



### > BUSINESS INSIGHT

Κοντά σε deal CVC και Abu Dhabi Investment για το χαρτοφυλάκιο υγείας



### > CENERGY HOLDINGS

Ξεκίνησε η ΑΜΚ των €200 εκατ.  
- Η σημασία της επένδυσης στις ΗΠΑ



### > ΔΟΜΙΚΗ ΚΡΗΤΗΣ

Κλειδί η προκοστολόγηση για τα projects που διεκδικεί - Οι business στα ακίνητα

> EDITORIAL: Τα shock και η ρίζα τους

> BnSECRET: Το deal Περιστέρη - Λάτση με φόντο τα ΣΔΙΤ



### > ΠΕΤΡΕΛΑΙΟ

Τα ζωτικής σημασίας Στενά του Ορμούζ και οι φόβοι για επιστροφή των τιμών στα \$150



## > ΤΑΙΠΕΔ ΣΤΟ ΠΑΙΧΝΙΔΙ ΠΑΡΑΜΕΝΟΥΝ ΚΑΙ ΟΙ 3 ΜΝΗΣΤΗΡΕΣ ΓΙΑ ΤΟ ΧΙΟΝΟΔΡΟΜΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ ΒΑΣΙΛΙΤΣΑΣ

Πράσινο φως για να περάσουν στην επόμενη φάση του διαγωνισμού για την αξιοποίηση του Εθνικού Χιονοδρομικού Κέντρου Βασιλίτσας (ΕΧΚΒ) πήραν από το ΤΑΙΠΕΔ οι τρεις διεκδικητές που έχουν εκδηλώσει ενδιαφέρον, και πιο συγκεκριμένα οι:

- Γ. Μαχαίριδου & ΣΙΑ Ε.Ε. Εμπόριο Ειδικών Μηχανημάτων Υψηλές Διαχείρισης Χιονοδρομικών Κέντρων (ECO-TECH)
- My Adventure - Βασίλειος Τζουμάκας
- UCERT Μονοπρόσωπη ΙΚΕ

Τα σχήματα αυτά θα προχωρήσουν, έτσι, στη β' φάση του διαγωνισμού, η οποία αποτελείται από την υποβολή Δεσμευτικών Οικονομικών Προσφορών.

### ΤΙ ΠΡΟΒΛΕΠΕΙ Ο ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟΣ

Στο πλαίσιο του διαγωνισμού προβλέπεται η αξιοποίηση με σύμβαση παραχώρησης, συνολικής έκτασης περίπου 6.200 στρεμμάτων, που βρίσκεται στα όρη Βασιλίτσα και Μπαλντούμα του Εθνικού Δρυμού της βόρειας Πίνδου, στις Περιφερειακές Ενότητες Γρεβενών και Ιωαννίνων.

Ο προτιμητέος επενδυτής θα αναλάβει για τουλάχιστον 25 χρόνια το δικαίωμα χρήσης, λειτουργίας, διαχείρισης

και εκμετάλλευσης του ΕΧΚΒ. Στόχος είναι να αναδειχθεί σε ελκυστικό πόλο ορεινού τουρισμού, ενθαρρύνοντας την ήπια τουριστική ανάπτυξη καθ' όλη τη διάρκεια του χρόνου.

Πρόκειται για την πρώτη προσπάθεια αξιοποίησης του ΕΧΚΒ σε συνεργασία με ιδιώτες επενδυτές και την πρώτη απόπειρα αξιοποίησης χιονοδρομικού κέντρου στην Ελλάδα με σύμβαση παραχώρησης.

### ΤΟ ΑΚΙΝΗΤΟ

Το ακίνητο βρίσκεται σε ιδιαίτερα προνομιακή θέση λόγω της εγγύτητάς του με την Θεσσαλονίκη, τα Γρεβενά και τα Ιωάννινα αλλά και σημαντικά πολιτιστικά αξιοθέατα, όπως τα Μετέωρα και τον αρχαιολογικό χώρο της Βεργίνας. Επιπλέον, έχει εύκολη οδική πρόσβαση λόγω της σύνδεσής του με την Εγνατία Οδό και απέχει 130 χλμ. από το αεροδρόμιο των Ιωαννίνων και 213 χλμ. από το αεροδρόμιο της Θεσσαλονίκης, προσελκύοντας επισκέπτες από ολόκληρη την Ελλάδα και τη Νοτιοανατολική Ευρώπη. Το Εθνικό Χιονοδρομικό Κέντρο Βασιλίτσας διαθέτει εγκατεστημένους 7 αναβατήρες, οι οποίοι εξυπηρετούν τις 18 υψιστάμενες πίστες καταβάσεων, στις οποίες συμπεριλαμβάνονται και 2 πίστες αρχαρίων.

## Editorial

### ΤΑ SHOCK ΚΑΙ Η ΡΙΖΑ ΤΟΥΣ

Εν μέσω της προεκλογικής περιόδου στις Ηνωμένες Πολιτείες, ένα από τα θέματα, που συζητιούνται έντονα σε παγκόσμιο επίπεδο, είναι και αυτό της βαθμού αυτονομίας, που πρέπει να έχουν οι κεντρικές τράπεζες και, αντίστοιχα, τον βαθμό παρέμβασης των κυβερνήσεων στη δουλειά τους. Από τη μία πλευρά, οι κυβερνήσεις μπορούν και πρέπει να κάνουν περισσότερα για να αντιμετωπίσουν τα shock των τιμών από την πλευρά της προσφοράς.

Από την άλλη πλευρά, η αποκλειστική εξάρτηση από τα επιτόκια για την αντιμετώπιση του πληθωρισμού shock και κοστίζει, αλλά και κάνει ακόμη πιο ακριβές τις μακροπρόθεσμες επενδύσεις, που θα μείωναν την πιθανότητα μελλοντικών shock. Ποια είναι η διαφορά με την κλασική εφαρμογή της αύξησης των επιτοκίων, ως εργαλείο αντιμετώπισης του πληθωρισμού;

Πως, όταν ο πληθωρισμός αυξάνεται από την υπερβολική ζήτηση, τα υψηλότερα επιτόκια εφαρμόζονται μετά από μια περίοδο αύξησης των εισοδημάτων. Αντίθετα, η άνοδος του κόστους χρήματος μετά από ένα shock στην προσφορά πιέζει ακόμα περισσότερο τα νοικοκυριά, που ήδη βρίσκονται σε δύσκολη θέση (υψηλότερες δόσεις δανείων, μαζί με αυξήσεις στα τιμολόγια ενέργειας και στις τιμές των τροφίμων).

Συνεπώς, κάθε κυβέρνηση πρέπει να σκέφτεται πώς να δράσει καλύτερα την επόμενη φορά. Και, σε κάθε περίπτωση, ανεξαρτήτως πολιτικών ανά χώρα, είναι σημαντική η πρόληψη της εξάπλωσης του όποιου shock (που, βέβαια, σημαίνει μεγαλύτερη παρέμβαση). Επίσης, είναι αναμενόμενο ότι οι επιχειρήσεις θα χρησιμοποιήσουν αυτά τα shock ως δικαιολογία για να αυξήσουν τα περιθώρια κέρδους. Τέλος, πρέπει να αποφεύγονται πολιτικές, που επιδεινώνουν το πρόβλημα (όπως η αύξηση δασμών).

Και, όπως πολύ εύστοχα σχολιάζει το Bloomberg, "Οι ψηφοφόροι θέλουν κάποιον να κατηγορήσουν για τους υψηλότερους λογαριασμούς τους. Το ίδιο και οι πολιτικοί. Αντί, όμως, για αυτό, οι πολιτικοί θα πρέπει να αναζητούν πιο έξυπνους τρόπους για να αντιμετωπίσουν αυτά τα shock στη ρίζα τους".

Απλά πράγματα.

Νεκτάριος Β. Νώτης  
[nectarios@notice.gr](mailto:nectarios@notice.gr)

## &gt; ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΣΗΜΕΡΑ

ΚΑΘΟΔΗΓΗΣΗ, ΑΠΑΝΤΗΣΕΙΣ ΚΑΙ ΕΡΓΑΛΕΙΑ  
ΓΙΑ ΤΙΣ ΠΡΟΚΛΗΣΕΙΣ ΚΑΙ ΤΙΣ ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ ΤΟΥ ΑΥΡΙΟ

Με τις επιλογές που κάνουμε Σήμερα διαμορφώνουμε το μέλλον μας. Για αυτό, η Εθνική Τράπεζα έχει πάντα **το βλέμμα στραμμένο στις μελλοντικές τάσεις, μελετά τις ευκαιρίες που αυτές δημιουργούν και επενδύει σε όσα προωθούν την καινοτομία και τη βιωσιμότητα**. Στόχος της Τράπεζας είναι να προετοιμάζει σήμερα τους πελάτες της, ιδιώτες και επιχειρήσεις, ώστε **να αντιμετωπίζουν έγκαιρα και αποτελεσματικά τις αυριανές συνθήκες και να αξιοποιούν τις νέες ευκαιρίες**. Παρέχοντας την απαραίτητη εξειδίκευση, γνώση αλλά και τα εργαλεία, τους ενδυναμώνει και με αυτόν τον τρόπο αναπτύσσουν μαζί ανταγωνιστικά πλεονεκτήμα-

τα, σε έναν συνεχώς μεταβαλλόμενο κόσμο. Προς αυτήν την κατεύθυνση, η Εθνική Τράπεζα, στο πλαίσιο της ΔΕΘ 2024, διοργάνωσε δύο εκδηλώσεις για τους πελάτες της, στις 5 και 6 Σεπτεμβρίου, **με κεντρικό ομιλητή τον κορυφαίο Futurist, Gerd Leonhard**. Με μια διαδραστική παρουσίαση, ο ομιλητής ανέδειξε τις **μελλοντικές προκλήσεις και ευκαιρίες, τονίζοντας την επίδρασή τους στον τραπεζικό τομέα**. Ιδιαίτερη βαρύτητα δόθηκε στην ανάγκη για **επανεστίαση στις ανθρωπινες αξίες (re-humanization), σε έναν κόσμο όπου όλο και περισσότερες διαδικασίες αυτοματοποιούνται**.

«Για να μπορέσουμε να εξελιχθούμε σε μια

*εποχή ραγδαίων αλλαγών και τεχνολογικής εξέλιξης, πρέπει να δώσουμε προτεραιότητα στη φαντασία μας και να επιταχύνουμε την καινοτομία, διατηρώντας πάντοτε τον άνθρωπο στο επίκεντρο*», ανέφερε ο Gerd Leonhard. «*Η τεχνολογία πρέπει να εξυπηρετεί τους ανθρώπους και όχι το αντίθετο*». Πρόκειται για μία κατεύθυνση, την οποία έχει αφομοιώσει εδώ και χρόνια η Εθνική Τράπεζα στον τρόπο λειτουργίας της, παράλληλα με το εντατικό πρόγραμμα ψηφιακού μετασχηματισμού της και με την ολοκληρωμένη ψηφιακή τραπεζική εμπειρία που αναπτύσσει και προσφέρει.

ΕΠΕΝΔΥΟΝΤΑΣ ΣΤΗΝ  
ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ ΚΑΙ ΤΟΝ ΑΝΘΡΩΠΟ

Καθώς η τεχνολογία αναδιαμορφώνει τον τρόπο που ζούμε, αλληλοεπιδρούμε και εργαζόμαστε, είναι σημαντικό να την καταννοούμε και να την αξιοποιούμε με σύνεση. Η **σωστή εκπαίδευση ως προς τη χρήση της** μπορεί να επιφέρει σημαντικά οφέλη

και να εξασφαλίσει τη λειτουργία της προς όφελος του ανθρώπου με ασφάλεια και αποτελεσματικότητα.

Η Εθνική Τράπεζα επενδύει στρατηγικά στην **ανάπτυξη προηγμένων τεχνολογικά προϊόντων και λύσεων που ενισχύουν τη βιωσιμότητα και διευκολύνουν τους πελάτες**, μακροπρόθεσμα και μεσοπρόθεσμα. Σε έναν

κόσμο που συνεχώς αλλάζει, η Εθνική Τράπεζα, δίνοντας έμφαση στην εκπαίδευση, την καινοτομία και τις ανθρωποκεντρικές αξίες, παραμένει πιστή στη δέσμευσή της **να υποστηρίξει τους πελάτες της, ώστε να δημιουργούν το μέλλον που επιθυμούν, με λύσεις που απαντούν Σήμερα στις ανάγκες του Αύριο**.



## > ΑΤΤΙΚΗ ΟΔΟΣ ΣΤΟ FAMILY OFFICE ΤΗΣ ΜΑΡΙΑΝΝΑΣ ΛΑΤΣΗ ΤΟ 10% - ΣΤΑ €77,1 ΕΚΑΤ. ΤΟ DEAL

Στο μετοχικό σχήμα της εταιρείας "Νέα Αττική Οδός" που ανήκει στην ΓΕΚ Τέρνα και στην οποία έχει περιέλθει η Αττική Οδός μπαίνει με 10% το family office της Μαριάννας Λάτση με μία συμφωνία της τάξης των €77,1 εκατ.

Συγκεκριμένα, η ΓΕΚ Τέρνα ήρθε σε συμφωνία με την εταιρεία Latsco Direct Investments Cyprus Limited που αποτελεί επενδυτικό σχήμα του Latsco Family Office, συμφερόντων Μαριάννας Λάτση για την απόκτηση του 10% του μετοχικού κεφαλαίου της "Νέα Αττική Οδός Παραχώρηση Μ.Α.Ε.". Το σχετικό αίτημα, σύμφωνα με πληροφορίες, έχει ήδη υποβληθεί στο ΤΑΙΠΕΔ, έχει πάρει το δρόμο του προς τα αρμόδια υπουργεία και η ολοκλήρωση της συναλλαγής υπόκειται στη λήψη των απαραίτητων εγκρίσεων και στην ολοκλήρωση σχετικών διαδικασιών, όπως προβλέπονται μεταξύ άλλων και από τη σύμβαση παραχώρησης. Ωστόσο, οι πληροφορίες

αναφέρουν πως πρόκειται για μία διαδικασία που δεν αναμένεται να καθυστερήσει να ολοκληρωθεί.

### PREMIUM 15%

Η συναλλαγή θα πραγματοποιηθεί σε premium 15% έναντι της αρχικής δεσμευτικής επένδυσης που έχει ήδη καταβληθεί από την ΓΕΚ Τέρνα. Υπενθυμίζεται πως σύμφωνα με τη συμβολαιογραφική πράξη ίδρυσης της εταιρείας "Νέα Αττική Οδός" που απορρέει από τη Σύμβαση Παραχώρησης, η ΓΕΚ Τέρνα έχει το δικαίωμα να μεταβιβάσει εντός των πρώτων 5 ετών της διάρκειας της Παραχώρησης, ποσοστό έως 49% σε τρίτους, χωρίς ωστόσο να χάσει την πλειοψηφία του 51%.

Πηγές από την πλευρά του παραχωρησιούχου σημειώνουν πως έχει υπάρξει ισχυρό ενδιαφέρον από την αγορά και εφόσον υπάρξουν αξιόλογες προτάσεις θα προχωρήσει και σε νέες συμφωνίες.



## BnSECRET

### 1/ ΚΟΣΜΟΣ ΠΑΕΙ ΚΑΙ ΕΡΧΕΤΑΙ ΣΤΟΝ ΑΔΜΗΕ...

Έντονη κινητικότητα αναπτύσσεται στον ΑΔΜΗΕ. Ο λόγος; Η διασύνδεση Ελλάδας - Κύπρου, με στελέχη της εταιρίας να βλέπουν εκπροσώπους μεγάλων διεθνών παικτών που δυνητικά θέλουν να μπουν στο μετοχικό κεφάλαιο του έργου. Υπενθυμίζουμε πως ανάμεσά τους συναντάει κανείς την Ταqa από τα Εμιράτα, την Meridiam από την Γαλλία και το αμερικανικό κρατικό fund DFC.

### 2/ ΤΟ DEAL ΠΕΡΙΣΤΕΡΗ - ΛΑΤΣΗ ΜΕ ΦΟΝΤΟ ΤΑ ΣΔΙΤ

Άλλη μια κίνηση Περιστέρη, ο οποίος, την επόμενη της έναρξης λειτουργίας, δίνει το 10% της σύμβασης της Αττικής Οδού στο fund της Μαριάννας Λάτση, και μάλιστα με premium 15%. Βγάζει, δηλαδή, ένα κέρδος κοντά στα €50 εκατ. με το καλημέρα. Το σημαντικότερο είναι ότι αποκτά μεγάλη ρευστότητα για να μπει στα ΣΔΙΤ, είτε σε έργα για την πρωτογενή παραγωγή, είτε σε φοιτητικές εστίες ή ο,τιδήποτε άλλο...

**HO.RE.CA.  
OPEN** Powered by  
FNB Daily



Το απόλυτο  
B2B portal,  
για τον κλάδο  
HO.RE.CA  
**horecaopen.com**

## &gt; BEWISE

ME TO IDENTITY AND ACCESS MANAGEMENT SPECIALIZATION  
ΤΗΣ MICROSOFT ΣΤΗ ΜΑΧΗ ΤΟΥ CYBER SECURITY

Σε έναν κόσμο που κινείται πιο γρήγορα από ποτέ, με τις απαιτήσεις να αυξάνονται συνεχώς, όλοι χρειάζονται στο πλευρό τους κάποιον που να μπορεί να προσφέρει ασφάλεια και αποτελεσματικές λύσεις. Για τις επιχειρήσεις, αυτός ο σύμμαχος είναι η **BEWISE** με τη σφραγίδα της Microsoft.

Η BEWISE είναι μια πολύπλευρη ομάδα εξειδικευμένων επαγγελματιών πληροφορικής, που συνδυάζουν πολυετή τεχνική και επιχειρηματική εμπειρία στον τομέα των Τεχνολογιών Πληροφορικής και Επικοινωνιών. Έχοντας κατακτήσει τον τίτλο του Microsoft Solutions Partner και όντας ο μοναδικός System Integrator στην Ελλάδα με 6 στα 6 Microsoft Designations, η BEWISE προσφέρει λύσεις αιχμής σχεδιασμένες για να βοηθήσουν τις επιχειρήσεις αφενός να μεγιστοποιήσουν τις επιδόσεις τους, αφετέρου να εξασφαλίσουν την προστασία των συστημάτων τους. Απάντηση στις απαιτήσεις του σύγχρονου χώρου εργασίας - που δεν περιορίζεται σε μία συγκεκριμένη τοποθεσία, αλλά συνδυάζει τη συνεργασία μεταξύ της έδρας της εταιρίας, με απομακρυσμένες ομάδες εργαζομένων και συνεργατών - δίνει η BEWISE μέσω του Identity and Access Management Specialization, που αποτελεί την πλέον πρόσφατη κατάκτησή της στον τομέα του Cyber Security. Η θωράκιση έναντι κυβερνοεπιθέσεων είναι μόνο η μία "όψη του νομίσματος" στο θέμα της κυβερνοασφάλειας, με την άλλη όψη να είναι τα κενά ασφαλείας που μπορεί να δημιουργήσει η απομακρυσμένη ή υβριδική εργασία.

**ΒΑΣΙΚΟΣ ΠΥΛΩΝΑΣ  
ΤΗΣ ΚΥΒΕΡΝΟΑΣΦΑΛΕΙΑΣ**

Το Identity and Access Management αποτελεί βασικό πυλώνα της κυβερνοασφάλειας για κάθε οργανισμό ανεξαρτήτως αντικείμενου. Συμβάλλει στην πρόληψη παραβιάσεων δεδομένων, μειώνει τον κίνδυνο εσωτερικών απειλών και ενισχύει τη συνολική ασφάλεια του ψηφιακού περιβάλλοντος μιας επιχείρησης, καθώς επικεντρώνεται στη διαχείριση της ταυτότητας και πρόσβασης των χρηστών στα εταιρικά δεδομένα, εξασφαλίζοντας ότι μόνο εξουσιοδοτημένοι χρήστες και συσκευές έχουν πρόσβαση σε κρίσιμες πληροφορίες και συστήματα.



*«Είχαμε ένα μεθοδευμένο πλάνο με στόχο την κατάκτηση όλων των Microsoft designations τον οποίο πετύχαμε. Ο επόμενος στόχος μας είναι τα Microsoft specializations. Η απόκτηση του Identity and Access Management Specialization αποτελεί ένα σημαντικό βήμα για εμάς και είναι η αρχή για την κατάκτηση και των υπόλοιπων Microsoft specializations», τονίζει ο CEO της BEWISE, κ. Μενέλαος Μακρυγιάννης. «Ευχαριστώ θερμά όλα τα μέλη της ομάδας για την προσπάθεια και τη συνέπειά τους!».*

Μέσω του Identity and Access Management, μεσαίες και μεγάλες επιχειρήσεις μπορούν να διαχειρίζονται αποτελεσματικά τις ταυτότητες των χρηστών, να ελέγχουν την πρόσβαση σε πόρους και να διασφαλίζουν τη συμμόρφωση με κανονισμούς και πρότυπα ασφαλείας.

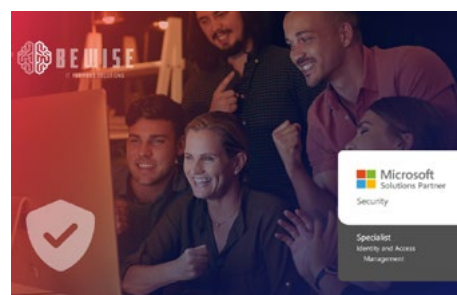
**ΛΥΣΕΙΣ ΚΑΙ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ  
ΚΟΡΥΦΑΙΑΣ ΠΟΙΟΤΗΤΑΣ**

Η BEWISE μέσω του χαρτοφυλακίου λύσεων της Microsoft αλλά και των εξειδικευμένων σχεδιασμών που η ίδια επιμελείται για κάθε πελάτη της, προσφέρει:

- εργαλεία επικοινωνίας και παραγωγικότητας ώστε οι ομάδες στην έδρα και οι απομακρυσμένες ομάδες της επιχείρησης να μπορούν να συνεργαστούν αβίαστα για να εξυπηρετήσουν τους πελάτες τους με τον καλύτερο δυνατό τρόπο.



*«Αυτή η διάκριση ενισχύει την αξιοπιστία της BEWISE στην αγορά και την καθιστά έναν αξιόπιστο συνεργάτη για τις επιχειρήσεις που αναζητούν λύσεις στον τομέα της κυβερνοασφάλειας. Η τεχνική εξειδίκευση και η εμπειρία της ομάδας στην υλοποίηση λύσεων διαχείρισης ταυτότητας είναι τα εφόδια που την οδήγησαν σ' αυτή την επιτυχία.» δήλωσε η Nadine Karali, Commercial Director, Corporate Accounts & SMB στη Microsoft για την Νοτιοανατολική Ευρώπη.*



- λύσεις και υπηρεσίες κορυφαίας ποιότητας που συμμορφώνονται με τα υψηλότερα πρότυπα ασφαλείας και τις νομοθεσίες που διέπουν τον τομέα της ασφαλείας δεδομένων.
- εξειδικευμένη υποστήριξη για την αποτελεσματική αντιμετώπιση των προκλήσεων στον τομέα της διαχείρισης ταυτότητας και πρόσβασης.

## Business Insight

### ΚΟΝΤΑ ΣΕ DEAL CVC ΚΑΙ ABU DHABI INVESTMENT ΓΙΑ ΤΟ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΥΓΕΙΑΣ

Θέμα λίγων εβδομάδων (ή ακόμη και ημερών) θεωρείται η **υπογραφή συμφωνίας** μεταξύ του **CVC Capital** και του **Abu Dhabi Investment Authority** για την **πώληση του (at least) 50% του χαρτοφυλακίου υγείας** που λειτουργεί μέσω του Hellenic Healthcare Group.

Λίγο ως πολύ γνωστό στην κοινότητα πως οι επιτελείς του CVC Capital είναι, εδώ και σχεδόν μία 2ετία, **σε λογική απο-επένδυσης** από τον κλάδο και προς τούτο είχαν συζητήσει **και με ελληνικών συμφερόντων σχήματα και με ξένα**. Επίσης, γνωστό πως από τα μέσα του 2023 και από τη στιγμή που έγινε γνωστό ότι ο **πήχης** για το τίμημα ήταν στα **€2 δισ.** οι όποιες **επαφές με 2-3 εγχώριους παίκτες σταμάτησαν**, με αποτέλεσμα τη συνακόλουθη στροφή αποκλειστικά προς στη διεθνή αγορά.

Η επένδυση του CVC Capital στον κλάδο της υγείας χτίστηκε μεθοδικά: με εξαγορά του **Metropolitan (2017)**, του **Ιασώ (2017)** για να προχωρήσει έναν χρόνο αργότερα στο **big deal** αποκτώντας το **Υγεία** από τον όμιλο **Marfin Investment Group**. Τότε (2018) το τίμημα των **€204,4 εκατ.** είχε θεωρηθεί **overvalued** σε έναν κλάδο με σχετικό ρίσκο και μέτρια απόδοση, που θα έπρεπε για να καλύψει τα κόστη του να

υπερβεί τον εύλογο χρόνο 5-7ετίας που ένα fund επενδύει για να μεταπωλήσει στη συνέχεια με premium. Ειδικότερα, το fund είχε προσφέρει **τίμημα σε όρους ebitda 13 φορές τα κέρδη του ομίλου**, ακριβό για τα τότε δεδομένα. Όμως στον κόσμο των funds όλα είναι θέμα χρονισμού και **ζήτησης-προσφοράς**.

Το όλο εγχείρημα υλοποιήθηκε στην εγχώρια αγορά μέσω του **HHG** που περιθάλπει **περισσότερους από 1,1 εκατ. ασθενείς ετησίως**. Σε αυτό εντάσσονται **το Υγεία, το Metropolitan Hospital, το Μπτέρα, το Metropolitan General, το Λτώ και το Creta InterClinic, την εταιρία Y-Logimed**, με αντικείμενο την εμπορία ιατροτεχνολογικών προϊόντων, **το Κέντρο Γενετικής και Γενωμικής ΆλφαLAB** και την εταιρεία **Business Care**, που παρέχει υπηρεσίες ασφάλειας και υγείας στην εργασία, σε επιχειρήσεις και οργανισμούς. **Δημήτρης Σπυρίδης, και Άλεξ Φωτακίδης**, τα δύο σημαίνοντα πρόσωπα, με καταλυτική επίδραση στην επεκτατική στρατηγική του CVC Capital, στην ελληνική αγορά. Σε όρους συνολικής αξίας (enterprise value) η συγκρότηση του χαρτοφυλακίου χρειάστηκε - σε διάστημα ενάμιση έτους - **περί τα €610 εκατ.** (μόνο για το deal του Υγεία έφτασε συνολικά

στα **€420 εκατ.**) Οι παλαιότεροι (και οι πιο μνήμονες) θα ενθυμούνται ότι - τότε - ένα **μικρό ποσοστό** στο (εισηγμένο στο ΧΑ) **διέθετε και η πλευρά Αποστολόπουλου (Ιατρικό)** προσβλέποντας στην διεκδίκηση του... άσπονδου ανταγωνιστή (η **συμμετοχή 5,18% πουλήθηκε μετέπειτα** στη διαδικασία δημόσιας πρότασης-εξόδου από το ΧΑ). **Σημείο καμψής** για το CVC Capital/HHG η **αποχώρηση από το ΧΑ**, καθώς η διοίκηση απαλλαγμένη λοιπών μετόχων/επενδυτών και με διαφορετικούς πλέον όρους/προϋποθέσεις ενημέρωσης του κοινού, επιδόθηκε σε επιθετικές κινήσεις μόχλευσης κεφαλαίου που στην 4ετία απέφεραν τα διπλάσια (του αρχικού κόστους).

Τώρα το πως δένουν CVC Capital με αραβικά κεφάλαια; **Abu Dhabi Investment Authority και Public Investment Fund** είναι δύο από τους ενεργότερους (συν)επενδυτές του fund, έχουν, δε, συνεργαστεί σε αρκετά projects. Τι - κατά πάσα πιθανότητα - θα περιλαμβάνει η συμφωνία που θα ανακοινωθεί - το αργότερο Νοέμβριο (:), **διάθεση του 50%+1 μετοχή έως 55% του portfolio στα €1 δισ.**, με τη διεύθυνση να παραμένει υπό το HHG. Εύλογη η σπουδή, ώστε η εγγραφή να γίνει στα "βιβλία" του fund στη χρήση του 2024.



## REAL ESTATE DAILY SECRET

THE KEY TO PROPRIETARY INFORMATION

Το κλειδί για να μαθαίνετε τα μυστικά της αγοράς ακινήτων, κάθε μέρα στο e-mail σας. Με την υπογραφή της

NOTICE

CONTENT & SERVICES

ΚΑΝΤΕ  
ΕΓΓΡΑΦΗ  
ΕΔΩ



&gt; FED

## ΓΙΑΤΙ ΑΝΑΛΥΤΕΣ ΔΕΝ ΒΛΕΠΟΥΝ ΝΕΕΣ ΜΕΓΑΛΕΣ ΜΕΙΩΣΕΙΣ ΕΠΙΤΟΚΙΩΝ

Δεν υπάρχει ανάγκη από την Ομοσπονδιακή Τράπεζα των ΗΠΑ για περαιτέρω μειώσεις επιτοκίων κατά 50 μονάδες βάσεις, δήλωσαν στο CNBC στρατηγικοί αναλυτές, οι οποίοι επισήμαναν ότι τα τελευταία στοιχεία για την απασχόληση στη χώρα καταδεικνύουν ότι ενδεχομένως η Κεντρική Τράπεζα έπραξε βιαστικά.

Ο David Roche, ιδρυτής και στρατηγικός αναλυτής της Quantum Strategy, αναφέρθηκε στην απόφαση της Fed τον περασμένο μήνα να μειώσει το βασικό επιτόκιο δανεισμού κατά μισή ποσοστιαία μονάδα και τη χαρακτήρισε ως μια βεβιασμένη κίνηση. Παράλληλα, τόνισε ότι τα στοιχεία για τις θέσεις εργασίας στις ΗΠΑ έκαναν τη "γιγαντιαία μείωση των επιτοκίων της Fed να μοιάζει ανόητη, λαϊκίστικη και πανικόβλητη".

### Ο ΠΑΡΑΓΟΝΤΑΣ ΜΕΣΗ ΑΝΑΤΟΛΗ

"Το σφάλμα είναι ότι εξαρτώνται υπερβολικά από τα δεδομένα και τους λείπει η στρατηγική άποψη", σημείωσε, τονίζοντας ότι ως εκ τούτου "δεν θα πρέπει να υπάρξουν άλλες μεγάλες περικοπές... εκτός αν συμβεί κάτι πραγματικά κακό", όπως η κλιμάκωση της σύγκρουσης στην Μέση Ανατολή, σε σημείο που το Ισραήλ να βομβαρδίσει τις ιρανικές εγκαταστάσεις πυρηνικών δοκιμών.

### ΔΥΝΗΤΙΚΑ ΕΠΙΣΗΜΙΑ ΚΙΝΗΣΗ

Ο Roche εξήγησε ότι η κίνηση της Fed θα μπορούσε να είναι επιζήμια, καθώς δίνει μια εσφαλμένη εντύπωση για την αμερικανική οικονομία. "Πρώτον, δίνει την εντύπωση ότι η οικονομία είναι πιο εύθραυστη από είναι πραγματικά... και η οικονομία εί-



ναι μια χαρά", εξήγησε, και συμπλήρωσε πως "το δεύτερο πράγμα που κάνει είναι ότι δίνει την εντύπωση ότι η Fed θα μειώνει διαδοχικά τα επιτόκια σε ένα επίπεδο που είναι πολύ χαμηλότερο απ' αυτό που πραγματικά θα επιτύχει. Τα επιτόκια της Fed δεν θα πέσουν κάτω από 3,5-4% και ο λόγος είναι ότι η οικονομία είναι τόσο ισχυρή, που οι επιχειρήσεις κερδίζουν αρκετά χρήματα χωρίς να χρειάζονται χαμηλότερο επιτόκιο"

&gt; ΜΟΥΣΕΙΟ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΩΝ ΟΤΕ

## ΝΕΑ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ ΚΑΙ ΙΣΤΟΡΙΕΣ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

Το Μουσείο Τηλεπικοινωνιών του ομίλου ΟΤΕ συνεχίζει για 14η χρονιά με νέα εκπαιδευτικά προγράμματα και δράσεις για σχολεία και οικογένειες, που συνδυάζουν τεχνολογία, ψυχαγωγία, μάθηση και δημιουργικότητα. Για τα εκπαιδευτικά προγράμματα "Ένας Κόσμος Ιστορίες" η συμμετοχή είναι δωρεάν και οι κρατήσεις γίνονται online στο [www.otegroupmuseum.gr](http://www.otegroupmuseum.gr).

### ΤΙ ΠΕΡΙΛΑΜΒΑΝΟΥΝ

Τα πάνω από 300 εκπαιδευτικά προγράμματα που θα πραγματοποιηθούν έως τον Μάιο 2025, απευθύνονται σε παιδιά από 5-12 ετών, σχολεία και οικογένειες. Περιλαμβάνουν εικαστικά εργαστήρια, εργαστήρια STEM, παιχνίδια επικοινωνίας, θεατρικές παραστάσεις και εργαστήρια storytelling. Παράλληλα πραγματοποιούνται ξεναγήσεις και ενημερωτικές δράσεις όπως το «Διαδίκτυο με Ασφάλεια», που απευθύνονται και σε μαθητές Λυκείου.

Τα εκπαιδευτικά προγράμματα του Μουσείου Τηλεπικοινωνιών σχεδιάζονται και πραγματοποιούνται από ειδικούς μουσειοπαιδαγωγούς. Επιπλέον, κάθε χρόνο τον Μάιο



πραγματοποιούνται ειδικές επιπλέον εκπαιδευτικές δράσεις με αφορμή την Παγκόσμια Ημέρα Τηλεπικοινωνιών και τη Διεθνή Ημέρα Μουσείων.

### Η ΙΣΤΟΡΙΑ ΤΟΥ INTERNET & ΤΟΥ GAMING

Όσοι συμμετέχουν στις εκπαιδευτικές δράσεις του Μουσείου Τηλεπικοινωνιών έχουν τη δυνατότητα να περιηγηθούν και στους εκθεσιακούς χώρους των δύο ορόφων του Μουσείου και να γνωρίσουν τις νέες θεμα-

τικές ενότητες, όπως την ιστορία του internet (διατέθηκε στο κοινό το 1991) και του gaming, καθώς και τα αναλογικά και ψηφιακά κέντρα, όπου ο επισκέπτης μπορεί να δει από κοντά τον τρόπο που γίνονταν οι τηλεφωνικές κλήσεις στο παρελθόν.

Τέλος, για 4η συνεχή χρονιά, το Μουσείο ταξιδεύει online στα απομακρυσμένα δημοτικά σχολεία της περιφέρειας με το εικαστικό εργαστήριο "Το Μουσείο στη Βαλίτσα μας", προσφέροντας ίση πρόσβαση στη γνώση και νέες εμπειρίες και στους μαθητές της περιφέρειας.

## &gt; ΕΥ ΕΛΛΑΔΟΣ

## ΞΕΚΙΝΗΣΕ Ο ΠΑΓΚΟΣΜΙΟΣ ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟΣ EY YOUNG TAX PROFESSIONAL OF THE YEAR 2025

Την έναρξη του παγκόσμιου διαγωνισμού EY Young Tax Professional of the Year 2025, για νέους και νέες με πάθος για τη φορολογία και τα φορολογικά θέματα, που θέλουν να αποκτήσουν νέες εμπειρίες και δεξιότητες, να επεκτείνουν τους ορίζοντές τους και να γνωρίσουν συναδέλφους τους από όλο τον κόσμο, ανακοίνωσε η EY Ελλάδα.

Δικαίωμα συμμετοχής στον διαγωνισμό έχουν προπτυχιακοί και μεταπτυχιακοί φοιτητές με αντικείμενο σπουδών τη λογιστική, τα χρηματοοικονομικά, τα οικονομικά, τη διοίκηση επιχειρήσεων ή τις νομικές επιστήμες, χωρίς ή με σχετική πρακτική εμπειρία έως 6 μήνες. Οι υποψήφιοι/ες χρειάζεται να έχουν πολύ καλό επίπεδο (προφορικό και γραπτό) της αγγλικής γλώσσας, επάρκεια στη χρήση του Microsoft Excel και PowerPoint και, βέβαια, πάθος για τον κόσμο της φορολογίας.

Οι ενδιαφερόμενοι/ες μπορούν να υποβάλουν την υποψηφιότητα συμμετοχής τους μέχρι τις 31/10/2024, ηλεκτρονικά, επισκεπτόμενοι το [careers.ey.com](https://careers.ey.com), απ' όπου μπορούν να ενημερωθούν, επίσης, για τα κριτήρια και τους όρους του διαγωνισμού.

**ΟΙ ΦΑΣΕΙΣ ΤΟΥ ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟΥ**

Στην **πρώτη φάση** του Young Tax Professional of the Year, που διεξάγεται σε εθνικό επίπεδο, οι διαγωνιζόμενοι καλούνται να δοκιμάσουν τις δεξιότητές τους μέσω διαδικτυακών τεστ προσωπικότητας και αξιολόγησης τεχνικών γνώσεων, και να συμμετάσχουν σε προσωπική, διαδικτυακή συνέντευξη με ανώτατα στελέχη από τα Τμήματα Ανθρώπινου Δυναμικού και Φορολογικών Υπηρεσιών της EY Ελλάδος. Παράλληλα, θα έχουν την ευκαιρία να επισκεφτούν τις εγκαταστάσεις της EY στην Ελλάδα, αλλά και να αναπτύξουν και να παρουσιάσουν μία μελέτη περίπτωσης (case study), το αντικείμενο της οποίας θα έχει καθορίσει η εταιρεία. Στη **δεύτερη φάση**, ο/η νικητής/τρια του ελληνικού διαγωνισμού, θα εκπροσωπήσει την Ελλάδα στην παγκόσμια διοργάνωση, που θα διεξαχθεί διαδικτυακά, τον Ιανουάριο του 2025.

Τέλος, στην **καταληκτική φάση** θα συμμετάσχουν οι 10 επικρατέστεροι διαγωνιζόμενοι



Σπύρος Καμινάρης, Εταίρος και Επικεφαλής του Φορολογικού Τμήματος, EY Ελλάδα

από τη δεύτερη φάση, σε μία δοκιμασία που θα πραγματοποιηθεί σε χώρα-μέλος του παγκόσμιου δικτύου της EY.

Σε όλη τη διάρκεια της διαδικασίας, οι υποψήφιοι/ες θα έχουν την υποστήριξη έμπειρων επαγγελματιών της EY, που θα τους βοηθήσουν να αναπτύξουν τις δεξιότητες που θα χρειαστούν στο σημερινό, αλλά και στο αυριανό φορολογικό περιβάλλον, και θα τους καθοδηγήσουν για να σχεδιάσουν τα επόμενα βήματά τους.

**ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΟ ΑΠΟ ΜΙΑ ΑΠΛΗ ΠΡΟΣΘΗΚΗ ΣΤΟ ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ**

Σημειώνεται ότι, το ελληνικό σκέλος του περσινού διαγωνισμού της EY, "Young Tax Professional of the Year 2024", ανέδειξε νικητή τον James Everlito Saludes. Ο James, συνόψισε την εμπειρία του από τη συμμε-

τοχή του στον διαγωνισμό, δηλώνοντας: "Η όρεξη για μάθηση και η βοήθεια των καταπληκτικών επαγγελματιών της EY Ελλάδος ήταν το κλειδί για τη συμμετοχή μου. Το EY Young Tax Professional of the Year προσφέρει μία μοναδική εμπειρία για να γνωρίσεις παθιασμένους ανθρώπους από κάθε άκρη της υπηλίου, να αλληλεπιδράσεις με κορυφαίους επαγγελματίες διεθνούς κύρους και να στοχαστείς πάνω στη φορολογία, το μέλλον της και την επίδρασή της στην κοινωνία μας. Δεν είναι απλώς άλλη μία προσθήκη στο βιογραφικό σας· είναι μία γιορτή, η πρόγευση μίας πιθανής καριέρας και μίας νέας πορείας ζωής".

**ΣΤΟ ΕΠΙΚΕΝΤΡΟ Ο ΑΝΘΡΩΠΟΣ**

Σχολιάζοντας την έναρξη του φετινού διαγωνισμού, ο Σπύρος Καμινάρης, Εταίρος και Επικεφαλής του Φορολογικού Τμήματος της EY Ελλάδος, δήλωσε: "Ο ραγδαίος μετασχηματισμός της φορολογίας σε παγκόσμιο επίπεδο, οφείλει, πέρα από την τεχνολογία, να έχει και τον άνθρωπο στο επίκεντρο. Με τον διαγωνισμό της EY, Young Tax Professional of the Year, δίνουμε τη δυνατότητα σε νέες και νέους να γίνουν έμπρακτα κομμάτι αυτού του μετασχηματισμού και να αποκτήσουν γνώσεις και δεξιότητες που θα τους βοηθήσουν να εξελιχθούν επαγγελματικά και προσωπικά και να διαγράψουν μία επιτυχημένη πορεία στον κόσμο της φορολογίας, διαμορφώνοντας το μέλλον τους με αυτοπεποίθηση".



## > ΔΡΟΜΕΑΣ

# Η AMAZON, ΤΟ ΑΝΟΙΓΜΑ ΣΤΙΣ ΗΠΑ ΚΑΙ ΟΙ ΔΥΟ ΙΣΧΥΡΟΙ ΤΗΣ ΠΕΛΑΤΕΣ ΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΗ

Αν και ο τζίρος υποχώρησε το α' εξάμηνο η Δρομέας αναμένει αύξηση στο σύνολο της χρήσης, με τα μηνύματα που φτάνουν στη διοίκηση να είναι θετικά. Ο λόγος; Οι δυνατές συμβάσεις που έχει η εταιρεία, μεταξύ άλλων, με την Κομισιόν και τον γερμανικό στρατό, καθώς και η επέκταση σε νέες αγορές. Ειδικότερα, προωθούνται πωλήσεις προϊόντων μέσω της Amazon και άλλων εμπορικών πλατφορμών, ενώ η εταιρεία αναμένει ανάπτυξη στην αγορά της ΗΠΑ, όπου έκανε άνοιγμα.

### DATA - Εξάμηνο (σε €χιλ.)

Κύκλος εργασιών	Κέρδη
2024: 13.885	2024: 55
2023: 14.826	2023: (325)
Μεταβολή: (6,35%)	

## Ο ΔΙΠΛΟΣ ΣΤΟΧΟΣ ΤΟΥ BUSINESS PLAN

Εκτός από την αγορά των ΗΠΑ και την ανάπτυξη των πωλήσεων μέσω Amazon η εταιρεία στοχεύει φέτος:

- στην ανάπτυξη των εξαγωγών και στην προώθηση των πωλήσεων μέσω πλατφόρμας eshop
- στην ανάπτυξη των επενδύσεων παγίου ενεργητικού, κατά κύριο λόγο στον μηχανολογικό εξοπλισμό και στους αυτοματισμούς αυτού με στόχευση τη βελτίωση της παραγωγικότητας, αξιοποιώντας τα κατάλληλα προγράμματα επενδύσεων

## ΟΙ ΣΥΜΒΑΣΕΙΣ ΜΕ ΚΟΜΙΣΙΟΝ ΚΑΙ ΓΕΡΜΑΝΙΚΟ ΣΤΡΑΤΟ

Οι δύο μεγαλύτεροι πελάτες της εταιρείας, που συμβάλλουν με ποσοστό άνω του 10% στον τζίρο της, είναι:

- η Ευρωπαϊκή Επιτροπή, η οποία στο πλαίσιο της εκτέλεσης του πενταετούς συμβολαίου συνεργασίας συνολικού ύψους €25 εκατ. δημιουργεί συνεχώς ανάγκες που καλύπτονται από την εταιρεία
- ο γερμανικός στρατός, ο οποίος στο πλαίσιο της εκτέλεσης συμβατικού έργου €24 εκατ., για μία διετία περίπου, αυξάνει τζίρο και κερδοφορία

Τα έργα αυτά δεσμεύουν τους συμβαλλόμενους με συμβόλαια και με όρους που προκαθορίζονται από τη συμμετοχή της εταιρείας



Αθανάσιος Παπαπαναγιώτου, πρόεδρος & CEO, Δρομέας

ας στον διαγωνισμό για την ανάληψή τους. Το γεγονός αυτό σημαίνει ότι οι όροι είναι εξ' αρχής αποδεκτοί ενώ η ασφάλεια των συμβάσεων ως προς την εκπλήρωσή τους (και από τα δύο μέρη) θεωρείται δεδομένη.

## Η ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗ ΤΟΥ ΔΑΝΕΙΣΜΟΥ

Οι συμβατικές υποχρεώσεις της εταιρίας για την εξυπηρέτηση του κοινοπρακτικού ομολογιακού δανείου αρχικού ύψους €20,15 εκατ., καθώς και η εξυπηρέτηση των λοιπών δανείων αλλά και του δανείου για την υλοποίηση φωτοβολταϊκών πάρκων από τη μητρική και τη θυγατρική ΚΕΜ, καλύφθηκαν εγκαίρως. Προς την κατεύθυνση εξυπηρέτησης του αυξημένου κόστους δανεισμού υπάρχει ειδικό department στην εταιρεία που στόχο έχει την ακτινογραφία εξυπηρέτησης του δανεισμού, ενώ οι μειώσεις επιτοκίων από την Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα αναμένεται να δώσουν ανάσα στο κόστος εξυπηρέτησης του χρέους.

## Η ΜΕΤΟΧΗ

Εντύπωση προκαλεί στα χρηματιστηριακά γραφεία η πτώση της μετοχής που απέχει περίπου 40% σε σύγκριση με τα υψηλά της. Αρκετοί αναλυτές αποδίδουν την εικόνα αυτή σε δύο παράγοντες. Πρώτον, στο γεγονός πως επικρατεί μεταβλητότητα στην αγορά και η μικρότερη κεφαλαιοποίηση δέχεται πιέσεις, και δεύτερον στο γεγονός πως έχουν καλλιεργηθεί μεγαλύτερες προσδοκίες από την εν λόγω εταιρεία.

Νικόλας Ταμπακόπουλος  
[nicolas@notice.gr](mailto:nicolas@notice.gr)



## > MOTOR OIL ΜΕΓΑΛΟΣ ΥΠΟΣΤΗΡΙΚΤΗΣ ΤΟΥ TEDxATHENS

Ο όμιλος Motor Oil στήριξε για ακόμη μια χρονιά το TEDxAthens, το οποίο γιόρτασε 15 χρόνια παρουσίας και φέτος επικεντρώθηκε στη σύνδεση της τεχνολογίας με την ανθρώπινη εμπειρία, με κεντρικό θέμα της διοργάνωσης το "X Machina".

## "ΒΙΩΣΙΜΟΤΗΤΑ ΣΤΗΝ ΠΡΑΞΗ"

Ως μεγάλος υποστηρικτής της διοργάνωσης ο όμιλος συμμετείχε με τη θυγατρική του εταιρεία Πράσινο Λάδι, αναδεικνύοντας τη "Βιωσιμότητα στην πράξη" και πώς το τηγανέλαιο μπορεί να μετατραπεί σ' ένα φιλικό για το περιβάλλον καύσιμο, καθώς και την ευκολία συνεισφοράς όλων στη μείωση της ρύπανσης του περιβάλλοντος.

Εναρμονισμένη με το φετινό TedxAthens ήταν και η θυγατρική του ομίλου, nrg. Σε ένα ειδικό διαμορφωμένο χώρο, οι επισκέπτες μπορούσαν να κάνουν ποδήλατο, ενώ ταυτόχρονα παρήγαγαν ενέργεια, η οποία θα βοηθήσει στην ανάπλαση του Υμηπτού.

Τέλος, με την υποστήριξη της Motor Oil, διοργανώθηκε το TEDxAthens XV Collective Mosaic, που έδωσε την ευκαιρία στο κοινό να λάβει μέρος στη δράση ζωγραφικής, κερδίζοντας δώρα και βοηθώντας.

> **GOOGLE - MICROSOFT - AMAZON**

## ΚΛΕΙΝΟΥΝ ΤΟ ΜΑΤΙ ΣΤΗ ΧΡΗΣΗ ΠΥΡΗΝΙΚΗΣ ΕΝΕΡΓΕΙΑΣ ΓΙΑ ΤΑ DATA CENTERS

Σε συζητήσεις με τις επιχειρήσεις κοινής ωφέλειας στις ΗΠΑ και σε άλλες χώρες βρίσκεται η Google, καθώς αξιολογεί το κατά πόσο η πυρηνική ενέργεια θα μπορούσε να χρησιμοποιηθεί στα κέντρα δεδομένων της. Παρόμοιες κινήσεις πραγματοποιούν ήδη οι Microsoft και Amazon.

"Στις ΗΠΑ και σε ρυθμιζόμενες αγορές που δεν έχουμε τη δυνατότητα να αγοράσουμε απευθείας ενέργεια, συνεργαζόμαστε με τους εταίρους μας από τις επιχειρήσεις κοινής ωφέλειας και τους παραγωγούς τους, ψάχνοντας τον τρόπο να φέρουμε αυτές τις νέες τεχνολογίες - και η πυρηνική ενέργεια μπορεί να είναι μία από αυτές - στο δίκτυο", δήλωσε η επικεφαλής της ενέργειας των κέντρων δεδομένων της Google, Amanda Peterson Corio.

Παράλληλα, δεν απέκλεισε το ενδεχόμενο χρήσης πυρηνικής ενέργειας σε χώρες όπως η Ιαπωνία.

### MICROSOFT & AMAZON

Σε παρόμοιες ενέργειες προσανατολίζονται η Microsoft και η Amazon, οι οποίες ποντά-



ρουν ήδη στην πυρηνική ενέργεια ως πηγή σταθερής ενέργειας για την κάλυψη της αλματώδους αύξησης στη ζήτηση ηλεκτρικής ενέργειας από τα κέντρα δεδομένων τους, μειώνοντας παράλληλα την εξάρτησή τους από τα ορυκτά καύσιμα.

Ήδη η Microsoft έχει συμφωνήσει στην αγορά ενέργειας από το κλειστό πυρηνικό εργοστάσιο Three Mile Island στην Πενσυλβάνια,

ενώ η Amazon αγόρασε πρόσφατα ένα κέντρο δεδομένων που τροφοδοτείται με ηλεκτρική ενέργεια παραγόμενη σε πυρηνικό εργοστάσιο, στην ίδια πολιτεία των ΗΠΑ.

Για την Google, "το να έχει ενέργεια όλο το εικοσιτετράωρο που δεν είναι διακοπτόμενη είναι εξαιρετικά σημαντικό, καθώς σκεφτόμαστε τη μακροπρόθεσμη ανάπτυξη", δήλωσε η Corio.

> **GOOGLE**

## ΝΕΑ ΕΠΟΧΗ ΣΤΟ APP STORE ΜΕΤΑ ΤΗ ΔΙΚΑΣΤΙΚΗ ΗΤΤΑ ΑΠΟ ΤΗΝ EPIC GAMES

Δικαστική ήττα για την Google, η οποία έχασε στη νομική διαμάχη με την Epic Store και καλείται πλέον να αναζητήσει εναλλακτικές λύσεις στο app store της για τη λήψη εφαρμογών στα κινητά με τεχνολογία Android.

Η απόφαση του δικαστή της Καλιφόρνια, James Donato, αποτελεί σημαντικό βήμα στην αντιμονοπωλιακή αγωγή της Epic Games κατά της Google, η οποία ξεκίνησε το 2020. Τότε, ο κατασκευαστής του Fortnite κατηγορήσε την Google για αντιανταγωνιστικές πρακτικές.

Πλέον, οι νέοι περιορισμοί στο Google Play επιτρέπουν στους προγραμματιστές να διητηρήσουν περισσότερα έσοδα, παρακάμπτοντας τους κανόνες ή τις χρεώσεις της Google.

### Η ΑΠΟΦΑΣΗ

Σύμφωνα με την απόφαση του δικαστή η Google δεν θα μπορεί για 3 χρόνια, αρχής γενομένης από τον Νοέμβριο:

- Να πληρώνει εταιρείες για να λανσάρουν αποκλειστικά apps ή πρώτα στο Google Play
- Να πληρώνει εταιρείες, ώστε να μην ανταγωνίζονται το Google Play
- Να πληρώνει εταιρείες για να προεγκαθιστούν το Google Play σε νέες συσκευές
- Να απαιτεί από τους κατασκευαστές εφαρμογών να χρησιμοποιούν το Google Play Billing ή να απαγορεύει στους κατασκευαστές εφαρμογών να ενημερώνουν τους χρήστες τους για φθηνότερα ηλεκτρονικά αγαθά στον ιστότοπό τους



Επιπροσθέτως, η Epic Games και η Google καλούνται να σχηματίσουν μια τριμελή επιτροπή που θα εξετάζει τεχνικά ζητήματα σχετικά με τη συμμόρφωση της Google.

Η Google δήλωσε σε ανάρτηση στο blog της ότι θα ζητήσει από το δικαστήριο ανασταλτικό χαρακτήρα στις αλλαγές και θα ασκήσει έφεση κατά της απόφασης του δικαστηρίου.

> PUBLIC

## ΠΡΟΣΦΟΡΕΣ ΚΑΙ ΠΡΟΝΟΜΙΑ ΓΙΑ ΤΟ ΦΟΙΤΗΤΙΚΟ ΣΠΙΤΙ

Μια ποικιλία προϊόντων τεχνολογίας, οικιακών συσκευών, χαρτικών και είδη οργάνωσης υπόσχεται το Public στους φοιτητές, οι οποίοι ξεκινούν τη νέα ακαδημαϊκή χρονιά. Επιπροσθέτως, οι φοιτητές μέχρι τις 31 Δεκεμβρίου, σκανάροντας το QR code που βρίσκεται στο ειδικό booklet των καταστημάτων Vodafone & CU, κερδίζουν 10% επιστροφή στο Wallet τους για επόμενες αγορές σε οποιοδήποτε κατάστημα Public ή το public.gr. Η φοιτητική πρόταση των Public, ολοκληρώνεται με δωρεάν έλεγχο συσκευών από την iRepair και 25% έκπτωση σε audiobooks. Σε σχετική ανακοίνωση αναφέρεται ακόμη ότι "τα Public προσφέρουν εύκολες και γρήγορες αγορές μέσω της ευέλικτης υπηρεσίας πληρωμής Public Now και Pay Later μέσω



Klarna, ενώ δίνουν τη δυνατότητα αποπληρωμής των αγορών σε άτοκες δόσεις, ανεξάρτητα από τον τρόπο πληρωμής. Τέλος, προσφέρουν τις υπηρεσίες express pick up, ευέλικτης παραλαβής, καθώς και παράδοσης και σύνδεσης σε μία μόνο επίσκεψη".

> ΤΑΙΠΕΔ

## ΠΑΡΑΤΑΣΗ ΤΟΥ ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟΥ ΓΙΑ ΤΟ ΚΥΒΕΡΝΗΤΙΚΟ ΠΑΡΚΟ ΤΗΣ ΠΥΡΚΑΛ

Παράταση έως την 25η Οκτωβρίου 2024 δόθηκε, με απόφαση που δημοσιεύθηκε χθες, στην υποβολή των φακέλων εκδήλωσης ενδιαφέροντος για τον διαγωνισμό της ΠΥΡΚΑΛ.

Πρόκειται για την 2η παράταση που δίνεται καθώς, σύμφωνα με πληροφορίες, έχει εκδηλωθεί μεγάλο ενδιαφέρον για τη συμμετοχή στον διαγωνισμό που προβλέπει την ανάπτυξη του Κυβερνητικού Πάρκου "Ανδρέας Λεντάκης", εκτιμώμενης αξίας €421 εκατ. (πλέον ΦΠΑ), που τρέχει το ΤΑΙΠΕΔ.

### ΕΡΓΟ ΣΔΙΤ

Το Κυβερνητικό Πάρκο θα αναπτυχθεί σε έκταση 154 στρεμμάτων και θα περιλαμβάνει τη δημιουργία ενός νέου διοικητικού συγκροτήματος γραφείων στις εγκαταστάσεις της ΕΒΟ – ΠΥΡΚΑΛ, συμπεριλαμβανομένης της ανάπτυξης ενός μεγάλου αστικού πάρκου που θα λειτουργήσει ως "πνεύμονας πρασίνου" στην ευρύτερη περιοχή του Δήμου Δάφνης - Υμηπτού, στην Περιφέρεια Αττικής.

Το έργο θα πραγματοποιηθεί μέσω Σύμπραξης Δημοσίου - Ιδιωτικού Τομέα (ΣΔΙΤ) και



ο προτιμητέος επενδυτής θα αναλάβει την κατασκευή, χρηματοδότηση, συντήρηση και λειτουργία για 30 χρόνια του νέου διοικητικού συγκροτήματος κτιρίων και του αστικού πάρκου.

### ΣΕ ΔΥΟ ΦΑΣΕΙΣ

Η διαγωνιστική διαδικασία θα διεξαχθεί σε δύο φάσεις. Η Μονάδα Συμβάσεων Στρατηγικής Σημασίας (PPF) του ΤΑΙΠΕΔ ορίστηκε από την Κυβερνητική Επιτροπή αρμόδια για την ωρίμανση, τη διενέργεια της διαγωνιστικής διαδικασίας και την παρακολούθηση της εκτέλεσης των συμβάσεων για την υλοποίηση του έργου.



> ΗΠΑ

## ΦΟΒΟΙ ΓΙΑ ΕΛΛΕΙΨΕΙΣ... ΧΑΡΤΙΟΥ ΥΓΕΙΑΣ ΛΟΓΩ ΤΗΣ ΑΠΕΡΓΙΑΣ ΣΤΑ ΛΙΜΑΝΙΑ

Ο φόβος για ελλείψεις στο χαρτί υγείας είχε εμφανιστεί στις αρχές της πανδημίας Covid 19, οπότε και οι καταναλωτές σε όλο τον κόσμο έτρεχαν στα super market για να το προμηθευτούν. Ωστόσο έκανε την επανεμφάνισή του αυτές τις ημέρες στις ΗΠΑ, όπου η απεργία των λιμενεργατών μπλόκαρε τη ναυσιπλοΐα στην ανατολική ακτή και στον Κόλπο του Μεξικού. Αν και η απεργία έληξε, αυτό δεν εμπόδισε ορισμένους να επιστρέψουν στις συνθήκες της πανδημίας και να στοκάρουν απόθεμα, σύμφωνα με το Newsweek.

### ΕΓΧΩΡΙΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ

Οι φόβοι για την έλλειψη χαρτιού υγείας μπορεί να προκάλεσε το γέλιο ορισμένων, αλλά ανάγκασε την πρόεδρο και CEO της Ένωσης Βιομηχανίας Τροφίμων, Leslie Sarasin, να εκδώσει δήλωση στην οποία ανέφερε ότι "τα περισσότερα είδη παντοπωλείου, συμπεριλαμβανομένων των προϊόντων χαρτιού, παράγονται εγχώρια και, ως εκ τούτου, δεν επηρεάζονται άμεσα από τις τρέχουσες απεργίες στα λιμάνια".

"Όπως είδαμε κατά τη διάρκεια της πανδημίας, όταν οι καιροί είναι δύσκολοι, ολόκληρη η βιομηχανία τροφίμων στέκεται στο ύψος των περιστάσεων παραδίδοντας τρόφιμα, νερό και άλλες βασικές προμήθειες".



## &gt; OWNERS

**ΠΩΣ ΘΑ ΕΦΑΡΜΟΣΤΕΙ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΤΟ ΜΟΝΤΕΛΟ ΤΗΣ ΣΥΝΙΔΙΟΚΤΗΣΙΑΣ ΕΞΟΧΙΚΩΝ ΚΑΤΟΙΚΙΩΝ**

Μια εναλλακτική πρόταση στην ελληνική αγορά ακινήτων, με αποδέκτες τόσο μεσίτες όσο και υποψήφιους αγοραστές, καταθέτει η νεοσύστατη εταιρεία Owners λανσάροντας την έννοια της συνιδιοκτησίας (ή κλασματικής ιδιοκτησίας) σε πολυτελείς εξοχικές κατοικίες.

Ο όρος αναφέρεται στον επιμερισμό του κόστους ενός ακινήτου ανάμεσα σε 2 ή περισσότερους ιδιοκτήτες, με τον καθένα από αυτούς να αποκτά ένα κλάσμα αυτού. Πρόκειται για ένα μοντέλο, που εδώ και τεσσεράμισι περίπου χρόνια γνωρίζει επιτυχία στις ΗΠΑ και εσχάτως έχει κάνει την εμφάνισή του σε αρκετές ευρωπαϊκές χώρες.

**ΑΡΧΗ ΜΕ ΞΕΙ ΜΕΡΙΔΕΣ**

Σε αντίθεση πάντως με τα παραδείγματα άλλων χωρών, η Owners - εταιρεία που δημιουργήσαν οι Κώστας Παππάς, Ηλίας Παππάς, Εύα Παππά και ο επενδυτής, Τάκης Σολωμός - επέλεξε να εισάγει το μοντέλο στην Ελλάδα, σπάζοντας την αξία του ακινήτου σε έξι μόλις μερίδες.

Πρόκειται για τον χαμηλότερο αριθμό διε-

θνώς και, όπως διευκρίνισε ο Κώστας Παππάς, έχει να κάνει με τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά της ελληνικής αγοράς. Στην πράξη, οι ενδιαφερόμενοι μπορούν να αποκτήσουν ένα ποσοστό στην εξοχική κατοικία, που επιλέγουν, στο 1/6 της τιμής (με το μερίδιο να φτάνει το πολύ έως και το 50%) και χωρίς να επιβαρύνονται με το σύνολο των εξόδων και υποχρεώσεων της παραδοσιακής ιδιοκτησίας.

Τη διαχείριση όλων αυτών (συντήρηση, καθαρισμοί, ασφάλιση, λογαριασμοί κλπ) αναλαμβάνει η Owners, η οποία παράλληλα εξοπλίζει το ακίνητο με αναλώσιμα είδη για τις ανάγκες της διαμονής. Στην τιμή του μεριδίου συμπεριλαμβάνονται:

- Φόροι
- Έξοδα δικηγόρου
- Συμβολαιογραφικά έξοδα
- Αποθεματικό 2.000 ευρώ

Στη συνέχεια, μέσω της εφαρμογής Owners App, ο αγοραστής του μεριδίου αποκτά έλεγχο του ακινήτου σε πραγματικό χρόνο, έχοντας τη δυνατότητα να το χρησιμοποιεί ανάλογα με το ποσοστό του, ακόμα και

σε περιόδους αιχμής. Μέσω της εφαρμογής επίσης, μπορεί να επικοινωνεί με τον home manager του σπιτιού 24/7.

**IKE ΣΕ ΡΟΛΟ SPV**

Όπως εξήγησαν οι Ηλίας και Κώστας Παππάς, η Owners εντοπίζει το ακίνητο, που την ενδιαφέρει και προχωρά στην υπογραφή ενός συμβολαιογραφικού προσύμφωνου με τον ιδιοκτήτη. Με το προσύμφωνο αυτό, αφενός κλειδώνει την τιμή αγοράς για 90 μέρες, αφετέρου κερδίζει το δικαίωμα να προχωρήσει στην αγορά του - με δική της κεφάλαια - οποιαδήποτε στιγμή επιθυμεί μέσα στο διάστημα αυτό.

Το δικαίωμα αυτό, όπως διευκρίνισαν οι δύο επιχειρηματίες, θα ενεργοποιείται αφού έχουν βρεθεί αγοραστές για τουλάχιστον 4 από τις 6 μερίδες. Στην πράξη, ο ενδιαφερόμενος θα αγοράζει μετοχικό μερίδιο σε μια IKE που θα έχει ρόλο «Οχήματος Ειδικού Σκοπού» (SPV) με μοναδικό περιουσιακό στοιχείο το εν λόγω ακίνητο και μετόχους τους (συν)ιδιοκτήτες του.

**ΣΤΟΧΟΣ ΓΙΑ 36 ΑΚΙΝΗΤΑ ΣΤΗΝ ΤΡΙΕΤΙΑ**

Στον ιστότοπο της Owners έχουν ήδη αναρτηθεί τέσσερις κατοικίες (για τη μία εξ αυτών στην Αρτέμιδα, φέρεται να υπάρχει ήδη ενδιαφέρον από 3 γερμανικές οικογένειες) και η εταιρεία θέτει ως στόχο την πώληση 6 εξοχικών κατοικιών στον πρώτο χρόνο δραστηριοποίησής της, 12 κατοικιών το δεύτερο και 18 τον τρίτο. Σύμφωνα, δε, με τον κ. Ηλία Παππά, είναι ανοιχτή σε συνεργασίες με real estate agents στη βάση ενός συστήματος προμηθειών καθώς, όπως τόνισε, η εταιρεία προσφέρει ουσιαστικά σε αυτούς δύο νέα προϊόντα:

- Την αγορά δεύτερης κατοικίας με πλήρη διαχείριση σε ένα κλάσμα του κόστους και
- Την πώληση ποσοστού του ακινήτου με εισαγωγή του ιδιοκτήτη στο μοντέλο συνιδιοκτησίας με πλήρη διαχείριση (ήδη τρέχουν κάποιες τέτοιες συνεργασίες, όπως με την Morcos Real Estate).

Γιάννης Τσατσάκης  
[yannis@notice.gr](mailto:yannis@notice.gr)



Από αριστερά προς τα δεξιά, Ηλίας Παππάς, Εύα Παππά και Κώστας Παππάς, εκ των ιδιοκτητών της Owners

## &gt; CENERGY HOLDINGS

ΞΕΚΙΝΗΣΕ Η ΑΜΚ ΤΩΝ €200 ΕΚΑΤ.  
- Η ΣΗΜΑΣΙΑ ΤΗΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ ΣΤΙΣ ΗΠΑ

Στη μεγάλη επένδυση που προχωρά στις ΗΠΑ δόθηκε έμφαση χθες από τη διοίκηση της Cenergy Holdings, με αφορμή την αύξηση μετοχικού κεφαλαίου των €200 εκατ. η οποία ξεκίνησε και θα ολοκληρωθεί την επόμενη Πέμπτη.

## ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ

Ο CEO του ομίλου, Αλέξης Αλεξίου, στάθηκε στο μεγάλο συγκριτικό πλεονέκτημα της Cenergy η οποία συνδυάζει δύο τομείς: των καλωδίων μέσω της Hellenic Cables και των χαλύβδινων σωληνών μέσω της Σωληνουργίας Κορίνθου. Αυτό προσφέρει ολοκληρωμένα έργα με το κλειδί στο χέρι στους πελάτες της σε Ελλάδα και κυρίως στο εξωτερικό. Σύμφωνα με τον κ. Αλεξίου, η στρατηγική της Cenergy βασίζεται σε τρεις βασικούς πυλώνες:

- Την ανάπτυξη νέων καινοτόμων προϊόντων
- Την περαιτέρω γεωγραφική επέκταση, κυρίως στις ΗΠΑ
- Την ενσωμάτωση στα εργοστάσια νέων τεχνολογιών, όπως π.χ. αυτοματισμούς, ρομποτική και AI

## ΤΑ ΤΡΙΑ ΣΗΜΕΙΑ-ΚΛΕΙΔΙΑ

Από την πλευρά του, ο οικονομικός διευθυντής της Cenergy Holdings, Αλέξανδρος

Μπένος, έδωσε έμφαση σε τρία βασικά σημεία που δημιουργούν πρόσφορο έδαφος για την περαιτέρω ανάπτυξη των δραστηριοτήτων του ομίλου.

- Το πρώτο αφορά το γενικότερο μακροοικονομικό περιβάλλον σε παγκόσμιο επίπεδο. Ειδικότερα, ανέφερε ότι "αυξάνεται συνεχώς η ζήτηση για ενέργεια, λόγω ανόδου του πληθυσμού στον πλανήτη, της αύξησης της μεσαίας τάξης, αλλά και των πιο...λαίμαργων για ενέργεια τεχνολογιών όπως είναι οι υπολογιστές και το AI
- Δεύτερον, επισήμανε τις κινήσεις κυβερνήσεων και θεσμών προκειμένου ο πλανήτης να πάει σε κάτι πιο πράσινο στο μέλλον, κάτι το οποίο έχουμε ήδη δει με τη μεγαλύτερη διείσδυση των ΑΠΕ – αρχικά με χερσαία αιολικά και φωτοβολταϊκά και στη συνέχεια με θαλάσσια και πλωτά αιολικά - και του φυσικού αερίου
- Τέλος, ο κ. Μπένος υπογράμμισε τον "πακτωλό χρημάτων που επενδύονται σε υποδομές" προκειμένου να επιτευχθεί η πράσινη μετάβαση, όπως είναι π.χ. η ανάπτυξη της ηλεκτροκίνησης

## ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΣΤΑ ΕΡΓΟΣΤΑΣΙΑ

Για να ανταποκριθεί στις προκλήσεις αυτές, ο κ. Μπένος υπογράμμισε ότι "η Cenergy προχώρησε σε μεγάλες επενδύσεις. Π.χ. τα Ελληνικά Καλώδια επένδυσαν στην Κόρινθο και πλέον το εργοστάσιο αυτό θεωρείται ένα από τα αρτιότερα και τεχνολογικά ανεπτυγμένα εργοστάσια υποβρυχίων καλωδίων στον κόσμο και το πρώτο στην Ευρώπη".

Πρόσθεσε ότι "το συγκεκριμένο εργοστάσιο (της Fulgor) το αγοράσαμε το 2011 και το 2023 διπλασιάσαμε την παραγωγική του δυναμικότητα σε υποβρύχια καλώδια συγκριτικά με δύο χρόνια πριν. Μάλιστα το βιβλίο παραγγελιών μέχρι και τον Ιούνιο έδειχνε ότι μέχρι το 2028 όλη η παραγωγή υποβρυχίων καλωδίων είναι ήδη πουλημένη".

Αναφορικά με το εργοστάσιο χερσαίων καλωδίων στην Θήβα, ο οικονομικός διευθυντής της Cenergy ανέφερε ότι "πριν από δύο χρόνια αποκτήσαμε το παλιό εργοστάσιο της Πετζετάκης, που βρίσκεται 10 χιλιόμετρα πιο μακριά και μεταφέραμε την παραγωγή καλωδίων τηλεπικοινωνιών στον Ελαιώνα. Εκτιμούμε ότι στο τέλος του 2025 θα παράγουμε διπλάσια χερσαία καλώδια", συμπληρώνοντας ότι "και αυτά είναι πουλημένα μέχρι το 2027".

## ΗΠΑ

Ένα σημαντικό μέρος της ΑΜΚ των €200 εκατ. θα κατευθυνθεί προς τις ΗΠΑ, καθώς όπως είπε ο κ. Μπένος, "σε μια αγορά η οποία είναι προστατευμένη με δασμούς και specifications, πρέπει, είτε να εξάγεις εκεί και να έχεις τους περιορισμούς της χώρας, είτε να βάλεις πόδι με παραγωγή και να ανταγωνιστείς τους δύο κολοσσούς, Presmyan και Southwire οι οποίοι κάνουν από \$8,5-\$9 δισ. τζίρο ο καθένας".

Ο κ. Μπένος έκανε λόγο για πολύ μεγάλη ζήτηση, γιατί η αμερικανική αγορά είναι πολύ πιο πίσω στα χερσαία καλώδια (στυλ ΔΕΔ-ΔΗΕ) εντός των πόλεων, καθώς τα υφιστάμενα δίκτυα υπάρχουν από τη δεκαετία του '30 και χρειάζονται ανανέωση.

Αυτός ήταν και ο λόγος για τον οποίο η Cenergy αποφάσισε να παράγει σε πρώτη φάση μόνο χερσαία καλώδια μεσαίας και



Αλέξης Αλεξίου, CEO - Αλέξανδρος Μπένος, CFO, Cenergy Holdings

υψηλής τάσης, επιλέγοντας το λιμάνι της Βαλτιμόρης, το οποίο θα εξυπηρετήσει και την παραγωγή υποβρυχίων καλωδίων στο μέλλον, εφόσον μεγαλώσει η συγκεκριμένη αγορά. Ήδη η εταιρεία επένδυσε \$30 εκατ. για την αγορά του οικοπέδου.

### ΜΕΓΑΛΑ ΠΕΡΙΘΩΡΙΑ ΚΕΡΔΟΥΣ

Η συγκεκριμένη επένδυση "υπόσχεται" για την Cenergy μεγάλα περιθώρια κέρδους –

τα οποία σήμερα είναι διπλάσια από τα αντίστοιχα στην Ευρώπη, στα επίπεδα των 15%-20% – ενώ η ομοσπονδιακή κυβέρνηση των ΗΠΑ έχει ήδη δώσει \$58 εκατ. ως φοροπαλλαγή για την επένδυση, με την εταιρεία να έχει ευνοϊκή μεταχείριση από τις αρχές και την τοπική κοινωνία του Μέριλαντ. Θα πρόκειται για ένα "αντίγραφο της μονάδας της Θήβας", τόνισε ο CFO της Cenergy, ο οποίος αποκάλυψε ότι "έχουμε ήδη παραγ-

γελίες για τη διετία 2025-2026, δηλαδή πριν ξεκινήσει να λειτουργεί το εργοστάσιο στο Μέριλαντ. Τα καλώδια θα τα φέρουμε από το εργοστάσιο της Θήβας και μάλιστα νωρίτερα σε σχέση με τους τοπικούς παραγωγούς οι οποίοι εκτελούν τις παραγγελίες σε βάθος ενός έτους".

Μάκης Αποστόλου  
[makis@notice.gr](mailto:makis@notice.gr)

## > ΠΕΤΡΕΛΑΙΟ

# ΤΑ ΖΩΤΙΚΗΣ ΣΗΜΑΣΙΑΣ ΣΤΕΝΑ ΤΟΥ ΟΡΜΟΥΣ ΚΑΙ ΟΙ ΦΟΒΟΙ ΓΙΑ ΕΠΙΣΤΡΟΦΗ ΤΩΝ ΤΙΜΩΝ ΣΤΑ \$150

Οι εξελίξεις στην Μέση Ανατολή έχουν επαναφέρει στο προσκήνιο τα Στενά του Ορμούζ, ένα στρατηγικό σημείο το οποίο αποτελεί την πιο σημαντική πετρελαϊκή αρτηρία παγκοσμίως. Τα Στενά του Ορμούζ βρίσκονται μεταξύ του Ιράν και του Ομάν και αποτελούν ζωτικής σημασίας σημείο για τη διαμετακόμιση πετρελαίου, καθώς συνδέουν τους παραγωγούς αργού στην Μέση Ανατολή με βασικές αγορές παγκοσμίως.

### ΟΙ ΚΙΝΔΥΝΟΙ

Αξιζει να σημειωθεί ότι το 2022 η ροή πετρελαίου από το συγκεκριμένο σημείο ήταν κατά μέσο όρο 21 εκατ. βαρέλια την ημέρα ή περίπου 21% του παγκόσμιου εμπορίου αργού. Η αδυναμία διέλευσης πετρελαίου από τα Στενά του Ορμούζ, έστω και προσωρινά, ενδέχεται να:

- οδηγήσει σε άνοδο τις παγκόσμιες τιμές ενέργειας
- αυξήσει το κόστος μεταφοράς
- δημιουργήσει σημαντικές καθυστερήσεις στον εφοδιασμό

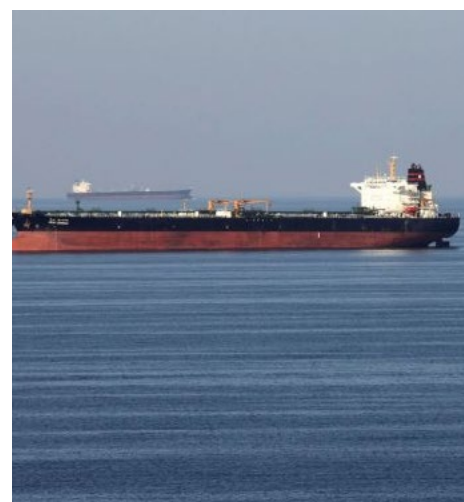
"Το χειρότερο σενάριο θα μπορούσε να είναι πλήγμα του Ισραήλ στο Ιράν και η λήψη μέτρων από το Ιράν για να επιβραδύνει ή ενδεχομένως να αποκλείσει τα Στενά του Ορμούζ", δήλωσε στο CNBC ο Alan Gelder, ενεργειακός αναλυτής της Wood Mackenzie. Θα είχε πολύ πιο δραματικές επιπτώσεις, διότι από εκεί διέρχεται το 20% των παγκόσμιων εξαγωγών αργού, από χώρες, όπως η Σαουδική Αραβία, το Κουβέιτ και το Ιράκ - και τα Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα ως ένα βαθμό - που κατέχουν την παγκόσμια πλεονάζουσα παραγωγική ικανότητα, συμπλήρωσε.



### ΣΟΚ ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΟ ΑΠΟ ΤΗ ΔΕΚΑΕΤΙΑ ΤΟΥ '70

Αναλυτές του τομέα ενέργειας έχουν αμφισβητήσει τον υπερβολικό εφησυχασμό των αγορών, όσον αφορά τους κινδύνους μιας διεύρυνσης της σύγκρουσης στην Μέση Ανατολή. Ο Saul Kavonic, ανώτερος αναλυτής ερευνών στην MST Financial, δήλωσε ότι οι διαταραχές στον εφοδιασμό θα μπορούσαν να οδηγήσουν τις τιμές του πετρελαίου στα ύψη.

"Αν δούμε μια επίθεση στην παραγωγή του Ιράν, περίπου το 3% της παγκόσμιας προσφοράς θα μπορούσε να περιοριστεί, ενώ ακόμη και αν δούμε απλώς αυστηρότερες κυρώσεις, αυτό θα μπορούσε επίσης να αρχίσει να περιορίζει την προσφορά έως και 3%", επισήμανε, κάνοντας πρόβλεψη ότι σε αυτή την περίπτωση το πετρέλαιο θα μπορούσε να φτάσει ή και να ξεπεράσει τα \$100 ανά βαρέλι.



"Εάν η διέλευση επηρεαστεί, μιλάμε για μια επίπτωση στην τιμή του πετρελαίου που θα ήταν τρεις φορές μεγαλύτερη από τα σοκ των τιμών του πετρελαίου της δεκαετίας του 1970, στον απόηχο της ιρανικής επανάστασης και του αραβικού εμπόργκο πετρελαίου", πρόσθεσε.

### ΦΥΣΙΚΟ ΑΕΡΙΟ

Αναφορικά με τις αγορές φυσικού αερίου ο Warren Patterson, επικεφαλής της στρατηγικής εμπορευμάτων στην ING, δήλωσε ότι τυχόν διαταραχές στη διέλευση θα είχαν σημαντικές συνέπειες για τις παγκόσμιες αγορές ενέργειας.

"Μια σημαντική διαταραχή στις ροές θα ήταν αρκετή για να ωθήσει τις τιμές του πετρελαίου σε νέα ρεκόρ, ξεπερνώντας το υψηλό των σχεδόν \$150 δολαρίων/βαρέλι το 2008", εξήγησε.



## &gt; UNILEVER

## ΡΙΧΝΕΙ €150 ΕΚΑΤ. ΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΦΟΔΙΑΣΤΙΚΗ ΑΛΥΣΙΔΑ ΟΙΚΙΑΚΗΣ ΦΡΟΝΤΙΔΑΣ

Πάνω από €150 εκατ. θα δαπανήσει η Unilever επιχειρώντας να ανανεώσει την ευρωπαϊκή εφοδιαστική αλυσίδα στα προϊόντα οικιακής φροντίδας, όπως δήλωσε στο Reuters υψηλόβαθμο στέλεχος της εταιρείας.

Με την κίνηση αυτή η εταιρεία θα προσπαθήσει να βελτιώσει τις επί χρόνια χαμηλές επιδόσεις της και να προσελκύσει τους νέους καταναλωτές στην εποχή μετά την πανδημία.

## ΝΕΑ ΕΡΓΟΣΤΑΣΙΑ

Στα προϊόντα οικιακής φροντίδας περιλαμβάνονται τα απορρυπαντικά Persil και Omo



και το μαλακτικό υφασμάτων Comfort. Στις βελτιώσεις που δρομολογούνται συγκαταλέγεται η κατασκευή εργοστασίων και η προσθήκη αποθηκών και νέων γραμμών παραγωγής στις υπάρχουσες εγκαταστάσεις. Η ανανέωση ξεκίνησε στις αρχές του 2023 και θα συνεχιστεί μέχρι το 2026.

Παράλληλα, κορυφαίο στέλεχος της εταιρείας δήλωσε ότι η Unilever αυξάνει τις δαπάνες προώθησης, έρευνας και ανάπτυξης κατά 40%.

## "ΔΕΝ ΕΠΕΝΔΥΣΑΜΕ ΣΩΣΤΑ ΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΗ"

"Επανασχεδιάζουμε πλήρως την αλυσίδα εφοδιασμού μας στην Ευρώπη", επιβεβαίωσε ο επικεφαλής του τομέα οικιακής φροντίδας της Unilever, Eduardo Campanella, τονίζοντας ότι η εταιρεία θα επανεπενδύσει σε καλύτερα προϊόντα, προωθητικές ενέργειες στα καταστήματα και νέα στρατηγική μάρκετινγκ. Η εταιρεία, επίσης, βάζει στο επίκεντρό της ορισμένα εμπορικά σήματα και αναβαθμίζει τα υπάρχοντα προϊόντα.

"Δεν επενδύσαμε σωστά στην Ευρώπη, επειδή δεν αναπτυσσόμασταν", εξήγησε ο Campanella.

## Η ΟΙΚΙΑΚΗ ΦΡΟΝΤΙΔΑ

Ο τομέας των προϊόντων οικιακής φροντίδας είναι μια πολλά υποσχόμενη αγορά, καθώς η Euromonitor International εκτιμά ότι στη δυτική Ευρώπη θα αυξηθεί κατά 3,7% στα \$36,6 δισ. το 2024. Ταυτόχρονα, η αγορά απορρυπαντικών πλυντηρίων ρούχων στην εν λόγω περιοχή εκτιμάται ότι θα ενισχυθεί κατά περίπου 3% το 2024.

Ο Campanella ανέφερε ότι η ζήτηση για ορισμένα από προϊόντα οικιακής φροντίδας της Unilever στην Ευρώπη αυξήθηκε τόσο απροσδόκτα, που ανάγκασε την εταιρεία να καθυστερήσει ορισμένες καινοτομίες για το επόμενο έτος, καθώς δεν μπορούσε να ακολουθήσει την τάση αυτή. Τέλος, απέδωσε την ανάπτυξη του συγκεκριμένου τομέα στις επενδύσεις σε νέα προϊόντα τα οποία ανταποκρίνονται στις μεταβαλλόμενες καταναλωτικές συνήθειες -για παράδειγμα, ένα απορρυπαντικό πλυντηρίου ρούχων που στοχεύει σε συντομότερους χρόνους πλύσης ή το καθαριστικό Cif που προωθείται στους καταναλωτές της Gen Z για τον καθαρισμό των λευκών αθλητικών παπουτσιών.

## &gt; AVIS

## ΒΛΕΠΕΙ ΤΖΙΡΟ ΠΑΝΩ ΑΠΟ €350 ΕΚΑΤ. ΤΟ 2024

Δέκα χρόνια επιτυχημένης πορείας γιόρτασε η Avis, με θεσμικούς εκπροσώπους, μέλη της επιχειρηματικής κοινότητας, συνεργάτες και πελάτες της.

Η εταιρεία μέσα στη δεκαετία αυτή και υπό την ηγεσία του CEO, Ανδρέα Ταπραντζή, τριπλασίασε τα μεγέθη της, με στόλο που ξεπερνά τα 60.000 αυτοκίνητα, συνολικής αξίας άνω του €1,1 δισ. και ευρύ γεωγραφικό δίκτυο σταθμών εξυπηρέτησης. Το 2024, δε, αναμένεται να είναι χρονιά-ρεκόρ, καθώς ο τζίρος της προβλέπεται ότι θα ξεπεράσει τα €350 εκατ.

## ΣΤΗΝ ΚΟΡΥΦΗ ΤΗΣ ΑΥΤΟΚΙΝΗΣΗΣ

Στην ομιλία του, ο κ. Ταπραντζής υπογράμμισε μεταξύ άλλων ότι "η Avis βρίσκεται σήμερα στην κορυφή της αυτοκίνησης στη



Ανδρέας Ταπραντζής, CEO, Avis

χώρα, χάρη στους ανθρώπους μας και στην εμπιστοσύνη των συνεργατών και των πελατών μας. Ως ανταπόδοση, αισθα-

νόμαστε ευθύνη να οδηγούμε την αγορά με ήθος, αξίες και καινοτομία, επενδύοντας συνεχώς σε νέες τεχνολογίες και λύσεις που ανταποκρίνονται στις προσδοκίες των πελατών μας".

Πρόσθεσε ακόμη ότι "η Avis είναι μια εταιρεία που επιδιώκει να χτίζει σχέσεις εμπιστοσύνης με τους πελάτες και τους συνεργάτες της. Τα επόμενα χρόνια θα χαρακτηριστούν από καθοριστικές τάσεις που συγκλίνουν στη ραγδαία εξέλιξη της αυτοκίνησης. Η Τεχνητή Νοημοσύνη, η κλιματική κρίση και ο εξηλεκτρισμός θα αλλάξουν ριζικά τον χώρο της αυτοκίνησης. Η Avis, ως εταιρεία-ηγέτης, θα είναι εδώ για να καθοδηγή την αγορά και να προσφέρει πάντα σύγχρονες και οικονομικές λύσεις".

**> AEGEAN**

# ΠΑΝΩ ΑΠΟ 12,5 ΕΚΑΤ. ΕΠΙΒΑΤΕΣ ΣΤΟ ΕΝΝΕΑΜΗΝΟ - ΣΤΟ +5% ΣΕ ΣΧΕΣΗ ΜΕ ΠΕΡΥΣΙ

Ξεπέρασε τους 12,5 εκατομμύρια επιβάτες στο εννεάμηνο του 2024 η επιβατική κίνηση της Aegean, σημειώνοντας 5% αύξηση συγκριτικά με την προηγούμενη χρονιά, ενώ μετέφερε περισσότερους από 5,3 εκατ. επιβάτες το γ' τρίμηνο, διατηρώντας σταθερά υψηλά την επιβατική κίνηση.

Η εταιρεία και κατά το γ' τρίμηνο του έτους συνέχισε να αναπτύσσεται προσφέροντας περισσότερες από 6,3 εκατ. θέσεις (+2% σε σχέση με πέρυσι), με τις συνολικά προσφερόμενες θέσεις για το εννεάμηνο 2024 να έχουν ξεπεράσει τις 15,2 εκατ. θέσεις, αυξημένες κατά 6% σε σχέση με την αντίστοιχη περιόδου.

## Η ΕΙΚΟΝΑ ΣΤΟ Γ' ΤΡΙΜΗΝΟ

Κατά το γ' τρίμηνο η επιβατική κίνηση στο δίκτυο εσωτερικού κατέγραψε σταθερή ανοδική τάση, σημειώνοντας αύξηση 6%, ενώ η επιβατική κίνηση του δικτύου εξωτερικού σημείωσε μικρή πτώση 3% σε σχέση με το αντίστοιχο διάστημα του 2023 αποτυπώνοντας κυρίως τη μείωση της δραστηριότητας στο Ισραήλ και ευρύτερα στην Μέση Ανατολή (Βηρυτό, Αμάν), αλλά και τον σημαντικό περιορισμό της δραστηριότητας σε ναυλωμένες πτήσεις που επιλέχθηκε για την αντιμετώπιση της στενότητας στη διαθεσιμότητα αεροσκαφών.

## ΑΥΞΗΣΗ ΣΤΟΥΣ ΚΟΜΒΟΥΣ ΜΕΓΑΛΩΝ ΑΠΟΣΤΑΣΕΩΝ

Επιπλέον, η ανάπτυξη του δικτύου εσωτερικού εξακολουθεί να τροφοδοτείται από την αυξανόμενη κίνηση από/προς τους μεγάλους κόμβους μεγάλων αποστάσεων (Φρανκφούρτη, Λονδίνο, Κωνσταντινούπολη, Ντουμπάι), κυρίως μέσω της Αθήνας αλλά και της Θεσσαλονίκης, όπου κατέγραψαν 3% αύξηση στην κίνηση εξωτερικού.

Αξίζει να σημειωθεί ότι οι απευθείας συνδέσεις εσωτερικού από την Θεσσαλονίκη προς την περιφέρεια της χώρας, όπου η Aegean επιχειρεί πλέον από και προς 15 προορισμούς στην Ελλάδα, σχεδόν διπλασιάστηκε σε σχέση με πέρυσι.

	3ο τρίμηνο 2024	3ο τρίμηνο 2023	2024 vs 2023 % μεταβολή	1ο 9μηνο 2024	1ο 9μηνο 2023	2024 vs 2023 % μεταβολή
<b>Προσφερόμενες Θέσεις</b>						
Συνολικά διαθέσιμες θέσεις	6.312.133	6.191.741	1,9%	15.254.687	14.362.766	6%
Χιλιμετρικές θέσεις σύνολο (ASKs)	6.707.203.308	6.768.445.607	16,0%	16.240.996.058	15.369.203.625	6%
<b>Επιβατική κίνηση</b>						
Συνολική επιβατική κίνηση	5.329.945	5.316.680	0,0%	12.582.800	11.956.338	5%
Συνολική επιβατική κίνηση εσωτερικού	2.265.788	2.143.234	6,0%	5.221.783	4.857.572	7%
Διεθνής επιβατική κίνηση από/προς Αθήνα	2.383.912	2.324.699	3,0%	5.953.060	5.518.493	8%
Διεθνής κίνηση από/προς Θεσσαλονίκη	344.928	334.125	3,0%	851.829	795.611	7%
Συντελεστής πληρότητας (RPK/ASK)	84%	86%	-2pp	82,5%	83,2%	-0,9pp

## ΟΙ ΣΤΟΧΟΙ ΓΙΑ ΤΗ ΣΥΝΕΧΕΙΑ

Για το δ' τρίμηνο η Aegean στοχεύοντας πάντα στην άμβλυση της εποχικότητας και τη διεύρυνση της τουριστικής περιόδου, προσφέρει 4,5 εκατ. περισσότερες θέσεις συνολικά σε σχέση με πέρυσι (+7%) αυξάνοντας τη δραστηριότητα της από και προς Λονδίνο (μια ακόμη καθημερινή πτήση προς Heathrow), Τουρκία (μια ακόμη καθημερινή πτήση από/προς Κωνσταντινούπολη), Κύπρο (μια ακόμη καθημερινή πτήση από Αθήνα και έως 4 εβδομαδιαίες πτήσεις από Θεσσαλονίκη), Βαλκάνια (περισσότερες πτήσεις προς Αλβανία, Σερβία, Μολδαβία, Βουλγαρία) και Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα, με ένα νέο δρομολόγιο στο Άμπου Ντάμπι που ξεκινά να επιχειρεί στις 27 Οκτωβρίου.

## Η ΑΓΟΡΑ ΤΗΣ ΤΟΥΡΚΙΑΣ

Ειδικότερα, συνεχίζοντας τη στρατηγική αύξησης της δραστηριότητάς της στην αγορά της Τουρκίας, αυξάνει την παρουσία της στα υπάρχοντα δρομολόγια από Αθήνα προς Κωνσταντινούπολη και Σμύρνη σε 4 καθημερινά ήδη από τον Οκτώβριο του 2024 και 5 εβδομαδιαία αντίστοιχα από το θερινό πρόγραμμα 2025 και προσθέτει νέες απευθείας πτήσεις από Ηράκλειο, Μύκονο, Ρόδο και Σαντορίνη προς Κωνσταντινούπολη.

Πιο συγκεκριμένα, από τον Απρίλιο του 2025



και καθ' όλη τη διάρκεια της καλοκαιρινής περιόδου το Ηράκλειο και η Σαντορίνη θα συνδέονται με την Κωνσταντινούπολη με 2 εβδομαδιαίες πτήσεις, οι οποίες θα αυξηθούν σε 4 την περίοδο αιχμής, ενώ από τον Ιούνιο του 2025 απευθείας πτήσεις από και προς την Κωνσταντινούπολη θα πραγματοποιούνται και από τη Μύκονο και τη Ρόδο (2 εβδομαδιαίες πτήσεις αντίστοιχα).

Σημειώνεται ότι, η Aegean έχει καταγράψει 50% αύξηση τόσο στη δραστηριότητα, όσο και στην επιβατική κίνηση στην αγορά της Τουρκίας για το 2024 και έως το τέλος του χρόνου αναμένεται να μεταφέρει περισσότερους από 400 χιλ. επιβάτες, προσφέροντας περισσότερες από μισό εκατομμύριο θέσεις, ενδυναμώνοντας την παρουσία της στη συγκεκριμένη περιοχή και διευρύνοντας σημαντικά τις επιλογές των επιβατών.

## > SUNLIGHT GROUP ΝΕΟΣ CCO Ο HOLGER ASCHKE

Τις αλλαγές στη διοικητική της ομάδα ανακοίνωσε η Sunlight Group, καθώς από τις 4 Οκτωβρίου ο Holger Aschke διαδέχεται τον Martin Hartmann στη θέση του Chief Commercial Officer, ενώ ο Martin Hartmann παραμένει μέλος του Δ.Σ. και μέτοχος του ομίλου.

### ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ ΚΑΙ ΑΞΙΑ

Ο Holger Aschke διαθέτει μακρά εμπειρία στον κλάδο και υπό την ευθύνη του ο όμιλος Sunlight θα συνεχίσει να επενδύει στην ανάπτυξη και την καινοτομία. "Είναι τιμή μου που αναλαμβάνω τον ρόλο του Chief Commercial Officer. Ανυπομονώ να συνεχίσω το σημαντικό έργο του Martin και μαζί με την αφοσιωμένη ομάδα της Sunlight να προάγουμε την καινοτομία και να προσφέρουμε προστιθέμενη αξία στους πελάτες μας", δήλωσε σχετικώς.

Από πλευρά του, ο Διευθύνων Σύμβουλος της Sunlight Group, Λάμπρος Μπίσαλας, υπογράμμισε ότι "η συμβολή του Martin Hartmann ήταν ανεκτίμητη για τη Sunlight Group. Εκφράζουμε την ευγνωμοσύνη μας για την αφοσίωση που επέδειξε τις τελευταίες τρεις δεκαετίες. Παράλληλα, είμαστε ενθουσιασμένοι για το νέο κεφάλαιο στη διοικητική μας σύνθεση. Πιστεύουμε ακράδαντα στις δυνατότητες του Holger να οδηγήσει την ομάδα σε νέες επιτυχίες και



να προετοιμάσει την επόμενη γενιά ταλέντων στις πωλήσεις. Μαζί, θα συνεχίσουμε να προωθούμε την καινοτομία, να ενισχύουμε την ικανοποίηση των πελατών μας και να δημιουργούμε προστιθέμενη αξία".

## > ALLIANZ ΝΕΑ COO Η ΙΣΑΒΕΛΛΑ ΒΗΤΟΥ - ΑΠΟΧΩΡΕΙ Ο ΣΤΕΦΑΝΟΣ ΒΕΡΖΟΒΙΤΗΣ

Οργανωτικές αλλαγές ανακοίνωσε η Allianz, καθώς ο Στέφανος Βερζοβίτης, Chief Operations Officer της εταιρείας και μέλος της εκτελεστικής επιτροπής, αποχωρεί στα τέλη Οκτωβρίου μετά από 24 χρόνια και τη θέση του αναλαμβάνει από την 1η Νοεμβρίου η Ισαβέλλα Βήτου.

Η Ισαβέλλα Βήτου εργάζεται στην Allianz από τον Μάιο του 2021 και από τον Ιανουάριο 2023 ανέλαβε ως Chief Strategy & Integration Officer το έργο του συντονισμού των εργασιών της ενοποίησης με σημαντική επιτυχία.



Ισαβέλλα Βήτου, COO, Allianz



## > ΔΕΗ ΕΝΙΣΧΥΕΙ ΤΟ ΔΙΚΤΥΟ ΣΤΗΝ ΑΤΤΙΚΗ ΜΕ ΤΡΙΑ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ

Τρία νέα καταστήματα στην Αττική με διευρυμένο ωράριο πρόσθεσε στο δίκτυό της η ΔΕΗ. Τα νέα καταστήματα βρίσκονται σε:

- Ν. Ηράκλειο (Πευκών 12 & Πολυτεχνείου)
- Ν. Κόσμο (Ηλία Ηλιού 64 & Κουτσονίκα)
- Χαϊδάρι (Στρατηγού Καραϊσκάκη 78 & Λακωνίας)

Συνολικά, τα νέα, πλήρως ανασχεδιασμένα καταστήματα και Pop-Up σημεία της ΔΕΗ φτάνουν τα 34, με τον μετασχηματισμό του δικτύου καταστημάτων σε όλη τη χώρα να προχωρά.

### ΔΙΕΥΡΥΜΕΝΟ ΩΡΑΡΙΟ

Το καθημερινό ωράριο των νέων και ανακαινισμένων καταστημάτων ΔΕΗ ισχύει από τις 07:30 έως τις 20:00, ενώ η πληρωμή λογαριασμών γίνεται μέσω του myΔΕΗ 24/7 και είναι διαθέσιμη όλο το 24ωρο. Επιπλέον, κάποια από τα νέα καταστήματα διευρύνουν τη λειτουργία τους και ανοίγουν για το κοινό και το Σάββατο, από τις 08:30 έως τις 15:00. Τα ανασχεδιασμένα καταστήματα προσφέρουν στους επισκέπτες τους άμεση και εύκολη εξυπηρέτηση σε τρεις ζώνες:

- τη ζώνη γρήγορης εξυπηρέτησης,
- τη ζώνη εξυπηρέτησης από εξειδικευμένους συμβούλους ενέργειας,
- τη ζώνη ηλεκτρονικής εξυπηρέτησης myΔΕΗ ServicePoint, όπου οι πελάτες μπορούν να εγγραφούν, να διαχειριστούν και να εξοφλήσουν τα προγράμματα και τους λογαριασμούς τους, αλλά και να υποβάλλουν αιτήματα και να εξυπηρετηθούν ηλεκτρονικά ή να προγραμματίσουν το ραντεβού τους σε ημέρα και ώρα της επιλογής τους.



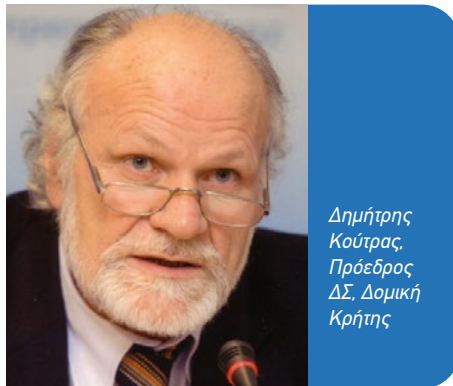
## &gt; ΔΟΜΙΚΗ ΚΡΗΤΗΣ

ΚΛΕΙΔΙ Η ΠΡΟΚΟΣΤΟΛΟΓΗΣΗ ΓΙΑ ΤΑ PROJECTS ΠΟΥ ΔΙΕΚΔΙΚΕΙ  
- ΟΙ BUSINESS ΣΤΑ ΑΚΙΝΗΤΑ

Σε φάση αναζήτησης νέων έργων βρίσκεται η Δομική Κρήτης, η οποία ωστόσο θέλει να επιλέξει σε ποια θα συμμετάσχει. Στο στόχαστρο έχουν μπει projects που έχουν καλά περιθώρια κέρδους και μπορεί η εταιρεία να τα υλοποιήσει. Έτσι, λοιπόν, η Δομική Κρήτης έχει ειδικό τμήμα που ασχολείται με την προκοστολόγηση των έργων που συμμετέχει προκειμένου να αποφασιστεί αν ένα έργο θα το χτυπήσει ή όχι.

## ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΑ ΑΚΙΝΗΤΑ

Ένας κλάδος που αναμένεται να δοθεί έμφαση από την εταιρεία είναι αυτός των επενδυτικών ακινήτων. Η εταιρεία προτίθεται σε χρόνο που θα είναι κατάλληλος οι συνθήκες να αξιοποιήσει τέτοια ακίνητα. Άλλωστε ήδη έχει προχωρήσει σε επενδύσεις €8,98 εκατ. Το επενδυτικό ακίνητο της Δομική Βιομηχανική βρίσκεται στη θέση Αλωνάκι Μαλίων, έχει συνολικό εμβαδό 166.937 τ.μ. και προορίζεται για τουριστική εκμετάλλευση. Το επενδυτικό ακίνητο της Malia Mountain Resort βρίσκεται στη δημοτική ενότητα Μαλίων, έχει συνολικό εμβαδό 52.124,25 τ.μ., και προορίζεται για τουριστική εκμετάλλευση. Αντίστοιχα, το επενδυτικό ακίνητο της Δομική Κρήτης αφορά πέντε ακίνητα που βρίσκονται στη θέση Άγιος Δημήτριος της δημοτικής ενότητας Κύθνου, με συνολικό εμβαδό 3.767 τ.μ. και προορίζεται για τουριστική εκμετάλλευση.



Δημήτρης Κούτρας,  
Πρόεδρος  
ΔΣ, Δομική  
Κρήτης

## ΕΝΕΡΓΕΙΑ

Η Δομική Κρήτης έχει καταθέσει αιτήσεις στην ΡΑΕ για εγκατάσταση αιολικών και ηλιακών Πάρκων σε διάφορες περιοχές της Κρήτης και της υπόλοιπης Ελλάδας. Η εξέλιξη των συγκεκριμένων επενδυτικών σχεδίων είναι σε συνάρτηση με τις τρέχουσες συνθήκες στην αγορά ενέργειας.

## ΑΝΕΚΤΕΛΕΣΤΟ

Στο α' εξάμηνο η εταιρεία προχώρησε στην υπογραφή συμβάσεων έργων συνολικού ποσού €735 χιλ. και ανεδείχθη προσωρινός μειοδότης σε διαγωνισμούς έργων συνολικού ποσού €3,2 εκατ. Οι προοπτικές που διαμορφώνονται στο κλάδο των κατασκευών είναι ευοίωνες, λαμβανομένου υπόψη του ανεκτέ-

λεστου τμήματος των κατασκευαστικών συμβολαίων και των Δημόσιων έργων για τα οποία επίκειται δημοπράτηση. Το ανεκτέλεστο τμήμα των κατασκευαστικών συμβάσεων του ομίλου ανέρχεται στο ποσό των €31,827 εκατ. Στο γ' τρίμηνο η μητρική εταιρεία ανεδείχθη προσωρινός μειοδότης σε διαγωνισμούς έργων συνολικού ποσού €20 εκατ. Επιπρόσθετα προχώρησε στην υπογραφή συμβάσεων έργου συνολικού ποσού €6,122 εκατ. Όπως σημειώνεται, η ενεργειακή κρίση και η χρηματοδότηση των έργων ΑΠΕ μέσω του Ταμείου Ανάκαμψης και Ανθεκτικότητας συμβάλουν στη διαμόρφωση θετικών προοπτικών στο κλάδο της ενέργειας. Οι προοπτικές του κλάδου ακινήτων εκτιμώνται θετικές λαμβανομένου υπόψη των συνθηκών που επικρατούν στην αγορά.

## DATA - Α' Εξάμηνο (σε €χιλ.)

## Έσοδα

2024: 7.740

2023: 8.587

Μεταβολή: (9,9%)

## Κέρδη

2024: (164)

2023: 1.075

Νικόλας Ταμπακόπουλος  
[nicolas@notice.gr](mailto:nicolas@notice.gr)

# SÒ POSH!

the trendletter

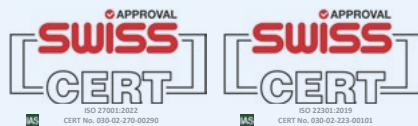
ΕΠΕΙΔΗ...  
BUSINESS IS BUSINESS,  
PLEASURE IS PLEASURE!

Κάθε Σάββατο στις 9.30

ΤΟ ΕΒΔΟΜΑΔΙΑΙΟ NEWSLETTER

ΓΙΝΕ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ ΕΔΩ

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



NOTICE  
CONTENT & SERVICES

Βαλαωρίτου 9, 106 71 Κολωνάκι, Τ. 210 3634061

Εκδότης - Διευθυντής: Νεκτάριος Β. Νώτης | Διευθυντής Σύνταξης: Μάκης Αποστόλου | Αρχισυντάκτης: Γιάννης Παλιούρης | Γενική Διεύθυνση: Δέσποινα Βασιλοπούλου  
Εμπορική Διεύθυνση: Μαρία Μίλου | Office Manager - Συνδρομές: Θεοδώρα Κατσουλοπούλου | Sales Coordinator: Άννα Παπουτσόγλου | Sales Executive: Ιφιγένεια Καραντών  
Executive Assistant: Κυριακή Λαμπήρη | Digital Art Director: ArDiDesign | Τεχνική Υποστήριξη: Θανάσης Βιρβίλης

Πληροφορίες - Συνδρομές: [sales@notice.gr](mailto:sales@notice.gr), Δελτία τύπου: [media@notice.gr](mailto:media@notice.gr)