώ και κάμποσα χρόνια ο μεγαλύτερος, ή ένας από τους μεγαλύτερους, “ξενοδόχους” είναι ένα site, μια πλατφόρμα. Κάτι

πέραν κάθε φαντασίας στο γύρισμα της χιλιετίας. Αν βάλει κανείς κάτω τις αλλαγές που έχουν συμβεί τα τελευταία 20 – 25 χρόνια, θα διαπιστώσει ότι σε σύγκριση με το 1990 ζούμε σε άλλο... σύμπαν.

Προς, λοιπόν, υπεράσπιση των σημερινών ηγετών, η δουλειά τους σήμερα είναι πιο δύσκολη. Όχι, βέβαια, πως αυτό τους απαλλάσσει από τις ευθύνες τους και την απόλυτη υποχρέωση να είναι εργατικοί, καθηρησμένοι και να ενεργούν πάντα προς όφελος των πολλών. Δεν ξέρω αν θα δούμε άλλον Ρίγκαν ή άλλη Θάτσερ, ή όποιον άλλον ηγέτη σύμφωνα με τις πολιτικές προτιμήσεις του κάθε ανθρώπου. Πάντως η αναζήτηση του φίλου για τον άνθρωπο που θα τα φτιάξει όλα με ένα μαγικό ραβδί, δεν βλέπω να έχει πολλές ελπίδες να ευοδωθεί. Άλλοι καιροί, άλλα ζητούμενα.

Γιάννης Παλιούρης
giannis@notice.gr

> ΕΛΒΟ

ΜοU ΜΕ RHEINMETALL ΓΙΑ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΣΤΗΝ ΑΜΥΝΤΙΚΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗ

Η Ελληνική Βιομηχανία Οχημάτων (ΕΛΒΟ) και η Rheinmetall Man Military Vehicles GmbH (RMMV) υπέγραψαν Μνημόνιο Κατανόησης (ΜοU) για μια στρατηγική συνεργασία με στόχο την ενίσχυση των δυνατοτήτων αμυντικής παραγωγής στην Ελλάδα και την υποστήριξη των επιχειρησιακών αναγκών των Ελληνικών Ενόπλων Δυνάμεων.

ΟΙ ΑΞΟΝΕΣ ΤΗΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ

Η συμφωνία θέτει το πλαίσιο για συνεργασία σε τομείς όπως η ενσωμάτωση υποδομών και προηγμένων υπερκατασκευών, μεταξύ των

οποίων συστήματα αεροπορικής άμυνας, καθώς και η συναρμολόγηση στρατιωτικών φορητών προσαρμοσμένων στις ανάγκες του Ελληνικού Στρατού, του Πολεμικού Ναυτικού και της Πολεμικής Αεροπορίας. Σύμφωνα με τις δύο πλευρές, η πρωτοβουλία αυτή αποσκοπεί στην παροχή λύσεων υψηλής απόδοσης, έτοιμων για αποστολή, και στην ενίσχυση της αμυντικής αυτονομίας της Ελλάδας.

Κεντρικός άξονας της συνεργασίας αποτελεί η ενίσχυση και επέκταση της γραμμής παραγωγής της ΕΛΒΟ. Η εξέλιξη αυτή αναμένεται να δημιουργήσει νέες θέσεις εργασίας



υψηλής εξειδίκευσης και να συμβάλει στην ανάπτυξη του ευρύτερου επιχειρηματικού οικοσυστήματος.

Μέσω της συνεργασίας, οι δύο εταιρείες επιδιώκουν τον συνδυασμό τοπικής τεχνολογίας και διεθνούς εμπειρίας, με στόχο τη δημιουργία μιας βιομηχανικής βάσης για την υποστήριξη των αμυντικών αναγκών της Ελλάδας και τη συμβολή στην οικονομική ανάπτυξη.

Business Maker

ΓΙΑΤΙ Ο ΒΑΚΑΚΗΣ ΑΓΟΡΑΖΕΙ ΤΑ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ ΤΟΥ

Ιδιαίτερα αποκαλυπτικός ήταν ο Απόστολος Βακάκης στην πρόσφατη τηλεδιάσκεψη με αναλυτές, αναφορικά με τους λόγους, που επιλέγει να αγοράσει κάποια από τα καταστήματα, τα οποία νοικιάζει.

Ο διοικητικός και μετοχικός ηγέτης της Jumbo ξεκαθάρισε πως αγοράζει καταστήματα, των οποίων τα οικονομικά στοιχεία αποδεικνύουν ότι είναι καλή επένδυση. Η ιδιοκτησία, όπως εξήγησε, γίνεται πλεονέκτημα, καθώς αφαιρεί την αβεβαιότητα των μελλοντικών διαπραγματεύσεων. Ειδικά αφού είναι πολύ κερδο-

φόρα και διαθέτουν μεγάλη ρευστότητα. "Συνήθως, όταν υπάρχει αβεβαιότητα τριγύρω, έχει περισσότερο νόημα να αγοράζεις καταστήματα. Όταν η αβεβαιότητα λυθεί, τότε έχει περισσότερο νόημα να εστιάζουμε στην οργανική ανάπτυξη. Αλλά, συνολικά, η αποστολή μας είναι μια μέρα να κατέχουμε όλα τα καταστήματα, που μας ενδιαφέρουν και προσφέρονται σε τιμές που έχουν νόημα", σημείωσε χαρακτηριστικά.

Και εδώ ακριβώς βρίσκεται ο πυρήνας της στρατηγικής του γνωστού επιχειρηματία. Η

αβεβαιότητα αυξάνεται, η ιδιοκτησία ενισχύεται. Όταν μειώνεται, η ανάπτυξη στρέφεται αλλού. Είναι μια ισορροπία μεταξύ ασφάλειας και επέκτασης.

Ο στόχος όμως είναι ξεκάθαρος: Έλεγχος. Όσο περισσότερα σημεία ελέγχεις, τόσο λιγότερο εξαρτάσαι. Και σε μια αγορά, που αλλάζει, αυτό είναι ίσως το πιο ισχυρό asset. Πρόκειται για στρατηγική που λειτουργεί και ως... μαξιλάρι απέναντι σε κρίσεις. Όταν η αγορά πιέζεται, η ιδιοκτησία προστατεύει. Και αυτό κάνει τη διαφορά...

ΘΕΟΔΩΡΟΠΟΥΛΟΣ: ΔΕΚΑ ΣΥΝΑΝΤΗΣΕΙΣ ΣΕ ΔΥΟ ΜΗΝΕΣ ΓΙΑ... ΕΞΑΓΟΡΕΣ

Στην αγορά υπάρχει κινητικότητα, παρότι η γεωπολιτική κρίση είναι σε πλήρη εξέλιξη, και μέχρι στιγμής τουλάχιστον δεν φαίνεται προοπτική αποκλιμάκωσης. Και αυτή τη φορά δεν είναι επιφανειακή. Ο Σπύρος Θεοδωρόπουλος φαίνεται να κινείται συστηματικά. Δέκα συναντήσεις σε δύο μήνες δεν είναι τυχαίες. Δείχνουν πρόθεση.

Ανάμεσα σε αυτές, και γνωστή βιομηχανία τροφίμων, που πρόσφατα ενεπλάκη σε άλλο... deal. Και όπως αναφέρουν καλά πληροφορημένες πηγές, το επόμενο βήμα δεν θα είναι

μικρό. Το σενάριο της εισόδου στο χρηματιστήριο επανέρχεται. Μαζί του και οι εξαγορές. Όχι απαραίτητα μεγέθους €100 εκατ. και άνω, αλλά και πιο ευέλικτες κινήσεις των €50 εκατ. Το ενδιαφέρον, όμως, βρίσκεται αλλού. Στις αποτιμήσεις.

Η αγορά ζητά πολλά, καθώς οι πωλητές ανεβάζουν τον πήχη. Δέκα φορές EBITDA δεν είναι εύκολο να δικαιολογηθεί. Και αυτό δημιουργεί τριβές και εντάσεις...

Γιατί από τη μία υπάρχει ρευστότητα και διάθεση. Από την άλλη, υπάρχει προσδοκία και

— σε κάποιες περιπτώσεις — υπερβολή. Και εκεί θα κριθεί το παιχνίδι. Ποιος θα υποχωρήσει πρώτος.

Ο Θεοδωρόπουλος φαίνεται να ψάχνει. Δεν βιάζεται, αλλά κινείται. Και αυτό συνήθως σημαίνει ότι κάτι θα γίνει. Το ερώτημα δεν είναι αν θα δούμε deals. Το ερώτημα είναι σε ποιες τιμές. Και εκεί, η αγορά θα δείξει πόσο ρεαλιστική είναι τελικά. Το επόμενο διάστημα θα δείξει αν οι προσδοκίες θα ευθυγραμμιστούν με την πραγματικότητα ή αν θα παραμείνει το χάσμα.

Business Insight

JUMBO - CITI: ΑΠΟ ΤΗ ΣΧΕΣΗ ΣΤΟΝ ΧΩΡΙΣΜΟ ΚΑΙ ΤΑ ΕΚΑΤΕΡΩΘΕΝ... ΚΑΡΦΙΑ

Με αφορμή την **αμφίσημη κατάσταση, όπως εξελίσσεται, μεταξύ Jumbo και Citi** το σημερινό insight μας. Θεωρώντας πως πρέπει να ξεκινήσω από την **απάντηση του Απόστολου Βακάκη** σε ερώτηση αναλυτή για τον χρόνο παραμονής του στο τιμόνι της εταιρείας-δημιούργημα του, **“Καλή ερώτηση, αλλά αυτό θα πρέπει να ρωτήσετε τον Θεό. Δεν σκοπεύω να συνταξιοδοτηθώ. Θα με βγάλουν από την εταιρεία μόνο... με τα πόδια πρώτα”**. Αναφέρω 2-3 λεπτομέρειες χρήσιμες για την κατανόηση της ειδικής σχέσης του sui generis επιχειρηματία με τον αμερικανικό οίκο (αλλά και ευρύτερα με την επενδυτική κοινότητα). **Τα έσοδα του Απόστολου Βακάκη από το placement για το 3% της εισηγμένης (Μάιος 2024) ανήλθαν σε περίπου €110 εκατ.** (τιμή διάθεσης στα €27,20), ενώ **την τελευταία τετραετία μέσω τριών διαθέσεων μειωψηφικών μεριδίων έχει αποκομίσει περί τα €257 εκατ.** Ανατρέχοντας δε σε παλαιότερη δήλωση του (σε στενό συνεργάτη του), για να θυμίσω ότι **στρατηγική του ήταν (και είναι) η συμμετοχή του βάσει της χρηματιστηριακής αξίας της**. Δηλαδή, την εποχή αυτής της τοποθέτησης η αποτίμηση της εταιρείας ήταν στα περίπου €2 δισ. (δηλαδή διέθετε σχεδόν το 25% του μ.κ.) σήμερα στα €3,16 δισ. το ποσοστό του είναι περίπου στο 16,5% του μ.κ. Κοινός τόπος στην κοινότητα η ιδιαιτερότητα των σχέσεων με τραπεζικούς/επενδυτικούς οίκους, άλλοτε ζεστές κι άλλοτε ψυχρές, ενίοτε με μακροχρόνιες περιόδους συμμετοχής στο μ.κ. (Fidelity, Capital, e.t.c), άλλοτε με διακυμάνσεις και σπανιότερα με ρήξεις. **Το 2023 ήταν χρονιά-ρεκόρ με θεαματική αύξηση κερδών 21,88% φθάνοντας στα €303 εκατ.** (καθαρά

κέρδη). Με αυτόν τον ιολογισμό προχωρά, μέσω της Tanoceria Maritime σε διάθεση μικρού μειωψηφικού ποσοστού. Η εν λόγω ελέγχεται πλήρως από τον ίδιο και δραστηριοποιείται κυρίως στον χρηματοπιστωτικό τομέα και στον τομέα των ακινήτων. Αρχικά είχε ανακοινωθεί placement για το 1,5% ποσοστό που άλλαξε σε 3%, αλλά με την προσφορά των μετοχών να γίνεται σε τιμές αισθητά χαμηλότερες, μάλιστα το discount του 9,33% είχε (πολύ) συζητηθεί, τότε στην κοινότητα.

Και ερχόμαστε αρχές 2026, που η Citi με έκθεση της προχώρησε σε υποβάθμιση της στοχοθεσίας κατά €5, για τη μετοχή, κούρεμα που είχε κάνει αίσθηση καθώς συνοδεύτηκε από έντονη επιφύλαξη των αναλυτών του οίκου για την “επαναληψιμότητα” των μεγεθών της, καθώς σε αγορές με ισχυρή παρουσία της ελληνικής πολυεθνικής, αναπτύσσονταν φιλόδοξοι ανταγωνιστές. **Η επιφυλακτικότητα της Citi αφορούσε συγκεκριμένα στην είσοδο της Action στην αγορά της Ρουμανίας.** Σημαντικός hard discounter ο ολλανδικών συμφερόντων όμιλος (αλλά με το αγγλικό fund 3i να ελέγχει πλειοψηφικό ποσοστό). Επιπλέον η Citi στην έκθεση “καταπέλτη” (της 15/1/2026) **συμπεριλάμβανε την είσοδο της τουρκικής Trendyol σε Ρουμανία και Ελλάδα.** Χρηματιστηριακά το... τσεκούρι της Citi είχε ως συνέπεια αναταράξεις στο χρηματιστηριακό ταμπλό, με την τιμή από τα €27,70 (12/1) να διορθώνει έως τα €24,80 (27/1) απόρροια αυξημένων ρευστοποιήσεων (που είχαν αποδοθεί σε ξένα funds). **Τότε - μέσα Ιανουαρίου - είχε κυκλοφορήσει σε χρηματιστηριακά/επενδυτικά γραφεία πως ο λόγος πίσω από την αρνητική θέση της**

Citi ήταν η απόφαση του Απόστολου Βακάκη να διακόψει συνεργασία που είχε η Jumbo με τον αμερικανικό οίκο. Αφορμή, είχε λεχθεί ότι ήταν η δυσαρέσκεια του για τον χειρισμό (της Citi) σε placement που είχε προηγηθεί. Στο talk of the town θέμα της σχέσης Jumbo-Citi και του χωρισμού των δύο πλευρών, δεν δόθηκε συνέχεια. Μέχρι που η Citi επανήλθε επαναδιατυπώνοντας επιφυλάξεις, αυτή την φορά για την διατηρησιμότητα των περιθωρίων κέρδους. Ωστόσο, η πειστικότερη απάντηση είχε δοθεί με την ανακοίνωση μεγεθών 2025: πωλήσεις €1,23 δισ., ταμείο €473 εκατ., απουσία δανείων, καθαρά κέρδη €320 εκατ. και ιδιότητα καταστήματα τα 7 στα 10.

Συμφωνεί/διαφωνεί κάποιος με τον Βακάκη, δεν μπορεί να παραβλέψει την... ιδιαιτερότητά του-ως προσωπικότητα, επιχειρηματία και βασικού μετόχου όπως και του... αντιτουριστικού χαρακτήρα του. Ωστόσο, **στην τελευταία ενημέρωση των αναλυτών, σήκωσε το γάντι που έριξε η Citi αφήνοντας σαφείς αιχμές για ορισμένους αναλυτές οι οποίοι, όπως είπε, επιθυμούν να προωθήσουν άλλες εταιρείες.** Κατά τον βασικό μέτοχο και επικεφαλής της Jumbo, αυτό είναι δικαίωμά τους. Μόνο που το καρφί αυτή την φορά ήταν στοχευμένο, υπονοώντας αυτό που κυκλοφορεί σε επενδυτικούς κύκλους πως, θυγατρικά χαρτοφυλάκια της Citi έχουν μετοχικές θέσεις στον ανταγωνιστή hard discounter Action.

Εύλογη η απορία στην κοινότητα, εάν τα... χτυπήματα της Citi θα τριτώσουν με την επόμενη ανακοίνωση μεγεθών (Q1/2026), αν και η επίτευξη θεαματικών αποτελεσμάτων 2025 ήταν η πειστικότερη απάντηση, στο δεύτερο χτύπημα του αμερικανικού οίκου.

BnSECRET

1/ ΟΤΑΝ ΤΟ ΜΕΤΑΧΕΙΡΙΣΜΕΝΟ ΚΟΣΤΙΖΕΙ ΑΚΡΙΒΟΤΕΡΑ ΑΠΟ ΤΟ ΚΑΙΝΟΥΡΙΟ

- Φανταστείτε το μεταχειρισμένο αυτοκίνητο, που οδηγείτε εδώ και οκτώ χρόνια, να μπορούσατε να το πουλήσετε ακριβότερα από όσο κοστίζει σήμερα καινούριο. Αυτό ακριβώς συμβαίνει σήμερα με τα δεξαμενόπλοια τύπου Aframax. Το δεξαμενόπλοιο Pusaka Borneo, χωρητικότητας 108.500-dwt και ναυπήγησης του 2018, φέρεται να πωλήθηκε έναντι \$78 εκατ., τιμή που ξεπερνά το κόστος ενός ολοκαίνουριου τέτοιου πλοίου. Ενδεικτικά, η αξία ενός νεότευκτου Aframax εκτιμάται από την VesselsValue στα \$76,2 εκατ., ενώ πρόσφατες παραγγελίες από εταιρείες, όπως η Carlona Maritime, έχουν κλειστεί στα \$75 εκατομμύρια. Η εντυπωσιακή αυτή άνοδος στις τιμές αυτών των πλοίων αποδίδεται στις γεωπολιτικές διαταραχές στον Περσικό Κόλπο, οι οποίες εκτόξευσαν τα ημερήσια έσοδα των δεξαμενοπλοίων Aframax σε επίπεδα, που αγγίζουν ακόμη και τα \$136 χιλιάδες. Και καθώς μία παραγγελία τώρα θα παραδοθεί το συντομότερο σε δύο χρόνια από σήμερα, πολύ σπεύδουν να πληρώσουν υπερτίμημα για μεταχειρισμένα πλοία, προκειμένου να μπουν και να δουλέψουν στην αγορά τώρα, που τα ναύλα είναι ψηλά. Οι ιδιοκτήτες του Pusaka Borneo εκμεταλλεύτηκαν αυτή τη συγκυρία για την ανανέωση του στόλου τους, καθώς τον ερχόμενο Ιούνιο πρόκειται να παραλάβουν το νεότευκτο Pusaka Jaya από το ναυπηγείο Tsuneishi στην Ιαπωνία.

2/ ΔΡΟΜΕΑΣ: ΓΙΑΤΙ Η ΜΕΤΟΧΗ ΒΡΙΣΚΕΤΑΙ ΣΕ ΚΛΟΙΟ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

- Αίσθηση στα χρηματιστηριακά γραφεία προκαλεί η συμπεριφορά της μετοχής του Δρομέα. Οι πωλήσεις με μια πρώτη ματιά έρχονται σε συνέχεια των υποτονικών μεγεθών. Πίσω από τις γραμμές, όμως, αυτό που βλέπουν οι επενδυτές είναι ο υψηλός δανεισμός και η αδυναμία του να εμφανίσει κέρδη... Παρά τις δουλειές που ανακοινώνει με συμβόλαια με καλούς πελάτες...

Editorial

ΑΝΑΣΤΟΛΗ ΕΥΘΥΝΗΣ

Αργά το βράδυ της περασμένης Τετάρτης, το υπουργείο Περιβάλλοντος κατέθεσε τροπολογία, σύμφωνα με την οποία αναστέλλεται η δόμηση σε όλες τις εκτός σχεδίου περιοχές της Μήλου και παγώνουν οι οικοδομικές εργασίες στη βορειοανατολική ακτή του νησιού έως το τέλος της χρονιάς.

Προσέξτε!

Η αναστολή αυτή περιλαμβάνει περιοχές, όπου ήδη έχουν διακοπεί οι εργασίες κατασκευής μεμονωμένων ξενοδοχείων είτε μετά από προσφυγές, είτε με εντολή του υπουργείου.

Γιατί συμβαίνει αυτό;

Όπως αναφέρεται στην τροπολογία, η αναστολή εργασιών και έκδοσης νέων αδειών επιβάλλεται από το υπουργείο Ενέργειας ενόψει της εκπόνησης του Ειδικού Πολεοδομικού Σχεδίου του νησιού.

Και πάμε παρακάτω:

Η αιτιολογική έκθεση της τροπολογίας αναφέρει ότι η αναστολή επιβάλλεται για να αντιμετωπιστεί "η δημιουργία τετελεσμένων στον πολεοδομικό σχεδιασμό και η πρόκληση ανεπανόρθωτης βλάβης στον μοναδικό γεωλογικό σχηματισμό της περιοχής".

Μάλιστα.

Πότε κατατέθηκε η τροπολογία; Σχεδόν ένα χρόνο μετά από την αποκάλυψη της κατασκευής ξενοδοχείου δίπλα στο Σαρακηνικό κι ενώ είχαν δοθεί άδειες και είχε αρχίσει να δρομολογείται η κατασκευή πάνω από 50 ξενοδοχείων στην εκτός σχεδίου περιοχή του νησιού.

Πρόκειται για άδειες, για τις οποίες - όπως διαβάζω στην Καθημε-

ρινή - το υπουργείο Περιβάλλοντος δεν έχει ζητήσει τον επανέλεγχο των αδειών, παρά το γεγονός - σύμφωνα με το ίδιο ρεπορτάζ - ότι η Πολεοδομία Μήλου "έδινε κατά κόρον όρους δόμησης σε οικοπέδα που δεν πληρούν τις προϋποθέσεις της νομοθεσίας".

Λεπτομέρειες θα μου πείτε.

Σωστά.

Άλλωστε, ενδιαφέρει κανέναν η οικονομική ζημιά, που υφίστανται οι επιχειρηματίες, οι οποίοι πήραν άδεια για να χτίσουν; Ασφαλώς και όχι.

Άλλωστε, ενδιαφέρει κανέναν να φάξει να βρει τον υπεύθυνο στην Πολεοδομία και σε οποιαδήποτε άλλη υπηρεσία, που ενέκρινε άδειες σε οικοπέδα, που δεν πληρούν τις προϋποθέσεις της νομοθεσίας (αν όντως ισχύει αυτό - που προφανώς ισχύει για να κατατίθεται αυτή η τροπολογία);

Ασφαλώς και όχι.

Και, στο τέλος της ημέρας, ενδιαφέρει κανέναν να λύσει οριστικά το θέμα της διαφοράς ταχύτητας και προσέγγισης μεταξύ υπηρεσιών του ίδιου Κράτους, ώστε και να αποφεύγονται περίεργες αδειοδοτήσεις και να μπορεί ένας πολίτης, ένας επενδυτής, ένας επιχειρηματίας να κάνει σωστά τον προγραμματισμό του; Ασφαλώς και όχι.

Τί επιλέγεται;

Μια τροπολογία προσωρινής αναστολής αδειών και κατασκευών.

Μέχρι την επόμενη.

Απλά πράγματα.

Νεκτάριος Β. Νώτης
nectarios@notice.gr