

# ΧΡΗΜΑ

www.banks.com.gr



## ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΑΚΕΣ

Οι χρηματιστηριακές εταιρείες στην εποχή του Athens Euronext



## ΕΞΑΓΩΓΕΣ

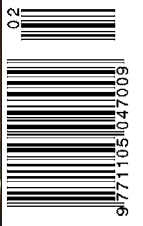
Οι προκλήσεις και οι ευκαιρίες που διαμορφώνονται για τις επιχειρήσεις

## Αριστοτέλης Παναγιωτάκης

Διευθύνων Σύμβουλος, Optima asset management ΑΕΔΑΚ

**«Η αγορά επιβραβεύει τη συνέπεια, όχι τις υποσχέσεις»**

«Το όραμά μου για την Optima ΑΕΔΑΚ σε πέντε χρόνια είναι όχι απλά να είμαστε μεγαλύτεροι, αλλά να έχουμε συνεισφέρει στο να γίνει η Ελλάδα μια χώρα με πιο ώριμη επενδυτική κουλτούρα».



Μετρό Αθήνας  
Ολοκλήρωση σήραγγας  
Κατεχάκη – Ευαγγελισμός

## Η Γραμμή 4 κινείται μπροστά.



Η «**Αθηνά**» ολοκλήρωσε το ταξίδι της κάτω από την Αθήνα και βγήκε στο φως.

Ο υπερσύγχρονος μετροπόντικας της **AVAX-GHELLA-ALSTOM** άφησε πίσω του **μία πλήρως κατασκευασμένη σήραγγα 5,1χλμ** από την Κατεχάκη μέχρι τον Ευαγγελισμό, κάτω από τις περιοχές Γουδή, Ζωγράφου, Ιλίσια, Πανεπιστημιούπολη και Καισαριανή.

Και το έργο συνεχίζεται: ο δεύτερος μετροπόντικας, η «**Νίκη**», προχωρά σε αντίθετη πορεία, από το Γαλάτσι μέχρι τον Ευαγγελισμό, κατασκευάζοντας **σήραγγα 7,1χλμ**.

Ένα έργο που φέρει την αξιοπιστία και την υψηλή τεχνογνωσία της AVAX.

# ΧΡΗΜΑ

www.banks.com.gr



## ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΑΚΕΣ

*Οι χρηματιστηριακές εταιρείες στην εποχή του Athens Euronext*



## ΕΞΑΓΩΓΕΣ

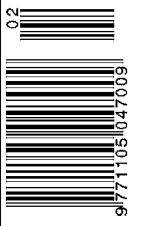
*Οι προκλήσεις και οι ευκαιρίες που διαμορφώνονται για τις επιχειρήσεις*

**Ευστάθιος Λιακόπουλος**

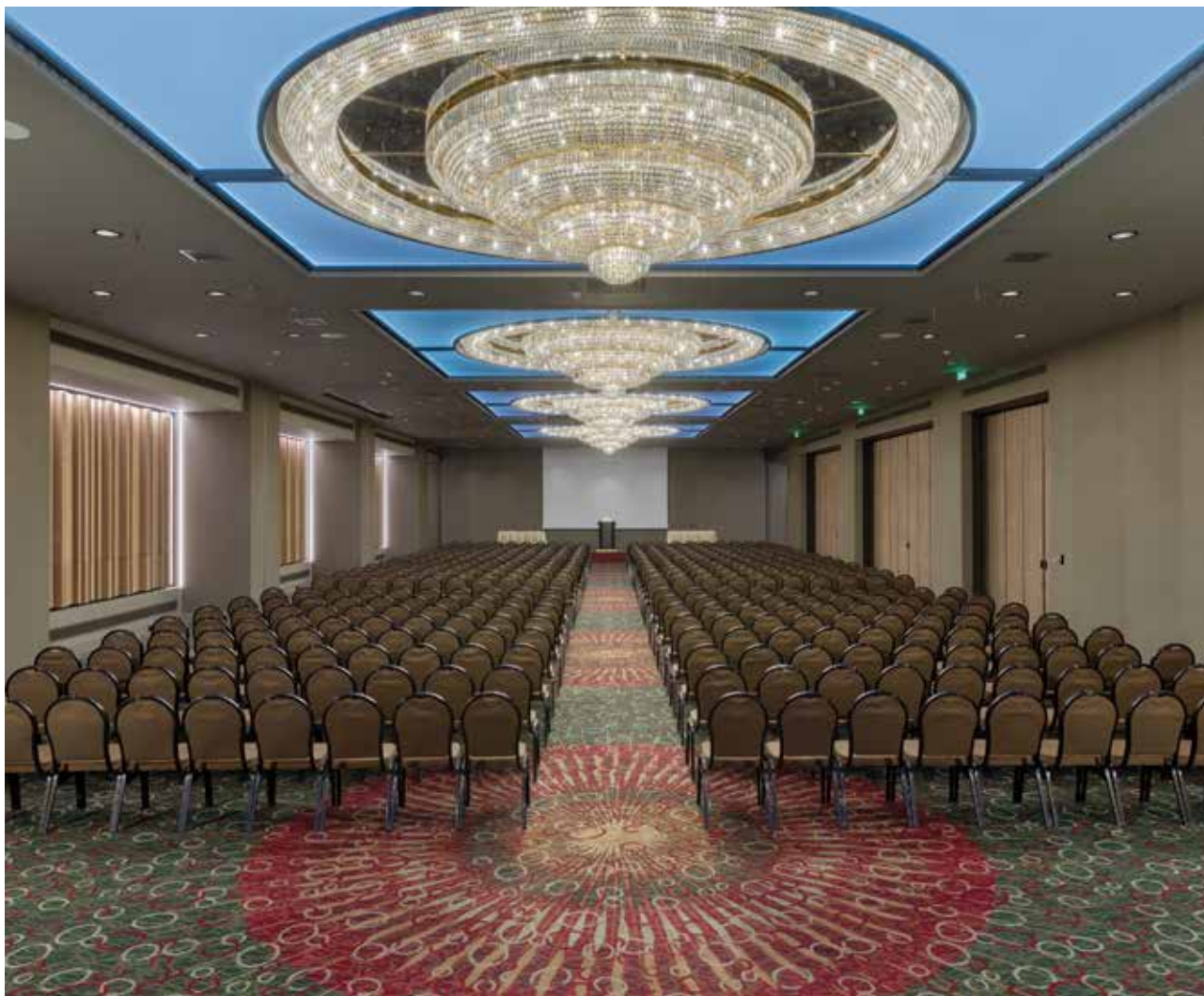
*CEO & Founder, BSS*

**«Στηρίζουμε 25 χρόνια το επιχειρείν, δημιουργώντας προστιθέμενη αξία»**

«Στόχος της εταιρείας είναι να δημιουργεί αίσθημα ασφάλειας, εμπιστοσύνης και έμπνευσης για τον Έλληνα επιχειρηματία, μέσα στην πολυπλοκότητα που διαμορφώνει το εγχώριο και διεθνές επιχειρηματικό περιβάλλον».



# ⌘ DIVANI COLLECTION HOTELS



ΣΗΜΕΙΟ ΑΝΑΦΟΡΑΣ ΓΙΑ ΣΥΝΕΔΡΙΑΚΕΣ  
ΕΜΠΕΙΡΙΕΣ ΥΨΗΛΟΥ ΚΥΡΟΥΣ



ΚΟΡΥΦΑΙΑ ΦΙΛΟΞΕΝΙΑ ΑΠΟ ΤΟ 1958  
**DIVANIS.COM**

1 Gbps μόνο  
με 19,90€/μήνα.



FIBER

Ήρθε και είναι άφθονο, απλό και προσιτό.

Με δωρεάν εγκατάσταση και ρύθμιση του εξοπλισμού  
από εξειδικευμένο τεχνικό και χωρίς τέλος ενεργοποίησης.

[dei.gr/fiber](http://dei.gr/fiber)

Η τιμή αφορά διάρκεια συμβολαίου 24 μηνών. Τα προγράμματα προσφέρονται όπου υπάρχει διαθεσιμότητα στο δίκτυο οπτικών ινών ΔΕΗ. Περισσότερα στο [dei.gr/fiber](http://dei.gr/fiber)

εν αρχή...

## Τεχνητή Νοημοσύνη: Ευκαιρίες και κίνδυνοι...

**Σ**ε εποχή Euronext εισήλθε η εγχώρια κεφαλαιαγορά, με προοπτική αναβάθμισης στην κατηγορία των Αναπτυγμένων Αγορών. Μια εποχή που χαρακτηρίζεται από την ολοένα και πιο πειστική παρουσία της Τεχνητής Νοημοσύνης.

Πειστική γιατί εξελίσσεται με παράλληλη μεγέθυνση σε θηριώδεις αποτιμήσεις των αμερικανικών κολοσσών, του εντεινόμενου ανταγωνισμού ΗΠΑ-Κίνας, της προσπάθειας της Ευρώπης να διεκδικήσει μερίδιο και της εγχώριας επιχειρηματικότητας που προσπαθεί να εξοικειωθεί. Προφανώς, πολλές είναι και οι ευκαιρίες που αναδύονται μέσω των AI εφαρμογών και στα της επιχειρηματικότητας, του χρηματοπιστωτικού συστήματος, της τακτικής των fund managers, της καθημερινότητας και άλλων τομέων.

Ωστόσο, θα εστιάσουμε περισσότερο στους κινδύνους που ελλοχεύουν, σε μια περίοδο κατά την οποία το Χρηματιστήριο Αθηνών μετεξελίσσεται σε Euronext Athens, με προοπτική επανόδου στα Developed Markets.

Οι αγορές (κυρίως η Wall Street) είναι σε σημείο που, ο ένας μετά τον άλλον, οι παράγοντες που δημιούργησαν την εκρηκτική ανάπτυξη της AI παίρνουν δημόσια θέση προειδοποιώντας για τους κινδύνους που εγκυμονεί η ραγδαία/βίαιη εξάπλωσή της.

Πέραν της καθαρά κοινωνικής, πολύ σημαντική είναι και η οικονομική παράμετρος. Τι εννοώ; Παραπέμπω στις πρόσφατες θέσεις του Mrinank Shama, επικεφαλής της έρευνας στην Anthropic, ή του Dario Amodei, ιδρυτή της Anthropic, όταν παραιτήθηκε από την OpenAI, όπως και άλλων που έχουν «τιμηθεί» για τη συμβολή τους στην ανάπτυξη της AI, όπως ο Geoffrey Hinton (βραβείο Turing κ.λπ.). Αλλά και του αναλυτή Στρατηγικής της Bank of America, ο οποίος επισημαίνει ότι «ο πιο προφανής καταλύτης για να αντιστραφεί σημαντικά η εναλλαγή "AI-awe to AI-phor" είναι ένας "υπερκλιμακωτός" AI που ανακοινώνει περικοπή κεφαλαίου».

Σε πρόσφατο Χρήμα Week, είχα αναφερθεί στην περίπτωση του sell-off με αφορμή την περίπτωση της DeepSeek, όταν, πριν από έναν χρόνο

και κάτι, η γνωστή πλέον κινεζική εταιρεία AI είχε παράξει ένα μοντέλο ελεύθερης χρήσης LLM με αποτελεσματικότητα σχεδόν ανάλογη των πανάκριβων LLM των ΗΠΑ, με ασύγκριτα μικρότερη χρηματοδότηση. Μια τακτική η οποία σήμερα συνεχίζεται με ένα πλάνο χρηματοδότησης που δεν ξεπερνά τα 36 δισ. δολ. στην Κίνα για το 2026 και τα πάνω από 670 δισ. δολ. στις ΗΠΑ.

Ο κόσμος βρίσκεται σε κίνδυνο. Και όχι μόνο λόγω της Τεχνητής Νοημοσύνης ή των βιολογικών όπλων, αλλά και λόγω μιας σειράς αλληλένδετων κρίσεων που αναπτύσσονται αυτήν τη στιγμή, όπως υποστηρίζει ο Mrinank Shama. «Τείνουμε να καταστούμε όμηροι των αλγορίθμων...» θεωρεί ο πρόσφατα παραιτηθείς πρώην επικεφαλής της έρευνας για την προστασία στην Anthropic.

Και επανέρχομαι στο επενδυτικό: Μόνο οι Big Seven, μέσα στο 2026, έχουν προγραμματίσει επενδύσεις ύψους 670 δισ. δολ. χωρίς να διασφαλίζεται η στοιχειώδης απόδοσή τους σε εύλογο χρόνο, την ώρα που αντίστοιχη επιχείρηση στην Κίνα περιορίζεται σε μόλις 36 δισ. δολάρια.

Και μόνο συγκρίνοντας κάποιος τα δύο μεγέθη, 670 δισ. δολ. vs 36 δισ. δολ., μπορεί να πει ότι ο «πόλεμος» στην AI αφορά στην επιβίωση των δύο πόλων –και σωστά–, πλην όμως είναι εύλογο το ερώτημα πόσο εδραία είναι η χρηματοπιστωτική βάση όλου αυτού του συμπλέγματος χρηματοδότησης, θηριώδους μεγέθυνσης κ.λπ.

Θα περιοριστώ σε αυτά τα ολίγα, Εν Αρχή, γιατί το θέμα μόλις άνοιξε. Αρκεί να μην είναι ανάλογο... του Κουτιού της Πανδώρας.

Κωνσταντίνος Μ. Τεξαντάλης



Αρ. Π.Ε.ΜΗ.: 008805601000

## Σε κάθε βήμα που μας χρειάζεστε, είμαστε δίπλα σας.

Στην **Εθνική Factors** προσφέρουμε ολοκληρωμένες λύσεις **Factoring** για τη βέλτιστη διαχείριση των επιχειρηματικών σας απαιτήσεων. Με υψηλή τεχνογνωσία και σύγχρονες ψηφιοποιημένες υπηρεσίες, σας παρέχουμε:

- ▶ Άμεση ρευστότητα
- ▶ Ολοκληρωμένη διαχείριση του συναλλακτικού σας κυκλώματος
- ▶ Περιορισμό του πιστωτικού κινδύνου



**ΘΕΜΑ Α' ΕΞΗΦΥΛΜΟΥ**  
«Το όραμά μου για την Optima ΑΕΔΑΚ σε πέντε χρόνια είναι όχι απλά να είμαστε μεγαλύτεροι, αλλά να έχουμε συνεισφέρει στο να γίνει η Ελλάδα μια χώρα με πιο ώριμη επενδυτική κουλτούρα».



**06 ΦΑΚΕΛΟΣ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΑΚΕΣ**

*Οι χρηματιστηριακές εταιρείες στην εποχή του Athens Euronext*

**20 ΑΦΙΕΡΩΜΑ ΕΝΕΡΓΕΙΑ**

*Τεκτονικές αλλαγές - Η Ελλάδα στο επίκεντρο των ενεργειακών εξελίξεων*

**28 ΑΦΙΕΡΩΜΑ ΕΞΑΓΩΓΕΣ**

*Οι προκλήσεις και οι ευκαιρίες που διαμορφώνονται για τις επιχειρήσεις*



**ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ Α' ΕΞΗΦΥΛΜΟΥ**

**Αριστοτέλης Παναγιωτάκης**

**Διευθύνων Σύμβουλος, Optima asset management ΑΕΔΑΚ**

*«Η αγορά επιβραβεύει τη συνέπεια, όχι τις υποσχέσεις»*

# περιεχόμενα

τ.480/01-02.2026



## ΘΕΜΑ Β' ΕΞΩΦΥΛΛΟΥ

«Στόχος της εταιρείας είναι να δημιουργεί αίσθημα ασφάλειας, εμπιστοσύνης και έμπνευσης για τον Έλληνα επιχειρηματία, μέσα στην πολυπλοκότητα που διαμορφώνει το εγχώριο και διεθνές επιχειρηματικό περιβάλλον».

### 38 ~ ΑΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΝΙΚΗΤΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΑ ΒΡΑΒΕΙΑ ΧΡΗΜΑ

Οι νικητές και οι εμβληματικές διακρίσεις στη βραδιά απονομής

### 56 ~ ΑΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ GREEK ACCOUNTING AND FINANCE AWARDS 2025

powered by ENTERSOFTONE

Οι νικητές της φετινής διοργάνωσης

02 ~ **EN APXH:** Τεχνητή Νοημοσύνη: Ευκαιρίες και κίνδυνοι...

64 ~ **ΔΙΑ ΤΑΥΤΑ:** Ένας κύκλος κλείνει, ένας μεγαλύτερος ανοίγει...

## ΧΡΗΜΑ

τεύχος 480 / Ιανουάριος-Φεβρουάριος 2026  
τιμή τεύχους 10€ / διμηνιαία έκδοση

ISSN 1105-0470



Πιστοποιημένο Έντυπο  
με μοναδικό αριθμό  
Μ.Ε.Τ. 240420



Μέλος της ΕΔΙΠΤ

ΕΠΩΝΥΜΙΑ: ΕΘΟΣ MEDIA ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΕΚΔΟΤΙΚΗ  
ΣΥΝΕΔΡΙΑΚΗ ΑΕ | ΔΙΑΚΡΙΤΙΚΟΣ ΤΙΤΛΟΣ: ΕΘΟΣ MEDIA ΑΕ  
ΕΔΡΑ: Λυσικράτους 64 Γ Κέρκυρας, 176 74 Καλλιθέα  
ΑΦΜ: 998038545 | ΔΟΥ: ΚΕΦΟΔΕ ΑΤΤΙΚΗΣ  
Αριθμός ΓΕΜΗ: 044774007000  
Τ: 210 998 4950 | E: banks-press@ethosmedia.eu

Κωνσταντίνος Ουζούνης  
Εκδότης  
ouzounis.k@ethosmedia.eu

Γαλάτεια Μπασέα  
Νόμιμος Εκπρόσωπος /  
Βασικός Μέτοχος  
bassea.g@ethosmedia.eu

Κωνσταντίνος Ουζούνης  
Διευθυντής Εντύπου  
ouzounis.k@ethosmedia.eu

Γιούλη Μουτεβελί  
Διοικητική Υποστήριξη  
mouteveli.g@ethosmedia.eu

Χρήστος Κώνστας  
Διευθυντής Σύνταξης  
konstas.c@ethosmedia.eu

Κυρέλα Πέτρου  
Αρχισυντάκτρια  
petrou.k@ethosmedia.eu

Κωνσταντίνος Μ. Γελαντάλης  
Κώστας Παπαγρηγόρης  
Συντάκτες  
banks-press@ethosmedia.eu

Ράντω Μανώλογλου  
Key Account Manager  
manologlou.r@ethosmedia.eu

Χριστίνα Κρούλι  
Υποδοχή Διαφήμισης  
krouli.c@ethosmedia.eu

Λορέτα Μπούρα  
Υπεύθυνη Συνδρομών  
boura.l@ethosmedia.eu

Έλενα Χαραλάμους  
Δημοσιογράφος  
zoegraph@gmx.net

Αμαλία Λούβαρη  
Επιμέλεια-Διόρθωση  
louvari.a@ethosmedia.eu

Φωτογραφία  
Photopress/Θ&Α  
Αναγνωστόπουλος  
Shutterstock

Εκτύπωση-Βιβλιοδεσία-  
Συσκευασία-Ένθεση  
Pressious Αρβανιτιδής Α.Β.Ε.Ε.

Ιδιοκτησία

ethos MEDIA  
member of  
ethosGROUP

www.ethos-group.eu  
www.virus.com.gr

www.ethosmedia.eu  
www.nplconfidential.com

www.banks.com.gr  
www.coffeemag.gr

www.insuranceworld.gr  
www.ethosevents.eu

Κείμενα και φωτογραφίες που αποστέλλονται για δημοσίευση στο περιοδικό δεν επιστρέφονται και αποτελούν πνευματική ιδιοκτησία της ethosMEDIA SA, η οποία έχει νόμιμο δικαίωμα για κάθε είδους έντυπη ή ηλεκτρονική χρήση τους. Απαγορεύεται αυστηρά η αναδημοσίευση, η αναπαραγωγή, ολική ή μερική, φωτογραφιών και υλης του περιοδικού και η καθ' οιονδήποτε τρόπο εκμετάλλευσή τους χωρίς την έγγραφη άδεια του εκδότη. Η άποψη των συντακτών δεν είναι απαραίτητα άποψη της Διεύθυνσης του περιοδικού.



### ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ Β' ΕΞΩΦΥΛΛΟΥ

**Ευστάθιος Λιακόπουλος**  
CEO & Founder, BSS

«Στηρίζουμε 25 χρόνια το επιχειρείν, δημιουργώντας προστιθέμενη αξία»

**banks.com.gr**

Intelligence,  
not just news.

Επισκεφθείτε τον δικτυακό  
τόπο για υψηλής αξίας  
χρηματοοικονομική ενημέρωση

# Οι χρηματιστηριακές εταιρείες στην εποχή του Athens Euronext

Μπροστά σε μια ιστορική μετάβαση η ελληνική κεφαλαιαγορά

**T**ο 2026 θα αποτελέσει χρονιά-ορόσημο για το Χρηματιστήριο Αθηνών, που ως Athens Euronext καλείται να βρει τη θέση του στην κατηγορία των αναπτυγμένων αγορών. Παρά τις αντιξοότητες, το 2025, η ελληνική αγορά, στο σύνολό της, σημείωσε την πέμπτη συνεχόμενη θετική χρονιά αποδόσεων, η οποία είναι μία από τις καλύτερες για το έτος στην Ευρώπη. Παράλληλα, η αγορά βελτίωσε τη ρευστότητα των συναλλαγών της κατά 57% σε σχέση με το 2024.

Στη συνέχεια, αναλύουμε τα δεδομένα της αγοράς και φιλοξενούμε απόψεις και εκτιμήσεις κορυφαίων στελεχών της για όσα σηματοδοτεί για το μέλλον της εγχώριας κεφαλαιαγοράς η εξαγορά του ΧΑ από την Euronext.

Με "January Effect" και profit taking, λοιπόν, έκλησε το πρώτο δίμηνο του 2026 για το Χρηματιστήριο Αθηνών. Ο πρώτος γύρος περιλάμβανε την ισχυρή άνοδο της αγοράς, τραπεζικών και blue chips, με αποτέλεσμα την καταγραφή νέων πολυετών κορυφών,

στις 2.407,09 μονάδες για τον Γενικό Δείκτη και στις 2.859,37 για τον Δείκτη Τραπεζών, και στις 6.153,73 για τον FTSE25.

Άνοδος που αποδίδεται στην επιστροφή των ξένων (και «ξένων») μετά από σειρά έξι μηνών εκροών, στην επικέντρωσή τους στον τραπεζικό κλάδο, όπως και στην πλειονότητα των blue chips. Ειδικότερα για τον κλάδο-οδηγό του χρηματιστηρίου, το overweight έναντι του ευρωπαϊκού μέσου όρου ήταν θεαματικό: άνοδος έως 25% για τον ΔΤΡ έναντι μόλις 2% του EuroStoxx Banks. Συντελέστηκε δε με εντυπωσιακή αύξηση συναλλαγών (στα 420 εκατ. κατά ημερήσιο μέσο όρο) και τζίρους υπερδιπλάσιους του Ιανουαρίου του 2025.

## Η υπεραπόδοση του Ιανουαρίου

Ο λόγος και η αφορμή για την υπεραπόδοση του Ιανουαρίου (σ.σ. οι κορυφές καταγράφηκαν στις αρχές Φεβρουαρίου) ήταν η προοπτική αναβάθμισης του Χρηματιστηρίου Αθηνών συν τη διαδικασία ενιαιοποίησής του υπό την ομπρέλα του Euronext. Σημειωτέον

πως τα στοιχεία μεγεθών του 2025 που ανακοινώθηκαν ήταν τα τελευταία για τον φορέα ως EXAE, με τα οικονομικά αποτελέσματα 2026 να αφορούν το Euronext Athens.

Στη συνεδρίαση της Τετάρτης 4 Φεβρουαρίου, καταγράφηκε για τον ΔΤΡ η κορυφή των 2.859,37 μονάδων, σημείο καμπής για την αγορά, καθώς ακολούθησε διόρθωση συνεχόμενων εβδομάδων, καλύπτοντας το σύνολο του μήνα. Κοινός τόπος είναι ότι η απόφαση του Αρείου Πάγου (για τα στεγαστικά δάνεια του Νόμου Κατσέλη) λειτούργησε, αρχικά, ως αφορμή για ένα πρώτο profit taking, που όμως στη συνέχεια αποδείχθηκε περισσότερο λόγος, καθώς διαμορφωνόταν μια τάση αμφισβήτησης του επενδυτικού status.

Στα 165 δισ. διαμορφώθηκε η χρηματιστηριακή αξία συνολικά των εισηγμένων, στα υψηλά 16ετίας (αρχές Φεβρουαρίου), μέγεθος που, βάσει των εξελίξεων και των πρώτων μεγεθών 2025 που ανακοινώνονταν, μπορεί να θεωρηθεί εύλογο, μέχρι νεωτέρας. Η απώλεια 10-12 δισ. ευρώ (σε όρους αποτίμησης) προς το τέλος Φεβρουαρίου θεωρήθηκε

φυσιολογική, για αρκετούς δε επιβεβλημένη προκειμένου να επαναξιοποιηθούν (οι αποτιμήσεις) με νέα δεδομένα.

Εν πρώτοις, με την ανακοίνωση των μεγεθών 2025 των τραπεζικών ομίλων (συστημικών και μη), με τη Διοίκηση της Τράπεζας Κύπρου να ανοίγει την αυλαία και σημαντικό δεδομένο της επιβεβαίωσης του payout ratio αντίστοιχο του 70% των κερδών (2025). Παράλληλα, συνέτρεξαν κι άλλοι λόγοι που επηρέασαν τη στάση των διαχειριστών (ενδεικτικές οι περιπτώσεις των Metlen Energy & Metals, Coca-Cola HBC, TITAN Cement κ.λπ.).

### Ένα νέο τοπίο

Προς το τέλος Φεβρουαρίου, η κοινότητα είχε να διαχειριστεί αρκετές αλλαγές. Συνοπτικά, αναφέρουμε την εκτίμηση για τον αντίκτυπο της απόφασης του Αρείου Πάγου –καθώς πλήττει κυρίως τα funds που έχουν αποκτήσει τα δάνεια και όχι τις ίδιες τις τράπεζες, ενώ το «κούρεμα» αναμένεται να ευνοήσει τις ροές αποπληρωμής–, την ενσωμάτωση των τρεχουσών τιμών μετοχών με σημαντικό περιθώριο ανοδικών προσδοκιών για τα επόμενα χρόνια, με ξένους οίκους να δίνουν υψηλότερες τιμές στόχους, με μεγάλο εύρος μεταξύ θετικού και δυσμενούς σεναρίου, την παραγωγή εταιρικών κερδών για το 2025 στα 11,5 δισ. ευρώ, με πρόβλεψη για αύξηση 5%-10% ετησίως, την αύξηση των μερισμάτων (2025) από τα 5,9 δισ. (2024). Ήδη έχουν ανακοινωθεί διανομές 1,15 δισ. ευρώ, με τις τράπεζες και τη ΔΕΗ να επικαιροποιούν business plans εντός διμήνου.

Ωστόσο, με αυτά εντός, σημαντικό ρόλο διαδραμάτισε (και θα συνεχίσει να διαδραματίζει) το διεθνές περιβάλλον, όπου οι επενδυτές έχουν να διαχειριστούν από σημαντικές εξελίξεις στο (γεω)πολιτικό μέτωπο (Ιράν, Ουκρανία κ.ά.) και το νομισματικό (Fed, ΕΚΤ) μέχρι την αμφίσημη σεναριολογία για ενδεχόμενη παραίτηση της Λαγκάρντ, ανακοίνωση για ενεργοποίηση του Eurosystem Repo Facility και όσων προκύπτουν με εντυπωσιακή ταχύτητα και πυκνότητα. Τάση που, κατά πάσα βεβαιότητα, θα έχει συνέχεια προς το midterm της 3ης Νοεμβρίου στις ΗΠΑ.

Θυμίζω πως το θέμα του ERF, του συστήματος παροχής ρευστότητας σε ευρώ προς τις (εθνικές) κεντρικές τράπεζες, είχαμε ανα-

δείξει έγκαιρα από τις σελίδες του ΧΡΗΜΑ Week. Μάλιστα το γεγονός ότι το θέμα αυτό δεν συζητήθηκε στη συνεδρίαση της ΕΚΤ, αλλά στο Eurogroup, επέτεινε τις επιφυλάξεις αρκετών αναλυτών.

Θα παραπέμψω σε αυτό που είχε πει ο επικεφαλής του, Κυριάκος Πιερρακάκης, ότι «(...) υπό το φως των πρόσφατων γεωπολιτικών εξελίξεων στο σημερινό μας γεωπολιτικό περιβάλλον, υπάρχουν κίνδυνοι το διεθνές χρηματοπιστωτικό και νομισματικό σύστημα να χρησιμοποιείται ως πολιτικό εργαλείο... Είναι, συνεπώς, ζήτημα υπαρκτής σημασίας για εμάς να διαφυλάξουμε τον διεθνή ρόλο του ευρώ, καθώς αυτό είναι άρρηκτα συνδεδεμένο με τη νομισματική κυριαρχία της ΕΕ...», στέλνοντας τα μηνύματά του.

Για το ΧΑ το εύρος 150 δισ.-165 δισ. (σε όρους αποτίμησης των εισηγμένων) είναι αρκετά fair valued αναλογικά με τα τελευταία δεδομένα. Σε αυτά τα επίπεδα, όχι μόνο αποτυπώνεται η επιστροφή της ελληνικής οικονομίας στην κανονικότητα, αλλά επιπλέον ενσωματώνεται σημαντικό τμήμα των ανοδικών προσδοκιών των εισηγμένων εταιρειών για τα επόμενα έτη, άρα εμπεριέχεται ρίσκο. Δεδομένου του τραπεζοβαρού χαρακτήρα του χρηματιστηρίου, το να υποστηρίζεται ότι οι αποτιμήσεις του εγχώριου banking είναι φτηνότερες του ευρωπαϊκού δεν σημαίνει και πολλά, από τη στιγμή που η χρηματιστηριακή αξία (των ευρωπαϊκών) είναι πλέον απαιτητική.

Αρκετά είναι τα ορόσημα για την κοινότητα, ξεκινώντας από την αξιολόγηση του αξιόχρεου της οικονομίας στις 6 Μαρτίου από την DBRS. Ακολουθεί η καθοριστική από τον Moody's στις 13 του μήνα. Έπονται στις 24 Απριλίου από τον οίκο S&P και στις 8 Μαΐου από τον Fitch.

Όπως σημειώνει ο Μάνος Χατζηδάκης, αν η αρχή της χρονιάς αποτελεί ενδεικτικό οδηγό, το 2026 προδιαγράφεται έτος αυξημένης έντασης κεφαλαιακών ροών προς και από το ΧΑ. Για τον επικεφαλής Ανάλυσης της BETA Χρηματιστηριακής η αναβάθμιση του ελληνικού χρηματιστηρίου στην περίμετρο των Ανεπτυγμένων Αγορών έχει ενισχύσει το διεθνές επενδυτικό ενδιαφέρον, καθιστώντας όμως την αγορά

πιο ευαίσθητη σε μεταβολές του διεθνούς κλίματος και των τοποθετήσεων των ξένων χαρτοφυλακίων, στοιχείο που μεταφράζεται σε υψηλότερη μεταβλητότητα.

Οι κινήσεις δεν υπακούουν πάντα σε εγχώρια θεμελιώδη, αλλά σε ανακατανομές χαρτοφυλακίων, αλλαγές στάθμισις και διεθνείς ροές ρίσκου, εντείνοντας τις διακυμάνσεις τόσο στην άνοδο όσο και στη διόρθωση. Για μια αγορά με περιορισμένο βάθος, όπως το Χρηματιστήριο Αθηνών, η αυξημένη παρουσία τέτοιων κεφαλαίων ανεβάζει τον πήχη της δυσκολίας, καθιστώντας την ανάγνωση των ροών εξίσου σημαντική με την ανάλυση των εταιρικών μεγεθών. Αν μη τι άλλο, βραχυπρόθεσμα, η «πίστα» έχει δυσκολευτεί. Επιμέρους εξελίξεις σε επιχειρηματικό επίπεδο επηρεάζουν τη στάση των επενδυτών, που, πλέον, δεν είναι «γραμμική», αλλά εμφανώς πιο επιλεκτική, κάτι που εξηγεί το stock picking.

Ενδεικτική εξέλιξη είναι η πρόσφατη εξαμηνιαία αναθεώρηση των δεικτών FTSE/Russell (20/2), με τις μετοχές των CrediaBank και Viohalco να εντάσσονται στον δείκτη Emerging Europe Large Cap, και τη δεύτερη να «αναβαθμίζεται» από τον δείκτη Mid Cap. Όπως και η ανακοίνωση μεγεθών 2025 από τις διοικήσεις των τραπεζών, ειδήσεων όπως η συμμετοχή της Quest Holdings με 5,05% στο μετοχικό κεφάλαιο του Ομίλου Fourlis (σ.σ. μέσω της θυγατρικής iQbility).



**Νίκος Πετροπουλάκης**, Εκτελεστικός Πρόεδρος, MERIT Χρηματιστηριακή

Η εξαγορά του ΧΑ –που φέτος συμπληρώνει 150 χρόνια λειτουργίας– από το Euronext αποτελεί, χωρίς αμφιβολία, ένα ιστορικό γεγονός για την ελληνική κεφαλαιαγορά. Πρόκειται για μια κίνηση που, κατά τη γνώμη μας, ήταν θέμα χρόνου να συμβεί, καθώς η ελληνική αγορά θα ήταν δύσκολο να προχωρήσει αυτόνομα τα επόμενα χρόνια σε ένα ολισθένα και πιο απαιτητικό περιβάλλον. Τα

δεδομένα πλέον έχουν αλλιάξει, η Ευρώπη δεν επιθυμεί μικρές και κατακερματισμένες αγορές, αλλά ένα ενοποιημένο σύστημα κεφαλαιαγορών, πιο ανταγωνιστικό, που θα αποκτήσει οικονομίες κλίμακας και βάθος κεφαλαίων.

Όπως είχε αναφερθεί και στην Έκθεση του Μάριο Ντράγκι, μια ενιαία κεφαλαιαγορά θα διαδραματίσει σημαντικό ρόλο ώστε η ευρωπαϊκή οικονομία να ανακτήσει και πάλι την ανταγωνιστικότητά της, ιδιαίτερα έναντι των ΗΠΑ και της Κίνας.

Θα πρέπει να διευκρινιστεί ότι η ένταξη του ΧΑ στην ομπρέλα του Euronext είναι μια εξέλιξη που δεν επηρεάζει μόνο τις χρηματιστηριακές εταιρείες, αλλά όλους τους stakeholders της αγοράς (εισηγμένες, θεσμικούς και ιδιώτες επενδυτές, ΑΕΠΕΥ κ.ά.) και προβλέπεται να είναι μια διαδικασία που θα χρειαστεί αρκετό χρόνο, αλλά και σημαντικές επενδύσεις για να ολοκληρωθεί. Θεωρούμε ότι θα γίνει, ως έναν βαθμό, ένα «ξεκαθάρισμα» τόσο στις εισηγμένες (υπάρχουν αρκετές εταιρείες σήμερα στην αγορά αδιάφορες επενδυτικά, που δεν υπάρχει λόγος να διαπραγματεύονται στο χρηματιστήριο), αλλά και στον κλάδο των χρηματιστηριακών, καθώς το νέο πλαίσιο λειτουργίας θα είναι αρκετά διαφορετικό και επιπλέον απαιτεί την παροχή επενδυτικών υπηρεσιών υψηλής προστιθέμενης αξίας.

Η εκτίμησή μας είναι ότι το ΧΑ δεν θα χάσει την ταυτότητά του ούτε θα απαξιωθεί, το αντίθετο, είναι μια μεγάλη ευκαιρία να γίνει ένα restart/rebranding της αγοράς, κάτι που η Διοίκηση του κ. Κοντόπουλου έχει ξεκινήσει από το 2022. Δεν υπάρχει αμφιβολία ότι το Athens Euronext θα αποτελεί με διαφορά την πιο σύγχρονη χρηματιστηριακή αγορά της ΝΑ Ευρώπης. Οι τεχνολογικές υποδομές θα αναβαθμιστούν σημαντικά, οι δυναμικές ελληνικές εισηγμένες εταιρείες που διαθέτουν ποιοτικά χαρακτηριστικά θα αποκτήσουν μεγαλύτερη προβολή, θα έχουν πρόσβαση σε σημαντικά μεγαλύτερη ρευστότητα, ενώ νέα προγράμματα θα είναι πλέον διαθέσιμα στις επιχειρήσεις, όπως το IPO Ready.

Με βάση τα παραπάνω, είναι πολύ πιθανό να δούμε πολλές νέες εταιρείες στο χρηματιστηριακό ταμπλό ακόμη και από κλάδους με μηδενική ή ελάχιστη μέχρι σήμερα παρουσία, όπως, για παράδειγμα, από την ποντοπόρο



# BETA

SECURITIES S.A.

- 1 Asset Management
- 2 Brokerage
- 3 On-line Trading
- 4 Custody
- 5 Market Making
- 6 Corporate Finance
- 7 Equity Research
- 8 Family Office

ναυτιλία, τον τουρισμό και τα τρόφιμα, ενώ και ο αριθμός των ενεργών επενδυτών που ασχολούνται με το ΧΑ αναμένεται να αυξηθεί σημαντικά.

Όσον αφορά την πορεία του ΧΑ το 2026, σε γενικές γραμμές είμαστε αρκετά αισιόδοξοι ότι θα είναι ακόμη μία καλή χρονιά για τις μετοχές, καθώς η οικονομία αναπτύσσεται με ικανοποιητικούς ρυθμούς, υπάρχει πολιτική σταθερότητα, υλοποιούνται σημαντικές επενδύσεις στη χώρα, ενώ οι αποτιμήσεις των εταιρειών βρίσκονται σε λογικά επίπεδα. Εμείς, ως MERIT, εστιάζουμε σε εταιρείες που είναι σε αναπτυξιακή φάση, διαθέτουν ευελιξία στο επιχειρηματικό τους μοντέλο και δραστηριοποιούνται κυρίως στους κλάδους της ενέργειας, των τροφίμων και του τουρισμού.



## ΒΕΤΑ Χρηματιστηριακή

Η ελληνική κεφαλαιαγορά βρίσκεται μπροστά σε μια ιστορική μετάβαση. Η προοπτική του Athens Euronext δεν αποτελεί απλώς μια τεχνική ή θεσμική εξέλιξη· σηματοδοτεί, κυρίως, μια αλλαγή κλίμακας: από μια αγορά με έντονα εγχώρια χαρακτηριστικά προς ένα οικοσύστημα που συνδέεται πιο οργανικά με τη μεγάλη ευρωπαϊκή αγορά, με υψηλότερες απαιτήσεις, περισσότερες δυνατότητες και – αναπόφευκτα– μεγαλύτερο ανταγωνισμό.

Μέσα σε αυτό το νέο περιβάλλον, οι ελληνικές χρηματιστηριακές εταιρείες καλούνται να επαναπροσδιορίσουν τον ρόλο τους όχι ως απλοί διαμεσολαβητές συναλλαγών, αλλά ως σύγχρονοι πάροχοι υπηρεσιών επενδύσεων με ευρωπαϊκή κατεύθυνση, τεχνολογική επάρκεια και ουσιαστική συμβολή στη χρηματοδότηση της πραγματικής οικονομίας. Στην εποχή του Athens Euronext, οι χρηματιστηριακές δεν αρκεί να είναι γρήγορες ή ανταγωνιστικές στο κόστος. Χρειάζεται να είναι αξιόπιστες, τεχνολογικά ώριμες και συμβουλευτικά ισχυρές. Η αξία τους θα μετρείται ολοένα και περισσότερο στην ικανότητά τους να παρέχουν ολοκληρωμένη εμπειρία: πρόσβαση σε προϊόντα, πλατφόρμες και αγορές, ποιοτική εκτέλεση, ανάλυση,

θεματοφυλακή όπου απαιτείται, συμμόρφωση με τα ευρωπαϊκά πλαίσια, αλλά και καθαρή, διαφανή επικοινωνία με τον πελάτη. Η MiFID II ήδη έχει θέσει ψηλά τον πήχη. Το επόμενο βήμα είναι να ενσωματώσουμε αυτήν την «κουλτούρα προστασίας επενδυτή» ως ανταγωνιστικό πλεονέκτημα και όχι ως υποχρέωση.

Παράλληλα, η μετάβαση αυτή φέρνει στο επίκεντρο την τεχνολογική υποδομή. Η ταχύτητα, η ανθεκτικότητα, η κυβερνοασφάλεια, η αυτοματοποίηση διαδικασιών (onboarding, καταλληλότητα, reporting), αλλά και η αξιοποίηση δεδομένων για καλύτερη κατανόηση του πελάτη, δεν είναι πλέον “nice to have”. Είναι προϋπόθεση επιβίωσης. Σε ένα πιο ενοποιημένο ευρωπαϊκό περιβάλλον, οι πελάτες θα συγκρίνουν υπηρεσίες και εμπειρία χρήσης με πολύ μεγαλύτερο εύρος επιλογών. Άρα, οι ελληνικές χρηματιστηριακές οφείλουν να επενδύσουν σε ψηφιακά κανάλια, σε σύγχρονες πλατφόρμες και σε ανθρώπινο κεφάλαιο που κατανοεί τόσο την τεχνολογία όσο και τις αγορές.

Το ίδιο σημαντικό είναι και το σκέλος της εξειδίκευσης. Το Athens Euronext ανοίγει τη συζήτηση για ευρύτερη πρόσβαση σε νέα προϊόντα, υπηρεσίες και πρακτικές. Αυτό σημαίνει ότι οι χρηματιστηριακές μπορούν να αναπτύξουν πιο στοχευμένες προτάσεις: από υπηρεσίες για ενεργούς επενδυτές και family office μέχρι υποστήριξη σε εταιρείες με αναπτυξιακή ατζέντα που αναζητούν κεφάλαια και σε επενδυτές που επιδιώκουν διεθνή διαφοροποίηση με καλύτερο έλεγχο κινδύνου. Ειδικά για την ελληνική αγορά, η πρόκληση –και ταυτόχρονα ευκαιρία– είναι να χτιστεί μια «γέφυρα» ανάμεσα σε εγχώριες επιχειρήσεις με δυναμική και σε ευρωπαϊκά κεφάλαια που αναζητούν ιστορίες ανάπτυξης με πειστικά θεμελιώδη στοιχεία.

Δεν πρέπει, βέβαια, να υποτιμήσουμε και την πλευρά των προκλήσεων. Η πιθανή εμβάθυνση της ευρωπαϊκής ενοποίησης συνεπάγεται αυξημένο ανταγωνισμό, πιέσεις στις προμήθειες και μεγαλύτερη ανάγκη για κλίμακα. Αυτό θα οδηγήσει αναπόφευκτα σε περισσότερες συνεργασίες, συμπράξεις ή και συγκεντρώσεις, με στόχο οικονομίες κλίμακας και ενίσχυση της κεφαλαιακής βάσης. Όμως η απάντηση δεν είναι μόνο το «μεγαλύτερο



μέγεθος». Είναι και η «καλύτερη ταυτότητα»: καθαρή στρατηγική, επένδυση στην ποιότητα, επιλεκτική ανάπτυξη σε τομείς στους οποίους μια ελληνική χρηματοπιστωτική μπορεί να είναι πραγματικά κορυφαία.

Σε αυτό το πλαίσιο, θεωρούμε ότι οι χρηματοπιστωτικές εταιρείες στην Ελλάδα έχουν έναν διπλό ρόλο. Από τη μία πλευρά, να λειτουργούν ως πύλη πρόσβασης σε ευρωπαϊκές αγορές για τον Έλληνα επενδυτή, προσφέροντας εργαλεία, εκπαίδευση, διαχείριση κινδύνου και διαφάνεια. Από την άλλη πλευρά, να αποτελέσουν μοχλό ανάπτυξης για τις ελληνικές επιχειρήσεις που θέλουν να αξιοποιήσουν την κεφαλαιαγορά: με ουσιαστική υποστήριξη στην επενδυτική ιστορία, στην επικοινωνία με την αγορά, στην κατανόηση των απαιτήσεων και των προσδοκιών ενός ευρωπαϊκού κοινού επενδυτών.

Τελικά, «η εποχή του Athens Euronext» μπορεί να γίνει καταλύτης για μια πιο ώριμη αγορά: με καλύτερη ρευστότητα, υψηλότερα standards και ισχυρότερη σύνδεση με την ευρωπαϊκή επενδυτική κοινότητα. Για να συμβεί αυτό, χρειάζεται ένα οικοσύστημα που να λειτουργεί συντονισμένα –εκδότες, επόπτες, υποδομές αγοράς, θεσμικοί και ιδιώτες επενδυτές. Οι ελληνικές χρηματοπιστωτικές εταιρείες έχουν την εμπειρία και τη γνώση της εγχώριας πραγματικότητας, αλλά και την ευθύνη να εξελιχθούν γρήγορα, με όρους ευρωπαϊκής αγοράς. Όσοι το πετύχουν δεν θα ακολουθήσουν απλώς τις εξελίξεις, θα τις διαμορφώσουν.



**Γιώργος Λαγαρίας**, Chief Economist,  
Director Economics Hub, Forvis Mazars  
Financial Planning UK

### **Δασμοί: Η πρώτη εικόνα μετά την απόφαση του Ανώτατου Δικαστηρίου**

Η απόφαση του Ανώτατου Δικαστηρίου των ΗΠΑ για κατάργηση των δασμών IEEPA

(International Emergency Economic Powers Act) δεν έρχεται ως κεραυνός εν αιθρία. Η νομική προσέγγιση του Ντόναλντ Τραμπ ήταν αρκετά αίολη. Ούτε πρέπει να έρχεται σαν έκπληξη η επίκληση του νόμου 122 του 1974 που επιτρέπει στον Πρόεδρο να επιβάλει δασμούς 15% για διάστημα 150 ημερών.

### **Πού βρισκόμαστε από εδώ και πέρα;**

Ας δούμε πρώτα από όλα τα στοιχεία: Οι μέσοι δασμοί για τον Αμερικανό καταναλωτή πέφτουν από το 16% στο 13,7% (12,2%, αφού τα εισαγόμενα προϊόντα αντικατασταθούν με τοπικά) για τις επόμενες 150 μέρες και από εκεί στο 9,1%, εφόσον οι δασμοί λήξουν.

Η απόφαση αφορά περίπου τα 2/3 των δασμών. Οι δασμοί στην Κίνα και οι δασμοί στα προϊόντα μένου αμετάβλητοι. Είναι δε άμεσα εφαρμόσιμα, καθώς απαιτείται δικαστική άδεια για επιβολή δασμών.

Θεωρητικά, ανοίγει τον δρόμο για τη διεκδίκηση περίπου 131-150 δισ. δολ., καθώς και μια μέγιστη «τρύπα» στον προϋπολογισμό περίπου 0,5%, που θα χρειαστεί να αντιμετωπιστεί με αύξηση χρέους. Όμως, επειδή αντικαταστάθηκε από άλλους δασμούς, το τελικό νούμερο δεν δύναται να υπολογιστεί.

Το Yale Budget Lab υπολογίζει πίεση 0,5%-0,6% στον πληθωρισμό, εφόσον το μέτρο μείνει προσωρινό, και 0,8%-1% εφόσον μονιμοποιηθεί.

Για να μπορέσουν οι δασμοί να επεκταθούν πέραν των 150 ημερών (περίπου 22 Ιουλίου) πρέπει να τους επεκτείνει το Κογκρέσο. Το μέτρο όμως θα αντιμετωπίσει αρκετά εμπόδια:

- Το Filibuster στη Γερουσία, το όριο δηλαδή των 60 Γερουσιαστών (οι Ρεπουμπλικάνοι έχουν 53), που μπορεί να ξεπεραστεί εφόσον η Γερουσία επικαλεστεί τη διαδικασία Reconciliation, που αφορά κυρίως δημοσιονομικά έσοδα, και το όριο να μειωθεί στους 50 (συν ένα η ψήφος του Αντιπροέδρου σε περίπτωση ισοψηφίας).

- Τους ίδιους τους Ρεπουμπλικάνους βουλευτές. Το ρεπουμπλικανικό κόμμα είναι παραδοσιακά υπέρ του ελεύθερου εμπορίου. Μερικοί Ρεπουμπλικάνοι ήδη έχουν ψηφίσει ενάντια στον Ντόναλντ Τραμπ στο θέμα των δασμών στον Καναδά.
- Την οικονομία και τα ποσοστά αποδοχής του Προέδρου. Αν τα νούμερα μέχρι το καλοκαίρι δεν είναι καλά, δύσκολα θα περάσει η επέκταση του μέτρου λίγους μήνες πριν από τις ενδιάμεσες εκλογές.

Η Ευρώπη θα συνεδριάσει εκτάκτως τη Δευτέρα, για να αποφασίσει για την τύχη της εμπορικής συμφωνίας που υπέγραψε με τις ΗΠΑ πέρσι.

### Ποια είναι τα καλά νέα;

Σε περίπτωση επιστροφής των δασμών στις επιχειρήσεις και τους καταναλωτές, η οικονομική δραστηριότητα ίσως επιταχυνθεί σημαντικά, έστω και βραχυπρόθεσμα.

Επιβεβαιώνεται η ισχύς του νόμου για τη μεγαλύτερη οικονομία του κόσμου. Τόσο το Κογκρέσο όσο και το Ανώτατο Δικαστήριο, αλλά ακόμη και οι συμμαχικές χώρες (βλ. Υπόθεση Γροιλανδίας), πλέον αντιδρούν όλο και περισσότερο στις αποφάσεις του Λευκού Οίκου. Αυτό είναι ίσως το σημαντικότερο που πρέπει κανείς να θυμάται. Παρά την ελαφρά αρνητική αντίδραση του δολαρίου, οι επενδυτές πρέπει να δουν την απόφαση ως κάτι που τελικά μειώνει τα risk premiums (τι απαιτεί ο επενδυτής για το ρίσκο που παίρνει) για επένδυση στις ΗΠΑ.

Ανοίγει ο δρόμος για μία ακόμη θετική απόφαση για τη Lisa Cook, την κυβερνήτρια της Fed, την οποία ο Πρόεδρος υποστηρίζει ότι μπορεί να απολύσει μονομερώς. Το Ανώτατο Δικαστήριο ήδη επιβεβαίωσε την εξουσία του και ότι δεν φοβάται τον Πρόεδρο, ενώ οι επιθέσεις του δεύτερου δεν βοηθούν για τις υπόλοιπες πολιτικές του. Η μονομερής απόλυση της κ. Cook μπορεί να είναι σημαντικότερη απόφαση από τους δασμούς, καθώς θα σήμαινε τον εξανδραποδισμό της Fed και την απώλεια της ανεξαρτησίας της σημαντικότερης κεντρικής τράπεζας του κόσμου.

Το 15% είναι «ταβάνι», και μάλιστα προσωρινό. Χάνεται η δύναμη του Προέδρου να «σπειρεί» με υπέρογκους δασμούς κάθε φορά που θέλει να διαπραγματευτεί. Δίνει διαπραγματευτική δύναμη πίσω στο Κογκρέσο και τους συμμάχους.

Η απόφαση δίνει «δικαιολογία» στην κυβέρνηση να μειώσει τους μέσους δασμούς και συνεπώς τις πληθωριστικές πιέσεις ενόψει μεσοπρόθεσμων εκλογών. «Εμείς παλέψαμε, αλλά τα δικαστήρια δεν μας άφησαν...».

### Ποια είναι τα κακά νέα

Η αβεβαιότητα για τις αγορές και τις επιχειρήσεις θα ενταθεί. Δεν γνωρίζει κανείς το δημοσιονομικό κενό που μπορεί να δημιουργηθεί σε περίπτωση επιστροφής φόρων, ούτε ποιος θα είναι ο μηχανισμός για αυτήν. Επίσης, ανοίγουν αρκετά καινούργια νομικά μέτωπα στην (σχεδόν σίγουρη) περίπτωση που ο Πρόεδρος αποφασίσει να επιβάλει φρέσκους δασμούς.

Ο Πρόεδρος έχει αρκετά ακόμη «εργαλεία» επιβολής δασμών. Είναι όλα πιο δύσκολα και αρκετά απαιτούν συνεργασία με το Κογκρέσο, αλλά υπάρχουν (Άρθρο 232/1962, 301/1974, 201/1974, 338/1930 και το 122/1974, που ήδη επικαλέστηκε).

Οι νέοι δασμοί αφορούν χώρες με τις οποίες δεν υπάρχει εμπορική συμφωνία. Η ΕΕ και η Ιαπωνία και αρκετές ασιατικές έχουν συνάψει συμφωνίες οι οποίες, ακόμη κι αν δεν έχουν υπογραφεί, οι ΗΠΑ «περιμένουν να τιμήσουν». Σε αντίθετη περίπτωση, οι συνέπειες μπορεί να είναι πολιτικές ή στρατιωτικές. Ο Λευκός Οίκος, υποθέτοντας πιθανόν ότι το Ανώτατο Δικαστήριο δεν θα τον στηρίξει, έσπευσε να υπογράψει συμφωνίες προκειμένου να δεσμεύσει εμπορικούς εταίρους με το προηγούμενο καθεστώς.

Ο Πρόεδρος έχει τη δύναμη να επιβάλει δασμούς σε προϊόντα και, εδώ και αρκετό καιρό, έχουμε σχηματίσει την άποψη ότι θα ακολουθήσει αυτήν την οδό. Τους τελευταίους μήνες, συχνά λειτουργούσε είτε σε νομικό κενό είτε πολύ πριν τα δικαστήρια και το Κογκρέσο προλάβουν να τσεκάρουν την εξουσία του. Δεν υπάρχει λόγος να σταματήσει αυτήν την τακτική. ●●●



## ΕΥΔΑΠ: Στρατηγικές επενδύσεις 2,5 δισ. ευρώ για τη θωράκιση της Αττικής



Σήραγγα διέλευσης αγωγών του Κέντρου Επεξεργασίας Λυμάτων Ραφήνας - Πικερμίου - Σπάτων - Αρτέμιδας, Πηγή: Αρχείο ΕΥΔΑΠ

**Η** Αττική, με εκατομμύρια κατοίκους και σύνθετες, διαρκώς αυξανόμενες ανάγκες, στηρίζεται σε ένα υδροδοτικό σύστημα που καλείται πλέον να ανταποκριθεί στις νέες συνθήκες της κλιματικής αλλαγής, που μεταβάλλονται πιο γρήγορα από ποτέ. Σε αυτό το περιβάλλον, το επενδυτικό πρόγραμμα των 2,5 δισ. ευρώ της ΕΥΔΑΠ αποκτά ρόλο που ξεπερνά την τεχνική του διάσταση και αναμένεται να λειτουργήσει ως μηχανισμός διασφάλισης της καθημερινότητας στην Αττική.

Το υδροδοτικό δίκτυο της Αττικής, που εκτείνεται σε 14.500 χιλιόμετρα και καλείται να εξυπηρετήσει εκατομμύρια κατοίκους, αποτελεί τον μεγαλύτερο άξονα του επενδυτικού σχεδιασμού, με παρεμβάσεις ύψους 730 εκατ. ευρώ. Για να ενισχυθεί η λειτουργικότητά του, η ΕΥΔΑΠ προχωρά σε εκτεταμένη αναβάθμιση των Μονάδων Επεξεργασίας Νερού, οι οποίες αποτελούν τον πυρήνα της ασφαλούς υδροδότησης. Παράλληλα, 660 χιλιόμετρα αγωγών θα αντικατασταθούν, με στόχο τη μείωση απωλειών και την ενίσχυση της ανθεκτικότητας του δικτύου. Σε περιόδους όπου οι

ταμιευτήρες γεμίζουν αργά και οι θερμοκρασίες επιτείνουν τις απώλειες, τέτοιες παρεμβάσεις εξασφαλίζουν ότι οι βασικές λειτουργίες της πόλης μπορούν να συνεχιστούν και οι απώλειες νερού από το δίκτυο να μειωθούν σημαντικά, συμβάλλοντας στον αγώνα κατά της λειψυδρίας.

Την ίδια στιγμή, αξιοποιώντας νέες τεχνολογικές δυνατότητες, η ΕΥΔΑΠ προχωρά στην εγκατάσταση δύο εκατομμυρίων έξυπνων μετρητών. Η ψηφιακή αυτή υποδομή επιτρέπει στο δίκτυο να εντοπίζει διαρροές και αστοχίες με την ακρίβεια που απαιτούν οι σημερινές κλιματικές συνθήκες, ενισχύοντας ουσιαστικά την αξιοπιστία της παροχής. Ταυτόχρονα, συμβάλλει στη διαμόρφωση μιας πιο συνειδητής σχέσης με την κατανάλωση του νερού, επηρεάζοντας μια κουλτούρα που, στην Αττική, πρέπει πράγματι να αλλιάξει.

Για την αποχέτευση, που αποτελεί σημαντικό άξονα των επενδύσεων, το πρόγραμμα επιδιώκει να μετασχηματίσει τον τρόπο με τον οποίο αντιμετωπίζεται η επεξεργασία λυμάτων. Με παρεμβάσεις στα αντλιοστάσια, στα δίκτυα και στα Κέντρα Επεξεργασίας Λυμάτων, δεν

πρόκειται απλώς για αναβάθμιση υφιστάμενων υποδομών, αλλά για διαμόρφωση ενός συστήματος που αντιμετωπίζει την επεξεργασμένη εκροή ως υδάτινο πόρο με αξία. Δημιουργούνται έτσι οι προϋποθέσεις ώστε το νερό που προκύπτει μετά την επεξεργασία να μπορεί να αξιοποιείται στον πρωτογενή τομέα και τη βιομηχανία, για χρήσεις που μειώνουν την πίεση στους ταμιευτήρες, ακολουθώντας μια προσέγγιση που ευθυγραμμίζεται με τις αρχές της κυκλικής οικονομίας.

Η Ανατολική Αττική θα αποτελέσει σημείο αναφοράς και χαρακτηριστικό παράδειγμα αυτής της νέας στρατηγικής. Η περιοχή, που αναπτύχθηκε ταχύτατα, θα έχει τις υποδομές που χρειάζεται να τη συνοδεύουν. Με επενδύσεις άνω των 900 εκατ. ευρώ, η ΕΥΔΑΠ προχωρά στη σύνδεση 75.000 ακινήτων με αποχετευτικό δίκτυο και στην κατασκευή τριών νέων Κέντρων Επεξεργασίας Λυμάτων. Η συνολική εικόνα που διαμορφώνεται είναι αυτή ενός ολιστικού δικτύου νερού που όχι μόνο ενισχύεται τεχνικά, αλλά μετασχηματίζεται για να ανταποκριθεί σε μια εποχή αυξημένης κλιματικής πίεσης. Τα έργα της επόμενης δεκαετίας στοχεύουν στη μείωση των απωλειών, στην ενίσχυση της ποιότητας του παρεχόμενου νερού και στη δημιουργία μιας υποδομής που θα μπορεί να λειτουργεί με ασφάλεια ανεξαρτήτως συνθηκών.

Λαμβάνοντας υπ' όψιν τα παραπάνω, το επενδυτικό πρόγραμμα της ΕΥΔΑΠ αποκτά μια διάσταση που υπερβαίνει τα όρια ενός μεγάλου τεχνικού έργου. Αποτελεί παρέμβαση με άμεσο κοινωνικό αντίκτυπο και διαμορφώνει τις συνθήκες για μια Περιφέρεια που μπορεί να λειτουργεί με σταθερότητα, ακόμη και όταν οι φυσικοί της πόροι δοκιμάζονται. Η ενίσχυση των υποδομών νερού και αποχέτευσης αγγίζει τον πυρήνα της κοινωνικής ζωής προστατεύοντας το περιβάλλον, θωρακίζοντας τη δημόσια υγεία, μειώνοντας τις ανισότητες μεταξύ περιοχών και, τελικά, εξασφαλίζοντας ότι η πόλη θα συνεχίσει να ανταποκρίνεται στις ανάγκες των πολιτών της. Σε μια εποχή όπου η κλιματική αβεβαιότητα καθίσταται πλέον μόνιμος παράγοντας σχεδιασμού, τέτοιες επενδύσεις λειτουργούν ως εγγύηση κοινωνικής ανθεκτικότητας και σταθερότητας, διαμορφώνοντας ένα πιο ασφαλές και πιο βιώσιμο μέλλον για το σύνολο της Αττικής. ● ● ●

## Αριστοτέλης Παναγιωτάκης

Διευθύνων Σύμβουλος, Optima asset management ΑΕΔΑΚ

# «Η αγορά επιβραβεύει τη συνέπεια, όχι τις υποσχέσεις»

Με αποδόσεις που ξεπέρασαν κάθε προηγούμενο και ρυθμό ανάπτυξης 1.302% από το 2019, ο Αριστοτέλης Παναγιωτάκης έχει να παρουσιάσει ένα εξαιρετικά θετικό track record ως fund manager στην –όχι και τόσο εύκολη– ελληνική αγορά.

Μια φιλική συζήτηση μαζί του, στα πλαίσια των Επιχειρηματικών Βραβείων ΧΡΗΜΑ 2025, μου έδωσε την ευκαιρία να μάθω τις σκέψεις και τις επιλογές που τον οδήγησαν στην κορυφή, για τη φιλοσοφία που κρατά την ομάδα του ενωμένη, αλλά και για το πώς βλέπει το μέλλον των ελληνικών επενδύσεων σε μια εποχή όπου οι παγκόσμιες αβεβαιότητες πολλαπλασιάζονται.

Στον **Χρήστο Ν. Κώνστα**

**Κ**ύριε Παναγιωτάκη, το 2025 ήταν η χρονιά που η Optima ΑΕΔΑΚ κατέκτησε την απόλυτη κορυφή, στην πρώτη θέση από πλευράς απόδοσης στα μετοχικά, πρώτη θέση στα μικτά αμοιβαία κεφάλαια. Πέρα από την προσωπική ικανοποίηση, πώς βιώνετε αυτήν την επιτυχία;


Με ευθύνη, κυρίως. Η πρώτη θέση σου προσφέρει μεγαλύτερη προβολή, αλλά σου φορτώνει ευθύνες και προσδοκίες. Οι επενδυτές, οι αποταμιευτές, οι πελάτες της Optima

bank απόλαυσαν το 53,6% που απέδωσε το Optima ελληνικό μετοχικό, που είναι η υψηλότερη απόδοση μεταξύ 92 μετοχικών αμοιβαίων κεφαλαίων. Προφανώς, τώρα, περιμένουν να επαναλάβουμε την επιτυχία και φέτος.

Αυτό που με κάνει πιο περήφανο, όμως, δεν είναι μόνο το ποσοστό της απόδοσης. Είμαι περήφανος για την ομάδα των στελεχών που δουλεύει μαζί, εδώ και δεκαετίες, με επαγγελματισμό και συνέπεια, διαβάζοντας τις αγορές και τα μηνύματα των καιρών.

**Είναι η «συνέπεια», λοιπόν, η λέξη-κλειδί για εσάς;**

Απόλυτα. Η αγορά επιβραβεύει τη συνέπεια, όχι τις υποσχέσεις. Μπορεί κάποιος να έχει μια εξαιρετική χρονιά, αλλά αν δεν μπορεί να τη συντηρήσει, η επιτυχία εξαφανίζεται, χάνεται γρήγορα. Εμείς έχουμε περάσει μέσα από bull markets, αλλά και από μεγάλες κρίσεις. Η ομάδα μας έχει δει την κρίση του 2008, την ελληνική κρίση χρέους, την πανδημία. Αυτή η εμπειρία μάς επιτρέπει να μην χάνουμε την ψυχραιμία μας τις δύσκολες



Αυτό που με ενθουσιάζει είναι ότι οι εισροές δεν περιορίστηκαν μόνο στα target maturity funds. Είδαμε περισσότερα από 1,5 δισ. ευρώ να μπαίνουν σε μετοχικά, μικτά, σύνθετα προϊόντα.

μέρες, αλλά και να μην είμαστε υπερβολικοί στον ενθουσιασμό στις καλές.

**As ξεκινήσουμε από το 2025. Ποιες ήταν οι επιλογές που σας οδήγησαν εκεί;**

Καταρχάς, πιστέψαμε στην Ελλάδα, σε μια εποχή που πολλοί ήταν ακόμα σκεπτικοί. Το 2019, όταν η Optima bank μάς ενσωμάτωσε στον όμιλο, διακρίναμε κάτι που πολλοί ακόμη αγνοούσαν: η χώρα είχε αλλιάξει σελίδα, είχε δρομολογήσει μια συστηματική αλλαγή. Πολιτική σταθερότητα, μεταρρυθμίσεις που υλοποιούνταν, τράπεζες που εξυγιαίνονταν, επιχειρήσεις που γίνονταν ανταγωνιστικές διεθνώς. Δεν ήταν ευχολόγιο πια, ήταν δομικές αλλαγές.

Το 2025, συνεχίσαμε πάνω σ'αυτήν τη γραμμή, αλλά με πιο επιθετική τοποθέτηση. Διατηρήσαμε υψηλά επίπεδα επενδυσιμότητας και εστιάσαμε σε τρεις βασικούς άξονες: τράπεζες, ενέργεια και υποδομές. Οι τράπεζες –Piraeus, Εθνική, Eurobank, Alpha– είχαν πλήρως εξυγιάνει τους ισολογισμούς τους, διέθεταν ρευστότητα 70 δισ. ευρώ να χρηματοδοτήσουν την οικονομία. Στην ενέργεια, επιλέξαμε ΔΕΗ, Μυτιληναίο, Motor Oil, ΕΛΠΕ, δηλαδή εταιρείες με ισχυρή κερδοφορία και διεθνή παρουσία. Στις υποδομές, ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ και Ακτορ ήταν φανερό ότι θα επωφελούνταν από τα σημαντικά έργα αναβάθμισης της χώρας. Προσθέσαμε και εταιρείες με έντονα εξαγωγικά χαρακτηριστικά: Cenergy, Profile, TITAN.



Το πρόβλημα δεν είναι ότι οι Έλληνες δεν έχουν τη δυνατότητα να επενδύσουν. Το πρόβλημα είναι ότι δεν ξέρουν πώς να επενδύσουν.



Ελλάδα δεν είναι πια μόνο η εγχώρια αγορά. Οι ελληνικές επιχειρήσεις αναζητούν μεγέθυνση, έχουν τις δυνατότητες να κοιτούν έξω, διεθνοποιούνται, ανταγωνίζονται σε παγκόσμια κλίμακα. Αυτή η μετάβαση είναι κάτι που οι περισσότεροι δεν έχουν συνειδητοποιήσει ακόμα πλήρως.

#### **Στην αγορά ομολόγων, τι ήταν αυτό που έκανε τη διαφορά;**

Εκεί κάναμε μια στρατηγική στροφή. Βλέποντας την Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα να μειώνει τα επιτόκια στο 2%, τα κρατικά ομόλογα δεν είχαν πια την ίδια ελκυστικότητα. Εστίασαμε σε εταιρικά και τραπεζικά ομόλογα, όπου το spread είχε περισσότερο ενδιαφέρον. Η Ελλάδα δανείζεται πλέον φθηνότερα από Ιταλία, Γαλλία, Ηνωμένο Βασίλειο, ακόμα και από τις ΗΠΑ. Αυτό είναι μια σημαντική ψήφος εμπιστοσύνης από τις αγορές. Ταυτόχρονα είναι ένα μήνυμα ότι η σχέση ρίσκου-απόδοσης έχει αλλάξει δραματικά.

#### **Μιλάτε για την Ελλάδα με αισιοδοξία, αλλά ο κόσμος γύρω μας φλέγεται. Εμπορικοί πόλεμοι, αιματηροί πόλεμοι, αβεβαιότητα παντού. Πώς διατηρείτε αυτήν την αισιοδοξία;**

Δεν είναι τυφή αισιοδοξία. Είναι υπολο-

γισμένη εμπιστοσύνη. Ναι, ο κόσμος είναι ασταθής. Ναι, έχουμε πολέμους στην Ουκρανία, στη Γάζα και αλλού, δασμούς από τις ΗΠΑ, διαρκείς γεωπολιτικές εντάσεις. Η Ελλάδα έχει αποδείξει ότι μπορεί να σταθεί όρθια ακόμα και σε δύσκολες συνθήκες. Αναπτύσσεται με ρυθμούς άνω του 2%, υψηλότερους από τον ευρωπαϊκό μέσο όρο. Οι επιχειρήσεις εμφανίζουν ισχυρούς ισολογισμούς. Το τραπεζικό σύστημα είναι υγιές. Η κυβέρνηση εξακολουθεί να υλοποιεί μεταρρυθμίσεις.

Αυτή η ανθεκτικότητα δεν είναι τυχαία. Είναι προϊόν σκληρής δουλειάς, συνέπειας και ρεαλισμού. Όταν βλέπεις μια χώρα που, πριν από λίγα χρόνια, ήταν στο χείλος του γκρεμού να εκλέγει τον υπουργό της στην προεδρία του Eurogroup, καταλαβαίνεις ότι κάτι θεμελιώδες έχει αλλάξει.

Αυτό, φυσικά, δεν σημαίνει ότι εξαλείφθηκαν

οι κίνδυνοι. Τους βλέπουμε, τους μελετούμε, τους παρακολουθούμε, προσαρμοζόμαστε. Αλλά δεν φοβόμαστε να επενδύσουμε στην Ελλάδα, επειδή ξέρουμε ότι έχει τις θεμελιώδεις προϋποθέσεις για να σταθεί δυνατή.

#### **As μιλήσουμε για τους Έλληνες επενδυτές. Τα αμοιβαία κεφάλαια κατέγραψαν τεράστιες εισροές το 2025, 29,4 δισ. ευρώ σε όλη την αγορά. Τι άλλαξε;**

Πρώτα απ' όλα, φαίνεται πως οι Έλληνες συνειδητοποίησαν ότι τα χαμηλά επιτόκια καταθέσεων δεν τους προστατεύουν από τον πληθωρισμό. Με το μέσο επιτόκιο προθεσμιακών περίξ του 1%, βλέπεις τα χρήματά σου να χάνουν αξία κάθε χρόνο. Οπότε άρχισαν να ψάχνουν εναλλακτικές –και τα αμοιβαία κεφάλαια ήταν η πιο προφανής επιλογή.

Δεύτερον, οι αποδόσεις μίλησαν από μόνες τους. Όταν βλέπεις αμοιβαία κεφάλαια να

αποδίδουν 30%, 40%, 50%, και η κατάθεσή σου να δίνει 1%, η απόφαση γίνεται εύκολη. Αλλά δεν είναι μόνο οι αριθμοί, είναι και η σταθερότητα. Οι επενδυτές είδαν ότι υπάρχουν fund managers που μπορούν να αποδίδουν συστηματικά, χρόνο με τον χρόνο.

Και, τρίτον, υπήρξε μια γενικότερη αλλαγή νοοτροπίας. Η Ελλάδα αρχίζει να ξεφεύγει από την κουλτούρα της «ασφαλούς κατάθεσης» και να υιοθετεί μια πιο ενεργή επενδυτική νοοτροπία. Δεν είμαστε ακόμα στο επίπεδο της Γαλλίας ή της Γερμανίας, αλλά η πρόοδος είναι εμφανής.

Αυτό που με ενθουσιάζει είναι ότι οι εισροές δεν περιορίστηκαν μόνο στα target maturity funds. Είδαμε περισσότερα από 1,5 δισ. ευρώ να μπαίνουν σε μετοχικά, μικτά, σύνθετα προϊόντα. Αυτό είναι σημάδι ωριμότητας. Οι επενδυτές αρχίζουν να καταλαβαίνουν ότι το ρίσκο, όταν διαχειρίζεται σωστά, δεν είναι εκθρόνισμα, είναι εργαλείο αποταμίευσης και δημιουργίας περιουσίας.

### **Δεν μπορούμε να παραγνωρίσουμε, ωστόσο, ότι η Ελλάδα εξακολουθεί να υστερεί σε εισοδήματα και θεσμούς σε σχέση με την Ευρώπη. Τι λείπει;**

Το κυριότερο που λείπει είναι η δομή κινήτρων. Στην Ευρώπη, τα αμοιβαία κεφάλαια έχουν ενεργητικό 12,6 τρισ. ευρώ, περίπου όσες είναι και οι καταθέσεις των νοικοκυριών. Στην Ελλάδα, έχουμε 29,4 δισ. ευρώ σε αμοιβαία έναντι 152 δισ. ευρώ σε καταθέσεις. Η αναλογία είναι τεράστια. Αντανακλά μια θεμελιώδη διαφορά στην επενδυτική κουλτούρα.

Μέρος της διαφοράς αυτής οφείλεται στο ότι δεν έχουμε τα ίδια φορολογικά κίνητρα. Στη Γαλλία, για παράδειγμα, η μακροχρόνια επένδυση σε αμοιβαία κεφάλαια απολαμβάνει σημαντικές φορολογικές ελαφρύνσεις. Εδώ, δεν έχουμε κάτι ανάλογο. Επίσης, το οικοσύστημα των Ταμείων Επαγγελματικής Ασφάλισης παραμένει περιορισμένο. Η κατάσταση επιδεινώθηκε με την αλλαγή στη φορολογική μεταχείριση των TEA το 2024.

Αν η Πολιτεία ήθελε να κάνει μια ουσιαστική παρέμβαση, θα μπορούσε να εισαγάγει φορολογικά κίνητρα για μακροχρόνιες επενδύσεις. Κλασικό παράδειγμα η απαλλαγή από τον φόρο στα κέρδη από αμοιβαία κεφάλαια που κρατιούνται π.χ. πάνω από πέντε χρόνια. Θα μπορούσε να ενισχύσει τα Ταμεία Επαγγελματικής Ασφάλισης, θεσμοθετώντας

κίνητρα σε εταιρείες και εργαζόμενους να συνεισφέρουν σε συνταξιοδοτικά προγράμματα. Το σημαντικότερο, θα μπορούσε να επενδύσει στην οικονομική εκπαίδευση, να διδάσκονται οι Έλληνες από νωρίς τι σημαίνει compound interest, τι είναι η διαφοροποίηση, πώς λειτουργούν οι αγορές.

Αυτά δεν είναι ουτοπικά μέτρα, τα εφαρμόζουν ήδη άλλες χώρες με μεγάλη επιτυχία. Δεν κοστίζουν πολλά, αλλά τα οφέλη μακροπρόθεσμα είναι τεράστια. Μια χώρα με πολίτες που επενδύουν είναι μια χώρα με ισχυρότερη οικονομία, με περισσότερο κεφάλαιο διαθέσιμο για επιχειρηματικότητα, με μεγαλύτερη ευημερία.

### **As επιστρέψουμε τώρα στην Optima ΑΕΔΑΚ. Από 29 εκατ. ευρώ το 2019 σε 409 εκατ. ευρώ σήμερα –αύξηση 1.302%. Πώς το πετύχατε;**

Με μια πολύ ξεκάθαρη στρατηγική που στηρίχθηκε σε τρεις πυλώνες.

Πρώτον, αναπτύξαμε προϊόντα που ανταποκρίνονται σε πραγματικές ανάγκες. Δεν φτιάξαμε κάτι επειδή «φαινόταν καλό» ή επειδή το έκαναν οι άλλοι. Συνεργαστήκαμε στενά με την τράπεζα, εξετάσαμε τα προφίλ των επενδυτών, ακούσαμε τις ανάγκες τους. Και βρήκαμε τι είναι αυτό που αναζητούν: οι πελάτες ήθελαν ετήσιο εισόδημα από τις

επενδύσεις τους προκειμένου να ενισχύσουν τη ρευστότητά τους.

Οπότε δημιουργήσαμε το Optima greek balanced, το πρώτο ελληνικό μικτό αμοιβαίο κεφάλαιο που διανέμει στους επενδυτές το σύνολο των ετήσιων κερδών του, υπό μορφή μερίσματος. Η ανταπόκριση ήταν τεράστια. Οι πελάτες δεν ήθελαν μόνο να βλέπουν το χαρτοφυλάκιό τους να μεγαλώνει, ήθελαν να νιώθουν ότι οι επενδύσεις τους προσφέρουν κάτι από, κάθε χρόνο. Αυτό είναι κάτι που μπορεί κάποιος να καταλάβει μόνο αφού ακούσει προσεκτικά τους πελάτες.

Δεύτερον, επενδύσαμε στην εκπαίδευση και την υποστήριξη των relationship managers της Optima bank. Τα επενδυτικά προϊόντα είναι διαφορετικά από τις καταθέσεις ή τα δάνεια. Ο πελάτης χρειάζεται κάποιον να του εξηγήσει με λεπτομέρειες το προϊόν και τι να προσδοκά από την επένδυσή του, και να το κάνει με τρόπο που να δημιουργεί εμπιστοσύνη, όχι πίεση.

Αυτό σημαίνει ότι οι relationship managers πρέπει να καταλαβαίνουν βαθιά τα προϊόντα, να γνωρίζουν τα προφίλ ρίσκου και να παρουσιάζουν τις εναλλακτικές επιλογές στους πελάτες. Αυτό απαιτεί συνεχή εκπαίδευση, υποστήριξη, mentoring. Αυτό ακριβώς κάνουμε.

Τρίτον: Η σωστή διαχείριση και οι διαχρονικές



αποδόσεις. Όσο καλὰ σχεδιασμένο κι αν είναι ένα προϊόν, όσο καλὰ κι αν το προωθήσεις, αν δεν αποδώσει, χάνει την εμπιστοσύνη των αποταμιευτών. Χαράξαμε τη στρατηγική μας και την ακολουθήσαμε πιστά, κάνοντας, όποτε ήταν απαραίτητο, διορθωτικές κινήσεις, σύμφωνα με τα δεδομένα της αγοράς. Επενδύσαμε στον τεχνολογικό μας μετασχηματισμό, για να έχουμε τα εργαλεία που μας βοηθούν να παίρνουμε σωστές, έγκαιρες αποφάσεις. Φυσικά, η σωστή διαχείριση δεν είναι θέμα εργαλείων, αλλά της κατάλληλης ομάδας. Και αυτήν τη διαθέτουμε, εδώ και πολλά χρόνια.

Το αποτέλεσμα είναι γνωστό, τα είπατε κι εσείς νωρίτερα. Optima ελληνικό μετοχικό: 53,6% απόδοση το 2025, πρώτη θέση σε 92 μετοχικά αμοιβαία. Optima greek balanced: 32,2% το 2025, 74% σωρευτική απόδοση σε τέσσερα χρόνια, πρώτη θέση στην κατηγορία. Αυτά είναι τα νούμερα που χτίζουν εμπιστοσύνη.

### Η «μπιτέρα» Optima bank παίζει, προφανώς, καθοριστικό ρόλο σ' αυτήν την ιστορία...

Αδιαμφισβήτητο. Χωρίς την ένταξή μας στον όμιλο, το 2019, δεν θα ήμασταν εδώ. Η Optima bank μάς έδωσε κάτι που καμία ανεξάρτητη ΑΕΔΑΚ δεν μπορεί να έχει εύκολα. Κύρος, δίκτυο, υποδομή και –το πιο σημαντικό– όραμα ανάπτυξης. Η τράπεζα είναι δυναμική, ευέλικτη, με ισχυρή κεφαλαιακή βάση και υψηλή κερδοφορία. Όλα αυτά μεταφράζονται σε δυνατότητες για εμάς.

Το δίκτυο καταστημάτων της Optima bank μάς προσέφερε πρόσβαση σε χιλιάδες επενδυτές που δεν θα είχαμε φτάσει ποτέ ως ανεξάρτητη εταιρεία. Η επιχειρησιακή και λειτουργική υποστήριξη μάς επέτρεψε να εστιάσουμε στη βασική μας αποστολή, τη διαχείριση κεφαλαίων. Το όραμα της τράπεζας για αριστεία μάς έδωσε την ελευθερία να πειραματιστούμε, να καινοτομήσουμε, να δημιουργήσουμε 12 νέα αμοιβαία κεφάλαια και να επανενεργοποιήσουμε τη Διεύθυνση Διαχείρισης Χαρτοφυλακίων, με στόχο να εστιάσουμε σε Ταμεία Επαγγελματικής Ασφάλισης.

Ας μην κρυβόμαστε, το σημαντικότερο είναι η κουλτούρα. Η Optima bank δεν είναι μια τράπεζα που κοιτάζει μόνο αριθμούς, spreads και επιτόκια. Είναι μια τράπεζα που



θέλει να χτίσει μακροχρόνιες σχέσεις με τους πελάτες της. Αυτή η κουλτούρα δεν αγοράζεται. Καλλιεργείται. Με συνέπεια, με όραμα, με αληθινό ενδιαφέρον για τον πελάτη. Πιστεύει στο wealth management ως στρατηγικό πυλώνα και μέσα σε αυτόν την αξία που προσδίδουν τα αμοιβαία κεφάλαια.

### Αν κοιτάξετε πέντε χρόνια μπροστά, πού θέλετε να είναι η Optima ΑΕΔΑΚ;

Θέλω να έχουμε γίνει η ΑΕΔΑΚ αναφοράς για τον Έλληνα επενδυτή. Αυτό σημαίνει ότι πρέπει να συνεχίσουμε να καινοτομούμε στα προϊόντα, να επενδύουμε στην τεχνολογία, να κάνουμε την επένδυση προσβάσιμη και κατανοητή. Αλλά, πάνω απ' όλα, σημαίνει ότι πρέπει να διαδώσουμε μια επενδυτική κουλτούρα στην Ελλάδα.

Το πρόβλημα, κύριε Κώνστα, δεν είναι ότι οι Έλληνες δεν έχουν τη δυνατότητα να επενδύσουν. Το τραπεζικό σύστημα διαθέτει 152 δισ. ευρώ σε καταθέσεις ιδιωτών. Το πρόβλημα είναι ότι δεν ξέρουν πώς να επενδύσουν. Η πλειοψηφία των πελατών είναι επιφυλακτικοί στο να επενδύσουν, γιατί φοβούνται το ρίσκο, δεν το καταλαβαίνουν. Ευθύνη μας, όλων των fund managers, των τραπεζών, αλλά και της Πολιτείας, είναι να εκπαιδύσουμε τους πελάτες στον κόσμο των επενδύσεων. Να τους δείξουμε ότι το ρίσκο, όταν το διαχειρίζεσαι σωστά, δεν είναι τρόμος. Είναι ευκαιρία.

Κατά συνέπεια, το δικό μου όραμα για την Optima ΑΕΔΑΚ σε πέντε χρόνια είναι όχι απλά να είμαστε μεγαλύτεροι, αλλά να έχουμε συνεισφέρει στο να γίνει η Ελλάδα μια χώρα με



Το δικό μου όραμα για την Optima ΑΕΔΑΚ σε πέντε χρόνια είναι όχι απλά να είμαστε μεγαλύτεροι, αλλά να έχουμε συνεισφέρει στο να γίνει η Ελλάδα μια χώρα με πιο ώριμη επενδυτική κουλτούρα.

πιο ώριμη επενδυτική κουλτούρα. Να έχουμε βοηθήσει τους πελάτες μας να κάνουν το πρώτο τους βήμα στον κόσμο των επενδύσεων. Να έχουμε αποδείξει ότι αυτό μπορεί να γίνει με διαφάνεια, συνέπεια και αποδόσεις που δικαιολογούν την εμπιστοσύνη.

**Υπάρχει κάποια ξεχωριστή στιγμή στην καριέρα σας, ένα γεγονός που σας έμεινε ιδιαίτερα χαραγμένο στη μνήμη;**

Υπάρχουν πολλές, αλλά μία ξεχωρίζει. Ήταν το 2020, στην αρχή της πανδημίας. Οι αγορές κατέρρεαν και ο πανικός ήταν διάχυτος.

Εκείνη τη στιγμή, ως ομάδα, κάναμε κάτι απλό. Επανεξετάσαμε τα θεμελιώδη μεγέθη, τα fundamentals. Οι εταιρείες στις οποίες είχαμε επενδύσει ήταν υγιείς; Ναι. Είχαν ισχυρούς ισολογισμούς; Ναι. Η ελληνική

οικονομία είχε δομικά προβλήματα που την καθιστούσαν πιο ευάλωτη από άλλες χώρες; Όχι. Η απόφασή μας ήταν όχι μόνο να παραμείνουμε πλήρως επενδυμένοι, αλλά και να αυξήσουμε τις τοποθετήσεις μας.

Ήταν μία από τις πιο δύσκολες αποφάσεις, γιατί τότε όλοι γύρω μας συνωσιζόνταν στην έξοδο. Πιστέψαμε στην ανάλυσή μας και αποδείχτηκε σωστή. Όταν η αγορά ανέκαμψε, ανέκαμψε γρήγορα και οι επενδυτές που έμειναν μαζί μας όχι μόνο δεν έχασαν, αλλά είδαν τα χαρτοφυλάκιά τους να εκτοξεύονται.

Εκείνη τη στιγμή μου έμαθε κάτι που δεν το ξεχνώ. Στις επενδύσεις η ψυχραιμία είναι το πιο πολύτιμο περιουσιακό στοιχείο. Όλοι μπορούν να είναι καλοί fund managers όταν οι αγορές ανεβαίνουν. Η διαφορά γίνεται

όταν οι αγορές καταρρέουν. Εκεί είναι που φαίνεται ποιος έχει άποψη και ανάλυση και ποιος απλά ακολουθεί την τάση.

**Πώς κρατάτε την ομάδα σας ενωμένη τόσα χρόνια σε έναν κλάδο όπου οι μετακινήσεις στελεχών είναι συχνές;**

Είναι συνεργάτες και είμαστε ομάδα. Όταν κερδίζουμε, γιορτάζουμε μαζί. Όταν κάνουμε λάθος –γιατί κάνουμε λάθη, όλοι κάνουμε λάθη–, αναλύουμε τι πήγε στραβά και μαθαίνουμε από αυτά. Το σημαντικότερο στοιχείο είναι η εμπιστοσύνη και η ελευθερία πρωτοβουλίας που έχει κάθε μέλος. Καλλιεργούμε ένα περιβάλλον όπου οι ιδέες ανταλλάσσονται ελεύθερα και ακούγονται όλες οι απόψεις. Η επιτυχία της εταιρείας είναι επιτυχία όλων μας. ● ● ●



## Τεκτονικές αλλαγές στην αγορά ενέργειας

### Η Ελλάδα στο επίκεντρο των ενεργειακών εξελίξεων

Από την **Κυρέλλα Πέτρου**

**Σ**ε μια περίοδο κατά την οποία το ενεργειακό αποτελεί φλέγον –κυριολεκτικά– ζήτημα σε παγκόσμια κλίμακα, με έμφαση στην ευρύτερη «γειτονιά» μας (Ουκρανία - Μέση Ανατολή), η Ελλάδα προβαίνει σε μια σειρά από στρατηγικές συμφωνίες που θα την καταστήσουν ενεργειακό κόμβο στη Νοτιοανατολική Ευρώπη.

Πρόσφατα, και λίγες μέρες πριν ξεσπάσει η νέα πολεμική σύρραξη στη Μέση Ανατολή, μπήκαν οι υπογραφές στο Μέγαρο Μαξίμου για τις συμφωνίες μίσθωσης μεταξύ του ελληνικού κράτους και της κοινοπραξίας Chevron-HelleniQ Energy που αφορούν την παραχώρηση αποκλειστικών δικαιωμάτων έρευνας και εκμετάλλευσης υδρογονανθράκων σε θαλάσσιες περιοχές νότια της Πελοποννήσου και της Κρήτης.

Οι συμβάσεις υπογράφονται 18 μήνες μετά την εκδήλωση ενδιαφέροντος από τις εταιρείες

που προκάλεσαν τη διαγωνιστική διαδικασία και λιγότερο από έναν χρόνο μετά την προκήρυξη του διαγωνισμού, με τη δημοσίευσή της στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως (30.4.2025). Δηλαδή σε χρόνο-ρεκόρ, καθώς η επιτάχυνση των διαδικασιών και η τήρηση των υπεσχημένων χρονοδιαγραμμάτων αποτέλεσε –όπως έχει επισημάνει ο υπουργός Περιβάλλοντος και Ενέργειας, Σταύρος Παπασταύρου– ένα από τα στοιχεία για την προσέλιψη διεθνούς ενδιαφέροντος στους ελληνικούς υδρογονάνθρακες.

«Η χώρα κάνει άλμα στον τομέα της ενέργειας», επεσήμανε, μεταξύ άλλων, ο πρωθυπουργός, ο οποίος τόνισε ότι η Ελλάδα προχωρά δυναμικά με σεισμικές έρευνες σε έκταση μεγαλύτερη από ό,τι είχε γίνει την τελευταία δεκαετία, διπλοσιάζοντας ουσιαστικά την περιοχή που είναι διαθέσιμη για ανακαλύψεις φυσικού αερίου και πετρελαίου. Ο πρωθυπουργός υπογράμμισε ότι οι επενδύσεις σε υποδομές LNG, αγωγούς και εργοστάσια μετατροπής, σε συνδυασμό με την ευρωπαϊκή στρατηγική να μειωθεί η εξάρτηση από το ρωσικό αέριο, δημιουργούν νέες γεωπο-

λιτικές και οικονομικές ευκαιρίες. Η Ελλάδα πλέον μπορεί να παράξει και να προμηθεύσει φυσικό αέριο στις γειτονικές χώρες, ενισχύοντας τον ρόλο της ως ενεργειακός κόμβος της περιοχής.

Τα επόμενα ορόσημα είναι η έναρξη των σεισμικών ερευνών στις τέσσερις περιοχές προς το τέλος του έτους και η εκτέλεση ερευνητικής γεώτρησης στο «οικόπεδο 2» στο Ιόνιο από την Κοινοπραξία ExxonMobil-Energean-HelleniQ Energy. Να σημειωθεί ότι αυτή θα είναι η πρώτη γεώτρηση στη χώρα μετά από 40 χρόνια και η πρώτη γενικά σε μεγάλα θαλάσσια βάθη. Το πρόγραμμα εξερεύνησης ξεκινά σε 47.000 τετραγωνικά χιλιόμετρα, ωστόσο, στη συνέχεια, το εύρος θα διπλασιαστεί.

Μετά την υπογραφή, οι συμβάσεις κατατίθενται στη Βουλή προς κύρωση, προκειμένου να ενεργοποιηθεί το ερευνητικό πρόγραμμα, ενώ θα προηγηθεί η έγκριση της περιβαλλοντικής μελέτης, η οποία αναμένεται από το β' εξάμηνο του 2026. Οι παραχωρήσεις αφορούν τις περιοχές «Νότια Πελοποννήσος», «Α2», καθώς και τα θαλάσσια blocks «Νότια της



Κρήτης Ι» και «Νότια της Κρήτης ΙΙ», όπου η κοινοπραξία έχει ήδη αναδειχθεί προτιμητέος επενδυτής.

Ταυτόχρονα, με ταχείς ρυθμούς προχωρούν οι εργασίες για τη νέα Μονάδα Ηλεκτροπαραγωγής του κοινού σχήματος ΔΕΗ-ΔΕΠΑ Εμπορίας στην Αλεξανδρούπολη.

Η κατασκευή του νέου Θερμοηλεκτρικού Σταθμού Συνδυασμένου Κύκλου με καύσιμο φυσικό αέριο (Combined Cycle Gas Turbine - CCGT) βρίσκεται σε τελικό στάδιο. Η μονάδα, με εγκατεστημένη ισχύ 840 MW και υψηλό βαθμό απόδοσης, από τους πλέον ανταγωνιστικούς για μονάδες τέτοιας τεχνολογίας, αποτελεί επένδυση ύψους 400 εκατ. ευρώ της εταιρείας Ηλεκτροπαραγωγή Αλεξανδρούπολης ΑΕ, σύμπραξης των ενεργειακών εταιριών Ομίλου ΔΕΗ (71%) και ΔΕΠΑ Εμπορίας (29%). Η κατασκευή του έργου πραγματοποιείται από την DAMCO Energy του Ομίλου Κοπελιούζου στη ΒΙΠΕ Αλεξανδρούπολης και, σύμφωνα με τον τρέχοντα προγραμματισμό, η μονάδα αναμένεται να τεθεί σε λειτουργία εντός του 2027, αναβαθμίζοντας τον ρόλο της Αλεξανδρούπολης στον ενεργειακό χάρτη της ευρύτερης περιοχής.

Συγκεκριμένα, ο σταθμός θα συνδέεται με το Εθνικό Σύστημα Φυσικού Αερίου και την

Πλωτή Μονάδα Αποθήκευσης και Αεριοποίησης (FSRU) της Αλεξανδρούπολης, ενισχύοντας τον ρόλο της Ελλάδας ως ενεργειακού κόμβου στη Νοτιοανατολική Ευρώπη.

Για τη ΔΕΠΑ Εμπορίας, η συμμετοχή στη Μονάδα Ηλεκτροπαραγωγής Αλεξανδρούπολης εντάσσεται στη στρατηγική καθετοποίησης και στον συνολικό μετασχηματισμό του Ομίλου, με ενίσχυση της παρουσίας του στην ηλεκτροπαραγωγή και δημιουργία συνεργειών σε όλη την ενεργειακή αλυσίδα.

### Ποιες τάσεις θα επικρατήσουν στην ενέργεια το 2026

Τα τελευταία χρόνια, ο ενεργειακός τομέας της Ελλάδας παίζει ολοένα και πιο σημαντικό ρόλο στην οικονομία, στις επενδύσεις και στις τιμές. Με δεδομένο ότι η παρακολούθηση των μεταβολών του εγχώριου ενεργειακού τομέα ανά κλάδο και καύσιμο αποτελεί βασική δραστηριότητα του Ινστιτούτου, η νέα μελέτη του IENE επικεντρώνεται στις πλέον σημαντικές ενεργειακές εξελίξεις και αναδεικνύει τις κυρίαρχες τάσεις.

Πιο συγκεκριμένα, η μεταβολή στις τιμές ηλεκτρισμού, φυσικού αερίου και πετρελαίου σε επίπεδο Ευρώπης και Ελλάδας, η μεταβολή στη συνολική ζήτηση ενέργειας, όπως και στη

ζήτηση ηλεκτρισμού, φυσικού αερίου, πετρελαίου και πετρελαιοειδών προϊόντων, καλύπτονται στη συγκεκριμένη μελέτη. Παράλληλα, οι εισαγωγές και εξαγωγές, κυρίως ηλεκτρισμού και φυσικού αερίου, όπως και το μείγμα καυσίμου στην ηλεκτροπαραγωγή, είναι κάποια από τα ενεργειακά μεγέθη που αναλύονται.

Σύμφωνα με στοιχεία της μελέτης, η ζήτηση ηλεκτρικής ενέργειας στην Ελλάδα διαμορφώθηκε στις 54 TWh το 2025, αμετάβλητη σε σύγκριση με το 2024. Σε βάθος πενταετίας (2021-2025), η ζήτηση ηλεκτρικής ενέργειας το 2025 βρισκόταν στο υψηλότερο επίπεδο, όπως και το 2024.

Ιδιαίτερα χρήσιμα είναι τα συμπεράσματα της μελέτης σε ό,τι αφορά τους τομείς ηλεκτρισμού και φυσικού αερίου. Μεταξύ άλλων, τονίζεται η ανοδική πορεία των τιμών ηλεκτρισμού και φυσικού αερίου και η πτωτική πορεία των τιμών αργού και πετρελαιοειδών προϊόντων στην Ευρώπη και την Ελλάδα. Επίσης, αναφέρεται η υποχώρηση των εισαγωγών και η αύξηση των εξαγωγών ηλεκτρισμού στην Ελλάδα σε ετήσια βάση, με τη χώρα να χαρακτηρίζεται το 2025 «καθαρός εξαγωγέας».

Παράλληλα, καταγράφονται οι αυξημένες εισαγωγές φυσικού αερίου σε ετήσια βάση στην

Ελλάδα το 2025, με μειωμένες τις εισαγωγές ρωσικού φυσικού αερίου μέσω αγωγών, καθώς και αυξημένες εξαγωγές φυσικού αερίου σε ετήσια βάση από την Ελλάδα, που όμως αποτελούν ένα πολύ μικρό ποσοστό των συνολικών εισαγωγών της χώρας, περίπου 12%.

Σε ό,τι αφορά το LNG, καταγράφονται αυξημένες ροές μέσω των σημείων εισόδου Ρεβυθούσας και Αμφιτρίτης σε ετήσια βάση, οι οποίες το 2025 αντιστοιχούσαν στο 46% των συνολικών εισαγωγών, με αυτές από τη Ρωσία να έχουν μειωθεί στο 39%, ενώ εκείνες από το Αζερμπαϊτζάν παρέμειναν σταθερές στο 15%. Τα στοιχεία αυτά δείχνουν ότι έχει επέλθει μια πλήρης αντιστροφή των εισαγωγών αερίου προς όφελος του LNG.

Σχετικά με τις τιμές των υγρών καυσίμων στην Ελλάδα, αυτές είναι από τις υψηλότερες στην Ευρώπη, παρά τη μείωση των διεθνών τιμών πετρελαίου.

Επισημαίνεται η διαφοροποίηση του ηλεκτροπαραγωγικού μείγματος, με σημαντική συνεισφορά των ΑΠΕ, αλλά και του φυσικού αερίου. Με τις ΑΠΕ να αντιστοιχούν στο 49% (+ 2% σε σύγκριση με το 2024) και το φυσικό αέριο στο 43% (+ 3% σε σύγκριση με το 2024) του ηλεκτροπαραγωγικού μείγματος το 2025.

### **Συνεχίζονται οι περικοπές ενέργειας από ΑΠΕ**

Τέλος, όπως επισημαίνει η Μελέτη του IENE, εντός του 2026, αναμένεται να συνεχιστούν τα προβλήματα στο ηλεκτρικό δίκτυο, λόγω της υπερπροσφοράς ΑΠΕ και του κορεσμένου συστήματος ηλεκτρικής ενέργειας. Επομένως, μέσα στις επόμενες εβδομάδες, θα βρεθούν στο προσκήνιο συζητήσεις μεταξύ ΠΑΑΕΥ, ΥΠΕΝ, ΑΔΜΗΕ και των φορέων της αγοράς για το θέμα αποζημίωσης των αυτοπαραγωγών, καθώς θα αυξάνονται οι ποσότητες απορριπτόμενης ενέργειας.

### **Επερχόμενες προκλήσεις στην αγορά ηλεκτρικής ενέργειας**

Σε νέα μελέτη της Grant Thornton για τον κλάδο αναφέρεται ότι η Ελλάδα καλείται να επιτύχει φιλόδοξους στόχους για το 2030 και το 2050, διατηρώντας ταυτόχρονα την ασφάλεια εφοδιασμού, την οικονομική βιωσιμότητα των επενδύσεων και την κοινωνική αποδοχή



του ενεργειακού κόστους. Η πράσινη μετάβαση αποτελεί έναν από τους πιο καθοριστικούς μετασχηματισμούς της ελληνικής οικονομίας. Η αυξημένη διείσδυση των Ανανεώσιμων Πηγών Ενέργειας (ΑΠΕ) είναι βέβαιο ότι μεσοπρόθεσμα και μακροπρόθεσμα θα οδηγήσει σε μείωση των τιμών στην αγορά ενέργειας. Η διαδικασία αυτής της μετάβασης συνοδεύεται αναπόφευκτα από ενδιάμεσα κόστη, λόγω της υιοθέτησης νέων τεχνολογιών και της ανάπτυξης υποδομών, και απαιτεί συστηματικές ρυθμιστικές παρεμβάσεις από την πλευρά της Πολιτείας και των Ρυθμιστών.

Ειδικότερα, μέσα στον επόμενο δεκαετία διακρίνονται τα ακόλουθα κρίσιμα ζητήματα:

#### **1. Επιπτώσεις της αργής αύξησης της ζήτησης/electrification σε σχέση με τον βασικό σχεδιασμό**

Η ζήτηση ηλεκτρικής ενέργειας αποτελεί τον ακρογωνιαίο λίθο για τον σχεδιασμό του ενεργειακού συστήματος. Η μετάβαση σε ηλεκτρικά οχήματα, αντλίες θερμότητας και γενικότερα σε ηλεκτρικές εφαρμογές θέρμανσης και ψύξης αναμένεται να αυξήσει σημαντικά τη ζήτηση σε μεσομακροπρόθεσμο ορίζοντα, η οποία, σύμφωνα με το ΕΣΕΚ, προβλέπεται να ξεπεράσει τις 125 TWh το 2050. Ωστόσο, έως σήμερα, η αύξηση αυτή εξελίσσεται πιο αργά από ό,τι προέβλεπαν τα βασικά σενάρια του ΕΣΕΚ.

Η αβεβαιότητα γύρω από τον σχεδιασμό των μεγάλων μελλοντικών καταναλώσεων, όπως τα data centers, ο ακριβής χρονισμός της υλοποίησης έργων παραγωγής πράσινου υδρο-

γόνου (~23% της προβλεπόμενης ζήτησης το 2050) και των συνθετικών καυσίμων, η βραδύτερη του αναμενομένου διείσδυση της ηλεκτροκίνησης (~19% της συνολικής κατανάλωσης το 2050), καθώς και η συνεργατική –αλλά και ανταγωνιστική σε επίπεδο εξαγωγών και υποδομών– σχέση μεταξύ των τομέων υδρογόνου και ηλεκτρισμού καθιστούν ακόμη πιο σύνθετο τον ενεργειακό σχεδιασμό.

#### **2. Ο παλιός-νέος ρόλος του φυσικού αερίου**

Η Ελλάδα έχει πλέον υπερβεί τον παραδοσιακό της ρόλο, ο οποίος περιοριζόταν αποκλειστικά στην κάλυψη της εγχώριας ζήτησης ενέργειας, και μετασχηματίζεται με ταχείς ρυθμούς σε έναν κρίσιμο περιφερειακό κόμβο διαμετακόμισης και εμπορίας φυσικού αερίου για την ευρύτερη περιοχή της Νοτιοανατολικής Ευρώπης. Σημαντικό ρόλο σε αυτήν τη διαδικασία διαδραματίζει ένα πλέγμα υποδομών που περιλαμβάνει τον Τερματικό Σταθμό της Ρεβυθούσας, το FSRU Αλεξανδρούπολης, καθώς και κρίσιμες διασυνδέσεις (TAP, IGB και συνδέσεις προς Βουλγαρία, Ρουμανία). Οι αναλύσεις δείχνουν ότι σε σενάρια πλήρους διακοπής των ρωσικών ροών, οι εξαγωγές μέσω Ελλάδας μπορεί να φτάσουν τα 3-4 bcm ετησίως.

Παρά τη μεταβλητότητα των τιμών, το φυσικό αέριο θα συνεχίσει να παίζει σημαντικό ρόλο στα ενεργειακά μείγματα της ΝΑ Ευρώπης, επηρεάζοντας καθοριστικά τη διαμόρφωση των τιμών.



## Έξυπνες λύσεις εξυπηρέτησης ενισχύουν την ψηφιακή εμπειρία των πελατών



Η ΔΕΗ επενδύει συστηματικά στη βελτίωση της ψηφιακής εμπειρίας των πελατών της, αναπτύσσοντας ένα ενιαίο οικοσύστημα εργαλείων επικοινωνίας και εξυπηρέτησης που αξιοποιούν την τεχνολογία για πιο άμεση και προσωποποιημένη υποστήριξη, ανταποκρινόμενο στις σύγχρονες ανάγκες των πελατών.

### **ΦΟΙΒΗ: Προσωποποιημένη ενημέρωση με τη βοήθεια AI**

Στο πλαίσιο αυτό, η ΔΕΗ έχει εισαγάγει τη Φοίβη, ένα εργαλείο προσωποποιημένης εξυπηρέτησης με χρήση τεχνητής νοημοσύνης στον έντυπο λογαριασμό. Η Φοίβη παρέχει στοχευμένες πληροφορίες για τον λογαριασμό και, μέσα από την επεξήγηση των βασικών στοιχείων του, διευκολύνει την κατανόηση των χρεώσεων και της κατανάλωσης, μετατρέποντας τον έντυπο λογαριασμό σε ένα πιο λειτουργικό και φιλικό σημείο ψηφιακής επικοινωνίας.

Η Φοίβη ενσωματώνεται στον έντυπο λογαριασμό στο πλαίσιο της ενοποίησης της

ψηφιακής εμπειρίας πελάτη, λειτουργώντας ως ψηφιακή εκπρόσωπος της ΔΕΗ στην καθημερινή επικοινωνία με τους πελάτες.

### **myΔΕΗ: Ο ψηφιακός κόσμος της ΔΕΗ**

Παράλληλα, το myΔΕΗ συνεχίζει να αποτελεί το βασικό ψηφιακό σημείο επαφής των πελατών με την εταιρεία. Μέσα από την πλατφόρμα και τις εφαρμογές του, οι χρήστες μπορούν να διαχειρίζονται τις παροχές τους, να παρακολουθούν την κατανάλωσή τους, να λαμβάνουν προνόμια και προσφορές, καθώς επίσης να έχουν πρόσβαση σε πληροφορίες και υπηρεσίες που ανταποκρίνονται στις ανάγκες της καθημερινότητάς τους, διαμορφώνοντας μια ολοκληρωμένη εμπειρία ψηφιακής εξυπηρέτησης.

### **Ο ψηφιακός σύμβουλος εξοικονόμησης ενέργειας**

Στο ίδιο οικοσύστημα ψηφιακών υπηρεσιών εντάσσεται και το ΔΕΗ myEnergy Coach,

ο ψηφιακός σύμβουλος εξοικονόμησης ενέργειας της ΔΕΗ, που αξιοποιεί δεδομένα ενεργειακής κατανάλωσης, ώστε να παρέχει προσωποποιημένες πληροφορίες και προτάσεις εξοικονόμησης ενέργειας σε κάθε νοικοκυριό. Με τον τρόπο αυτό, η ψηφιακή εξυπηρέτηση αποκτά έναν πιο ενεργό ρόλο, υποστηρίζοντας ουσιαστικά τους πελάτες στη διαχείριση της καθημερινής τους ενεργειακής συμπεριφοράς.

Η ανάπτυξη των ψηφιακών εργαλείων και υπηρεσιών δεν αποτελεί μεμονωμένη τεχνολογική πρωτοβουλία, αλλά αποτέλεσμα της συνεργασίας εμπορικών, τεχνολογικών και λειτουργικών ομάδων του Ομίλου ΔΕΗ, με κοινό στόχο τη βελτίωση της ψηφιακής εμπειρίας πελάτη. Η συστηματική αξιοποίηση δεδομένων, αυτοματισμών και τεχνητής νοημοσύνης επιτρέπει στη ΔΕΗ να σχεδιάζει λύσεις που ανταποκρίνονται στις πραγματικές ανάγκες των νοικοκυριών και των επιχειρήσεων.

### **Ένα ενιαίο ψηφιακό οικοσύστημα από τη ΔΕΗ με επίκεντρο τον πελάτη**

Μέσα από τη συνεχή εξέλιξη του myΔΕΗ, την αξιοποίηση του myEnergy Coach και την ενσωμάτωση της Φοίβης, η ΔΕΗ διαμορφώνει ένα ενιαίο και λειτουργικό οικοσύστημα επικοινωνίας και εξυπηρέτησης που απλοποιεί διαδικασίες και ενισχύει τη σχέση εμπιστοσύνης με τους πελάτες της. Η ενίσχυση της ψηφιακής εμπειρίας πελάτη αποτελεί βασικό άξονα της μετάβασης της ΔΕΗ σε έναν σύγχρονο Powertech Όμιλο, με στόχο μια εμπειρία εξυπηρέτησης που είναι ανθρώπινη, εύχρηστη και προσαρμοσμένη στις ανάγκες της νέας εποχής.

Στο επίκεντρο του μετασχηματισμού της ΔΕΗ σε Powertech Όμιλο βρίσκεται η πελατοκεντρικότητα, με την τεχνολογία να λειτουργεί ως εργαλείο για την ενοποίηση και αναβάθμιση της εμπειρίας εξυπηρέτησης σε όλα τα σημεία επαφής με τον πελάτη. Η ψηφιακή εξυπηρέτηση δεν λειτουργεί ως αυτόνομο εργαλείο, αλλά ως αναπόσπαστο κομμάτι μιας συνολικής εμπειρίας που συνδυάζει πληροφόρηση, καθοδήγηση και υποστήριξη. ●●●



### 3. Μειούμενες τιμές στην προ-ημερήσια αγορά

Μετά την ενεργειακή κρίση του 2022, οι τιμές στην προ-ημερήσια αγορά παρουσίασαν σταδιακή αποκλιμάκωση, χωρίς ωστόσο να επιστρέψουν στα προ κρίσης επίπεδα. Το 2025, η μέση ετήσια Οριακή Τιμή Συστήματος εμφανίζεται μειωμένη σε σχέση με το 2023, γεγονός που αποδίδεται κυρίως στη μεγάλη διείσδυση των φωτοβολταϊκών.

Η αυξημένη παραγωγή Φ/Β τις μεσημβρινές ώρες οδηγεί σε έντονο «κανιβαλισμό» των τιμών, ακόμη και σε αρνητικές τιμές, φαινόμενο που εμφανίστηκε για πρώτη φορά στην ελληνική αγορά το 2025.

### 4. Βιωσιμότητα των συμβατικών μονάδων και ανάγκες ευελιξίας του Συστήματος

Το υπολειπόμενο φορτίο αφορά ουσιαστικά στο φορτίο που καλούνται να καλύψουν οι συμβατικές μονάδες παραγωγής. Παρατηρείται ότι το υπολειπόμενο φορτίο μειώνεται αισθητά από το 2023 προς το 2025, ιδιαίτερα τις πρωινές - μεσημβρινές ώρες, λόγω της αυξημένης παραγωγής φωτοβολταϊκών.

Η αυξημένη διείσδυση ΑΠΕ, αν και συμβάλλει αποφασιστικά στη μείωση των εκπομπών και του μεταβλητού κόστους παραγωγής, οδηγεί σε μείωση των ωρών λειτουργίας των συμβατικών μονάδων. Αυτό έχει ως αποτέλεσμα τη συρρίκνωση των εσόδων τους και την αδυναμία κάλυψης σταθερών εξόδων, γεγονός που απειλεί τη βιωσιμότητά τους και, κατ'επέκταση, θέτει ερωτήματα ως προς την ανάγκη επάρκειας ισχύος και διαθεσιμότητας πόρων ευελιξίας του Συστήματος. Εφόσον η παραπάνω αναγκαιότητα τεκμηριωθεί συστηματικά

και από τη μελέτη επάρκειας του ΑΔΜΗΕ, θα πρέπει να εξεταστεί η εισαγωγή Μηχανισμού Διαθεσιμότητας Ισχύος (CRM).

### 5. Συνεχώς αυξανόμενες περικοπές ανανεώσιμης ενέργειας

Οι «περικοπές» παραγωγής αποτελούν, πλέον, δομικό χαρακτηριστικό της ελληνικής αγοράς. Η υψηλή παραγωγή ΑΠΕ σε συνδυασμό με τη βραδέως αυξανόμενη ζήτηση και τους περιορισμούς του δικτύου σε πεπερασμένες περιπτώσεις οδηγούν σε υποχρεωτική απόρριψη παραγωγής ΑΠΕ. Ήδη, από τον Μάιο του 2025, οι συνολικές περικοπές ξεπέρασαν εκείνες ολόκληρου του 2024. Οι μήνες της άνοιξης, τυπικά, εμφανίζουν τα υψηλότερα ποσοστά, λόγω υψηλής φωτοβολταϊκής παραγωγής και χαμηλής κατανάλωσης. Τα επίπεδα περικοπών που προκαλούν σημαντική ανησυχία σε παραγωγούς θα πρέπει, πλέον, να λαμβάνονται σοβαρά υπόψη στον βασικό σχεδιασμό των επενδυτών και των τραπεζικών ιδρυμάτων.

### 6. Ο ρόλος της αποθήκευσης ενέργειας για την αντιμετώπιση της μεταβλητότητας

Τα συστήματα αποθήκευσης ηλεκτρικής ενέργειας θεωρούνται βασική λύση για την αντιμετώπιση των περικοπών, της μεταβλητότητας των τιμών και της ανάγκης ευελιξίας. Από το 2023 έως σήμερα, έχουν πραγματοποιηθεί διαγωνισμοί με ιδιαίτερα χαμηλές τιμές προσφοράς, γεγονός που υποδηλώνει έντονο ανταγωνισμό και προσδοκίες μείωσης του κόστους. Παρά την αναγκαιότητα των συστημάτων αποθήκευσης και το έντονο επενδυτικό ενδιαφέρον, τα merchant BESS θα αντιμετωπίσουν σημαντικές προκλήσεις ως προς την οικονομική βιωσιμότητά τους.

Ο «κανιβαλισμός» των spreads, τα μονοδιάστατα μοντέλα εσόδων, τα οποία βασίζονται μόνο στο arbitrage, καθώς και η ασάφεια σχετικά με τον τρόπο συμμετοχής στις αγορές επικουρικών υπηρεσιών και οι ακριβείς υπηρεσίες οι οποίες θα προσφέρονται, καθιστούν την υβριδοποίηση των έργων ΑΠΕ, πρακτικά, μονόδρομο.

### 7. Διασυνδέσεις και ο ρόλος της Ελλάδας ως ενεργειακός κόμβος

Η ανάπτυξη διεθνών διασυνδέσεων αποτελεί κρίσιμο μοχλό τόσο για την περαιτέρω διείσδυση των ΑΠΕ όσο και για την εδραίωση της χώρας ως διαμετακομιστικός κόμβος. Σε εθνικό επίπεδο, η αυξημένη εγκατάσταση ΑΠΕ, ιδίως σε γεωγραφικά απομακρυσμένες περιοχές, δημιουργεί ανάγκες για εκτεταμένες επενδύσεις σε νέα έργα δικτύου, αναβαθμίσεις υποσταθμών και ενίσχυση της ψηφιοποίησης. Αυτό άλλωστε προβλέπει και το European Grids Package, το οποίο στοχεύει στην άρση των περιορισμών των ηλεκτρικών δικτύων, που αναδεικνύονται ως βασικό εμπόδιο για την περαιτέρω διείσδυση των ΑΠΕ. Το Grids Package εισάγει την επιτάχυνση των αδειοδοτήσεων και τον ενισχυμένο μακροπρόθεσμο επενδυτικό σχεδιασμό από τους Διαχειριστές, την προώθηση της ψηφιοποίησης και την ενσωμάτωση τεχνολογιών ευελιξίας, όπως η αποθήκευση και η απόκριση ζήτησης, και δίνει έμφαση στις διασυνδέσεις και στον διασυνοριακό συντονισμό.

### 8. Τα PPAs ως κρίσιμο εργαλείο για την αντιστάθμιση κινδύνων

Η αγορά των διμερών συμβολαίων (PPAs) στην Ελλάδα ωριμάζει, αν και παραμένει επιφυλακτική, ιδίως για τα φωτοβολταϊκά. Τα PPAs μπορούν να λειτουργήσουν πρωτίστως ως εργαλείο αντιστάθμισης κινδύνου και μακροχρόνιου και δευτερευόντως ως μέσο μείωσης του ενεργειακού κόστους για τους καταναλωτές. Η εισαγωγή μηχανισμών εγγύησης πιστωτικού κινδύνου, η ρυθμιστική σταθερότητα –με σαφώς ορισμένο πλαίσιο για τις περικοπές– και η ενσωμάτωση της ευελιξίας μέσω υβριδικών PPAs, που συνδυάζουν ΑΠΕ και Αποθήκευση, θεωρούνται κρίσιμες παρεμβάσεις για την περαιτέρω ανάπτυξη της αγοράς και την ενσωμάτωση της μείωσης του ενεργειακού κόστους στον τελικό καταναλωτή. ● ● ●



του **Αλέξιου Παπαγιαννόπουλου**  
Head of Risk Engineering  
EXL Consulting SA

## Η σιωπηλή αλυσίδα ενός βιομηχανικού ατυχήματος

Οι δημόσιες αναφορές για το περιστατικό στη «Βιολάντα» στα Τρίκαλα αναφέρουν έκρηξη και συνεπακόλουθη πυρκαγιά κατά τη διάρκεια της νυκτερινής βάρδιας, με τραγικό απολογισμό πέντε νεκρούς και πολλοί τραυματισμούς.

Η Πυροσβεστική Υπηρεσία αναφέρει ότι το συμβάν προκλήθηκε από διαρροή προπανίου που υφίστατο επί μήνες. Η eKathimerini αναφέρει απουσία συστημάτων ανίχνευσης διαρροής αερίων, όπως και ύπαρξη οπής ή αστοχίας σε υπόγειο αγωγό προπανίου. Δημοσιεύματα στο Βήμα κάνουν λόγο για αναφορές εργαζομένων σε έντονη οσμή αερίου επί μακρό χρονικό διάστημα, χωρίς αυτές να οδηγήσουν σε περαιτέρω έρευνα ή παρέμβαση. Έως σήμερα, οι αναφορές αυτές δεν έχουν επιβεβαιωθεί από επίσημα πορίσματα των αρμόδιων αρχών.

Με βάση τα ανωτέρω στοιχεία, το περιστατικό μπορεί να αναλυθεί ως μια τυπική αλυσίδα βιομηχανικής αστοχίας, αποτελούμενη από διαδοχικά και αλληλοεξαρτώμενα στάδια:

### 1. Σχεδιαστικές επιλογές αυξημένου ρίσκου

Η υπόγεια όδευση του αγωγού τον καθιστά ευάλωτο σε στατικές καταπο-

νήσεις, δυσχεραίνει τον οπτικό έλεγχο, αποκλείει παχυμετρικούς ελέγχους και περιορίζει σημαντικά τη δυνατότητα έγκαιρης ανίχνευσης διαρροών με μη παρεμβατικές μεθόδους.

### 2. Απόληξη συγκράτησης

Διαρροή προπανίου λόγω μηχανικής φθοράς ή αστοχίας του υπόγειου αγωγού.

### 3. Παρατεταμένη ύπαρξη της διαρροής

Αδυναμία έγκαιρης ανίχνευσης, ανεπαρκείς έλεγχοι, αναποτελεσματική διαχείριση προειδοποιητικών ενδείξεων.

### 4. Συσσώρευση επικίνδυνων ατμόσφαιρας

Το αέριο συσσωρεύτηκε σε κλειστό χώρο, δημιουργώντας εκρηκτικό μείγμα.

### 5. Πηγή ανάφλεξης

Παρουσία ενεργού, μη αντιεκρηκτικού τύπου ηλεκτρομηχανολογικού εξοπλισμού σε χώρο όπου είχε αναπτυχθεί εκρηκτική ατμόσφαιρα.

Μια τέτοια αλυσίδα αστοχίας δεν είναι ασυνήθιστη στη βιομηχανία. Αντιθέτως, αποτελεί ένα από τα πλέον γνωστά και μελετημένα σενάρια βιομηχανικών ατυχημάτων, όπου καμία μεμονωμένη αστοχία δεν είναι από μόνη της καταστροφική, αλλά ο συνδυασμός τεχνικών, οργανωτικών και διαχειριστικών κενών οδηγεί στο τελικό αποτέλεσμα.

Ακριβώς σε αυτό το σημείο παρεμβαίνει η σύγχρονη μηχανική διαχείρισης κινδύνων, για να αναγνωρίσει εγκαίρως τον κίνδυνο, να ενημερώσει τη διοίκηση για την ύπαρξή του και να διακόψει την αλυσίδα αστοχίας, πολύ πριν μια διαρροή μετατραπεί σε τραγωδία.

Στην EXL, η προσέγγιση αυτή έχει ενσωματωθεί σε μια ολοκληρωμένη υπηρεσία αναγνώρισης και διαχείρισης λειτουργικών κινδύνων, το **Operational Risk Management Audit (ORMA)**. Το ORMA είναι ένα τεχνικά τεκμηριωμένο πρόγραμμα αξιολόγησης κινδύνων βιομηχανικών εγκαταστάσεων, σχεδιασμένο να αποτυπώνει το πραγματικό προφίλ κινδύνου, το επίπεδο ασφάλειας μιας μονάδας και το πλάνο αντιμετώπισης και μείωσης των εντοπισμένων κινδύνων.

Η αξιολόγηση επιτυγχάνεται μέσω εκτενούς επιτόπιας επιθεώρησης σε όλες τις φάσεις λειτουργίας της εγκατάστασης, ανασκόπη-

σης του συνόλου των τεχνικών μελετών που αφορούν την ασφάλεια ως προς την ορθότητά τους, τη διαχρονική εφαρμογή και τήρησή τους, αξιολόγηση των υφιστάμενων διαδικασιών, καθώς και ελέγχου της επάρκειας και της ορθής συντήρησης των κρίσιμων συστημάτων ασφαλείας.

Την επιτόπια επιθεώρηση συμπληρώνουν τρεις καθοριστικές για το επίπεδο ασφάλειας της μονάδας τεχνικές μετρήσεις:

- Θερμογραφικός έλεγχος των ηλεκτρολογικών εγκαταστάσεων, πινάκων και μετασχηματιστών, για την έγκαιρη ανίχνευση ηλεκτρολογικών ανωμαλιών.
- Υπερηχητικός έλεγχος, για την αξιόπιστη ανίχνευση διαρροών σε δίκτυα πεπεσμένων και επικίνδυνων αερίων.
- Δοκιμές παροχής νερού (hydrant water flow tests), για την επιβεβαίωση της επάρκειας της παροχής και της λειτουργικής ετοιμότητας του αντλιοστασίου πυρόσβεσης σε πραγματικές συνθήκες.

Τα ευρήματα της διαδικασίας καταγράφονται σε τεχνικές εκθέσεις και κάθε απόκλιση από τα διεθνή πρότυπα ασφαλείας συνοδεύεται από συγκεκριμένες προτάσεις βελτίωσης, η πρόδος των οποίων παρακολουθείται συστηματικά.

Η εμπειρία που έχει αποκτηθεί από την εφαρμογή της προσέγγισης αυτής σε βιομηχανίες –όπως η βιομηχανία ζάχαρης, το γυαλί, η διανομή ή αποθήκευση υδρογονανθράκων κ.ά.– έχει συμβάλει στη διαμόρφωση ενός πρακτικού και εφαρμόσιμου πλαισίου πρόληψης σοβαρών ατυχημάτων.

Τα σοβαρά βιομηχανικά ατυχήματα σπάνια αποτελούν αποτέλεσμα μιας στιγμιαίας αστοχίας. Είναι το τελικό στάδιο αλυσίδων κινδύνου που εξελίσσονται σταδιακά, ενόσω παραμένουν αόρατες, μη μετρήσιμες ή υποτιμημένες. Η συστηματική, τεχνικά τεκμηριωμένη διαχείριση λειτουργικών κινδύνων δεν αφορά τη συμμόρφωση, ούτε την απόδοση ευθυνών. Αφορά τη διακοπή αυτών των αλυσίδων εγκαίρως. Και σε έναν κόσμο αυξανόμενης πολυπλοκότητας και πίεσης, αυτό δεν αποτελεί επιλογή –αποτελεί αναγκαία ευθύνη. ● ● ●



## Alpha Asset Management A.E.Δ.A.K.:

### Ισχυρή ανάπτυξη και κορυφαίες επιδόσεις το 2025

#### Βασικά μεγέθη 2025

- Κεφάλαια υπό διαχείριση: €7,5 δισ. (αύξηση 25%)
- Καθαρές εισροές: €1,0 δισ.
- Μεριδίο αγοράς: 21,4%
- Κεφάλαια θεσμικών πελατών: +€1,2 δισ. (αύξηση 20%)
- ALPHA ETF FTSE ATHEX Large Cap: κορυφαία απόδοση στην ελληνική αγορά

Η **Alpha Asset Management A.E.Δ.A.K.**, θυγατρική του Ομίλου Alpha Bank, έκλεισε το 2025 με ισχυρή ανάπτυξη και κορυφαίες αποδόσεις, επιβεβαιώνοντας την ηγετική της θέση στην ελληνική αγορά διαχείρισης κεφαλαίων. Τα συνολικά κεφάλαια υπό διαχείριση ανήλθαν σε **€7,5 δισ.**, ενισχυμένα κατά **25% σε ετήσια βάση. Οι καθαρές εισροές ξεπέρασαν το €1,0 δισ.** αντιπροσωπεύοντας το 36% των συνολικών εισροών της αγοράς, εξαιρουμένων των εισροών σε Target Maturity και ΑΚΧΑ. Με **μέσο ετήσιο ρυθμό αύξησης υπό διαχείριση κεφαλαίων 20% την τελευταία δεκαετία**, η Εταιρεία συνεχίζει να δημιουργεί μακροχρόνια αξία για τους επενδυτές.

#### Κορυφαίες επιδόσεις και ρεκόρ εισροών

Το 2025, καταγράφηκαν υψηλές εισροές στα **ελληνικά μετοχικά και μικτά αμοιβαία κεφάλαια** της Εταιρείας, καθώς και

διψήφιες αποδόσεις σε μεγάλο μέρος των προϊόντων αυτών, επιβραβεύοντας την εμπιστοσύνη των επενδυτών στην Alpha Asset Management.

Οι εισροές στα εν λόγω αμοιβαία κεφάλαια ήταν οι **υψηλότερες της τελευταίας 20ετίας**, ύψους **€500 εκατ.**, οι οποίες αντιστοιχούν στο **60% των συνολικών εισροών της αγοράς** στις συγκεκριμένες κατηγορίες.

Επιπλέον, σημείωσαν αποδόσεις από **+25% έως +50%**, αντανακλώντας την ποιότητα της **ενεργητικής διαχείρισης και τη βαθιά γνώση της εγχώριας αγοράς.**

#### Κορυφαία προϊόντα:

- «Alpha Επιθετικής Στρατηγικής Ελληνικό Μετοχικό»
- «Alpha Blue Chips Ελληνικό Μετοχικό»
- «Alpha Greek Equity Quality Income Fund»
- «Alpha Ελληνικό Μικτό»
- «Alpha Συντηρητικό Ελληνικό Μικτό»

#### ALPHA ETF: Σημείο αναφοράς στην ελληνική αγορά

Το **Alpha ETF** κατέγραψε **συνολική απόδοση\* +54,7%**, την **υψηλότερη στην ελληνική αγορά Αμοιβαίων Κεφαλαίων**. Παράλληλα, προσέληκε αυξημένο επενδυτικό ενδιαφέρον, με καθαρές εισροές

που αντιστοιχούν σε ποσοστό άνω του 20% των κεφαλαίων του κατά τη διάρκεια του έτους.

Με σωρευτικές αποδόσεις **+159% στην 3ετία και +220% στην 5ετία**, αποτελεί βασικό εργαλείο έκθεσης στις **25 μεγαλύτερες εισηγμένες ελληνικές εταιρείες**, με τρόπο διαφανή, απλό και ευέλικτο.

#### Εξαιρετικές διεθνείς επιδόσεις

- «Alpha Fund of Funds Cosmos Stars Europe Μετοχικό»: **1n θέση +17,3%** το 2025
- «Alpha Fund of Funds Cosmos Stars USA Μετοχικό»: **1n θέση για 3, 5 και 10 χρόνια** (αποδόσεις **51,6%, 76,7%** και **166,0%**, αντίστοιχα)
- «Alpha Global Blue Chips Μετοχικό»: **1n θέση στην 5ετία και 10ετία** (αποδόσεις **95,0% και 168,3%**, αντίστοιχα).

#### Στρατηγικές πρωτοβουλίες

Τα κεφάλαια υπό διαχείριση **θεσμικών επενδυτών** αυξήθηκαν κατά 20%, φθάνοντας το **€1,2 δισ.**, ως αποτέλεσμα της ενίσχυσης των συνεργασιών με υφιστάμενους πελάτες και της προσέληξης νέων θεσμικών εντολών στην Ελλάδα και την Κύπρο. Το 2025 αποτέλεσε επίσης έτος **στρατηγικής ανάπτυξης**, μέσω της συνεργασίας με την **UniCredit Ρουμανίας** για τη διάθεση των Alpha Αμοιβαίων Κεφαλαίων, ενισχύοντας το δίκτυο διανομής και διευρύνοντας τη διεθνή παρουσία της Εταιρείας.

Η ενσωμάτωση κριτηρίων **βιωσιμότητας** παραμένει στρατηγική προτεραιότητα στη διαχείριση των επενδύσεων, με κεφάλαια που προωθούν ESG χαρακτηριστικά **€1,5 δισ.** και μεριδίο αγοράς στο **60%**.



**Ο CEO της Alpha Asset Management, Παναγιώτης Αντωνόπουλος,** δήλωσε: «Τα αποτελέσματα του 2025 επιβεβαιώνουν τη δυνατότητά μας να μετατρέψουμε τη στρατηγική σε με-

τρήσιμα αποτελέσματα. Η αύξηση των κεφαλαίων υπό διαχείριση, οι καθαρές εισροές και η απόδοση των βασικών μας προϊόντων αντανακλούν τη συνέπεια της επενδυτικής μας προσέγγισης και

την εμπιστοσύνη των πελατών μας, δημιουργώντας σταθερές βάσεις για τη συνέχιση της αναπτυξιακής μας πορείας».

Αμοιβαία Κεφάλαια Ελληνικού Προσανατολισμού	Έτος 2025	3ετία 2023-25	5ετία 2021-25	10ετία 2016-25
ALPHA ETF FTSE Athex Large Cap	54,73%	158,97%	220,25%	272,12%
Alpha Επιθετικής Στρατηγικής Ελληνικό Μετοχικό Institutional	49,71%	143,91%	212,82%	-
Alpha Επιθετικής Στρατηγικής Ελληνικό Μετοχικό Classic	47,37%	134,14%	186,59%	305,18%
Alpha Blue Chips Ελληνικό Μετοχικό Institutional	49,39%	141,03%	205,37%	-
Alpha Blue Chips Ελληνικό Μετοχικό Classic	47,20%	131,61%	181,43%	286,39%
Alpha Ελληνικό Μικτό Institutional	27,22%	78,63%	87,88%	-
Alpha Ελληνικό Μικτό Classic	25,25%	72,57%	75,67%	211,73%
Alpha Συντηρητικό Ελληνικό Μικτό Institutional	10,97%	34,11%	-	-
Alpha Συντηρητικό Ελληνικό Μικτό Classic	10,14%	31,11%	-	-
Alpha Ελληνικών Εταιρικών Ομολόγων Institutional	3,18%	23,87%	22,04%	-
Alpha Ελληνικών Εταιρικών Ομολόγων Classic	2,62%	21,84%	18,30%	54,15%
Alpha Ελληνικό Ομολογιακό Institutional	2,02%	23,11%	2,70%	-
Alpha Ελληνικό Ομολογιακό Classic	1,51%	21,28%	0,16%	133,10%

Αμοιβαία Κεφάλαια Διεθνούς Προσανατολισμού	Έτος 2025	3ετία 2023-25	5ετία 2021-25	10ετία 2016-25
Alpha Fund of Funds Cosmos Stars Europe Μετοχικό Institutional	17,26%	39,03%	42,57%	-
Alpha Fund of Funds Cosmos Stars Europe Μετοχικό Classic	16,37%	35,90%	37,24%	53,16%
Alpha Fund of Funds Cosmos Stars Silk Route Asia Μετοχικό Institutional	11,44%	26,95%	15,13%	-
Alpha Fund of Funds Cosmos Stars Silk Route Asia Μετοχικό Classic	10,30%	23,10%	9,36%	61,02%
Alpha Global Blue Chips Μετοχικό Institutional	6,53%	56,98%	94,97%	-
Alpha Global Blue Chips Μετοχικό Classic	5,47%	52,32%	84,85%	168,29%
Alpha (LUX) Global Balanced FoFs EUR I	3,85%	28,58%	-	-
Alpha (LUX) Global Balanced FoFs EUR	3,16%	26,05%	-	-
Alpha Global Allocation Μικτό Classic	3,12%	29,25%	36,22%	70,65%
Alpha Fund of Funds Cosmos Stars USA Μετοχικό Institutional	0,87%	51,57%	76,67%	-
Alpha Fund of Funds Cosmos Stars USA Μετοχικό Classic	0,11%	48,14%	70,04%	165,99%

Το παρόν εμπίπτει στην έννοια της διαφημιστικής ανακοίνωσης. Δεν αποτελεί συμβατικό δεσμευτικό έγγραφο ή δεητήριο πληροφοριών που απαιτείται βάσει νομοθετικής διάταξης και δεν αρκεί για τη λήψη επενδυτικής απόφασης.

Προ οποιασδήποτε επενδυτικής απόφασης θα πρέπει να μελετηθούν τα κανονιστικά έγγραφα των Alpha Αμοιβαίων Κεφαλαίων.

Πηγή: Ένωση Θεσμικών Επενδυτών (περίοδος αναφοράς 01.01.2025 - 31.12.2025)

\*συμπεριλαμβανομένης και της επιστροφής κεφαλαίου με επανεπένδυση

Τα "FTSE®", "FT-SE®" και "Footsie®" είναι εμπορικά σήματα που ανήκουν στις εταιρείες του ομίλου London Stock Exchange Group και χρησιμοποιούνται από την FTSE International Limited ("FTSE") με άδεια χρήσης. Ο Δείκτης FTSE Athex LargeCap υπολογίζεται από το Χρηματιστήριο Αθηνών Α.Ε. («Χ.Α.»). Ο FTSE και το Χ.Α. δεν χρηματοδοτούν, δεν υποστηρίζουν ούτε προωθούν το προϊόν αυτό, δεν συνδέονται με κανέναν τρόπο με αυτό και δεν αναλαμβάνουν καμία ευθύνη σε σχέση με αυτό.

ΟΙ ΟΣΕΚΑ ΔΕΝ ΕΧΟΥΝ ΕΓΓΥΗΜΕΝΗ ΑΠΟΔΟΣΗ ΚΑΙ ΟΙ ΠΡΟΗΓΟΥΜΕΝΕΣ ΑΠΟΔΟΣΕΙΣ ΔΕΝ ΔΙΑΣΦΑΛΙΖΟΥΝ ΤΙΣ ΜΕΛΛΟΝΤΙΚΕΣ

# EXPORT

Από την **Κυρέλλα Πέτρου**

## Οι προκλήσεις και οι ευκαιρίες που διαμορφώνονται για τις επιχειρήσεις το 2026

Για μία ακόμη χρονιά, οι ελληνικές εξαγωγές καλούνται να δοκιμάσουν τις αντοχές τους, μέσα σε εξαιρετικά ρευστές συνθήκες, τις οποίες διαμορφώνουν οι έντονες γεωπολιτικές συγκρούσεις, οι εμπορικοί πόλεμοι, το ενεργειακό ζήτημα και η νέα δασμολογική πολιτική από την πλευρά των ΗΠΑ.

Στο επίκεντρο της νέας πραγματικότητας που διαμορφώνεται στο διεθνές εμπορικό και ενεργειακό τοπίο βρίσκονται οι εξαγωγές, ένας τομέας ζωτικής σημασίας για την ανάπτυξη της ελληνικής οικονομίας, που καταγράφει ανοδική πορεία τα τελευταία έτη. Λόγω των νέων δεδομένων και προκλήσεων, ο τομέας των εξαγωγών θα πρέπει να

αντιμετωπιστεί πλέον διαφορετικά από την Πολιτεία, αλλά και από τις επιχειρήσεις.

Το παραδοσιακό μοντέλο των εξαγωγών – και γενικότερα της εξωστρέφειας του ελληνικού επιχειρείν – αλλάζει και η προσαρμογή στη νέα πραγματικότητα είναι απολύτως αναγκαία. Παγκόσμιες τάσεις όπως η «τεχνολογική εξέλιξη και ψηφιοποίηση», η «κλιματική κρίση και ανάγκη υιοθέτησης βιώσιμων επιχειρηματικών πρακτικών», η «γεωπολιτική αστάθεια», αλλά και ο «μετασχηματισμός της καταναλωτικής συμπεριφοράς» διεθνώς, επηρεάζουν πλέον δραματικά τον τρόπο λειτουργίας των διεθνών αγορών.

Τα θέματα αυτά θα αναδειχθούν και στα φετινά Greek Exports Forum & Awards,

τα οποία διοργανώνονται, για 14η συνεχή χρονιά, από την Ένωση Διπλωματικών Υπαλλήλων Οικονομικών & Εμπορικών Υποθέσεων (ΕΝΔΥ ΟΕΥ) του Υπουργείου Εξωτερικών σε συνεργασία με την ethosEVENTS, το οικονομικό και επιχειρηματικό portal banks.com.gr και το οικονομικό και επενδυτικό περιοδικό ΧΡΗΜΑ.

Στα κρίσιμα θέματα που καλείται να αντιμετωπίσει ο εξαγωγικός κλάδος τη φετινή χρονιά, τις ευκαιρίες, αλλά και τις απαραίτητες ενέργειες προκειμένου να διασφαλιστεί η απρόσκοπτη ανάπτυξή του, αναφέρεται στη συνέντευξη που ακολουθεί ο πρόεδρος του Πανελληνίου Συνδέσμου Εξαγωγέων (ΠΣΕ), κ. Αλκιβιάδης Καλαμπόκης.



## Συνέντευξη



**Αθικβιάδης Καλαμπόκης**, Πρόεδρος του Πανελληνίου Συνδέσμου Εξαγωγέων

Το 2026 διαμορφώνεται ως μια χρονιά υψηλών απαιτήσεων αλλά και στρατηγικών ευκαιριών για τις ελληνικές εξαγωγές. Το διεθνές περιβάλλον παραμένει σύνθετο: επιβράδυνση στην Ευρώπη, γεωπολιτικές εντάσεις, αναδιάρθρωση εφοδιαστικών αλυσίδων, ενεργειακή αβεβαιότητα και ενίσχυση προστατευτικών πολιτικών. Παράλληλα, όμως, η αναζήτηση αξιόπιστων προμηθευτών, η στρόφη σε ποιοτικά και βιώσιμα προϊόντα και η ανάγκη διαφοροποίησης αγορών δημιουργούν πραγματικά περιθώρια ανάπτυξης για τη χώρα μας.

Οι προοπτικές για το 2026 εξαρτώνται από τρεις κρίσιμους άξονες. Πρώτον, από τη δυναμική της ευρωπαϊκής ζήτησης, καθώς η ΕΕ παραμένει ο βασικός μας εταίρος. Δεύτερον, από τη διεύρυνση της παρουσίας σε τρίτες αγορές –ΗΠΑ, Μέση Ανατολή, Ασία, Λατινική Αμερική–, όπου υπάρχουν σημαντικά περιθώρια ανάπτυξης. Τρίτον, από την ουσιαστική αναβάθμιση της παραγωγικής βάσης με περισσότερη μεταποίηση, καινοτομία και ισχυρό branding.

Οι προκλήσεις είναι επίσης σαφείς: αυξημένο ενεργειακό κόστος, ασταθές μεταφορικό περιβάλλον, νέες κανονιστικές απαιτήσεις βιωσιμότητας (CBAM, ESG), αλλά και περιορισμένη χρηματοδοτική ευχέρεια για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις, που αποτελούν τη ραχοκοκαλιά της εξωστρέφειας.

### Δασμοί

Ιδιαίτερη βαρύτητα έχουν οι εξελίξεις στις ΗΠΑ. Ήδη στα ελληνικά προϊόντα ισχύει δασμός 15%, βάσει προηγούμενης απόφασης της διοίκησης Τραμπ και στο πλαίσιο της



Το παραδοσιακό μοντέλο των εξαγωγών –και γενικότερα της εξωστρέφειας του ελληνικού επιχειρείν– αλλάζει και η προσαρμογή στη νέα πραγματικότητα είναι απολύτως αναγκαία.

συμφωνίας ΕΕ-ΗΠΑ. Οι επιχειρήσεις έχουν προσαρμόσει τιμές και συμβόλαια σε αυτό το καθεστώς. Η πρόσφατη απόφαση του Ανώτατου Δικαστηρίου των ΗΠΑ, που ακύρωσε τη νομική βάση συγκεκριμένων δασμών που είχαν επιβληθεί με επίκληση του ΙΕΕΡΑ, μεταβάλλει το τοπίο. Το Δικαστήριο δεν τοποθετήθηκε για τον μηχανισμό επιστροφών, γεγονός που μεταφέρει την αρμοδιότητα στο Court of International Trade.

Αυτό δημιουργεί ενδεχόμενο δικαστικών διεκδικήσεων από εισαγωγείς για επιστροφές δασμών με τόκο. Ήδη, νομικά γραφεία συστήνουν κατάθεση διαμαρτυριών ή αγωγών για διασφάλιση δικαιωμάτων, ενώ η αμερικανική τελωνειακή αρχή δεν έχει εκδώσει πλήρεις οδηγίες. Για τις ελληνικές επιχειρήσεις αυτό σημαίνει πιθανές αναδρομικές αναπροσαρμογές συμβολαίων και συνέχιση της αβεβαιότητας.

Ταυτόχρονα, η ανακοίνωση του προέδρου Τραμπ για αύξηση του οριζόντιου παγκόσμιου δασμού από 10% σε 15%, χωρίς σαφή ακόμη θεσμική εξειδίκευση, ενισχύει την αίσθηση αστάθειας. Η προηγούμενη πράξη προέβλεπε προσωρινό δασμό 10% για 150 ημέρες, με ενδεχόμενη παράταση

κατόπιν έγκρισης του Κογκρέσου. Η μετάβαση στο 15% εδραίωνει ένα περιβάλλον γενικευμένης επιβάρυνσης των εισαγωγών. Σε κλάδους όπως η αγροδιατροφή, το αλουμίνιο, τα δομικά υλικά και η μεταποίηση, η απορρόφηση τέτοιων επιβαρύνσεων είναι δύσκολη.

Ωστόσο, εφόσον οι δασμοί επιβάλλονται οριζόντια, ο ανταγωνισμός μετατοπίζεται από την τιμή στην ποιότητα, στη διαφοροποίηση και στη συνέπεια παραδόσεων. Εκεί μπορούμε να σταθούμε εάν επενδύσουμε συστηματικά.

Παράλληλα, τα γεωπολιτικά δεδομένα –Ουκρανία, Μέση Ανατολή, εντάσεις στην Ασία– επηρεάζουν κόστος μεταφορών και ασφάλισης. Η Ελλάδα, λόγω γεωστρατηγικής θέσης, μπορεί να εξελιχθεί σε κόμβο logistics και ενέργειας, υπό την προϋπόθεση επιτάχυνσης επενδύσεων σε λιμάνια και διασυνδέσεις.

### Η συμφωνία Mercosur

Η συμφωνία Mercosur δεν είναι μονοδιάστατη. Από τη μία πλευρά, ενισχύει την πρόσβαση ευρωπαϊκών προϊόντων σε μια αγορά άνω των 260 εκατομμυρίων καταναλωτών,

με σταδιακή μείωση δασμών σε βιομηχανικά προϊόντα, τρόφιμα, φαρμακευτικά και υπηρεσίες. Για τις ελληνικές εξαγωγές αυτό μεταφράζεται σε ευκαιρίες για επώνυμα αγροδιατροφικά προϊόντα, ποιοτικά τυποποιημένα τρόφιμα, δομικά υλικά και τεχνολογία. Παράλληλα, η αναγνώριση γεωγραφικών ενδείξεων μπορεί να θωρακίσει εμβληματικά ελληνικά προϊόντα.

Από την άλλη πλευρά, η αυξημένη πρόσβαση προϊόντων της Λατινικής Αμερικής στην ευρωπαϊκή αγορά εντείνει τον ανταγωνισμό, ιδιαίτερα στον πρωτογενή τομέα. Εδώ απαιτείται στρατηγική προσαρμογή: διαφοροποίηση, πιστοποίηση, υψηλή ποιότητα και στόχευση σε premium κατηγορίες. Εάν κινηθούμε σωστά, η συμφωνία μπορεί να λειτουργήσει ως μοχλός εξωστρέφειας και όχι ως απειλή.

Ιδιαίτερης σημασίας είναι και η προωθούμενη συμφωνία ΕΕ-Ινδίας. Η Ινδία αποτελεί μία από τις ταχύτερα αναπτυσσόμενες μεγάλες οικονομίες παγκοσμίως, με αυξανόμενη μεσαία τάξη και έντονη ζήτηση για ποιοτικά εισαγόμενα προϊόντα. Μια ουσιαστική συμφωνία, που θα μειώνει δασμούς και τεχνικά εμπόδια, θα μπορούσε να ανοίξει σημαντικές προοπτικές για τα ελληνικά τρόφιμα, τα φαρμακευτικά, τα καλλυντικά, τα δομικά υλικά και τις υπηρεσίες. Επιπλέον, η Ινδία αποτελεί στρατηγικό κόμβο για ευρύτερη διείσδυση στην Ασία.

Για την Ελλάδα η αξιοποίηση μιας τέτοιας συμφωνίας θα σημαίνει μείωση εξάρτησης από παραδοσιακές αγορές και ενίσχυση της γεωοικονομικής της θέσης.

### Το εθνικό σχέδιο εξωστρέφειας

Σε αυτό το σύνθετο πλαίσιο, το εθνικό σχέδιο εξωστρέφειας έχει σημειώσει πρόοδο, αλλά δεν είναι ακόμη επαρκές. Ο ρόλος του Enterprise Greece στην προβολή και στη δικτύωση είναι καθοριστικός. Παράλληλα, το Export Credit Greece αποτελεί βασικό πυλώνα διαχείρισης κινδύνου και χρηματοδοτικής υποστήριξης. Απαιτείται όμως περαιτέρω ενίσχυση και ουσιαστική διασπορά των δράσεων του στη μικρομεσαία επιχειρηματικότητα, με ταχύτερες διαδικασίες, ευέλικτα εργαλεία ασφάλισης πιστώσεων και μεγαλύτερη περιφερειακή παρουσία.



Καθοριστικής σημασίας είναι και η αναβάθμιση της οικονομικής διπλωματίας. Τα γραφεία ΟΕΥ και οι εμπορικοί ακόλουθοι πρέπει να στελεχωθούν επαρκώς, να λειτουργούν με μετρήσιμους στόχους και να παρέχουν έγκαιρη πληροφόρηση για ρυθμιστικές και νομικές εξελίξεις. Σε ένα περιβάλλον αυξημένου προστατευτισμού, η ενεργή κρατική παρουσία αποτελεί κρίσιμο εργαλείο στήριξης των επιχειρήσεων.

Οι πυλώνες της ελληνικής εξωστρέφειας οφείλουν να είναι:

1. Προστιθέμενη αξία και τεχνολογική αναβάθμιση
2. Ποιότητα, πιστοποίηση και βιωσιμότητα
3. Διαφοροποίηση αγορών
4. Ισχυρή χρηματοδοτική στήριξη μέσω Export Credit Greece
5. Αναβαθμισμένη οικονομική διπλωματία
6. Επένδυση στο ανθρώπινο κεφάλαιο

Το 2026 δεν θα είναι εύκολη χρονιά. Θα είναι όμως καθοριστική. Αν κινηθούμε με συντονισμό, στρατηγική συνέπεια και ταχύτητα, οι ελληνικές εξαγωγές μπορούν να αποτελέσουν τον βασικό μοχλό βιώσιμης ανάπτυξης και διεθνούς αναβάθμισης της χώρας.

**Οριακή άνοδος των εξαγωγών τον Δεκέμβριο - Μείωση στο σύνολο του 2025, αλλά ανθεκτικότητα χωρίς τα πετρελαιοειδή**

Σύμφωνα με τον πρόεδρο του ΣΕΒΕ, κ. Συμεών Διαμαντίδη: «Το 2025 ολοκληρώθηκε σε ένα ιδιαίτερα απαιτητικό διεθνές περιβάλλον, με τις γεωπολιτικές εντάσεις, το υψηλό κόστος χρηματοδότησης και τις διαταραχές στις εμπορικές ροές να συνεχίζουν να επηρεάζουν την εξαγωγική δραστηριότητα. Παρά τη μείωση των συνολικών εξαγωγών σε ετήσια βάση, η εικόνα χωρίς τα πετρελαιοειδή αναδεικνύει την ανθεκτικότητα και τη δυναμική της παραγωγικής βάσης, με αύξηση 2,0% και ισχυρές επιδόσεις σε τρόφιμα, χημικά και βιομηχανικά προϊόντα. Την ίδια στιγμή, η σημαντική άνοδος των εισαγωγών –ιδίως χωρίς τα πετρελαιοειδή– υπογραμμίζει αφενός την ενίσχυση της εγχώριας ζήτησης και αφετέρου την ανάγκη επενδύσεων που θα περιορίσουν τη διαρθρωτική εξάρτηση από το εξωτερικό. Η περαιτέρω ενίσχυση της εξωστρέφειας, η διαφοροποίηση αγορών και η στήριξη των επιχειρήσεων σε κλάδους υψηλής προστιθέμενης αξίας παραμένουν κρίσιμες προϋποθέσεις για μια πιο ισορροπημένη και βιώσιμη αναπτυξιακή πορεία».

## Η ηγετική δύναμη στο εξαγωγικό factoring

Σταθερός πυλώνας στήριξης της ελληνικής εξωστρέφειας



**Του Χάρη Σαρίδη**, Διευθυντή Ανάπτυξης Εργασιών, Εθνική Factors

Το 2026 βρίσκει τις ελληνικές εξαγωγικές επιχειρήσεις να λειτουργούν σε ένα από τα πιο ασταθή διεθνή περιβάλλοντα των τελευταίων ετών. Η γεωπολιτική αβεβαιότητα, οι εμπορικές εντάσεις μεταξύ μεγάλων οικονομιών και η αυξανόμενη μεταβλητότητα στις διεθνείς αγορές αποτελούν τις κυριότερες προκλήσεις και δοκιμάζουν τις αντοχές των εξαγωγέων. Μέσα σε αυτές τις συνθήκες, η ανάγκη για αξιόπιστους συνεργάτες, που μπορούν να συμβάλουν καθοριστικά στην αποτελεσματική διαχείριση κινδύνων, καθίσταται πιο κρίσιμη από ποτέ.

Σε αυτό το περιβάλλον, η Εθνική Factors συνεχίζει να κατέχει με συνέπεια την πρώτη θέση στο εξαγωγικό factoring και αναδεικνύεται σε στρατηγικό συνεργάτη των ελληνικών εξαγωγικών επιχειρήσεων. Η εταιρεία καταγράφει εντυπωσιακή άνοδο στο μερίδιο αγοράς την τελευταία τριετία, επιβεβαιώνοντας μια συνεχή και ουσιαστική ανάπτυξη. Με σταθερά αυξανόμενο κύκλο εργασιών στις εξαγωγές (2023: 1,1 δισ. ευρώ, 2024: 1,3 δισ. ευρώ και 2025: 1,3 δισ. ευρώ) καταγράφει τα υψηλότερα μερίδια μεταξύ των ανταγωνιστών της αγοράς (2025: 38,51%, 2024: 37,91%, 2023: 37,15%).

Σε μια συνολική αγορά όπου ο διαχειριζόμενος κύκλος εργασιών του διεθνούς factoring για το 2025 ανήλθε στα **3,86 δισ. ευρώ**, η εταιρεία διατηρεί την ηγετική της θέση, αποδεικνύοντας τη διαρκώς αυξανόμενη εμπιστοσύνη της επιχειρηματικής κοινότητας, τη δυνατότητα άμεσης προσαρμογής σε σύνθετες διεθνείς συνθήκες και την παροχή ολοκληρωμένων λύσεων που ανταποκρίνονται σε πραγματικές ανάγκες των εξαγωγέων.

### Χρηματοδότηση - Ρευστότητα - Προστασία από κινδύνους

Η πρόσβαση σε άμεση ρευστότητα αποτελεί βασική προϋπόθεση για την εξαγωγική δραστηριότητα, ειδικά σε περιβάλλον υψηλής αβεβαιότητας στο διεθνές εμπόριο. Η Εθνική Factors ενισχύει την ανταγωνιστικότητα των επιχειρήσεων, παρέχοντας χρηματοδότηση επί των εξαγωγικών απαιτήσεων και εξασφαλίζοντας:

- Άμεση ενίσχυση κεφαλαίου κίνησης
- Μείωση του χρόνου είσπραξης
- Επιτάχυνση παραγωγικών και εμπορικών κύκλων
- Δυνατότητα ανάληψης μεγαλύτερων και πιο απαιτητικών έργων
- Ενίσχυση της εξαγωγικής δυναμικής και της διεθνούς ανταγωνιστικότητας

Επιπλέον, κρίσιμος παράγοντας είναι η προστασία από τον πιστωτικό κίνδυνο των αγοραστών. Το εξαγωγικό factoring λειτουργεί ως «ασπίδα» απέναντι σε αβεβαιότητες, επιτρέποντας στις εταιρείες να διεισδύουν σε αγορές που θεωρούνται υψηλού ρίσκου. Η Εθνική Factors προσφέρει:

- Πλήρη ή μερική ασφάλιση έναντι καθυστερήσεων ή αδυναμίας πληρωμής
- Αξιολόγηση της πιστοληπτικής ικανότητας των αγοραστών
- Κάλυψη του κινδύνου αφερεγγυότητας των αγοραστών
- Συνεχή και σε βάθος παρακολούθηση κινδύνων

### Διεθνές δίκτυο - Εξειδικευμένο προσωπικό - Τεχνολογία

Έχοντας ένα εκτεταμένο δίκτυο συνεργασιών με διεθνείς οργανισμούς Factoring, η Εθνική Factors προσφέρει στους Έλληνες εξαγωγείς πρόσβαση σε τοπική πληροφόρηση ανά αγορά, αποτελεσματική και ασφαλή διαχείριση απαιτήσεων σε διαφορετικά νομικά καθεστώτα, παρουσία σε αγορές με

αυξανόμενη ζήτηση για ελληνικά προϊόντα και ουσιαστική υποστήριξη για διείσδυση σε νέες διεθνείς αγορές.

Παράλληλα, το εξειδικευμένο προσωπικό της Εθνικής Factors εξασφαλίζει:

- Εις βάθος γνώση του διεθνούς εμπορίου
- Δυνατότητα διαχείρισης σύνθετων διασυστοριακών συναλλαγών
- Υψηλού επιπέδου συμβουλευτική υποστήριξη και καθοδήγηση
- Εξατομικευμένες λύσεις προσαρμοσμένες στις ανάγκες κάθε εξαγωγικής επιχείρησης

Η τεχνολογική εξέλιξη αποτελεί ένα ακόμη σημείο υπεροχής. Η εταιρεία επενδύει συστηματικά σε ψηφιακές πλατφόρμες παρακολούθησης απαιτήσεων, σε συστήματα ανάλυσης κινδύνου με χρήση Τεχνητής Νομοσύνης, σε αυτοματοποιημένες διαδικασίες αξιολόγησης και χρηματοδότησης και σε προηγμένα εργαλεία real-time reporting.

Οι επενδύσεις αυτές μειώνουν το κόστος, ενισχύουν τη διαφάνεια, βελτιστοποιούν τη διαχείριση κινδύνων και επιταχύνουν την εξυπηρέτηση των εξαγωγέων.

Η Εθνική Factors αποτελεί σταθερή δύναμη στο εξαγωγικό factoring και αξιόπιστο σύμμαχο της ελληνικής εξαγωγικής επιχειρηματικότητας. Με διαρκώς αυξανόμενο μερίδιο αγοράς, παροχή ολοκληρωμένων χρηματοδοτικών λύσεων, διεθνή τεχνογνωσία και προηγμένες τεχνολογικές υποδομές, συνεχίζει να συμβάλλει ουσιαστικά στην ενίσχυση της εξωστρέφειας της ελληνικής οικονομίας.

Σε ένα διεθνές περιβάλλον γεμάτο προκλήσεις, αλλά και σημαντικές ευκαιρίες, η Εθνική Factors παραμένει ο κορυφαίος συνεργάτης των εξαγωγικών επιχειρήσεων, ενισχύοντας την ανταγωνιστικότητα και την αναπτυξιακή τους προοπτική.

Περισσότερες πληροφορίες μπορούν να αναζητηθούν στο [nbgfactors.gr](http://nbgfactors.gr).

### Ανάλυση Εμπορευματικών Συναλλαγών 2025

Οριακή αύξηση κατέγραψαν οι εξαγωγές τον Δεκέμβριο του 2025, σύμφωνα με τα προσωρινά στοιχεία που ανακοίνωσε, στις 06.02.2026, η ΕΛΣΤΑΤ και επεξεργάστηκε το ΙΕΕΣ του ΣΕΒΕ. Συγκεκριμένα, σύμφωνα με τον Πίνακα 1, η συνολική αξία των εξαγωγών αγαθών ανήλθε σε 4.109,2 εκατ. ευρώ τον Δεκέμβριο του 2025, έναντι 4.079,0 εκατ. ευρώ τον Δεκέμβριο του 2024, σημειώνοντας αύξηση κατά 30,2 εκατ. ευρώ ή 0,7%.

Αύξηση καταγράφηκε και στις εισαγωγές, οι οποίες ανήλθαν σε 7.661,7 εκατ. ευρώ τον Δεκέμβριο του 2025, από 7.548,1 εκατ. ευρώ τον αντίστοιχο μήνα του 2024, παρουσιάζοντας άνοδο κατά 113,6 εκατ. ευρώ ή 1,5%. Ως αποτέλεσμα, το έλλειμμα του εμπορικού ισοζυγίου διευρύνθηκε, διαμορφούμενο σε -3.552,5 εκατ. ευρώ τον Δεκέμβριο του 2025, έναντι -3.469,1 εκατ. ευρώ τον Δεκέμβριο του 2024, σημειώνοντας επιδείνωση κατά 83,4 εκατ. ευρώ ή 2,4%.

#### Πίνακας 1.

Εξωτερικό εμπόριο αγαθών, Δεκέμβριος 2024/2025

(ποσά σε εκατ. ευρώ)	Δεκ. '25*	Δεκ. '24*	Διαφορά '25/'24	ΕΤ '25/'24
<b>Εξαγωγές</b>	4.109,2	4.079,0	30,2	0,7%
<b>Εισαγωγές</b>	7.661,7	7.548,1	113,6	1,5%
<b>Εμπορικό Ισοζύγιο</b>	-3.552,5	-3.469,1	-83,4	2,4%

Πηγή: ΕΛΣΤΑΤ, Επεξεργασία: ΙΕΕΣ-ΣΕΒΕ, ΕΤ: Ετήσια Τάση, \*προσωρινά στοιχεία ΕΛΣΤΑΤ



Όταν **εξαιρούνται τα πετρελαιοειδή**, παρατηρείται οριακή αύξηση των εξαγωγών και σημαντική άνοδος των εισαγωγών, σύμφωνα με τα στοιχεία του Πίνακα 2. Οι εξαγωγές χωρίς πετρελαιοειδή ανήλθαν σε 3.066,2 εκατ. ευρώ τον Δεκέμβριο του 2025, έναντι 3.054,3 εκατ. ευρώ τον αντίστοιχο μήνα του 2024, σημειώνοντας αύξηση κατά 11,9 εκατ. ευρώ ή 0,4%.

Παράλληλα, οι εισαγωγές χωρίς πετρελαιοειδή διαμορφώθηκαν σε 6.391,9 εκατ. ευρώ τον Δεκέμβριο του 2025, από 5.877,0 εκατ. ευρώ τον Δεκέμβριο του 2024, καταγράφοντας αύξηση κατά 514,9 εκατ. ευρώ ή 8,8%. Ως εκ τούτου, το έλλειμμα του εμπορικού ισοζυγίου

χωρίς πετρελαιοειδή διευρύνθηκε, διαμορφούμενο σε -3.325,7 εκατ. ευρώ τον Δεκέμβριο του 2025, έναντι -2.822,7 εκατ. ευρώ τον αντίστοιχο μήνα του προηγούμενου έτους, παρουσιάζοντας επιδείνωση κατά 503,0 εκατ. ευρώ ή 17,8%.

#### Πίνακας 2.

Εξωτερικό εμπόριο αγαθών, χωρίς πετρελαιοειδή, Δεκέμβριος 2024/2025

(ποσά σε εκατ. ευρώ)	Δεκ. '25*	Δεκ. '24*	Διαφορά '25/'24	ΕΤ '25/'24
<b>Εξαγωγές</b>	3.066,2	3.054,3	11,9	0,4%
<b>Εισαγωγές</b>	6.391,9	5.877,0	514,9	8,8%
<b>Εμπορικό Ισοζύγιο</b>	-3.325,7	-2.822,7	-503,0	17,8%

Πηγή: ΕΛΣΤΑΤ, Επεξεργασία: ΙΕΕΣ-ΣΕΒΕ, ΕΤ: Ετήσια Τάση, \*προσωρινά στοιχεία ΕΛΣΤΑΤ

Σε επίπεδο δωδεκαμήνου, για την περίοδο Ιανουαρίου-Δεκεμβρίου 2025, οι εξαγωγές αγαθών ανήλθαν σε 48.600,2 εκατ. ευρώ, καταγράφοντας μείωση κατά 1.402,7 εκατ. ευρώ ή 2,8% σε σύγκριση με την αντίστοιχη περίοδο του 2024, όταν είχαν διαμορφωθεί σε 50.002,9 εκατ. ευρώ. Αντίστοιχα, πτωτική πορεία σημειώθηκε και στις εισαγωγές, οι οποίες ανήλθαν σε 82.115,7 εκατ. ευρώ την περίοδο Ιανουαρίου-Δεκεμβρίου 2025, έναντι 85.601,6 εκατ. ευρώ το ίδιο διάστημα του προηγούμενου έτους, παρουσιάζοντας μείωση κατά 3.485,9 εκατ. ευρώ ή 4,1%. Ως εκ τούτου, το έλλειμμα του εμπορικού ισοζυγίου παρουσίασε βελτίωση, καθώς περιορίστηκε σε -33.515,5 εκατ. ευρώ από -35.598,7 εκατ. ευρώ την αντίστοιχη περίοδο του 2024, με τη διαφορά να ανέρχεται σε 2.083,2 εκατ. ευρώ ή 5,9%.

#### Πίνακας 3.

Εξωτερικό εμπόριο αγαθών, Ιανουάριος-Δεκέμβριος 2024/2025

(ποσά σε εκατ. ευρώ)	Δεκ. '25*	Δεκ. '24*	Διαφορά '25/'24	ΕΤ '25/'24
<b>Εξαγωγές</b>	48.600,2	50.002,9	-1.402,7	-2,8%
<b>Εισαγωγές</b>	82.115,7	85.601,6	-3.485,9	-4,1%
<b>Εμπορικό Ισοζύγιο</b>	-33.515,5	-35.598,7	2.083,2	-5,9%

Πηγή: ΕΛΣΤΑΤ, Επεξεργασία: ΙΕΕΣ-ΣΕΒΕ, ΕΤ: Ετήσια Τάση, \*προσωρινά στοιχεία ΕΛΣΤΑΤ

Αν **εξαιρεθούν τα πετρελαιοειδή**, οι εξαγωγές αγαθών κατά την περίοδο Ιανουαρίου-Δεκεμβρίου 2025 ανήλθαν σε 36.915,1 εκατ. ευρώ, καταγράφοντας αύξηση κατά 725,6 εκατ. ευρώ ή 2,0% σε σύγκριση με την αντίστοιχη περίοδο του 2024, όταν είχαν διαμορφωθεί σε 36.189,5 εκατ. ευρώ. Αντίστοιχα, οι εισαγωγές χωρίς πετρελαιοειδή αυξήθηκαν κατά 1.552,0 εκατ. ευρώ ή 2,4%, φθάνοντας τα 66.484,1 εκατ. ευρώ, έναντι 64.932,1 εκατ. ευρώ την περίοδο Ιανου-

αρίου-Δεκεμβρίου 2024. Ως εκ τούτου, το έλλειμμα του εμπορικού ισοζυγίου χωρίς πετρελαιοειδή παρουσίασε επιδείνωση, καθώς διαμορφώθηκε σε -29.569,0 εκατ. ευρώ από -28.742,6 εκατ. ευρώ την αντίστοιχη περίοδο του προηγούμενου έτους, αυξημένο κατά 826,4 εκατ. ευρώ ή 2,9%.

Σε **κλαδικό επίπεδο** (Πίνακας 4), ο κλάδος των τροφίμων κατέγραψε τη μεγαλύτερη αύξηση σε απόλυτες τιμές, σημειώνοντας άνοδο κατά 775,8 εκατ. ευρώ ή 9,4%, επιβεβαιώνοντας τη θετική του δυναμική στις διεθνείς αγορές. Αξιοσημείωτη αύξηση παρουσίασε και ο κλάδος των χημικών προϊόντων, με ενίσχυση κατά 164,9 εκατ. ευρώ ή 2,7%, καθώς και τα διάφορα βιομηχανικά είδη, τα οποία αυξήθηκαν κατά 146,6 εκατ. ευρώ ή 4,0%. Θετική ήταν επίσης η συμβολή του κλάδου των ποτών-καπνών, ο οποίος ενισχύθηκε κατά 107,2 εκατ. ευρώ ή 7,7%, ενώ αύξηση κατέγραψαν και τα μη ταξινομημένα προϊόντα, με άνοδο 6,6 εκατ. ευρώ ή 4,6%. Αντιθέτως, ο κλάδος των πετρελαιοειδών παρουσίασε τη μεγαλύτερη μείωση, τόσο σε απόλυτους όσο και σε ποσοστιαίους όρους, σημειώνοντας πτώση κατά 2.222,7 εκατ. ευρώ ή 14,9%, επηρεάζοντας καθοριστικά τη συνολική πορεία των εξαγωγών. Πτωτικά κινήθηκαν επίσης τα μηχανήματα-οχήματα, με μείωση 175,2 εκατ. ευρώ ή 3,5%, οι πρώτες ύλεις (-57,3 εκατ. ευρώ, -3,2%), τα βιομηχανικά προϊόντα (-106,7 εκατ. ευρώ, -1,4%) και τα λίπη-έλαια (-41,8 εκατ. ευρώ, -3,8%).

Ιδιαίτερης σημασίας είναι και η προωθούμενη συμφωνία ΕΕ-Ινδίας. Η Ινδία αποτελεί μία από τις ταχύτερα αναπτυσσόμενες μεγάλες οικονομίες παγκοσμίως, με αυξανόμενη μεσαία τάξη και έντονη ζήτηση για ποιοτικά εισαγόμενα προϊόντα.

#### Πίνακας 4.

Εξαγωγές ανά κλάδο, **Ιανουάριος-Δεκέμβριος 2024/2025**

(ποσά σε εκατ. ευρώ)	Ιαν.-Δεκ. '25*	Ιαν.-Δεκ. '24*	Διαφορά '25/'24	ΕΤ '25/'24
<b>Πετρελαιοειδή</b>	12.689,1	14.911,8	-2.222,7	-14,9%
<b>Τρόφιμα</b>	9.040,4	8.264,6	775,8	9,4%
<b>Βιομηχανικά</b>	7.522,9	7.629,6	-106,7	-1,4%
<b>Χημικά</b>	6.307,7	6.142,8	164,9	2,7%
<b>Μηχ/τα-Οχήματα</b>	4.777,5	4.952,7	-175,2	-3,5%
<b>Διάφ. Βιομηχανικά</b>	3.842,3	3.695,7	146,6	4,0%
<b>Πρώτες Ύλεις</b>	1.717,6	1.774,9	-57,3	-3,2%
<b>Ποτά-Καπνά</b>	1.497,3	1.390,1	107,2	7,7%
<b>Λίπη-Έλαια</b>	1.056,2	1.098,0	-41,8	-3,8%
<b>Μη ταξινομημένα</b>	149,2	142,6	6,6	4,6%
<b>Σύνολο χωρίς πετρελαιοειδή</b>	<b>35.911,1</b>	<b>35.091,1</b>	<b>820,0</b>	<b>2,3%</b>
<b>Σύνολο</b>	<b>48.600,2</b>	<b>50.002,9</b>	<b>-1.402,7</b>	<b>-2,8%</b>

Πηγή: ΕΛΣΤΑΤ-Eurostat, Επεξεργασία: ΙΕΕΣ-ΣΕΒΕ, ΕΤ: Ετήσια Τάση

\*Προσωρινά στοιχεία ΕΛΣΤΑΤ

\*\*Οι διαφορές στο σύνολο προκύπτουν από τον τρόπο υπολογισμού των εξαγωγών ανά κλάδο

#### Πίνακας 5.

Εξαγωγές ανά κλάδο, **Δεκέμβριος 2024/2025**

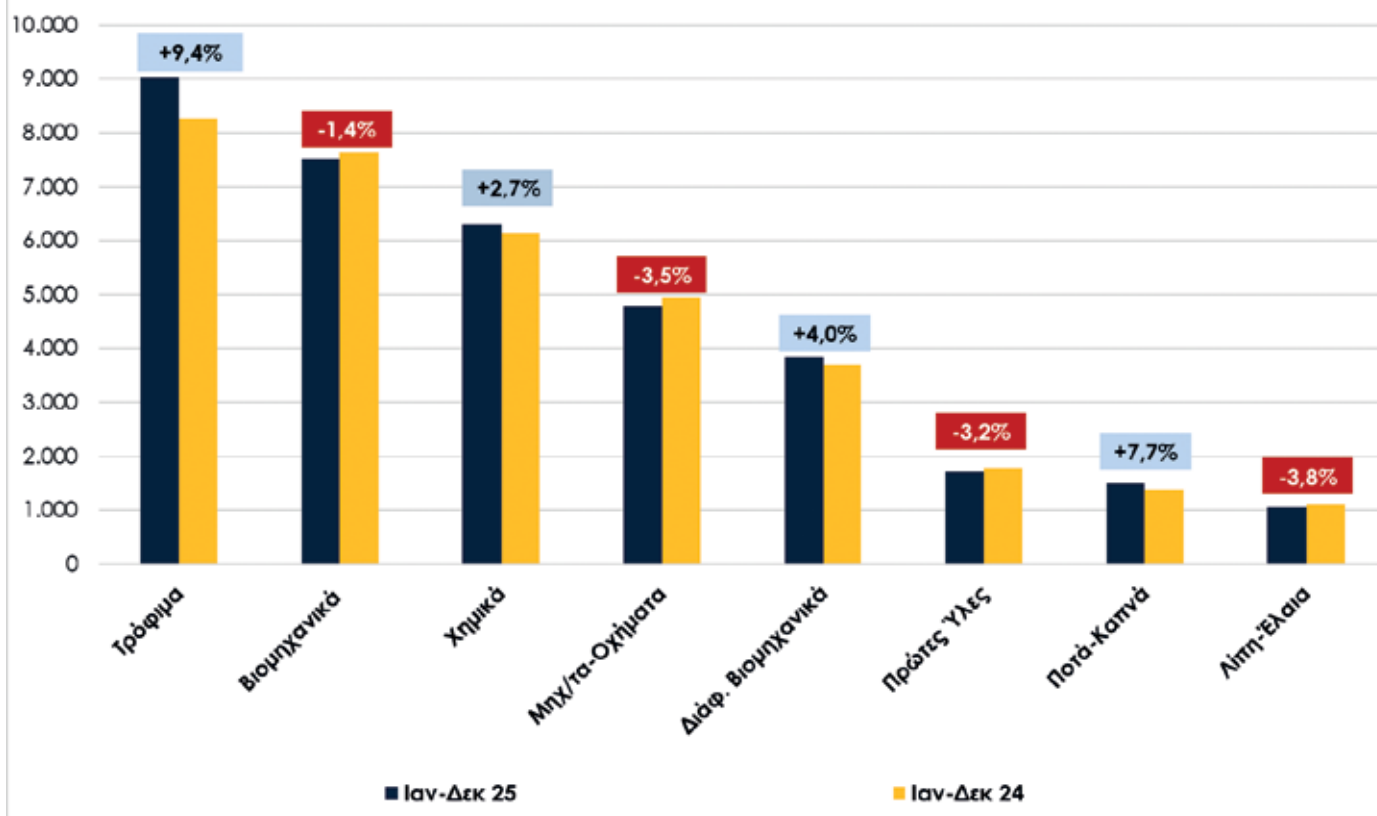
(ποσά σε εκατ. ευρώ)	Ιαν.-Δεκ. '25*	Ιαν.-Δεκ. '24*	Διαφορά '25/'24	ΕΤ '25/'24
<b>Πετρελαιοειδή</b>	1.168,1	1.183,9	-15,8	-1,3%
<b>Τρόφιμα</b>	826,3	737,2	89,1	12,1%
<b>Βιομηχανικά</b>	512,8	584,8	-72,0	-12,3%
<b>Χημικά</b>	472,8	447,4	25,4	5,7%
<b>Μηχ/τα-Οχήματα</b>	397,9	386,2	11,7	3,0%
<b>Διάφ. Βιομηχανικά</b>	374,8	358,7	16,1	4,5%
<b>Πρώτες Ύλεις</b>	169,6	175,2	-5,6	-3,2%
<b>Ποτά-Καπνά</b>	98,2	83,1	15,1	18,2%
<b>Λίπη-Έλαια</b>	79,5	101,1	-21,6	-21,4%
<b>Μη ταξινομημένα</b>	9,1	21,4	-12,3	-57,5%
<b>Σύνολο χωρίς πετρελαιοειδή</b>	<b>2.941,0</b>	<b>2.895,1</b>	<b>45,9</b>	<b>1,6%</b>
<b>Σύνολο</b>	<b>4.109,1</b>	<b>4.079,0</b>	<b>30,1</b>	<b>0,7%</b>

Πηγή: ΕΛΣΤΑΤ-Eurostat, Επεξεργασία: ΙΕΕΣ-ΣΕΒΕ, ΕΤ: Ετήσια Τάση

\*Προσωρινά στοιχεία ΕΛΣΤΑΤ

\*\*Οι διαφορές στο σύνολο προκύπτουν από τον τρόπο υπολογισμού των εξαγωγών ανά κλάδο

**Γράφημα 1.** Μεταβολή κυριότερων κλάδων, **χωρίς πετρελαιοειδή**, Ιανουάριος-Δεκέμβριος 2024/2025

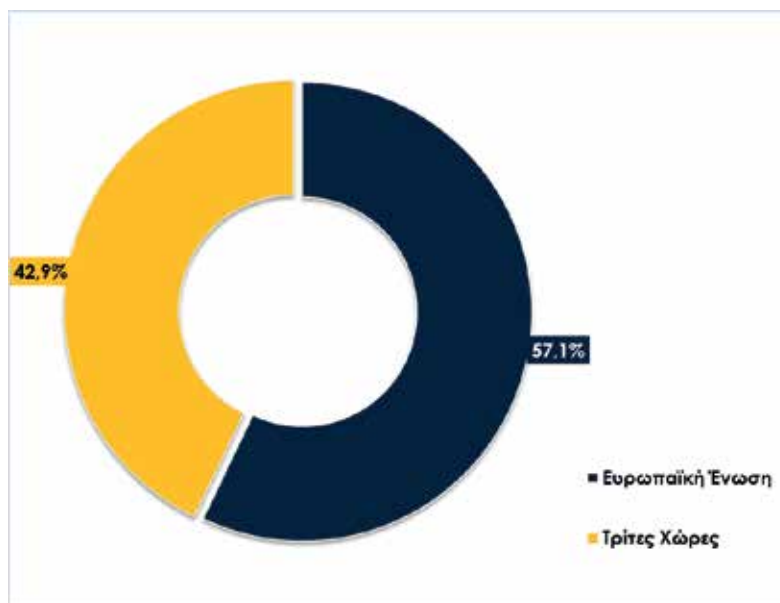


Πηγή: ΕΛΣΤΑΤ, Ενεξεργασία: ΙΕΕΣ-ΣΕΒΕ

Όσον αφορά τους **εξαγωγικούς προορισμούς**, κατά την περίοδο Ιανουαρίου-Δεκεμβρίου 2025, καταγράφηκε οριακή αύξηση στις εξαγωγές προς την Ευρωπαϊκή Ένωση, οι οποίες ανήλθαν σε 27.761,1 εκατ. ευρώ, έναντι 27.522,4 εκατ. ευρώ την αντίστοιχη περίοδο του 2024, σημειώνοντας άνοδο κατά 0,9%. Αντίθετα, σημαντική μείωση καταγράφηκε στις εξαγωγές προς τις Τρίτες Χώρες, οι οποίες υποχώρησαν κατά 7,3%, διαμορφούμενες σε 20.839,1 εκατ. ευρώ από 22.480,5 εκατ. ευρώ το προηγούμενο έτος. Ως αποτέλεσμα, το μερίδιο της Ευρωπαϊκής Ένωσης επί του συνόλου των εξαγωγών ενισχύθηκε στο 57,1% από 55,0% την περίοδο Ιανουαρίου-Δεκεμβρίου 2024, ενώ το μερίδιο των Τρίτων Χωρών περιορίστηκε στο 42,9% από 45,0%.

Αν εξαιρεθούν τα πετρελαιοειδή, οι εξαγωγές προς την Ευρωπαϊκή Ένωση κατέγραψαν αύξηση κατά 3,5%, ανερχόμενες σε 24.377,8 εκατ. ευρώ, έναντι 23.564,5 εκατ. ευρώ την αντίστοιχη περίοδο του 2024. Αντιθέτως, οι εξαγωγές χωρίς πετρελαιοειδή προς τις Τρίτες Χώρες σημείωσαν οριακή μείωση κατά 0,7%, διαμορφούμενες σε 12.537,3 εκατ. ευρώ από 12.625,0 εκατ. ευρώ το προηγούμενο έτος. Ως εκ τούτου, το μερίδιο της Ευρωπαϊκής Ένωσης στις εξαγωγές χωρίς πετρελαιοειδή ενισχύθηκε στο 66,0% από 65,1%, ενώ το αντίστοιχο μερίδιο των Τρίτων Χωρών διαμορφώθηκε στο 34,0%. ● ● ●

**Γράφημα 2.** Ποσοστωση εξαγωγών σε χώρες της ΕΕ και Τρίτες Χώρες, Ιανουάριος-Δεκέμβριος 2024/2025



Πηγή: ΕΛΣΤΑΤ, Ενεξεργασία: ΙΕΕΣ-ΣΕΒΕ



## Η Ινδία ως στρατηγικός εξαγωγικός εταίρος σε μια νέα γεωοικονομική πραγματικότητα



του **Ελευθερίου Βλαχογιάννη**  
Head of Transaction Banking - AGM Corporate & Investment Banking, Eurobank

**Η** παγκόσμια οικονομία εισέρχεται σε μια περίοδο αναδιάρθρωσης, όπου η τεχνολογία, οι υποδομές και οι εμπορικές ροές διαμορφώνουν νέες ισορροπίες ισχύος. Σε αυτό το περιβάλλον, η Ινδία δεν αποτελεί απλώς μια αναδυόμενη αγορά, αλλά έναν στρατηγικό εταίρο στη διαμόρφωση της νέας γεωοικονομικής τάξης. Με ΑΕΠ που υπερβαίνει τα 3,5 τρισ. δολ. και ρυθμούς ανάπτυξης που διατηρούνται σε υψηλά επίπεδα, η χώρα εξελίσσεται σε κόμβο τεχνολογίας, βιομηχανίας και κατανάλωσης. Η ενίσχυση των εμπορικών σχέσεων με την Ευρώπη δεν είναι συγκυριακή, αλλά στρατηγική επιλογή με μακροπρόθεσμο ορίζοντα. Για τις ελληνικές επιχειρήσεις η ινδική αγορά παρουσιάζει σημαντικές προοπτικές, αλλά και σύνθετες προκλήσεις. Η επιτυχής είσοδος προϋποθέτει κατανόηση του ρυθμιστικού πλαισίου, αξιόπιστες τοπικές συνεργασίες και αποτελεσματική διαχείριση συναλλακτι-

κών και πιστωτικών κινδύνων. Σε αυτό το πλαίσιο, ο ρόλος των τραπεζών υπερβαίνει τη χρηματοδότηση. Αφορά τη δημιουργία συνθηκών σταθερότητας, τη θεσμική διασύνδεση αγορών και την παροχή εργαλείων που μειώνουν την αβεβαιότητα για τις επιχειρήσεις.

Η Eurobank έχει αναλάβει ενεργό ρόλο στη θεσμική διασύνδεση Ινδίας, Ελλάδας και Κύπρου. Η συνίδρυση του Επιχειρηματικού Συμβουλίου Ινδίας-Ελλάδας-Κύπρου και η διοργάνωση επιχειρηματικών φόρουμ στις τρεις χώρες στοχεύουν στη δημιουργία ενός σταθερού πλαισίου συνεργασίας και στην ενίσχυση της ροής πληροφορήσης και επενδυτικών ευκαιριών.

Η δημιουργία Γραφείου Αντιπροσωπείας στη Βομβάη ενισχύει περαιτέρω αυτήν την προσπάθεια, προσφέροντας άμεση παρουσία και καλύτερη κατανόηση της τοπικής αγοράς για επιχειρήσεις που επιδιώκουν ενεργό συμμετοχή στην Ινδία.

Σημαντική είναι και η διάσταση των διασυνοριακών πληρωμών. Η συνεργασία με την NPCI International για τη διερεύνηση αξιοποίησης της υποδομής UPI αντανακλά τη μετάβαση σε ταχύτερα και αποδοτικότερα μοντέλα μεταφοράς κεφαλαίων. Για εξαγωγικές επιχειρήσεις, η ταχύτητα και η διαφάνεια στις συναλλαγές αποτελούν κρίσιμο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα.

Παράλληλα, η Τράπεζα επενδύει σε ψηφιακά εργαλεία υποστήριξης της εξωστρέφειας. Η πλατφόρμα Exportgate και η νέα πύλη Exportgate.in λειτουργούν ως κόμβοι διασύνδεσης και πληροφόρησης, παρέχοντας στις επιχειρήσεις πρόσβαση σε οργανωμένη γνώση για αγορές, θεσμικά πλαίσια και επιχειρηματικές ευκαιρίες. Σε ένα διεθνές περιβάλλον όπου η έγκαιρη πληροφόρηση αποτελεί ανταγωνιστικό πλεονέκτημα, τέτοια εργαλεία μπορούν να μειώσουν σημαντικά τον χρόνο και το ρίσκο εισόδου σε νέες αγορές.

Η τεχνολογική στρατηγική της Τράπεζας

συμπληρώνει το θεσμικό αυτό πλαίσιο. Η Eurobank έχει δημιουργήσει ένα AI Factory νέας γενιάς, το οποίο την τοποθετεί μεταξύ των πρώτων τραπεζικών οργανισμών στη Νοτιοανατολική Ευρώπη που υιοθετούν συστηματικά λύσεις Agentic AI. Η υλοποίηση αυτής της πρωτοβουλίας στηρίζεται σε ένα μοντέλο διασυνοριακής συνεργασίας τεχνολογίας και υποδομών, συνδέοντας γνώση από την Ελλάδα και τον Καναδά με επιχειρησιακή εφαρμογή στην Ινδία, υποστηριζόμενο και από τη λειτουργία Global Delivery Center στην Ινδία.

Η τεχνολογία δεν αποτελεί αυτοσκοπό. Ενισχύει την ανάλυση κινδύνου, επιταχύνει τη λήψη αποφάσεων και βελτιώνει την υποστήριξη επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται σε διεθνές περιβάλλον. Στο πλαίσιο αυτό, η συνεργασία με διεθνείς εταίρους τεχνολογίας και η αξιοποίηση προηγμένων υποδομών αποτελούν βασικά στοιχεία για την υποστήριξη της εξωστρέφειας.

Η Ελλάδα και η Κύπρος μπορούν να λειτουργήσουν ως φυσικές πύλες εισόδου προς την ευρωπαϊκή αγορά για ινδικές επιχειρήσεις. Η Κύπρος, με την εγγύτερη γεωγραφική και επιχειρηματική της θέση στη Μέση Ανατολή και στις αγορές της Βόρειας Αφρικής, διαθέτει μοναδικά χαρακτηριστικά, που μπορούν να την αναδείξουν σε hub για επιχειρήσεις που επιδιώκουν πρόσβαση στην ευρωπαϊκή αγορά. Παράλληλα, στηρίζουν την εξωστρέφεια ελληνικών και κυπριακών εταιρειών προς την ασιατική αγορά.

Η ενίσχυση των σχέσεων με την Ινδία δεν αποτελεί ευκαιριακή επιλογή, αλλά στρατηγική αναγκαιότητα. Σε μια περίοδο όπου η γεωοικονομία και η τεχνολογία καθορίζουν τις εξελίξεις, η έγκαιρη, οργανωμένη και υποστηριζόμενη προσέγγιση της ινδικής αγοράς μπορεί να αποτελέσει ουσιαστικό πλεονέκτημα για την ελληνική επιχειρηματικότητα. Σε αυτήν τη διαδρομή, ο ρόλος της Eurobank είναι να λειτουργεί ως σταθερός εταίρος και καταλύτης διασύνδεσης. ● ● ●



**WWALTH-E**  
PROTECTING YOUR WEALTH

## Η Νέα Αρχιτεκτονική του Private Banking ξεκινάει από την Ελλάδα



Το διεθνές Private Banking διανύει μια περίοδο βαθιάς μετάβασης. Για δεκαετίες, το μοντέλο βασιζόταν στη σχέση εμπιστοσύνης μεταξύ τραπεζίτη και πελάτη, στη διακριτικότητα και στην εξατομικευμένη εξυπηρέτηση. Σήμερα, χωρίς να εγκαταλείπει αυτά τα θεμέλια, ο κλάδος μετασχηματίζεται υπό την επίδραση της τεχνολογίας, της κανονιστικής διαφάνειας και της αυξανόμενης απαίτησης για μετρήσιμη αξία.

Μέσα σε αυτό το περιβάλλον, κάνει την εμφάνισή της η Wwealth-E, μια νέα «ελληνική» τραπεζική πλατφόρμα wealth intelligence, που εισάγει μια απλή αλλά ουσιαστική λογική στο διεθνές Private Banking: συγκεντρώνει τις πολυπληθές τραπεζικές σχέσεις, αποτυπώνει με σαφήνεια το πραγματικό κόστος κάθε συνεργασίας και αναζητά την πλέον αποδοτική λύση, εξατομικευμένη στον κάθε πελάτη. Η εταιρεία ιδρύθηκε από τον Κωνσταντίνο Σπανδωνίδη, με την υποστήριξη του Γιάννη Τσιώρη, CEO της Revotech και ευρύτερα γνωστού στο κοινό από τη συμμετοχή του στο Dragon's Den, καθώς και ως ιδρυτή της Instashop. Ο Σπανδωνίδης φέρνει μαζί του περισσότερα από δέκα χρόνια εμπειρίας στο Wealth Management οικοσύστημα της Ελβετίας, με εξειδίκευση στη διαχείριση κεφαλαίων και περιουσιακών δομών για Ultra-High-Net-Worth Individuals, έχοντας εργαστεί ως τραπεζίτης στη Mirabaud, μία από τις πιο αναγνωρισμένες Ελβετικές, οικογενειακές Private Banks, στην ομάδα ενός εκ των ιδιοκτητών της Τράπεζας, αποκομίζοντας πολύτιμη εμπειρία. Το 2020 τιμήθηκε στο Λονδίνο με το βραβείο «Wealth Professional of the Year» από τον διεθνή οργανισμό Citywealth, αναγνώριση που αποτυπώνει τη θέση του στον χώρο του διεθνούς Wealth Management. Το 2021, ίδρυσε τη δική του συμβουλευτική εταιρεία Wealth Management, τη Wwealth Privée, η οποία συνεργάζεται αποκλειστικά με Τράπεζες και Multi-Family Offices στην Ελβετία, με στόχο τη δημιουργία τραπεζικών δομών σε

πολλυπληθές δικαιοδοσίες, που εξυπηρετούν πλήρως τα συμφέροντα των πελατών της. Σύμφωνα με τη Wwealth-E, η αποκωδικοποίηση των τραπεζικών χρεώσεων στο σύγχρονο Private Banking παραμένει ιδιαίτερα σύνθετη. Η συσσώρευση προμηθειών, διαχειριστικών αμοιβών, θεματοφυλακούς και έμμεσων επιβαρύνσεων μπορεί, σε ορισμένες περιπτώσεις, να οδηγήσει ακόμη και σε απώλεια έως και 50-60% της δυνητικής καθαρής απόδοσης ενός χαρτοφυλακίου, όταν δεν υπάρχει συγκεντρωτική ανάλυση και ενεργή διαπραγμάτευση, ώστε να αντιστοιχίζεται ο εκάστοτε πελάτης με την κατάλληλη για εκείνον τράπεζα.

Η Wwealth-E επιδιώκει να απαντήσει σε αυτό το πρόβλημα με μια διαδικασία απλή, άμεση και απολύτως διακριτική, χωρίς καμία δεσμευτική υποχρέωση για τον πελάτη, ενώ η αρχική αξιολόγηση πραγματοποιείται εντελώς δωρεάν. Προσφέρει τη δυνατότητα ενός independent audit των τραπεζικών σχέσεων, παρέχοντας μια ανεξάρτητη ανάλυση σχετικά με το ποια θα μπορούσε να είναι η πλέον βέλτιστη τραπεζική επιλογή για ένα ή και περισσότερα χαρτοφυλάκια, εξετάζοντας τους στόχους και την τρέχουσα τραπεζική δομή ενός πελάτη ή μίας οικογένειας.

Μετά την ολοκλήρωση της ανάλυσης, ο πελάτης μπορεί είτε να συνεχίσει τη διαπραγμάτευση αυτόνομα, αξιοποιώντας τα δεδομένα που έχει στα χέρια του, είτε να προχωρήσει μέσω της Wwealth-E, με πρόσβαση σε ευρύτερο διεθνές τραπεζικό δίκτυο και δομημένη υποστήριξη στη διαδικασία επαναδιαπραγμάτευσης, χρησιμοποιώντας τις υπάρχουσες τραπεζικές σχέσεις και οικονομίες κλίμακος της τραπεζικής πλατφόρμας.

Η εταιρεία λειτουργεί πλήρως ανεξάρτητα, καθώς η αμοιβή της δεν συνδέεται ούτε επηρεάζεται από τις χρεώσεις ή τα έσοδα συγκεκριμένων τραπεζικών ιδρυμάτων. Το μοντέλο αυτό διασφαλίζει ότι το συμφέρον της Wwealth-E ταυτίζεται αποκλειστικά με το συμφέρον του πελάτη, ενισχύοντας τη διαφάνεια και την αντικειμενικότητα της ανάλυσης και των προτάσεων.

Η πλατφόρμα λειτουργεί με απόλυτη διαφάνεια και αυστηρά πρωτόκολλα ασφάλειας, αξιοποιώντας σύγχρονες μεθόδους κρυπτογράφησης και προστασίας δεδομένων, σύμφωνα με τα διεθνή πρότυπα.



**Κωνσταντίνος Σπανδωνίδης**  
Founding Partner, Wwealth-E



**Γιάννης Τσιώρης**  
Founder - CEO, Revotech

Παράλληλα, κάθε νέος δυνητικός πελάτης έρχεται σε απευθείας επαφή με τον ίδιο τον Κωνσταντίνο Σπανδωνίδη, διασφαλίζοντας προσωπική αξιολόγηση, θεσμική σοβαρότητα και συνέπεια στη σχέση από το πρώτο στάδιο της συνεργασίας.

Πέρα από την ηλεκτρονική αξιολόγηση τραπεζικών χρεώσεων, η Wwealth-E παρέχει και μια ολοκληρωμένη γκάμα υπηρεσιών Wealth Management, καλύπτοντας το ευρύτερο φάσμα τραπεζικών αναγκών των HNWI's. Να σημειωθεί ότι η Wwealth-E δεν παρέχει κανέναν είδους χρηματοοικονομικές συμβουλές και διαχείρισης χαρτοφυλακίων. Η Wwealth-E απευθύνεται σε ιδιώτες και εταιρείες με τραπεζικές καταθέσεις από €1.000.000 και άνω.

<https://wwealthe.com/>

# ΧΡΗΜΑ

ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΑ  
ΒΡΑΒΕΙΑ 2025

ΧΡΗΜΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΑ  
ΒΡΑΒΕΙΑ 2025

06 ΦΕΒ 2026

@Divani\_Caravel

ethosevents.eu #hrw25



## Οι νικητές και οι εμβληματικές διακρίσεις στη βραδιά απονομής



Οι εισαγμένες επιχειρήσεις που στηρίζουν την ελληνική οικονομία και συμβάλλουν στην ανάπτυξη του χρηματιστηριακού θεσμού βρέθηκαν, για 23η συνεχόμενη χρονιά, στο επίκεντρο της Τελετής Απονομής των **Επιχειρηματικών Βραβείων ΧΡΗΜΑ #hrw25**, τα οποία διοργανώνει το περιοδικό ΧΡΗΜΑ σε συνεργασία με την **ethosEVENTS**, την εβδομαδιαία ηλεκτρονική εφημερίδα ΧΡΗΜΑ

Week και το οικονομικό και επιχειρηματικό portal **banks.com.gr**.

Η λαμπερή τελετή απονομής των **#hrw25** πραγματοποιήθηκε την Παρασκευή **6 Φεβρουαρίου 2026**, στο **Divani Caravel**.

Την εκδήλωση τίμησαν με τη συμμετοχή τους εξέχοντες θεσμικοί ομιλητές και σημαντικοί εκπρόσωποι της επιστημονικής κοινότητας και της αγοράς.

Στη φετινή διοργάνωση απονεμήθηκαν **τρεις τιμητικές διακρίσεις** και συγκεκριμένα: →



• Η τιμητική διάκριση «**Εμβληματική Προσωπικότητα της Ελληνικής Κεφαλαιαγοράς για το 2025**» απονεμήθηκε στον κ. **Γεώργιο Στάσση**, Πρόεδρο & Διευθύνοντα Σύμβουλο του Ομίλου ΔΕΗ.

• Η τιμητική διάκριση «**Εμβληματική Προσωπικότητα της Τραπεζικής Αγοράς για το 2025**» απονεμήθηκε στον κ. **Αριστοτέλη (Τέλη) Μυστακίδη**, Aegean Baltic Bank.

• Την τιμητική διάκριση «**Εμβληματική Προσωπικότητα στις Νέες Τεχνολογίες για το 2025**» έλαβε ο κ. **Θανάσης Ναυρόζογλου**, Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της Natech Banking Solutions.



**Ιωάννης Στέφος**,  
Chief Investor Relations Office  
του Ομίλου της ΔΕΗ  
**Μιχαήλ Φέκκας**,  
Α' Αντιπρόεδρος της  
Επιτροπής Κεφαλαιαγοράς ΝΠΔΔ



**Αρσιείδης Βουράκης**,  
CEO της Aegean Baltic Bank  
**Μιχαήλ Φέκκας**,  
Α' Αντιπρόεδρος της  
Επιτροπής Κεφαλαιαγοράς ΝΠΔΔ



**Αθανάσιος Ναυρόζογλου**,  
Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος  
της Natech Banking Solutions  
**Μιχαήλ Φέκκας**,  
Α' Αντιπρόεδρος της  
Επιτροπής Κεφαλαιαγοράς ΝΠΔΔ



Το βραβείο **Καλύτερης Εταιρείας 2025** απονεμήθηκε στις παρακάτω εταιρείες:



1ο Βραβείο:  
**ΤΡΑΠΕΖΑ ΕΥROBANK**



2ο Βραβείο:  
**METLEN ENERGY & METALS**



3ο Βραβείο:  
**ΔΙΕΘΝΗΣ ΑΕΡΟΛΙΜΕΝΑΣ ΑΘΗΝΩΝ**

Όλες τις εταιρείες που βραβεύθηκαν στα Επιχειρηματικά Βραβεία ΧΡΗΜΑ 2025, στις 19 κατηγορίες, μπορείτε να τις δείτε αναλυτικά στο τέλος του κειμένου.

Κατά την έναρξη της εκδήλωσης, θεσμικό χαιρετισμό απύθυνε ο Αναπληρωτής Υπουργός Εθνικής Οικονομίας και Οικονομικών, κ. **Νίκος Παπαθανάσης**: «Η αριστεία είναι ένα στοιχείο το οποίο αναζητούν οι ελληνικές επιχειρήσεις, αναζητά η ελληνική Πολιτεία, αναζητά η ελληνική κυβέρνηση. Θέλω να σας διαβεβαιώσω ότι η χώρα μας δημοσιονομικά βρίσκεται στις καλύτερες χώρες, με την καλύτερη δημοσιονομική πορεία. Έχει μεγάλη σημασία να γνωρίζουμε ότι έχουμε τα χρηματοδοτικά εργαλεία, τα οποία είναι αυτή τη στιγμή σε εξέλιξη, του Ταμείου Ανάκαμψης, το ΕΣΠΑ 2027. Έχουμε ένα νέο Εθνικό Πρόγραμμα Ανάπτυξης, το οποίο το 2021-2025 ήταν 10 δισεκατομμύρια ευρώ και φέτος ξεκίνησε με 22 δισεκατομμύρια ευρώ. Αυτό είναι το εθνικό σκέλος, το οποίο προκύπτει μέσα από τη δημοσιονομική δυνατότητα της χώρας να έχει υψηλότερους πόρους. Έχουμε μάθει μέσα από τα προβλήματα που περάσαμε να είμαστε καλοί και στις μεταρρυθμίσεις και στην απορρόφηση των πόρων. Και, βεβαίως, τη νέα προγραμματική περίοδο είμαστε σε μια διαπραγμάτευση για 50 δισεκατομμύρια ευρώ, που θα ξεκινήσει από το 2028. Η Ελλάδα, λοιπόν, βρίσκεται σε μια ανοδική πορεία, θα συνεχίσουμε να είμαστε, πιστεύουμε, στη σωστή δημοσιονομική εικόνα και πορεία, δεν θέλουμε να μεταφέρουμε προβλήματα –όπως είχε γίνει στο παρελθόν– στο μέλλον, θέλουμε να λύνουμε τα προβλήματα, να προχωράμε με μεταρρυθμίσεις και να αλληλόζυγο συνεχώς, και να βελτιώνουμε το επιχειρηματικό περιβάλλον».



Νίκος Παπαθανάσης, Αναπληρωτής Υπουργός Εθνικής Οικονομίας και Οικονομικών.



## ALUMIL 2025: Ισχυρή ανάπτυξη με το βλέμμα στο αύριο

Το 2025 υπήρξε για την ALUMIL μια χρονιά κατά την οποία, μέσα από στρατηγικές επενδύσεις, διεθνείς παρουσίες, εμβληματικά έργα και πρωτοβουλίες με ισχυρό αποτύπωμα, η εταιρεία ενίσχυσε περαιτέρω τη θέση της ως ένας από τους σημαντικότερους «παίκτες» στον κλάδο των συστημάτων αλουμινίου.

### «Ελάμψε» στην BAU 2025

Η χρονιά ξεκίνησε με τη δυναμική συμμετοχή της ALUMIL στη μεγαλύτερη διεθνή έκθεση του οικοδομικού κλάδου, την **BAU 2025**, στο Μόναχο, όπου παρουσιάστηκαν καινοτόμα συστήματα και βιώσιμες λύσεις, επιβεβαιώνοντας τον διεθνή χαρακτήρα και την τεχνολογική υπεροχή της εταιρείας.

### Το Red Bull Showrun by ALUMIL εντυπωσίασε το κοινό

Λίγους μήνες αργότερα, η εταιρεία βρέθηκε στο επίκεντρο της προσοχής και εκτός εκθεσιακών χώρων, ως exclusive partner του **Red Bull Showrun by ALUMIL** στην Αθήνα, ενός εντυπωσιακού sport event, που συνέδεσε την καινοτομία που φέρει το brand της ελληνικής πολυεθνικής με την πρωτοπορία ενός παγκόσμιου brand όπως αυτό της Red Bull.

### Η καινοτομία σε «πρώτο πλάνο»

Όπως αναφέρθηκε παραπάνω, το 2025 παρουσιάστηκε η πατενταρισμένη τεχνολογία

**SlideAir**, η οποία επιτρέπει την κύλιση των συρόμενων κουφωμάτων με μεγάλη άνεση, ανεβάζοντας τον πήχη στη σχεδίαση και τη λειτουργικότητα.

### Υψηλές οικονομικές επιδόσεις και ενίσχυση στον τομέα της βιωσιμότητας

Σε οικονομικό επίπεδο, η ALUMIL κατέγραψε ισχυρές επιδόσεις με τα οικονομικά αποτελέσματα του 2024 (κύκλος εργασιών 455,1 εκατ. ευρώ), αλλά και τις ενισχυμένες επιδόσεις του Α' εξαμήνου του 2025, με αύξηση 15,7% στον κύκλο εργασιών, επιβεβαιώνοντας τη σταθερή αναπτυξιακή πορεία και τη χρηματοοικονομική ευρωστία του Ομίλου. Επιπρόσθετα, η βιωσιμότητα αποτέλεσε και φέτος βασικό πυλώνα της στρατηγικής της ALUMIL. Η εταιρεία διακρίθηκε μεταξύ των **Most Sustainable Companies**, ενώ κατέκτησε την Diamond βαθμίδα στο **ESG Transparency Index**.

### Έντονη διεθνής παρουσία και επενδύσεις με όραμα

Στο πεδίο της διεθνούς ανάπτυξης, η ALUMIL ενίσχυσε δυναμικά το παγκόσμιο αποτύπωμά της, επενδύοντας στρατηγικά σε αγορές με υψηλές προοπτικές, όπως η **Ινδία** και η **Αίγυπτος**. Στην Ινδία, η παρουσία της εταιρείας αποτυπώνεται σε εμβληματικά έργα,

όπως το **25 South** στο νότιο τμήμα της Μουμπάι, όπου εγκαταστάθηκαν κορυφαία συστήματα της ALUMIL, μεταξύ των οποίων το SUPREME S700, το SMARTIA S560 και το SMARTIA M7, επιβεβαιώνοντας τη δυναμική παρουσία της στα μεγάλα έργα της χώρας. Παράλληλα, η ALUMIL εδραιώνεται στην Αίγυπτο, η οποία λειτουργεί ως στρατηγικό εφεδτήριο για την περαιτέρω επέκτασή της στην **αφρικανική αγορά**, μια περιοχή με ιδιαίτερα δυναμικές οικονομικές προοπτικές. Στο πλαίσιο αυτό, η εταιρεία έχει ξεκινήσει την κατασκευή νέας γραμμής διέλασης, επένδυση που περιλαμβάνει τη δημιουργία νέου κτιρίου και την εγκατάσταση πρέσας δυναμικότητας 6.000 τόνων ετησίως, ενισχύοντας τη βιομηχανική της βάση και τη μακροπρόθεσμη διεθνή αναπτυξιακή της στρατηγική, ενώ το επενδυτικό πλάνο της εταιρείας ενισχύθηκε περαιτέρω με την έναρξη κατασκευής νέας ρομποτικής αποθήκης. Τέλος, δεν μπορεί να μη γίνει ειδική μνεία στη συμμετοχή της ALUMIL στο εμβληματικό έργο του **Riviera Tower** στο **Ελληνικό**, που αναδεικνύει τον ρόλο της σε έργα διεθνούς αναγνωρισιμότητας που διαμορφώνουν το σύγχρονο αστικό τοπίο.

### Ολοκληρώνοντας μια επιτυχημένη χρονιά

Η χρονιά ολοκληρώθηκε με τη διοργάνωση Συνεδρίου για τη **Βιοκλιματική Αρχιτεκτονική**, ενισχύοντας τον διάλογο γύρω από τη βιώσιμη δόμηση και τον ρόλο της αρχιτεκτονικής στο μέλλον των πόλεων. Επίσης, η ολοκλήρωση του **Arxellence 3** επιβεβαίωσε τη διαρκή δέσμευση της ALUMIL στην προώθηση της αρχιτεκτονικής σκέψης. Ο διεθνής, ανοικτός και διεπιστημονικός διαγωνισμός αρχιτεκτονικών ιδεών σημείωσε εξαιρετική επιτυχία, συγκεντρώνοντας περισσότερες από 1.200 συμμετοχές από 80+ χώρες και οδηγώντας στην κατάθεση 30 ολοκληρωμένων προτάσεων. Από αυτές οι τρεις απέσπασαν τις κορυφαίες διακρίσεις, που συνοδεύονταν από χρηματικό έπαθλο, και τέσσερις προτάσεις έλαβαν τιμητικό έπαινο, διαμορφώνοντας έτσι τον τελικό απολογισμό των βραβευμένων προτάσεων του Arxellence 3, σύμφωνα με τη διεθνή κριτική επιτροπή. ● ● ●



Ομιλία παρέθεσε ο Υποδιοικητής της Τράπεζας της Ελλάδος, κ. **Θεόδωρος Πελαγίδης**, κατά την οποία αναφέρθηκε στους δασμούς, στην πολιτική Τραμπ, στο ισοζύγιο τρεχουσών συναλλαγών, στο δολάριο, στο κόστος ενέργειας, στην AI, αλλιά και στις σπάνιες γαίες.

Όπως είπε: «(...) εμποροκρατία είναι οι δασμοί. Έχουμε περάσει σε ένα σύστημα πιο διευθυνόμενου εμπορίου. Η Κίνα είναι ασυγκράτητη. Δεν μπορεί ούτε η ίδια η πολιτική εξουσία να αλλάξει το υπόδειγμα της Κίνας από την τόση εξωστρέφεια. Οι μεγάλες κυβερνήσεις εργαλαιοποιούν τους δασμούς για το έλλειμμα. Παρατηρούμε μια αστάθεια με την *rax dollar year* και όταν η αξία του νομίσματος διακυβεύεται, κινούμαστε προς τα μετάλλα, όπως ο χρυσός. Η κινητικότητα του χρήματος έχει μειωθεί και υπάρχει μεγάλος ανταγωνισμός για το ποιες δραστηριότητες θα είναι ελκυστικές. Ο κόσμος μας είναι ένας πολύ αβέβαιος και μεταβαλλόμενος». Επίσης, σημείωσε ότι «το ισοζύγιο τρεχουσών συναλλαγών δεν δείχνει μειωμένη ανταγωνιστικότητα. Το εμπορικό ισοζύγιο καθορίζεται από τις κινήσεις κεφαλαίων. Αν είναι θετικές, το ισοζύγιο θα είναι αρνητικό. Το ελληνικό κεφαλαιακό ισοζύγιο είναι 20 δισ. πλεονασματικό».

Ο κ. **Μιχάλης Φέκκας**, Α' Αντιπρόεδρος της Επιτροπής Κεφαλαιαγοράς ΝΠΔΔ, ανέφερε στον χαιρετισμό του: «Τα Επιχειρηματικά Βραβεία ΧΡΗΜΑ είναι πλέον θεσμός-σημείο αναφοράς για την επενδυτική κοινότητα. Στηρίζουμε τις πρωτοβουλίες που αναδεικνύουν τις εταιρείες που ενισχύουν την εικόνα της αγοράς. Τιμώνται προσωπικότητες που άφησαν το αποτύπωμά τους στην κεφαλαιαγορά. Από το 2003, τα βραβεία αυτά δεν λειτουργούν απλώς ως επιβράβευση, αλλά και ως μηχανισμός ενίσχυσης της διαφάνειας, της εμπιστοσύνης και της αξιοπιστίας της αγοράς μέσα από μια διαδικασία αξιολόγησης που δίνει φωνή και στο επενδυτικό κοινό. Στην Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς, αναγνωρίζουμε ότι η επιχειρηματική αριστεία δεν είναι στατική. Απαιτεί συνεχή προσαρμογή, πειθαρχία στη διακυβέρνηση, υπευθυνότητα απέναντι στους επενδυτές και επενδύσεις που δημιουργούν πραγματική αξία. Γι' αυτό και στηρίζουμε τις πρωτοβουλίες που αναδεικνύουν εταιρείες με στρατηγική ανθεκτικότητα και προοπτική. Εταιρείες που με τις τάσεις τους ενισχύουν τη λειτουργία και την εικόνα της αγοράς».



Θεόδωρος Πελαγίδης, Υποδιοικητής της Τράπεζας της Ελλάδος.



Μιχάλης Φέκκας, Α' Αντιπρόεδρος της Επιτροπής Κεφαλαιαγοράς.



**Δρ. Χρήστος Νούνης**, Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου της Ελληνικής Ένωσης Ταμείων Επαγγελματικής Ασφάλισης (ΕΛΕΤΕΑ) και Πρόεδρος του Ταμείου Επαγγελματικής Ασφάλισης του Υπουργείου Οικονομικών (ΤΕΑ-ΥΠΟΙΚ)

Στο πλαίσιο της Τελετής Απονομής, εκπρόσωποι των θεσμικών φορέων απύθνηταν χαιρετισμό και συμμετείχαν στις απονομές των βραβείων. Ειδικότερα, τη διοργάνωση τίμησαν με την παρουσία τους οι:



**Γιάννης Χατζηθεοδοσίου**, Πρόεδρος του Επαγγελματικού Επιμελητηρίου Αθηνών (ΕΕΑ)



**Κρις Αίσωπος**, Πρόεδρος της Ένωσης Θεσμικών Επενδυτών

**ΧΡΗΜΑ**  
ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΑ  
ΒΡΑΒΕΙΑ 2025



**Σπύρος Κυρίτσος**, Πρόεδρος του Συνδέσμου Μελών Χρηματιστηρίων Αθηνών (ΣΜΕΧΑ)



**Βασίλης Παναγιωτίδης**, Ανώτερος Διευθυντής της Ελληνικής Ένωσης Τραπεζών (ΕΕΤ)



**Κρίστη Κακομανώλη**, Head of Communications & Public Relations της Ελληνικής Ένωσης Τραπεζών (ΕΕΤ)

bronze sponsor



wine sponsor



registration sponsor



corporate participations



under the auspices of





## ΕΥΑΘ: Με στόχο ένα βιώσιμο μέλλον στην ύδρευση και την αποχέτευση

Η ΕΥΑΘ ιδρύθηκε το 1998 και είναι μία από τις μεγαλύτερες εταιρείες παροχής υπηρεσιών ύδρευσης και αποχέτευσης στην Ελλάδα. Η εταιρεία είναι εισηγμένη στο Χρηματιστήριο Αθηνών από το 2001 και ειδικεύεται στη μελέτη, κατασκευή, εγκατάσταση, λειτουργία, εκμετάλλευση, διαχείριση και αναβάθμιση των συστημάτων ύδρευσης και αποχέτευσης στη Θεσσαλονίκη.

Όραμά της είναι η εξασφάλιση ενός βιώσιμου μέλλοντος στην ύδρευση και την αποχέτευση και η δημιουργία αξίας στους μετόχους της. Για να εξασφαλίσει το όραμά της, επενδύει στην εκτέλεση ενός μεγάλου επενδυτικού πλάνου ύψους 360 εκατ. ευρώ τα επόμενα χρόνια έως το 2029, καθώς και σε όλους τους τομείς της βιώσιμης ανάπτυξης, το περιβάλλον, τον άνθρωπο και τη χρηστή διακυβέρνηση.

Οι βασικοί άξονες του επενδυτικού της πλάνου εστιάζονται σε:

- Επενδύσεις σε υποδομές και τεχνολογία με μέλημα την παροχή υψηλής ποιότητας νερού (111 εκατ. ευρώ), καθώς και στην επέκταση του δικτύου, τη μείωση των στοιχείων κόστους και την αύξηση της αποδοτικότητας.
- Βελτίωση της ενεργειακής απόδοσης μέσω πράσινης ενέργειας και αναπτυγμένων τεχνολογιών (42 εκατ. ευρώ).
- Επενδύσεις στο σύστημα αποχέτευσης (57 εκατ. ευρώ), όπως το σύστημα SCADA, που αφορά στον σχεδιασμό και την εγκατάσταση ενός ολοκληρωμένου συστήματος τηλεχειρισμού - τηλεπαρακολούθη-



σης των αντλιοστασίων αποχέτευσης. Με αυτό το σύστημα ξεκίνησε η εταιρεία εδώ και ενάμιση περίπου χρόνο πιλοτικά και προχωρά και σε ευρύτερες εφαρμογές, ώστε να αξιοποιήσει τις δυνατότητες της Τεχνητής Νοημοσύνης για τον καλύτερο έλεγχο της λειτουργίας των δικτύων, ξεκινώντας από την αποχέτευση και δε σε σχέση με τα όμβρια. Επίσης, ήδη σε λειτουργία είναι σύστημα που επιτρέπει την πρόβλεψη του φορτίου που δέχονται οι αγωγοί των ομβρίων, σε σχέση με τις καιρικές συνθήκες και τον έλεγχό τους, ώστε να αποφεύγονται οι υπερχειρίσεις. Η εταιρεία θα επεκτείνει αυτό το μοντέλο, ενώ διερευνά και άλλες δυνατότητες, όπως εργαλεία του AI για τα δίκτυα ύδρευσης.

- Επενδύσεις στη βελτίωση των υποδομών (7,3 εκατ. ευρώ) και στην αναβάθμιση των κτιρίων και των εγκαταστάσεων.
- Επενδύσεις στον ψηφιακό μετασχηματισμό (9,7 εκατ. ευρώ) και την εταιρική κοινωνική ευθύνη, όπως στην τεχνολογία για αναβάθμιση των συστημάτων ασφάλειας και την ενίσχυση των υπηρεσιών και δομών διακυβέρνησης, τη βιώσιμη ανάπτυξη και τις αειφόρες πρακτικές.

Όσον αφορά στο περιβάλλον, στοχεύει στη μείωση του ανθρακικού αποτυπώματος κατά 50% (στόχο τον οποίο ήδη έχει πετύχει κατά 80% με το PPA) και του υδατικού αποτυπώματος κατά 20% έως το 2030, υλοποιώντας μια σειρά έργων ενεργειακής αναβάθμισης στις εγκαταστάσεις επεξεργασίας λυμάτων Θεσσαλονίκης και στο δίκτυο ύδρευσης με

εκαυχρονισμό του συστήματος SCADA.

Επίσης, επενδύει σε εκπαιδευτικά προγράμματα για την ευαισθητοποίηση του κοινού σχετικά με τη βιώσιμη χρήση των υδάτινων πόρων και προσφέρει προσιτά τιμολόγια για τις ευάλωτες ομάδες του πληθυσμού –Κοινωνικό Τιμολόγιο για 50.000 συμπολίτες μας.

Η εταιρεία, με ιστορικά υψηλή κερδοφορία και σε συνδυασμό με τον μηδενικό δανεισμό της, την επικείμενη επέκταση σε νέους δήμους και την εξέλιξη του επενδυτικού της πλάνου, στοχεύει σε διψήφια ανάπτυξη (πάνω από 40%) του κύκλου εργασιών της τα επόμενα χρόνια. Επίσης, η αύξηση των συνδέσεων, η αξιοποίηση των νέων τεχνολογιών προς όφελος της παραγωγικότητας και της εξυπηρέτησης των καταναλωτών, καθώς και η μείωση του κόστους ενέργειας μέσω PPA και αναβάθμισης των υποδομών, την καθιστούν μια ελκυστική επενδυτική τοποθέτηση.

Το πρόσφατο placement του 5% κυρίως σε θεσμικούς επενδυτές αύξησε σημαντικά το free float της μετοχής, ενώ αποτέλεσε και ψήφο εμπιστοσύνης από την επενδυτική κοινότητα.

Πρόσφατα, άλλωστε, στα Επιχειρηματικά Βραβεία Χρήμα 2025 η εταιρεία αναδείχτηκε ως μία από τις 3 πρώτες καλύτερες εταιρείες κοινής ωφελείας, με γνώμονα την πορεία των οικονομικών επιδόσεων, τη σταθερότητα της χρηματιστηριακής πορείας της και τις σχέσεις της με τους επενδυτές. Η ΕΥΑΘ στοχεύει στην ενδυνάμωση όλων των παραπάνω στα επόμενα χρόνια, ώστε να συνεχίσει να βρίσκεται ανάμεσα στις καλύτερες εταιρείες του κλάδου. ●●●



## ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΑ ΒΡΑΒΕΙΑ ΧΡΗΜΑ 2025 – ΝΙΚΗΤΕΣ

### 1. Βραβείο καλύτερης εταιρείας - 2025

- 1ο Βραβείο: Τράπεζα Eurobank ΑΕ
- 2ο Βραβείο: METLEN Energy & Metals
- 3ο Βραβείο: Διεθνής Αερολιμένας Αθηνών

### 2. Βραβείο καλύτερης εταιρείας LARGE CAP - 2025

- 1ο Βραβείο: Optima bank
- 2ο Βραβείο: Helleniq Energy
- 3ο Βραβείο: Aktor Group of Companies

### 3. Βραβείο καλύτερης εταιρείας διεθνούς δραστηριοποίησης - 2025

- 1ο Βραβείο: METLEN Energy & Metals
- 2ο Βραβείο: Alumil
- 3ο Βραβείο: Αεροπορία Αιγαίου (Aegean)

### 4. Βραβείο καλύτερης εταιρείας μεσαίας-μικρής κεφαλαιοποίησης - 2025

- 1ο Βραβείο: Intralot
- 2ο Βραβείο: ΑΔΜΗΕ Συμμετοχών
- 3ο Βραβείο: Qualco Group SA

### 5. Βραβείο καλύτερης εταιρείας κοινής ωφέλειας - 2025

- 1ο Βραβείο: ΕΥΔΑΠ
- 2ο Βραβείο: ΟΛΠ
- 3ο Βραβείο: ΕΥΑΘ

### 6. Βραβείο καλύτερης τράπεζας - 2025

- 1ο Βραβείο: Εθνική Τράπεζα
- 2ο Βραβείο: Optima bank
- 3ο Βραβείο: CrediaBank

### 7. Βραβείο ανάκαμψης αποτελεσμάτων - 2025

- 1ο Βραβείο: AVE ΑΕ
- 2ο Βραβείο: Δρομέας
- 3ο Βραβείο: Fourlis Group

### 8. Βραβείο υψηλών ρυθμών ανάπτυξης - 2025

- 1ο Βραβείο: Ευρώπη Holdings
- 2ο Βραβείο: Real Consulting
- 3ο Βραβείο: Ίλιδα ΑΕ Συστήματα Πληροφορικής

### 9. Βραβείο διεθνοποίησης - 2025

- 1ο Βραβείο: Intracom
- 2ο Βραβείο: Austriacard Holdings AG
- 3ο Βραβείο: Υ/KNOT Invest SA

### 10. Βραβείο υψηλών επενδύσεων - 2025

- 1ο Βραβείο: ΔΕΗ ΑΕ
- 2ο Βραβείο: Cenergy Holdings
- 3ο Βραβείο: ΑΒΑΞ

### 11. Βραβείο επιχειρηματικής καινοτομίας - 2025

- 1ο Βραβείο: Profile Software
- 2ο Βραβείο: Quality & Reliability ΑΕ
- 3ο Βραβείο: Fais Group

### 12. Βραβείο επενδυτικών σχέσεων - 2025

- 1ο Βραβείο: Fourlis Group
- 2ο Βραβείο: ΔΕΗ ΑΕ
- 3ο Βραβείο: ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ

### 13. Βραβείο εταιρικής διακυβέρνησης - 2025

- 1ο Βραβείο: Alpha Trust Holdings
- 2ο Βραβείο: Quest Holdings SA
- 3ο Βραβείο: Όμιλος ΟΤΕ

### 14. Βραβείο καλύτερης εταιρείας του δείκτη ETHOS ESG - 2025

- 1ο Βραβείο: Motor Oil Hellas
- 2ο Βραβείο: Dimand Group
- 3ο Βραβείο: Space Hellas

### 15. Βραβείο καλύτερης εταιρείας εναλλακτικής αγοράς - 2025

- 1ο Βραβείο: Dotsoft
- 2ο Βραβείο: Euroxx Securities
- 3ο Βραβείο: Όνυξ Τουριστική ΑΕ

### 16. Βραβείο καλύτερης χρηματιστηριακής - 2025

- 1ο Βραβείο: Eurobank Equities
- 2ο Βραβείο: ΒΕΤΑ Χρηματιστηριακή ΑΕΠΕΥ
- 3ο Βραβείο: Merit Χρηματιστηριακή ΑΕΠΕΥ

### 17. Βραβείο καλύτερης εταιρείας διαχείρισης αμοιβαίων κεφαλαίων - 2025

- 1ο Βραβείο: Optima asset management ΑΕΔΑΚ
- 2ο Βραβείο: 3Κ Investment Partners ΑΕΔΑΚ
- 3ο Βραβείο: Εθνική Asset Management ΑΕΔΑΚ

### 18. Βραβείο καλύτερης ΑΕΕΑΠ - 2025

- 1ο Βραβείο: Prodea Investments
- 2ο Βραβείο: Trade Estates ΑΕΕΑΠ
- 3ο Βραβείο: Premia Properties

### 19. Βραβείο καλύτερης εταιρείας Asset & Wealth Management - 2025

- 1ο Βραβείο: Alpha Trust
- 2ο Βραβείο: Alpha Asset Management ΑΕΔΑΚ
- 3ο Βραβείο: Εθνική Asset Management ΑΕΔΑΚ

GREEK {GSTF26}

# SPACE

TECH  
FORUM

διοργάνωση

ethos **EVENTS**

συνδιοργάνωση



**SAVE  
THE  
DATE**

21-22  
04.26

ΩΔΕΙΟ ΑΘΗΝΩΝ

[ethosevents.eu](http://ethosevents.eu)

#gstf26





FIX, credits "Foster + Partners"



## Ανάπτυξη με αποτύπωμα ευθύνης

Η διάκριση της DIMAND με το 2ο Βραβείο Καλύτερης Εταιρείας του δείκτη ATHEX ESG 2025, στο πλαίσιο των Επιχειρηματικών Βραβείων ΧΡΗΜΑ, αποτελεί μια ιδιαίτερα σημαντική αναγνώριση της στρατηγικής κατεύθυνσης και της διαχρονικής φιλοσοφίας του ομίλου. Η βράβευση αυτή δεν συνιστά απλώς μια τιμητική διάκριση, αποτελεί επιβεβαίωση της σταθερής δέσμευσης της DIMAND στην υπεύθυνη επιχειρηματικότητα, στην καινοτομία και στη βιώσιμη ανάπτυξη.

Η ένταξη και η υψηλή κατάταξη στον δείκτη ATHEX ESG προϋποθέτει αυστηρά κριτήρια αξιολόγησης σε θέματα Περιβάλλοντος, Κοινωνίας και Εταιρικής Διακυβέρνησης (Environmental, Social, Governance). Για την DIMAND τα κριτήρια αυτά δεν αποτελούν απλώς υποχρεώσεις συμμόρφωσης, αλλά θεμελιώδεις αρχές λειτουργίας. Από τον σχεδιασμό έως την υλοποίηση των έργων, ενσωματώνονται πρακτικές που μειώνουν το περιβαλλοντικό αποτύπωμα, ενισχύουν την ενεργειακή αποδοτικότητα και προάγουν την αστική αναζωογόνηση με όρους βιωσιμότητας.

Κεντρικός άξονας της στρατηγικής της DIMAND είναι η επανάχρηση υφιστάμενων κτιρίων και η ανάπλαση αστικών περιοχών, δίνοντάς τους νέα ζωή και μετατρέποντάς τους σε σύγχρονους, λειτουργικούς και περιβαλλοντικά φιλικούς προορισμούς. Η ανάπτυξη δεν εξαντλεί τους φυσικούς πόρους, αλλά αξιοποιεί με σύνεση το υπάρχον κτιριακό απόθεμα, περιορίζοντας

την ανάγκη για νέες παρεμβάσεις με προσθήκη νέας δόμησης και κατά συνέπεια με περιβαλλοντική επιβάρυνση.

Παράλληλα, η εταιρεία επενδύει συστηματικά σε πιστοποιήσεις αειφορίας διεθνών προτύπων, διασφαλίζοντας ότι τα έργα της ανταποκρίνονται στις υψηλότερες απαιτήσεις ενεργειακής απόδοσης και περιβαλλοντικής διαχείρισης. Η επιλογή βιώσιμων υλικών, η μείωση των εκπομπών διοξειδίου του άνθρακα, η εξοικονόμηση ενέργειας και νερού, καθώς και η δημιουργία ενός υγιούς εσωτερικού για τους χρήστες των κτιρίων, αποτελούν βασικές προτεραιότητες.

Ωστόσο, η φιλοσοφία ESG της DIMAND δεν περιορίζεται στο περιβαλλοντικό σκέλος. Στο κοινωνικό επίπεδο, η εταιρεία αναγνωρίζει ότι κάθε επενδυτικό έργο επηρεάζει τις τοπικές κοινωνίες. Για τον λόγο αυτό, δίνει έμφαση στη δημιουργία θέσεων εργασίας, στην ενίσχυση της τοπικής οικονομίας και στη διαμόρφωση χώρων που προάγουν τη συμπερίληψη, την προσβασιμότητα και την ποιότητα ζωής. Τα έργα της δεν αντιμετωπίζονται ως απομονωμένες επενδύσεις, αλλά ως ζωντανά κύτταρα του αστικού ιστού, που συμβάλλουν στη συνολική αναβάθμιση των πόλεων.

Εξίσου σημαντική είναι και η προσήλωση της DIMAND σε πρότυπα υψηλής εταιρικής διακυβέρνησης. Η διαφάνεια, η λογοδοσία και η ηθική επιχειρηματική συμπεριφορά αποτελούν ακρογωνιαίους λίθους της λειτουργίας της. Η συστη-

ματική δημοσιοποίηση στοιχείων, η υιοθέτηση σαφών πολιτικών κανονιστικής συμμόρφωσης και η εφαρμογή αυστηρών εσωτερικών ελέγχων ενισχύουν την εμπιστοσύνη των επενδυτών, των συνεργατών και της ευρύτερης αγοράς.

Η βράβευση στα Επιχειρηματικά Βραβεία ΧΡΗΜΑ αναγνωρίζει όχι μόνο τα οικονομικά αποτελέσματα του ομίλου, αλλά κυρίως τον τρόπο με τον οποίο αυτά επιτυγχάνονται: μέσα από υπεύθυνες επιλογές, μακροπρόθεσμο σχεδιασμό και ουσιαστική ενσωμάτωση των αρχών ESG στο επιχειρηματικό της μοντέλο.



Το βραβείο παρέλαβε, εκ μέρους της DIMAND, ο Senior Sustainability Manager, κ. Άγγελος Έντμονς, υπογραμμίζοντας με την παρουσία του τον κομβικό ρόλο της βιωσιμότητας στη στρατηγική της DIMAND.

Η συγκεκριμένη διάκριση λειτουργεί ταυτόχρονα ως επιβράβευση και ως δέσμευση για το μέλλον. Σε ένα διεθνές περιβάλλον όπου οι προκλήσεις της κλιματικής αλλαγής, της κοινωνικής ανισότητας και της ανάγκης για διαφανή διακυβέρνηση εντείνονται, η DIMAND επιλέγει να πρωταγωνιστεί, θέτοντας υψηλούς στόχους και επενδύοντας σε καινοτόμες λύσεις. Η αναγνώριση αυτή επιβεβαιώνει ότι η στρατηγική αυτή όχι μόνο ανταποκρίνεται στις σύγχρονες απαιτήσεις, αλλά και δημιουργεί προστιθέμενη αξία για τους μετόχους, τους εργαζόμενους, τους συνεργάτες και την κοινωνία συνολικά.

Με γνώμονα τη βιώσιμη ανάπτυξη, την υπευθυνότητα και την καινοτομία, η DIMAND συνεχίζει να διαμορφώνει ένα νέο πρότυπο επιχειρηματικής αριστείας στην ελληνική αγορά ακινήτων. Το 2ο Βραβείο Καλύτερης Εταιρείας του δείκτη ATHEX ESG - 2025 αποτελεί μια σημαντική στάση σε αυτήν τη διαδρομή, αλλά ταυτόχρονα και αφετηρία για ακόμη πιο φιλόδοξες πρωτοβουλίες, που θα ενισχύσουν περαιτέρω τον θετικό της αντίκτυπο στο περιβάλλον, την κοινωνία και την οικονομία. ● ● ●

Early Bird  
έως 1/3/2026



2<sup>nd</sup> April

Domus Asteria Glyfada

# 2<sup>nd</sup> ESG Summit 2026

Turning Environmental, Social & Governance into Strategic Value

## Keynote Speaker



Artemios Alifragkis  
Managing Director, Bulk Carriers Management Ltd.



Helena Athoussaki  
Motor Oil Group



Fanouris Drakakis  
Editor in Chief, 2045.gr



Diana Georgakopoulou  
SEV



George Chatzileontis  
ICAP CRIF



Achilleas Ioakimides  
PPC Group

Kostas Katsafados  
Deputy Minister  
for Climate Change &  
Civil Protection



Dimitris Kavvouris  
Syngenta Automotive  
Companies



N. Konstantellos  
ICAP CRIF Group



Dr. D. Koufopoulos  
University of London



Marco Macellari  
CRIF Synesys Ratings



Rineta Mitsi  
Goody's Everest Group



A. Mountouris  
HELLENIC ENERGY



Despoina Paliarouta  
Secretary General for  
Energy & Mineral Resources



Stamatina Pantelidou  
ICAP CRIF



Agis Papadopoulos  
Thessaloniki Water Supply  
& Sewerage Co. S.A.  
EWATH S.A.



Fay Selimi Phd(c), MSc  
EPFL Institute for  
Circular Economy & Climate



K. Stavrakopoulou  
Asteria Glyfada



George Stergiou  
EYDAP SA



Christina Vidou  
Journalist, News Anchor  
Radio & TV Host,  
SKAI



Petros Varelidis  
Secretary General for  
Natural Environment & Water



Gaetano Volpe  
Latitude 40

Γνωρίστε την επόμενη εποχή της αυτοκίνησης - οδηγήστε την στο 2<sup>nd</sup> ESG Summit

Μεγάλοι Χορηγοί:



Χορηγός:

Υπό την Αιγίδα:



Χορηγοί Επικοινωνίας:



Για περισσότερες πληροφορίες επικοινωνήστε στο Τηλ.: 210 7200 050, e-mail: [customercare@icapcrif.com](mailto:customercare@icapcrif.com), [www.icapcrif.com](http://www.icapcrif.com)

## Όμιλος Quest: Δέσμευση στη Βιώσιμη Ανάπτυξη και την Κοινωνική Ευθύνη



Ο Όμιλος Quest εισέρχεται στο 2026 με ισχυρή δυναμική, επιβεβαιώνοντας την ηγετική του θέση στο ελληνικό επιχειρηματικό οικοσύστημα και καταγράφοντας μία ακόμη χρονιά ουσιαστικής ανάπτυξης και στρατηγικής ωρίμανσης. Το 2025 αποτέλεσε σημείο αναφοράς για τον Όμιλο, καθώς η σταθερή οικονομική του επίδοση συνδυάστηκε με τη διεύρυνση των δραστηριοτήτων του, την ενίσχυση των τεχνολογικών του δυνατοτήτων και τη συστηματική επένδυση σε τομείς που διαμορφώνουν το μέλλον της αγοράς.

Με ιστορία που εκτείνεται σε περισσότερες από τέσσερις δεκαετίες, ο Όμιλος Quest έχει αναπτύξει ένα ευέλικτο και ανθεκτικό επιχειρηματικό μοντέλο, ικανό να προσαρμόζεται στις μεταβαλλόμενες συνθήκες και

να μετατρέπει τις προκλήσεις σε ευκαιρίες δημιουργίας μακροπρόθεσμης αξίας. Η τεχνολογική υπεροχή, η έμφαση στη βιώσιμη ανάπτυξη και ο ανθρωποκεντρικός χαρακτήρας της στρατηγικής του συνθέτουν ένα ολοκληρωμένο πλαίσιο λειτουργίας, το οποίο διαμορφώνει ισχυρές προοπτικές για τη συνέχεια και θέτει τις βάσεις για μια ακόμη πιο δυναμική πορεία τα επόμενα χρόνια.

Τα οικονομικά αποτελέσματα του Ομίλου, με 14 θυγατρικές εταιρείες, κατά το εννεάμηνο του 2025, επιβεβαιώνουν τη σταθερά ανοδική του πορεία. Οι ενοποιημένες πωλήσεις κατέγραψαν αύξηση κατά 10,1% σε σύγκριση με την αντίστοιχη περίοδο του προηγούμενου έτους και διαμορφώθηκαν σε 1,02 δισ. ευρώ. Η επίδοση αυτή αντανakλά

τη θετική δυναμική σε όλους τους βασικούς τομείς δραστηριότητας του Ομίλου, όπως οι υπηρεσίες πληροφορικής, η διανομή προϊόντων τεχνολογίας και οι ταχυμεταφορές. Η λειτουργική κερδοφορία (EBITDA) ενισχύθηκε κατά 13,4% και ανήλθε σε 73,8 εκατ. ευρώ, ενώ τα κέρδη προ φόρων παρουσίασαν αύξηση 17,8%, φτάνοντας τα 51,1 εκατ. ευρώ. Τα καθαρά κέρδη μετά από φόρους ανήλθαν σε 36,8 εκατ. ευρώ, σημειώνοντας άνοδο 11,4% σε σχέση με το εννεάμηνο του 2024. Τα αποτελέσματα αυτά καταδεικνύουν τη λειτουργική αποτελεσματικότητα και τη χρηματοοικονομική ευρωστία του Ομίλου, ενισχύοντας τη δυνατότητά του να συνεχίσει απρόσκοπτα την αναπτυξιακή του πορεία και την υλοποίηση του επενδυτικού του σχεδιασμού.

Η στρατηγική ανάπτυξης του Ομίλου Quest βασίζεται σε τρεις βασικούς επιχειρηματικούς πυλώνες που λειτουργούν συμπληρωματικά, δημιουργώντας ισχυρές συνέργειες. Στον τομέα των ψηφιακών υπηρεσιών και της πληροφορικής, ο Όμιλος διαδραματίζει πρωταγωνιστικό ρόλο στην υλοποίηση σύνθετων έργων μεγάλης κλίμακας, συμπεριλαμβανομένων έργων ψηφιακού μετασχηματισμού που χρηματοδοτούνται από το Ταμείο Ανάκαμψης και Ανθεκτικότητας, με έμφαση σε προηγμένες τεχνολογίες, όπως το Cloud και η Κυβερνοασφάλεια. Παράλληλα, στον κλάδο της εμπορικής δραστηριότητας, η επένδυση στη Μπενρουμπή ενίσχυσε περαιτέρω το χαρτοφυλάκιο λύσεων του Ομίλου, διευρύνοντας την παρουσία του στον τομέα των οικιακών συσκευών και του εξοπλισμού. Στον κλάδο των ταχυμεταφορών, η ACS συνεχίζει να κατέχει ηγετική θέση, επενδύοντας συστηματικά σε υποδομές και υπηρεσίες που ενισχύουν την ταχύτητα, την αξιοπιστία και τη συνολική εμπειρία του πελάτη, σε ένα δυναμικά αναπτυσσόμενο περιβάλλον ηλεκτρονικού εμπορίου.

Πέρα από τα οικονομικά μεγέθη, ο ανθρωποκεντρικός χαρακτήρας του Ομίλου Quest αποτελεί διαχρονικό στοιχείο της επιχειρηματικής του φιλοσοφίας. Αναγνωρίζοντας ότι οι άνθρωποι του βρίσκονται στο επίκεντρο της επιτυχίας, ο Όμιλος υλοποιεί ένα ολοκληρωμένο πλαίσιο δράσεων που στοχεύει στην προσωπική και επαγγελματική εξέλιξη των εργαζομένων. Η επένδυση στη γνώση είναι συνεχής, μέσα από εκτεταμένα προγράμματα επανεκπαίδευσης και αναβάθμισης δεξιοτήτων, ώστε το ανθρωπινό δυναμικό να μπορεί να ανταποκρίνεται στις απαιτήσεις της ψηφιακής εποχής. Παράλληλα, δίνεται ιδιαίτερη έμφαση στη δημιουργία ενός περιβάλλοντος συμπερίληψης, ισότητας και σεβασμού στη διαφορετικότητα, όπου η αξιοκρατία αποτελεί τον μοναδικό κανόνα εξέλιξης, με αποτέλεσμα τη μηδενική καταγραφή περιστατικών βίας ή κακοποίησης.

Στο πλαίσιο αυτό, ο Όμιλος επενδύει συστηματικά και στην ευεξία των εργαζομένων του. Το πρόγραμμα ARMONIA εστιάζει στη συνολική ευζωία τους και περιλαμβάνει δράσεις σωματικής, ψυχικής και συναισθηματικής ενδυνάμωσης, καθώς

και δομές ψυχολογικής υποστήριξης και προσωποποιημένες συνεδρίες. Παράλληλα, υλοποιούνται δράσεις φυσικής δραστηριότητας, ενίσχυσης της ομαδικότητας και σύγχρονες παροχές που προάγουν την ισορροπία μεταξύ επαγγελματικής και προσωπικής ζωής, καλλιεργώντας ένα ισχυρό αίσθημα κοινότητας και κοινής αποστολής.

Η δέσμευση του Ομίλου Quest στη βιώσιμη ανάπτυξη αποτυπώνεται σε ένα ολοκληρωμένο πλαίσιο ESG, αναθεωρημένο για την περίοδο 2025-2030, το οποίο συνδέει στρατηγικούς στόχους με μετρήσιμα αποτελέσματα. Η ESG στρατηγική ενσωματώνει περιβαλλοντικά, κοινωνικά και διακυβερνητικά πρότυπα, με έμφαση στη μείωση των εκπομπών, την ασφάλεια και ευημερία των εργαζομένων, τη διαφάνεια, την υπεύθυνη λειτουργία και την πρόωθηση πρακτικών κυκλικής οικονομίας και συμπερίληψης. Η προσέγγιση αυτή ενισχύει τη δημιουργία αξίας για όλους τους stakeholders και ευθυγραμμίζει τον Όμιλο με διεθνή πρότυπα βιωσιμότητας.

Η κοινωνική συνεισφορά αποτελεί διαχρονικό και αναπόσπαστο στοιχείο της φιλοσοφίας και της επιχειρηματικής λειτουργίας του Ομίλου Quest. Με σταθερό προσανατολισμό στη δημιουργία κοινής αξίας, ο Όμιλος υλοποιεί πρωτοβουλίες που ανταποκρίνονται σε πραγματικές κοινωνικές ανάγκες, συνδέοντας τη δράση του με τους τομείς δραστηριότητάς του και τις αρχές της βιώσιμης ανάπτυξης. Κατά το 2024, η συνολική κοινωνική συνεισφορά του Ομίλου, αποτιμημένη σε εμπορική αξία, ξεπέρασε τις 600.000 ευρώ, επιβεβαιώνοντας τη σταθερή και μετρήσιμη συμβολή του στην ελληνική κοινωνία. Οι δράσεις κοινωνικής υπευθυνότητας εκτείνονται σε ένα ευρύ φάσμα, από την υποστήριξη ευάλωτων κοινωνικών ομάδων και τη συνεργασία με μη κερδοσκοπικούς οργανισμούς έως πρωτοβουλίες που ενισχύουν την εκπαίδευση, την ψηφιακή ένταξη και την πρόσβαση στη γνώση. Παράλληλα, ο εθελοντισμός αποτελεί οργανικό μέρος της εταιρικής κουλτούρας, με τη συμμετοχή εργαζομένων από όλες τις θυγατρικές σε δράσεις που προάγουν την κοινωνική συνοχή και την ενεργό συμμετοχή.

Ο Όμιλος συμβάλλει ενεργά στην κοινω-

νία και μέσω των Pleiades IoT Clusters, φορέα καινοτομίας των εταιρειών Uni Systems και Quest Holdings SA. Πρόκειται για μια πρωτοποριακή πρωτοβουλία, που στοχεύει στη δημιουργία ενός δυναμικού οικοσυστήματος γύρω από το Internet of Things, γεφυρώνοντας την ακαδημαϊκή έρευνα με την επιχειρηματική εφαρμογή. Μέσω της συμμετοχής στα Pleiades IoT Clusters ο Όμιλος Quest συμβάλλει στη διαμόρφωση ενός συνεργατικού πλαισίου που διευκολύνει την πρόσβαση νεοφυών επιχειρήσεων και ερευνητικών σχημάτων σε τεχνολογία και δίκτυα συνεργατών, προωθώντας την ανάπτυξη λύσεων IoT για κλάδους όπως η βιομηχανία, η γεωργία και οι έξυπνες πόλεις. Με τον τρόπο αυτό στηρίζει έμπρακτα νέους επιστήμονες και επιχειρηματίες, ενισχύοντας την εγχώρια παραγωγικότητα μέσω της τεχνολογικής καινοτομίας. Στο πλαίσιο αυτό, το 2025 τέθηκαν σε τροχιά υλοποίησης Κέντρα Καινοτομίας City Labs σε δήμους όπως η Καλαμάτα, η Χάλκη, η Κως και το Παλιό Φάληρο, με στόχο τη συνέχιση και την περαιτέρω επέκταση της πρωτοβουλίας.

Παράλληλα, η υιοθέτηση αυστηρού πλαισίου εταιρικής διακυβέρνησης διασφαλίζει τη διαφάνεια και τη λογοδοσία, ενισχύοντας τις σχέσεις εμπιστοσύνης με πελάτες, συνεργάτες και την κοινωνία. Σε μια εποχή αναδιαμόρφωσης των παγκόσμιων ισορροπιών, ο Όμιλος Quest τοποθετεί την Ελλάδα ανάμεσα στις χώρες που δεν παρακολουθούν απλώς τις εξελίξεις, αλλά συμμετέχουν ενεργά στη διαμόρφωσή τους.

Με το βλέμμα στο 2026, ο ρόλος του Ομίλου Quest καθίσταται ακόμη πιο κομβικός για την ελληνική οικονομία. Η ικανότητά του να συνδυάζει υψηλή κερδοφορία με κοινωνική υπευθυνότητα και ουσιαστική φροντίδα για τους ανθρώπους του αποτελεί το εκέγγυο για ένα βιώσιμο μέλλον. Με όραμα και ρεαλισμό, ο Όμιλος συνεχίζει να επενδύει σε τομείς αιχμής, να δημιουργεί νέες θέσεις εργασίας υψηλής εξειδίκευσης και να προσφέρει υπηρεσίες που ενισχύουν την ανταγωνιστικότητα της αγοράς. Η φιλοσοφία του παραμένει σταθερή: η ανάπτυξη αποκτά νόημα μόνο όταν διαχέεται στην κοινωνία και συμβάλλει στη δημιουργία ενός πιο σύγχρονου και παραγωγικού κράτους. ● ● ●



### Η εταιρεία που άνοιξε τον δρόμο για τη λεωφόρο των Μικροπιστώσεων



**Η Microsmart** από τη Θεσσαλονίκη είναι ο πρώτος αποκεντρωμένος, αδειοδοτημένος από την ΤτΕ, ανεξάρτητος, υβριδικός οργανισμός μικροχρηματοδοτήσεων στην Ελλάδα.

Η Microsmart δεν είναι τράπεζα, αλλά χρηματοδοτεί και στηρίζει μικρομεσαίες επιχειρήσεις μέσω του ψηφιακού χρηματοοικονομικού τομέα χωρίς αποκλεισμούς. Ιδρύθηκε το 2023 στη Θεσσαλονίκη. Ξεκίνησε επίσημα τις δραστηριότητές της τον Φεβρουάριο 2024.

- Η **Microsmart προσφέρει δάνεια έως 25.000 ευρώ** σε επιχειρήσεις (ατομικές και νομικά πρόσωπα) με **πλήρως ψηφιακή διαδικασία**, χωρίς κρυφές χρεώσεις και με επιτόκιο ανάλογο του πιστωτικού προφίλ του πελάτη.

Καλύπτει **όλη την Ελλάδα**, ενώ η χρηματοδότηση γίνεται με την εγγύηση του Ευρωπαϊκού Ταμείου Επενδύσεων (EIF) και τη συγχρηματοδότηση της Ελληνικής Αναπτυξιακής Τράπεζας.

Αξιοποιώντας την προηγμένη τεχνολογική της υποδομή, έχει αναλάβει καθοριστικό ρόλο στην πρόσβαση πολύ μικρών επιχειρήσεων στο Ταμείο Μικροπιστώσεων που διαχειρίζεται η Ελληνική Αναπτυξιακή Τράπεζα, καταργώντας ενδιάμεσους και τα επιπλέον κόστη.

Με πλήρως ψηφιακή διαδικασία, η Microsmart ετοιμάζει –δωρεάν– τις αιτήσεις των πελατών της για το Ταμείο Μικροπιστώσεων, αξιολογώντας πρώτα τη δανειοληπτική τους ικανότητα και διασφαλίζοντας ότι πληρούν τις προϋποθέσεις πριν υποβάλουν αίτηση.

Η **διαδικασία έγκρισης** περιλαμβάνει έξι βήματα:

1. Υποβολή αίτησης
2. Ηλεκτρονική ταυτοποίηση (eKYC)
3. Ψυχομετρικό τεστ με Τεχνητή Νοημοσύνη για μη χρηματοοικονομική αξιολόγηση κινδύνου
4. Ανάλυση τραπεζικών δεδομένων μέσω Τεχνητής Νοημοσύνης
5. Πλήρη αίτηση δανείου
6. Τελική Συνέντευξη

Πέραν της χρηματοδότησης, η Microsmart παρέχει **δωρεάν επιχειρηματική συμβουλευτική και mentoring σε όλους τους πελάτες της**, με αφοσιωμένο προσωπικό, λύση τεχνητής νοημοσύνης και τήρηση ειδικών εντύπων παρακολούθησης. Κάθε πελάτης λαμβάνει εξατομικευμένο Mentoring Report, ένα ολοκληρωμένο εργαλείο που καλύπτει επιχειρηματικό προφίλ, οικονομική υγεία, ψηφιακό μετασχηματισμό, ανάλυση αγοράς, στρατηγική χρηματοδότησης, βιωσιμότητα, διαχείριση κινδύνων, πωλήσεις και υποστήριξη της διοίκησης.

Τα στοιχεία από τους πελάτες της Microsmart αποδεικνύουν την επιτυχία του μοντέλου:

- **32%** είναι γυναίκες
- **45%** προέρχονται από την περιφέρεια
- **41%** λαμβάνουν χρηματοδότηση για πρώτη φορά (new to credit)

Το **100% των πελατών σημείωσαν αύξηση εισοδήματος**, στο 60% ενισχύθηκαν οι μελλοντικές τους προοπτικές και σε ποσοστό 50% βελτίωσαν την ικανότητά τους να πετύχουν.

Στο πλαίσιο της κοινωνικής της αποστολής, η Microsmart ξεκίνησε επίσης να εκδίδει εγγυητικές επιστολές για κοινωνικές επιχειρήσεις που συμμετέχουν σε δράσεις του ΕΣΠΑ για λήψη προκαταβολής –χωρίς collateral ή άλλες εξασφαλίσεις.

Αυτή η καινοτόμος προσέγγιση ανοίγει

δρόμους σε επιχειρηματίες που παραδοσιακά αποκλείονται από το τραπεζικό σύστημα.

- Με πλήρως ψηφιακή διαδικασία, η Microsmart ετοιμάζει –δωρεάν– τις αιτήσεις των πελατών της για το Ταμείο Μικροπιστώσεων, αξιολογώντας πρώτα τη δανειοληπτική τους ικανότητα και διασφαλίζοντας ότι πληρούν τις προϋποθέσεις πριν υποβάλουν αίτηση.

Η προετοιμασία για την υποβολή της αίτησης ολοκληρώνεται χωρίς καμία επιπλέον χρέωση ή εμπλοκή ενδιάμεσων συμβούλων.

Η προσέγγιση της Microsmart συνδυάζει τεχνολογία, κοινωνική ευθύνη και εξειδικευμένη καθοδήγηση, καθιστώντας τη μοναδικό φορέα στην ελληνική αγορά που προσφέρει one-stop-shop λύση για μικροεπιχειρήσεις: από την αξιολόγηση και την υποστήριξη μέχρι τη χρηματοδότηση και την επιχειρηματική ανάπτυξη.

Μέχρι σήμερα, η Microsmart έχει υπογράψει δεκάδες συμβάσεις μικροπιστώσεων με μικρές και πολύ μικρές επιχειρήσεις που αναζητούσαν μια «δευτέρα ευκαιρία» να αναπτυχθούν.

Αξίζει να σημειωθεί ότι δεν απαιτούνται εμπράγματα εξασφαλίσεις, ενώ η προθεσμία αποπληρωμής κυμαίνεται στους 48 μήνες. Τα δάνεια με τη συγχρηματοδότηση της EAT καλύπτουν στο 100% ανάγκες κεφαλαίου κίνησης και έως 40% για προμήθειες παγίων στη βάση σχετικών τιμολογίων.

Ιδιαίτερη έμφαση δίνεται στη στήριξη της Γυναικείας Επιχειρηματικότητας, όπου το Ταμείο Μικροπιστώσεων παρέχει 75% άτοκη συγχρηματοδότηση για τις σχετικές επιχειρήσεις.

Χαρακτηριστικά παραδείγματα επιχειρήσεων που έχουν χρηματοδοτηθεί είναι:

- Ένα λογιστικό γραφείο από την Αθήνα (δάνειο ύψους **12.000 ευρώ**)
- Ένα μικρό εμπορικό κατάστημα από το Κιλκίς που εμπορεύεται είδη κουζίνας και μαγειρικά σκεύη (**20.000 ευρώ**)
- Ένα μικρό οπωροπωλείο στην Ξάνθη (**20.000 ευρώ**)
- Μια μικρή εταιρεία πληροφορικής με εξειδίκευση στην κατασκευή e-shop από τη Θεσσαλονίκη (**25.000 ευρώ**)

Από τις μέχρι τώρα εκταμιεύσεις, το μέσο τελικό επιτόκιο των ωφελούμενων του Ταμείου Μικροπιστώσεων ανέρχεται στο 4,16%. Ειδικά για επιχειρήσεις που εντάσσονται στο υπο-πρόγραμμα ενίσχυσης της γυναικείας επιχειρηματικότητας, το επιτόκιο πέφτει ακόμη χαμηλότερα, στο 3%, ενώ στη γενική επιχειρηματικότητα ανέρχεται στο 5,06%.

- «Τα πρώτα αποτελέσματα επιβεβαιώνουν την αποστολή μας να στηρίζουμε τις μικρές και πολύ μικρές επιχειρήσεις που είναι αποκλεισμένες από την παραδοσιακή τραπεζική χρηματοδότηση», δήλωσε ο Νεοκλής Στάμκος, CEO της Microsmart.

- «Η ψηφιακή μας λύση μάς επιτρέπει να φτάσουμε επιχειρηματίες τόσο σε αγροτικές όσο και σε αστικές περιοχές σε όλη την Ελλάδα».

Η Microsmart έχει ήδη λάβει πιστοποίηση στο πλαίσιο του Κώδικα Καλών Πρακτικών για τις Μικροπιστώσεις, ενώ έχει ολοκληρώσει την αξιολόγησή της ως προς την τήρηση ESG κριτηρίων από το MFR (Microfinance Rating), καλύπτοντας τα κριτήρια, λαμβάνοντας βαθμολογία πάνω από τον μέσο όρο του κλάδου. Στοχεύει στη δημιουργία τουλάχιστον 1 νέας θέσης εργασίας ανά δάνειο και στη διατήρηση 1 θέσης εργασίας ανά δάνειο, ενώ συμβάλει στους Στόχους Βιώσιμης Ανάπτυξης του ΟΗΕ (8, 9, 10, 11, 12).

Ο επικεφαλής της εταιρείας, Νεοκλής Στάμκος, θεωρείται ένας από τους πρωτοπόρους στην Ελλάδα σε θέματα εναλλακτικών χρηματοδότησης των μικρών και μικρομεσαίων επιχειρήσεων, συμπεριλαμβανομένων των Μικροπιστώσεων.

Είναι πιστοποιημένος εμπειρογνώμων στη Μικροχρηματοδότηση από τη Σχολή Οικονομικών και Διοίκησης της Φραγκφούρτης και του έχει απονεμηθεί ειδική διάκριση ως Πρόεδρος της Οικονομικής Ενσωμάτωσης από το Κέντρο Μικροχρηματοδοτήσεων (MFC), για τις προσπάθειές του να αναπτύξει τον θεσμό της μικροχρηματοδότησης στην Ελλάδα.

- «Όταν το 2012-2013 άρχισαν να γίνονται οι πρώτες κινήσεις για την εισαγωγή του θεσμού των μικροχρηματοδοτήσεων στην Ελλάδα, ουδείς πίστευε ότι θα μπορούσε



**Νεοκλής Στάμκος, CEO της Microsmart**

κάποιος εκτός των τραπεζών να δίνει χρηματοδοτήσεις. Όλοι έλεγαν “δεν γίνεται”. Το 2016-2018, ξεκίνησαν τα πρώτα πιλοτικά εγχειρήματα, σε συνεργασία με τράπεζες. Το 2020, ψηφίστηκε με ευρεία πλειοψηφία ο νόμος 4701 για τις μικροπιστώσεις, που ξεκίνησε ως νομοθετικό κείμενο επί ΣΥΡΙΖΑ και πέρασε επί ΝΔ, σε μια όχι και τόσο συνθησιακή έκφραση συνέχειας πολιτικής μεταξύ διαφορετικών κυβερνήσεων».

- «Μετά ήρθε η πανδημία, που προκάλεσε νέες καθυστερήσεις και μετέπειτα χρειάστηκε πρόσθετος χρόνος, για να βγουν οι σχετικές αποφάσεις της ΤτΕ. Τον Οκτώβριο του 2021, εκδόθηκε η κύρια ερμηνευτική εγκύκλιος, ανοίγοντας τον δρόμο για να δούμε τις πρώτες αδειοδοτήσεις».

Όσον αφορά τη Microsmart:

«Είμαστε ακόμη στην αρχή του ταξιδιού μας», εξήγησε ο Νεοκλής Στάμκος.

- «Η ολοκλήρωση των πιστοποιήσεων και των αξιολογήσεων μας από ανεξάρτητους οργανισμούς, εποπτευόμενους από την Ευρωπαϊκή Ένωση, μας παρέχει έναν πολύτιμο οδικό χάρτη για τη βελτίωση των συστημάτων διαχείρισης του κοινωνικού μας αντικτύπου και την επίτευξη ακόμη μεγαλύτερης θετικής επίδρασης στις επιχειρήσεις που εξυπηρετούμε».



**Κωνσταντίνος Μακέδος**  
Ο άνθρωπος που μεταμόρφωσε το ΤΜΕΔΕ

## Ο τεχνοκράτης που συνδυάζει την τεχνική γνώση με τη χρηματοοικονομική στρατηγική

Σε μια περίοδο στην οποία η ελληνική οικονομία αναζητά σταθερούς θεσμούς, αξιόπιστη χρηματοδότηση, στοχευμένα εργαλεία ανάπτυξης, και ο κατασκευαστικός κλάδος βρίσκεται μπροστά σε νέες προκλήσεις, ο Κωνσταντίνος Μακέδος έχει διαμορφώσει ένα διακριτό αποτύπωμα, αυτό του τεχνοκράτη που συνδυάζει την τεχνική γνώση με τη χρηματοοικονομική στρατηγική.

Ως πρόεδρος του ΤΜΕΔΕ, από την ίδρυσή του, την 1η Ιανουαρίου 2017, και Α' αντιπρόεδρος της CrediaBank, εκπροσωπεί μια γενιά στελεχών που κινούνται υπεύθυνα ανάμεσα στον τεχνικό κόσμο και στο απαιτητικό περιβάλλον του τραπεζικού συστήματος.

Διπλωματούχος πολιτικός μηχανικός του ΑΠΘ, κάτοχος MBA και μεταπτυχιακού τίτλου σπουδών στην Οικονομική και Περιφερειακή Ανάπτυξη, με ειδίκευση στα Οικονομικά της Αγοράς Ακινήτων, ο Κωνσταντίνος Μακέδος αντιμετώπισε τη χρηματοδότηση ως κρίσιμο μοχλό παραγωγικής ανασυγκρότησης και βιώσιμης ανάπτυξης. Πρόκειται για μια φιλοσοφία που υλοποιείται με σταθερότητα, καθ' όλη τη διάρκεια της λειτουργίας του ΤΜΕΔΕ, προς όφελος του τεχνικού κόσμου αλλά και ευρύτερα της οικονομίας.

Το ΤΜΕΔΕ γεννήθηκε σε μια δύσκολη

συγκυρία για τη χώρα, κατά την οποία ο τεχνικός κόσμος αντιμετώπιζε αυξημένη αβεβαιότητα και περιορισμένη πρόσβαση σε χρηματοδότηση. Η ενοποίηση του ασφαλιστικού ταμείου ΤΣΜΕΔΕ στον e-ΕΦΚΑ και η δημιουργία του νέου φορέα εγγυοδοσίας και πιστοδοσίας του ΤΜΕΔΕ απαιτούσαν θεσμική αντοχή, διοικητική αποτελεσματικότητα και κυρίως όραμα και στρατηγική. Στους πρώτους μόλις εννέα μήνες λειτουργίας του, το ΤΜΕΔΕ κατέστη ο πρώτος ολοκληρωμένος πάροχος ψηφιακών υπηρεσιών στον χώρο του, καταγράφοντας σταθερά ανοδική κερδοφορία και ενισχύοντας τον εγγυοδοτικό και πιστοδοτικό του ρόλο.

Η επιλογή της ψηφιακής μετάβασης δεν ήταν συγκυριακή. Η διοίκηση του ΤΜΕΔΕ επένδυσε σε συστήματα που μείωσαν τη γραφειοκρατία, επιτάχυναν τις εγκρίσεις και προσέφεραν διαφάνεια. Για έναν κλάδο που είχε δοκιμαστεί από την κρίση, η ταχύτητα, η πρόσβαση στη χρηματοδότηση και η αξιοπιστία αποτέλεσαν καταλύτη επανεκκίνησης.

### Ευρωπαϊκή αναγνώριση και ενίσχυση αξιοπιστίας

Το 2018, το ΤΜΕΔΕ εντάχθηκε, ως πλήρες μέλος, στον European Association of

Guarantee Institutions (AECM), σηματοδοτώντας τη διεθνή του παρουσία. Έναν χρόνο αργότερα, μετά από αξιολόγηση και θετική εισήγηση της ΤτΕ, αλλά και τη σύμφωνη γνώμη της ΕΚΤ, εγκρίθηκε ως κατάλληλος μέτοχος ειδικής συμμετοχής (fit & proper) σε χρηματοπιστωτικά ιδρύματα.

Οι εξελίξεις αυτές δεν είχαν μόνο συμβολικό χαρακτήρα. Ανέδειξαν το ΤΜΕΔΕ ως θεσμικό καταλύτη με ευρωπαϊκά εχέγγυα, ικανό να συμμετέχει ενεργά στη διαμόρφωση χρηματοδοτικών λύσεων.

Για τον πρόεδρο, Κωνσταντίνο Μακέδο, η διεθνής διασύνδεση υπήρξε το μέσο για τη μεταφορά τεχνογνωσίας και τη δημιουργία συνεργιών που θα ωφελούν τις ελληνικές μικρομεσαίες τεχνικές επιχειρήσεις.

Έτσι, το 2022, σε συνεργασία με την Ελληνική Αναπτυξιακή Τράπεζα, ιδρύθηκε το κοινό Ταμείο Εγγυοδοσίας EAT-ΤΜΕΔΕ. Μέσω οκτώ συνεργαζόμενων τραπεζών παρέχονται, μέχρι σήμερα, χορηγήσεις κεφαλαίου κίνησης έως 400.000 ευρώ σε μικρές και μεσαίες τεχνικές εταιρείες. Η εγγύηση καλύπτει έως το 80% του ποσού του δανείου, μειώνοντας σημαντικά το πιστωτικό ρίσκο για τις τράπεζες και διευκολύνοντας την πρόσβαση των επιχειρήσεων στη χρηματοδότηση. Μέσω του Ταμείου οι

δικαιούχοι μπορούν να λαμβάνουν δάνεια διάρκειας από 1 έως 5 έτη, με μειωμένες εξασφαλίσεις και μηδενικό κόστος εγγύησης, απλοποιώντας έτσι τις διαδικασίες χρηματοδότησης. Η αυξημένη ζήτηση για το πρόγραμμα οδήγησε στην παράτασή του μέχρι το τέλος του 2026.

Σε μια συγκυρία στην οποία οι ανάγκες ρευστότητας ήταν έντονες, η πρωτοβουλία αυτή λειτούργησε ως ανάχωμα, σε ένα περιβάλλον αυξημένου κόστους και αβεβαιότητας. Η συγκεκριμένη σύμπραξη ιδιωτικού και δημόσιου φορέα έλαβε τιμητική διάκριση από τον AECM ως βέλτιστη πρακτική. Πίσω από τη διάκριση βρίσκεται μια σαφής στρατηγική για την αξιοποίηση δημόσιων πόρων με ιδιωτικοοικονομικά κριτήρια, που στόχο έχει την ενίσχυση των μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων, οι οποίες αποτελούν τη ραχοκοκαλιά της οικονομίας.

Ο Κωνσταντίνος Μακέδος έχει επανειλημμένα υπογραμμίσει πως οι μηχανικοί και οι εργολήπτες δεν ζητούν προνομιακή μεταχείριση, αλλά ισότιμη πρόσβαση σε χρηματοδότηση που θα τους επιτρέψει να αναλάβουν έργα και να δημιουργήσουν υπεραξίες.

Παράλληλα, το ΤΜΕΔΕ διοργάνωσε, το 2024 και το 2025, υπό την αιγίδα της ΤτΕ και του ΤΕΕ, δύο ιδιαίτερα επιτυχημένα διεθνή συνέδρια, με τίτλο "Redefining the Future Horizons". Τα συνέδρια αυτά ανέδειξαν τον ρόλο του ΤΜΕΔΕ ως ενός σύγχρονου και εξωστρεφούς θεσμικού φορέα, με ουσιαστική παρουσία στον διεθνή διάλογο, με σκοπό τη σχεδίαση και υλοποίηση ανθεκτικών υποδομών, ικανών να αντεπεξέλθουν στις προκλήσεις της κλιματικής κρίσης και της λειψυδρίας. Με κεντρικό ομιλητή τον Διοικητή της ΤτΕ, κ. Γιάννη Στουρνάρα, αλλά και τη συμμετοχή διακεκριμένων προσωπικοτήτων από την Ελλάδα και το εξωτερικό, εκπροσώπων της κυβέρνησης, της Τοπικής Αυτοδιοίκησης, της ακαδημαϊκής κοινότητας και της αγοράς, χαρτογραφήθηκαν ρεαλιστικές στρατηγικές βιώσιμης ανάπτυξης, συνδέοντας την τεχνολογική καινοτομία με τη θεσμική συνεργασία και τις πηγές χρηματοδότησης. Η άρτια οργάνωση και το υψηλό επίπεδο των καλεσμένων ανέδειξαν το ΤΜΕΔΕ πρωταγωνιστή των εξελίξεων.

## Η είσοδος στις μικροχρηματοδοτήσεις

Τον Ιούνιο του 2023, ξεκίνησε τη λειτουργία της η ΤΜΕΔΕ Microfinance Solutions AE (θυγατρική εταιρεία του ΤΜΕΔΕ), η πρώτη αδειοδοτημένη από την ΤτΕ εταιρεία μικροχρηματοδοτήσεων θεσμικού φορέα στην Ελλάδα, που αποτέλεσε ένα ακόμη βήμα διεύρυνσης του χρηματοδοτικού οικοσυστήματος. Μέσω της πρωτοποριακής ψηφιακής πλατφόρμας χορηγήσεων, η εταιρεία προσφέρει σύγχρονη εμπειρία χρηματοδότησης στα μέλη του Ταμείου, επαγγελματίες και νέους επιστήμονες, παρέχοντας χρηματοδοτήσεις έως 25.000 ευρώ, χωρίς έξοδα φακέλου. Μέχρι το τέλος του 2025, η εταιρεία έχει εγκρίνει περισσότερες από 700 μικροχρηματοδοτήσεις, συνολικού



ύψους περίπου 15,3 εκατ. ευρώ.

Επιπροσθέτως, η έγκριση της εταιρείας ως Ενδιάμεσου Χρηματοοικονομικού Οργανισμού από το Ευρωπαϊκό Ταμείο Επενδύσεων και η ένταξή της στο πρόγραμμα InvestEU του EIF ενίσχυσε τις δυνατότητες μόχλευσης κεφαλαίων.

Για τον Κωνσταντίνο Μακέδο η μικροχρηματοδότηση αποτελεί εργαλείο κοινωνικής κινητικότητας, που επιτρέπει σε νέους μηχανικούς και μικρές επιχειρήσεις να κάνουν το πρώτο βήμα άμεσα, γρήγορα και ψηφιακά, χωρίς να απαιτείται η φυσική τους παρουσία και χωρίς να προσκρούουν σε ανυπέριθλητα τραπεζικά εμπόδια.

Παράλληλα, το ΤΜΕΔΕ εισήλθε και στη διαχείριση ακινήτων μέσω της εταιρείας ΤΜΕΔΕ Properties AE, αναγνωρίζοντας τη σημασία του real estate και της αξιοποίησης περιουσιακών στοιχείων, σε ένα

περιβάλλον αυξανόμενων επενδυτικών ευκαιριών.

## Θεσμική γνώση και τεχνική εμπειρία

Η πορεία του Κωνσταντίνου Μακέδου επεκτείνεται και στον τραπεζικό τομέα. Από τον Ιούλιο του 2019, μετά από θετική αξιολόγηση (fit & proper) της ΤτΕ, ανέλαβε αντιπρόεδρος της Attica Bank (vun CrediaBank) και από τον Νοέμβριο του 2020 έως τον Ιούλιο του 2023 διετέλεσε πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου.

Κατά τη διάρκεια της θητείας του, η τράπεζα διαχειρίστηκε επιτυχώς και πρώτη πανευρωπαϊκά το ζήτημα της μετατροπής της οριστικής και εκκαθαρισμένης αναβαλλόμενης φορολογικής απαίτησης (DTC). Παράλληλα, σε συνεργασία με το ΤΧΣ, τέθηκαν οι βάσεις για την εξυγίανση και την ιδιωτικοποίησή της, οδηγώντας στην είσοδο στρατηγικού ιδιώτη επενδυτή.

Έως τον Σεπτέμβριο του 2024, από τη θέση του αντιπρόεδρου της Παγκρήτιας Τράπεζας, συνέβαλε καθοριστικά στη συγχώνευσή της με την Attica Bank και στη δημιουργία του 5ου τραπεζικού πυλώνα της χώρας, που

πλέον υπηρετεί από τη θέση του Α' αντιπρόεδρου της CrediaBank. Η κίνηση αυτή σηματοδότησε νέα ισορροπία δυνάμεων και ενίσχυσε τον ανταγωνισμό.

Ο Κωνσταντίνος Μακέδος είναι εκλεγμένο μέλος της Πανελληνίας Αντιπροσωπείας του ΤΕΕ, με πολυετή συμμετοχή στη Διοικούσα Επιτροπή ως υπεύθυνος για τα οικονομικά και ασφαλιστικά-αναλογιστικά θέματα. Το 2016, διετέλεσε πρόεδρος του ΕΤΑΑ-ΤΣΜΕΔΕ και Α' αντιπρόεδρος του ΕΤΑΑ, σε μια μεταβατική περίοδο για το ασφαλιστικό σύστημα. Έχει βαθιά γνώση των δομικών ζητημάτων του τεχνικού κόσμου και ως μελετητής και τεχνικός σύμβουλος έχει συμμετάσχει σε μεγάλα έργα υποδομής, εμπειρία που του επιτρέπει να αντιλαμβάνεται άμεσα τις ανάγκες χρηματοδότησης, τις επενδυτικές ευκαιρίες και τη διαχείριση των κινδύνων. ●●●



## Greek Accounting & Finance Awards #graf25 POWERED BY

### Οι νικητές της φετινής διοργάνωσης

**Μ**ετά την επιτυχημένη πορεία των δύο πρώτων διοργανώσεων, η **ethosEVENTS** επέστρεψε για 3η συνεχή χρονιά με τα **Greek Accounting & Finance Awards 2025 powered by ENTERSOFTONE**, με στόχο την ανάδειξη και βράβευση των άριστων εταιρειών και πρακτικών στον κλάδο της λογιστικής και της οικονομικής διοίκησης. Κύριος σκοπός της διοργάνωσης είναι να αναδεικνύει τον ρόλο των επαγγελματιών του κλάδου και τη συμβολή τους στην επιχειρηματική ανάπτυξη, μέσα στο διαρκώς μεταβαλλόμενο εγχώριο και διεθνές οικονομικό περιβάλλον. Παράλληλα, επιδιώκει να προβάλει τις προκλήσεις και τις προοπτικές ανάπτυξης για τις συγκεκριμένες επιχειρήσεις, σε

μία περίοδο που χαρακτηρίζεται από αυξημένα ρίσκα, έντονες απαιτήσεις συμμόρφωσης και τις νέες ευκαιρίες που δημιουργούν η πράσινη μετάβαση και η Τεχνητή Νοημοσύνη. **Με 67 κατηγορίες βράβευσης, 4 βασικές θεματικές ενότητες και επιπλέον 2 τιμητικές διακρίσεις**, τα βραβεία προσφέρουν ένα ολοκληρωμένο πλαίσιο αναγνώρισης για εταιρείες, επαγγελματίες, τμήματα και φορείς που διαμορφώνουν το μέλλον της οικονομικής και λογιστικής λειτουργίας στη χώρα μας. Και στα φετινά βραβεία ξεχώρισαν οι τιμητικές διακρίσεις, με τον θεσμό να αναγνωρίζει και να τιμά πρόσωπα και φορείς που έχουν συμβάλει καθοριστικά στην πρόοδο και την εξέλιξη του κλάδου.

## Honorary Awards:

**Ορέστis Εμμ. Σείμένis**, Καθηγητής Φορολογίας-Συγγραφέας  
Leader of the Accounting Industry 2025.



Χρύσα Μήλιου, Γενική Γραμματέας Φορολογικής Πολιτικής,  
Υπουργείο Εθνικής Οικονομίας και Οικονομικών  
Ορέστis Εμμ. Σείμένis, Καθηγητής Φορολογίας - Συγγραφέας

**Αριστείδis Ζέρβis**, Managing Partner, InvNest, M&A  
Advisory | Leader of the Financial Industry 2025.



Αναστασία (Νατάσα) Στάμου, Αντιπρόεδρος της Επιτροπής  
Κεφαλαιαγοράς, Πρόεδρος του Συνεγγυητικού Κεφαλαίου  
Εξασφάλισης Επενδυτικών Υπηρεσιών  
Αριστείδis Ζέρβis, Managing Partner, InvNest, M&A Advisory

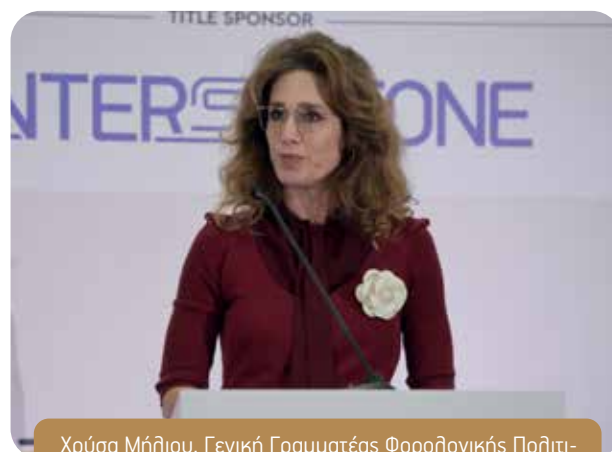
## Στο τέλος του κειμένου, μπορείτε να δείτε αναλυτικά όλους τους νικητές.

Στον εναρκτηριο χαιρετισμό του, ο Υφυπουργός Εσωτερικών, κ. **Βασίλειος-Πέτρος Σπανάκης**, ανέφερε: «Η δουλειά ενός λογιστή, φοροτεχνικού, χρηματοοικονομικού συμβούλου ή οικονομικού διευθυντή δεν είναι απλώς μια δουλειά. Είναι μια δουλειά απαραίτητη για την ανάπτυξη μιας επιχείρησης, για να πραγματοποιούνται οικονομικές συναλλαγές, για να έχει έσοδα ο δημόσιος τομέας, και φυσικά μια δουλειά με πολλά υποσχόμενες προοπτικές. Τα τελευταία χρόνια, το επάγγελμα του λογιστή, της λογιστικής, του οικονομικού διευθυντή έχει εξελιχθεί σε πυλώνα της ελληνικής οικονομίας. Αυτή είναι η πραγματικότητα. Η επιχειρηματικότητα και η ανάπτυξη της επιχειρηματικότητας ταυτίζονται και συμβαδίζουν παράλληλα και μαζί με την πορεία της ελληνικής οικονομίας. Γι' αυτό είμαστε εδώ σήμερα, για να δώσουμε ένα θετικό μήνυμα. Ένα μήνυμα ότι η ελληνική οικονομία έχει μέλλον».

Η κ. **Χρύσα Μήλιου**, Γενική Γραμματέας Φορολογικής Πολιτικής, Υπουργείο Εθνικής Οικονομίας και Οικονομικών, τόνισε στον χαιρετισμό της: «Ο ρόλος του κλάδου σας δεν είναι απλώς σημαντικός. Είναι καταλυτικός για την αναβάθμιση και τον εκσυγχρονισμό του φορολογικού μας συστήματος. Τιμούμε έναν κλάδο που συχνά, μακριά από τα φώτα, σηκώνει το βάρος της καθημερινής λειτουργίας, της οικονομίας και της φορολογικής συμμόρφωσης. Τα τελευταία χρόνια, υλοποιήσαμε μια σειρά από διαδοχικές μεταρρυθμίσεις που δεν θα μπορούσαν να έχουν προχωρήσει χωρίς τη δική σας ενεργό υποστήριξη. Από το 2019 μέχρι σήμερα, έχουν μειωθεί ή καταργηθεί συνολικά περί τους 83 φόρους και τέλη. Αναγνωρίζουμε ότι ο φόρτος ευθύνης σας τα τελευταία χρόνια είναι αυξημένος. Οι μεταρρυθμίσεις δεν είναι τεχνικά ουδέτερες, αλλά περνούν πρώτα από το γραφείο του λογιστή. Ο ρόλος σας λειτουργεί ως γέφυρα εμπιστοσύνης μεταξύ κράτους, επιχείρησης και πολίτη».



Βασίλειος-Πέτρος Σπανάκης,  
Υφυπουργός Εσωτερικών.



Χρύσα Μήλιου, Γενική Γραμματέας Φορολογικής Πολιτικής,  
Υπουργείο Εθνικής Οικονομίας και Οικονομικών.

Η κ. **Αναστασία (Νατάσα) Στάμου**, Αντιπρόεδρος της Επιτροπής Κεφαλαιαγοράς, Πρόεδρος του Συνεγγυτικού Κεφαλαίου Εξασφάλισης Επενδυτικών Υπηρεσιών, ανέφερε: «Ο κλάδος είναι καθοριστικός για την οικονομία και για την κεφαλαιαγορά. Στον πυρήνα των αγορών κεφαλαίου βρίσκεται η πληροφόρηση, εννοώντας την επαρκή, δίκαιη, ακριβή, αξιόπιστη πληροφόρηση. Σε αυτήν, όπως απαιτείται στον χώρο της κεφαλαιαγοράς, συμβάλλουν τα επαγγέλματα και οι επιχειρήσεις των κλάδων που βραβεύονται σήμερα. Η Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς έχει θέσει προτεραιότητες. Αγωνιζόμαστε και ασκούμε τον ρόλο μας για να τηρούμε τις βασικές αρχές της διαφάνειας, της εύρυθμης λειτουργίας της αγοράς, της προστασίας των επενδυτών, έχοντας ως γνώμονα τις βασικές αυτές αρχές και προσαρμόζοντας τον ρόλο και τη λειτουργία στις σύγχρονες προκλήσεις, όπως ο ψηφιακός μετασχηματισμός, η AI, οι γεωπολιτικοί κίνδυνοι. Σε αυτήν την άσκηση του ρόλου μας, τα επαγγέλματα που βραβεύονται σήμερα συνδράμουν στη δημιουργία ενός αξιόπιστου επιχειρηματικού περιβάλλοντος και ανθεκτικών, βιώσιμων επιχειρήσεων».

Ο κ. **Νίκος Πισόκος**, General Manager Micro G Professionals BU, ENTERSOFTONE, στην ομιλία του, είπε: «Ζούμε σε μια εποχή γεμάτη προκλήσεις, οικονομικά ρίσκα, αυστηρές απαιτήσεις συμμόρφωσης, πράσινη μετάβαση, ψηφιακή επανάσταση, με αιχμή την Τεχνητή Νοημοσύνη. Σε αυτό το περιβάλλον, εκτιμούμε ότι ο ρόλος των λογιστών, των επαγγελματιών της λογιστικής και της χρηματοοικονομικής έχει στρατηγική σημασία για την ανάπτυξη των επιχειρήσεων. Η σημερινή συνάντηση για μας είναι και μια ευκαιρία να ξανασυστηθούμε. Η Entersoft και η SOFTONE ένωσαν τις δυνάμεις τους, δημιουργώντας μια ισχυρή νέα δύναμη στον χώρο του business software. Η συνένωση των δύο κορυφαίων εταιρειών σηματοδοτεί την αρχή ενός νέου κεφαλαίου για την αγορά της Νοτιοανατολικής Ευρώπης. Με προηγμένη τεχνολογία, που αλληλάζει τα δεδομένα, ενδυναμώνουμε τις επιχειρήσεις με αξιόπιστες, εύχρηστες και κλιμακούμενες λύσεις, που τους βοηθούν να περάσουν στην "επόμενη μέρα". Αυτή η αλλαγή δεν είναι απλά ένα νέο όνομα, είναι η έκφραση της δέσμευσής μας να είμαστε ο ένας και μοναδικός συνεργάτης σας που θα σας στηρίξει με καινοτόμες λύσεις. Η ENTERSOFTONE είναι μια στρατηγική σύμπραξη δυνάμεων δύο κορυφαίων εταιρειών, η οποία ξεκινά ένα καινούργιο κεφάλαιο για τον κλάδο του επιχειρηματικού λογισμικού στη Νοτιοανατολική Ευρώπη. Ο νέος οργανισμός επικεντρώνεται στη δημιουργία λύσεων που ανταποκρίνονται στις εξελισσόμενες ανάγκες των επιχειρήσεων όλων των κλάδων, και ιδιαίτερα του κλάδου των λογιστών».

Η κ. **Μαρία Βερούχη**, CEO, Edenred Greece, ανέφερε στην ομιλία της: «Για όλους εμάς στην Edenred, ως εταιρεία που δραστηριοποιείται στην αγορά παροχών και διαχείρισης εταιρικών εξόδων, η συνεργασία με τα λογιστικά γραφεία δεν είναι απλά στρατηγική. Είναι θεμελιώδης. Μοιραζόμαστε τον ίδιο στόχο. Να δίνουμε στις επιχειρήσεις εργαλεία που διευκολύνουν το να αναπτυχθούν, να συγκρατούν το εργατικό τους δυναμικό και τα ταλέντα τους και να βελτιώνουν τον τρόπο που λειτουργούν. Σε μια εποχή όπου οι ανάγκες των εργαζομένων εξελίσσονται και όπου οι επιχειρήσεις αναζητούν ευελιξία, δια-



Αναστασία (Νατάσα) Στάμου, Αντιπρόεδρος της Επιτροπής Κεφαλαιαγοράς, Πρόεδρος του Συνεγγυτικού Κεφαλαίου Εξασφάλισης Επενδυτικών Υπηρεσιών.



Νίκος Πισόκος, General Manager Micro G Professionals BU, ENTERSOFTONE.



Μαρία Βερούχη, CEO, Edenred Greece.

φάνεια και έλεγχο, τόσο για τα έξοδά τους αλλά και για τη συνολικότερη λειτουργία τους, και οι εργασιακές παροχές αποτελούν κρίσιμο παράγοντα για τη διευκόλυνση και τη διακράτηση του ανθρώπινου δυναμικού, η δική μας αποστολή, η παροχή εργαλείων, υπηρεσιών και πλατφορμών σύγχρονων τόσο στην εφαρμογή τους όσο και στον τρόπο με τον οποίο θα δοθούν οι παροχές αυτές, συμβαδίζει απόλυτα με τον ρόλο των λογιστών και των οικονομικών συμβούλων, γιατί και οι δύο πλευρές εργαζόμαστε ώστε να στηρίζουμε τις επιχειρήσεις με τρόπο που να διευκολύνει την καθημερινότητά τους και να ενισχύει τη μακροπρόθεσμη προοπτική τους».

Ο κ. **Ηλίας Γεωργουλέας**, Ιδρυτής και Μέλος του ΔΣ του ομίλου Global Wealth, αναφέρθηκε στις επενδυτικές ευκαιρίες που προσφέρει η Global Wealth, εισηγμένη εταιρεία στο χρηματιστήριο της Κύπρου, με δύο εταιρείες αμοιβαίων κεφαλαίων, κλασικής μορφής και εναλλακτικών μορφών επενδύσεων, που φέρει 640 εκατομμύρια υπό διαχείριση. Ιδιαίτερη αναφορά έκανε στο Global Green Energy Fund, σημειώνοντας: «Μοιράζουμε τα τελευταία χρόνια 5% ετησίως μέρισμα, επενδύοντας μόνο σε υδροηλεκτρικά έργα στην Ελλάδα, έχοντας 20ετείς συμβάσεις εγγυημένης απορρόφησης του ρεύματος σε σταθερή τιμή 100 ευρώ τη μεγαβατώρα, τρεις φορές πάνω από τα φωτοβολταϊκά. Οι αποδόσεις μας δεν εξαρτώνται από τις χρηματιστηριακές μεταβολές και μοιράζουμε ένα σταθερό εισόδημα ανεξάρτητα από τις κρίσεις ή τις φούσκες των αγορών».

Ο κ. **Λάμπρος Μπέλης**, Πρόεδρος της Πανελληνίας Ένωσης Λογιστών Οικονομολόγων (ΠΑΕΛΟ), Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της Achieve Performance SA, Αρθρογράφος, ανέπτυξε στην ομιλία του τους λόγους για τους οποίους η ΠΑΕΛΟ στηρίζει διαχρονικά τα συγκεκριμένα βραβεία, τονίζοντας ότι τέτοιες πρωτοβουλίες:

- αναδεικνύουν τις καλές πρακτικές του κλάδου,
- ενισχύουν την επαγγελματική αξιοπιστία των λογιστών και οικονομολόγων,
- προωθούν τη σύγχρονη, οργανωμένη και καινοτόμα άσκηση του επαγγέλματος.

Ιδιαίτερη αναφορά έκανε σε προτάσεις της ΠΑΕΛΟ που έχουν ήδη υιοθετηθεί και εφαρμοστεί, όπως:

- το νέο, σταθερό χρονικό πλαίσιο υποβολής φορολογικών δηλώσεων,
- οι fast track διαδικασίες προσλήψεων, που συμβάλλουν στην ταχύτερη και αποτελεσματικότερη λειτουργία των επιχειρήσεων.

Κλείνοντας, ο κ. Μπέλης ανακοίνωσε ότι η ΠΑΕΛΟ έχει ολοκληρώσει και είναι έτοιμη να υποβάλει προς το Υπουργείο και τους αρμόδιους φορείς τεκμηριωμένη πρόταση για την ουσιαστική αντιμετώπιση των προβλημάτων που απορρέουν από την εφαρμογή του Ν. 4557/2018, με στόχο τη βελτίωση της καθημερινής λειτουργίας των επαγγελματιών και την ενίσχυση της θεσμικής ασφάλειας.



Ηλίας Γεωργουλέας, Ιδρυτής και Μέλος του ΔΣ του ομίλου Global Wealth.



Λάμπρος Μπέλης, Πρόεδρος της Πανελληνίας Ένωσης Λογιστών Οικονομολόγων (ΠΑΕΛΟ), Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της Achieve Performance SA - Αρθρογράφος.



Την εκδήλωση παρουσίασαν ο Χρήστος Κώνστας, Δημοσιογράφος, Head of Content, ethosMEDIA, και η Σοφία Ροδοπούλου, Παρουσιάστρια-Δημοσιογράφος, Alpha TV.

## Γιάννης Ιατρίδης Marketing & CX Director



### «Η κάθε εταιρεία είναι όσο compliant είναι ο λιγότερο compliant συνεργάτης της»

Μετά από 30 χρόνια δραστηριοποίησης στην ελληνική αγορά, η Edenred συνεχίζει να μεγαλώνει, εφαρμόζοντας καινοτομίες και αναπτύσσοντας σύγχρονες ψηφιακές λύσεις.

Στη φιλοσοφία που διέπει την εταιρεία και τα επόμενα βήματά της αναφέρεται, στη συνέντευξη που ακολουθεί, ο κ. **Γιάννης Ιατρίδης, Marketing & CX Director**.

**Κ**ύριε Ιατρίδη, το 2026 η Edenred συμπληρώνει 30 χρόνια στην Ελλάδα. Πώς έχει μετασχηματιστεί ο οργανισμός το διάστημα αυτό;

Η Edenred βρίσκεται σε έναν διαρκή μετασχηματισμό, ο οποίος, τα τελευταία χρόνια, έχει ενταθεί. Έχοντας ως αφετηρία τις χάρτινες διατακτικές σίτισης Ticket Restaurant, το προϊόντικό portfolio εξελίχθηκε μέσα στα χρόνια και πλέον προσφέρει ένα σύνολο σύγχρονων ψηφιακών λύσεων στους τομείς των παροχών προς εργαζομένους, τη διαχείριση εταιρικών εξόδων και τα κίνητρα και επιβράβευση. Πλέον, είμαστε σε θέση να παρέχουμε ένα 100% ψηφιακό ταξίδι σε όλους τους συνεργάτες μας, τις εταιρείες-πελάτες, τους τελικούς χρήστες των προϊόντων μας και τα συνεργαζόμενα καταστήματα. Η διαδρομή που έχουμε διανύσει ξεκινώντας από τις χάρτινες διατακτικές σίτισης έως τις άυλες ψηφιακές κάρτες βασίζεται σε δύο άξονες: την καινοτομία και την ασφάλεια.

**Αναφέρετε την καινοτομία και την ασφάλεια σαν δύο σημαντικές παραμέτρους. Πώς συνδέονται αυτά τα δύο σε έναν κόσμο που γίνεται ολοένα και πιο σύνθετος για τις επιχειρήσεις;**

Κα τα δύο είναι απαραίτητα. Η καινοτομία μάς βοηθά να δημιουργήσουμε ψηφιακές λύσεις που βελτιώνουν την εμπειρία πελατών και εργαζομένων. Με τον τρόπο αυτό κερδίζουν χρόνο, ευελιξία και ευκολία. Η ικανοποίηση των εργαζομένων αυξάνεται και η αποτελεσματικότητα των επιχειρήσεων βελτιώνεται. Παράλληλα, μέσω της ψηφιοποίησης αυξάνεται και ο βαθμός της ασφάλειας. Σε ένα περιβάλλον όπου οι επιχειρήσεις καλούνται να αντιμετωπίσουν μια σειρά από προκλήσεις και απειλές, είναι απαραίτητο να είμαστε απόλυτα διαφανείς απέναντι στους πελάτες μας. Πρέπει να είμαστε ξεκάθαροι: η κάθε εταιρεία είναι όσο ασφαλής είναι ο λιγότερο ασφαλής συνεργάτης της, είναι όσο compliant είναι ο λιγότερο compliant συνεργ-

γάτης της. Διαχρονικά, ως εταιρεία, η προτεραιότητά μας ήταν να ορίζουμε στην αγορά μας τι σημαίνει απόλυτη ασφάλεια και συμμόρφωση, χωρίς εκπτώσεις και φαινομενικές «ευκολίες» που κρύβουν παγίδες. Συνεπώς, για εμάς αποτελεί απόλυτη προτεραιότητα τόσο το κομμάτι της καινοτομίας όσο και της ασφάλειας, καθώς τα θεωρούμε άρρηκτα συνδεδεμένα.

**Ποιες είναι οι τάσεις που βλέπετε στο B2B περιβάλλον στο οποίο δραστηριοποιείστε;**

Αυτό που διαφαίνεται να συμβαίνει είναι ότι το B2B περιβάλλον προσομοιάζει όλο και περισσότερο με το B2C. Οι απαιτήσεις και οι προσδοκίες είναι αυξημένες. Οι επιχειρήσεις επιζητούν το καλύτερο επίπεδο εξυπηρέτησης, ομοιομορφία μεταξύ των καναλιών, ευκολία και ταχύτητα. Ταυτόχρονα, οι εταιρείες δίνουν ολοένα και μεγαλύτερη βαρύτητα σε θέματα συμμόρφωσης με το νομικό



**Κύριε Ιατρίδη, η Edenred είναι πρωτόπρος εταιρεία στο κομμάτι των εταιρικών παροχών προς εργαζομένους. Ποιες αλλαγές παρατηρείτε στον κόσμο της εργασίας τα τελευταία χρόνια;**

Ο κόσμος της εργασίας βιώνει πολλές και σημαντικές αλλαγές. Αλλαγές πάντα υπήρχαν, ωστόσο τα τελευταία χρόνια αυτές είναι ταυτόχρονες και λαμβάνουν χώρα με μεγάλη ταχύτητα. Η μείωση της ανεργίας οδηγεί σε αυξημένο ανταγωνισμό των εργοδοτών για την εύρεση προσωπικού, ιδιαίτερα σε συγκεκριμένους κλάδους και ειδικότητες. Τα υβριδικά μοντέλα εργασίας έχουν εδραιωθεί σε σημαντικό ποσοστό εταιρειών, ενώ πλήθος διαφορετικών γενεών συνυπάρχουν στην αγορά. Η ανάγκη για συνεχή επανεκπαίδευση του προσωπικού εντείνεται τόσο στο κομμάτι των soft skills, κυρίως σε θέματα επικοινωνίας και προσαρμοστικότητας στην αλλαγή, όσο και στο κομμάτι των ψηφιακών δεξιοτήτων (κυρίως σε θέματα AI). Οι προκλήσεις που αντιμετωπίζουν οι οργανισμοί είναι σύνθετες. Για τον λόγο αυτό, προσπαθούμε να παρέχουμε όσο το δυνατόν περισσότερες πληροφορίες σχετικά με την αγορά εργασίας.

Από το 2019, διεξάγουμε την έρευνα Employee Experience Pulse, η οποία ανιχνεύει τις προσδοκίες των εργαζομένων και τις προκλήσεις που αντιμετωπίζουν οι οργανισμοί. Η έρευνα πραγματοποιείται υπό την αιγίδα του Συνδέσμου Διοίκησης Ανθρώπινου Δυναμικού Ελλάδος (ΣΔΑΔΕ). Μέσα από τα ευρήματα της έρευνας και από την καθημερινή επαφή μας με χιλιάδες επιχειρήσεις στην Ελλάδα, παρατηρούμε ότι τόσο οι εργαζόμενοι όσο και οι οργανισμοί τονίζουν τη σημασία της ευελιξίας και της εξατομικευμένης προσέγγισης σε ένα πλήθος παραγόντων, όπως το μοντέλο εργασίας και οι παροχές.

Σε κάθε περίπτωση, είτε συζητάμε για τεχνολογικές εξελίξεις είτε για μεταβολές στο εργασιακό περιβάλλον, το πιο βασικό στοιχείο που καθορίζεται να αντιμετωπίσουν οι οργανισμοί είναι η ταχύτητα και ο τρόπος με τον οποίο προσαρμόζονται στις αλλαγές. Οι αλλαγές, άλλωστε, δεν αναμένεται να αποτελούν την εξαίρεση, αλλά τη νέα κανονικότητα. ●●●

πλίσιο (π.χ. GDPR) και στην αξιοποίηση των δεδομένων, για να αυξήσουν την αποδοτικότητα τους. Όχι μόνο δεν είναι διατεθειμένες να κάνουν θυσίες σε αυτά τα ζητήματα για τις λύσεις που επιλέγουν, αλλά, αντίθετα, είναι πρόθυμες να πληρώσουν ένα price premium για να διασφαλίσουν αυτές τις παραμέτρους.

**Θεωρείτε πως οι επιχειρήσεις στην Ελλάδα αξιοποιούν τα δεδομένα που έχουν στη διάθεσή τους; Πώς βοηθάει η Edenred τους πελάτες της να διαχειριστούν καλύτερα τα εταιρικά δεδομένα;**

Οι επιχειρήσεις στην Ελλάδα, τα τελευταία χρόνια, έχουν κάνει σημαντικά βήματα στην αξιοποίηση των δεδομένων. Ωστόσο, είναι πολλά αυτά που ακόμη πρέπει να γίνουν. Για να αξιοποιήσεις τα δεδομένα σου σαν οργανισμός, πρέπει αρχικά να κατανοήσεις ποια είναι αυτά, πού συλλέγονται, σε τι μορφή είναι και ποια είναι η ποιότητά τους. Για όλα τα παραπάνω, χρειάζεται επένδυση τόσο σε συστήματα όσο και σε ανθρώπινο δυναμικό. Η επένδυση αυτή θα επιστρέψει στον οργανισμό με μεγαλύτερη αποδοτικότητα, ορθότερη

διαδικασία λήψης αποφάσεων και ενισχυμένη ασφάλεια. Υπάρχουν ακόμη πεδία που οι οργανισμοί δεν αξιοποιούν στο έπακρο τα εταιρικά δεδομένα και διαδικασίες που δεν έχουν ψηφιοποιηθεί. Ένα χαρακτηριστικό παράδειγμα είναι η διαχείριση των εταιρικών εξόδων. Τα εταιρικά έξοδα μπορεί να κρύβουν πολλές εκπλήξεις (συνήθως δυσάρεστες) εάν η παρακολούθησή τους δεν γίνεται με ψηφιακό τρόπο. Μέσα από το οικοσύστημα Spendeo, προσφέρουμε στους οργανισμούς μια ολοκληρωμένη λύση για τη διαχείριση των εταιρικών τους εξόδων. Το οικοσύστημα Spendeo εξασφαλίζει την ασφάλεια των χρημάτων, την τήρηση των πολιτικών της εκάστοτε εταιρείας και την απλοποίηση των εσωτερικών διαδικασιών. Παράλληλα, προσφέρει στα λογιστήρια μια πλήρη εικόνα για το ποια είναι τα εταιρικά έξοδα και πού γίνονται. Πρόκειται για ένα πλήρως ψηφιακό ταξίδι τόσο για τους εργαζομένους όσο και για τους εγκριτές και την οικονομική διεύθυνση. Είναι, πλέον, ξεκάθαρο κάθε ευρώ της εταιρείας πού, πώς, πότε και από ποιον ξοδεύεται, ανοίγοντας τον δρόμο για μια σειρά από πολύ χρήσιμα insights.

Ο κ. **Μιχαήλ Πόλυγгер**, Οικονομολόγος Λογιστής-Φοροτεχνικός, Πρόεδρος του Λογιστικού Συλλόγου Αθηνών (ΛΣΑ), Στέλεχος του Οικονομικού Επιμελητηρίου Ελλάδος, χαρακτήρισε την εκδήλωση θεσμό που αναδεικνύει την αξία, την ευθύνη και την προσφορά του λογιστικού και χρηματοοικονομικού επαγγέλματος, το οποίο αλλάζει γρήγορα και σε βάθος. Απύθυνε ενωτικό κάλεσμα στους αρμόδιους φορείς για παρεμβάσεις εντός και εκτός Ελλάδας και συνεχάρη τον «συνάδελφο οικονομολόγο» Υπουργό Οικονομικών Κυριάκο Πιερρακάκη για την εκλογή του στην προεδρία του Eurogroup. Επανερχόμενος στις προτάσεις του ΛΣΑ, ανέδειξε ως σοβαρότερο ζήτημα τη δέουσα επιμέλεια και την τήρηση του Ν. 4557, αλλά και την ανάγκη άμεσων παρεμβάσεων για την προστασία του λογιστικού επαγγέλματος. «Σε αυτήν την κατεύθυνση», είπε, «ο Σύλλογος και άλλοι θεσμικοί φορείς έχουν επισημάνει και σε ευρωπαϊκό επίπεδο την έλλειψη ισονομίας στην αντιμετώπιση των υπόχρεων προσώπων, με την πρόεδρο των εποπτών της ΕΕ να υπόσχεται νέα συνάντηση επί του θέματος». Ως προς την τεχνολογία και την Τεχνητή Νοημοσύνη, υπογράμμισε πως πρέπει να λειτουργούν ως εργαλεία ενδυνάμωσης και όχι ως απειλή, να εξοικονομούν παραγωγικό χρόνο και να συμβάλλουν στην ανάπτυξη του επαγγέλματος. Σε αυτό το πλαίσιο, χαρακτήρισε στρατηγική τη συνεργασία του ΛΣΑ με την ENTERSOFTONE, ώστε τα μέλη του να αξιοποιήσουν την τεχνολογία «με ασφάλεια, επίγνωση και προς όφελός τους».



Μιχαήλ Πόλυγгер, Οικονομολόγος Λογιστής-Φοροτεχνικός, Πρόεδρος του Λογιστικού Συλλόγου Αθηνών (ΛΣΑ), Στέλεχος του Οικονομικού Επιμελητηρίου Ελλάδος.



Κωνσταντίνος Ουζούνης, CEO, ethosGROUP.

## ΝΙΚΗΤΕΣ

### TOP AWARDS

#### Top Financial Consulting Firm 2025:



**GOLD:** BSS | Building Solid Success



Βασίλειος-Πέτρος Σπανάκης, Υφυπουργός Εσωτερικών  
Ευστάθιος Λιακόπουλος, Founder & CEO,  
Building Solid Success - BSS

#### Top Accounting IT Firm 2025:



**GOLD:** EMPIST



Βασίλειος-Πέτρος Σπανάκης, Υφυπουργός Εσωτερικών  
Κωνσταντίνος Παπαχαραλάμπος, Country Manager, EMPIST

## **B. Financial, IT, Accounting, Law & Consulting Services Companies Awards**

### **Top Bookkeeping Services Company**

**GOLD:** Καινοτομία Οικονομοτεχνικοί Σύμβουλοι ΑΕ

**GOLD:** ACBS

**GOLD:** ACH - Accounting Services Αντώνης Χρονόπουλος

**SILVER:** Καθαμπάκας Group

### **Top Payroll Services Company**

**SILVER:** ACBS

### **Top Tax Services Company**

**GOLD:** Καθαμπάκας GROUP

### **Top Audit Services Company**

**GOLD:** KSi Greece

**GOLD:** Premium Audit ΟΕΑ ΑΕ

### **Top Customer Experience Services Company**

**SILVER:** VIP

### **Top Mergers & Acquisitions Services Company**

**GOLD:** BSS | Building Solid Success

### **Top Management Consulting Services Company**

**GOLD:** KSi Greece

### **Top Internal Audit Services Company**

**GOLD:** KNR Μονοπρόσωπη ΑΕ

### **Top Public Sector Services Company**

**GOLD:** Καινοτομία Οικονομοτεχνικοί Σύμβουλοι ΑΕ

**GOLD:** BSS | Building Solid Success

### **Top Risk Consulting Services Company**

**GOLD:** Εφαρμογή Supply Chain Risk & Compliance processes από τις εταιρείες LogisticsWay - Truck & Cargo

**GOLD:** Καθαμπάκας Group

### **Top Public Subsidies Consulting Company (RRF, Development Funds, ESPA, European Funds, etc)**

**SILVER:** Mitsioni Tax & Accounting Consulting

### **Top Data Analytics Software & Services Company**

**GOLD:** Covariance

**SILVER:** Καινοτομία Οικονομοτεχνικοί Σύμβουλοι ΑΕ

### **Top Financial Digital Marketing Agency**

**GOLD:** Aboutnet

**GOLD:** Wedoo Digital Agency

### **Top Accounting & Finance Consulting Company Workplace**

**SILVER:** Καινοτομία Οικονομοτεχνικοί Σύμβουλοι ΑΕ

**SILVER:** KRS Financial Control ΑΕ

### **Top Insurance Services Company**

**GOLD:** Καθαμπάκας Group

**SILVER:** VIP

### **Top Energy Consulting Services Company**

**GOLD:** VIP

### **Top Accounting Network**

**GOLD:** ACIS ΑΕ & Specisoft ΑΕ

## **C. Corporate Financial & Accounting Departments Awards**

### **Top Corporate Financial Strategy Initiative**

**GOLD:** Οργανισμός Λιμένος Πειραιώς ΑΕ

**SILVER:** AVE ΑΕ

### **Top Corporate Financial Risk Management Initiative**

**GOLD:** AVE ΑΕ

**SILVER:** CubelQ

### **Top Corporate Financial Digital Transformation Initiative**

**GOLD:** CubelQ

### **Top Corporate Financial Restructuring Initiative**

**GOLD:** AVE ΑΕ

### **Top Corporate M&A Initiative**

**GOLD:** Briq Properties ΑΕΕΑΠ

## **D. Accounting Firms Awards**

### **Top Accounting Firm 2025 / Attica**

**GOLD:** Κρισίθλια Σταυρούλα και Σία ΙΚΕ

**GOLD:** B&S Bourmas - Accounting Consulting

**GOLD:** KRS Financial Control ΑΕ

**SILVER:** Raggos Accounting Services

### **Top Accounting Firm 2025 / Northern Greece**

**SILVER:** Alpha Λογιστική Accounting Office

### **Top Accounting Firm 2025 / Western Greece**

**SILVER:** EM - Μηλάτσιου Ελισάβετ

### **Top Accounting Firm 2025 / Central Greece**

**SILVER:** Γραμματικόγιαννης Σταύρος

### **Top Accounting Firm 2025 / Greek Islands**

**SILVER:** Λογιστικό Φοροτεχνικό Γραφείο «Πετινή Λίτσα και Συνεργάτες»



Διά ταύτα...

Ένας κύκλος κλείνει, ένας μεγαλύτερος ανοίγει...

Με την ανακοίνωση στοιχείων μεγεθών 2025 της ΕΧΑΕ, κλείνει ένας ιστορικός κύκλος για το ελληνικό χρηματιστήριο ως Σοφοκλέους 10, όπως το θυμούνται οι παλαιότεροι, και ως Λεωφόρος Αθηνών 110, όπως το γνώρισαν οι νεότεροι.

Ο νέος που ανοίγει θα φέρει τη σφραγίδα του ομίλου Euronext, που προφανώς έχει πλεονεκτήματα-μειονεκτήματα, με την κατανομή τους να εξαρτάται και από την όλη διαχείριση των ευκαιριών ή προβλημάτων που θα ανακύπτουν, σταδιακά, στη συνέχεια.

Θα σταθώ στη δημιουργία ενός πιο δυναμικού και διασυνδεδεμένου περιβάλλοντος, που δεν θα αντικαταστήσει όμως το υπάρχον οικοσύστημα. Σε αγορές όπως το Όσλο και το Μιλάνο, η αγορά διαπίστωσε αύξηση στον όγκο συναλλαγών, νέες εισαγωγές, ευρύτερη εμπλοκή πελατών και νέες διασυννοριακές επιχειρηματικές ευκαιρίες.

Οι νέες εισαγωγές είναι ίσως το πρώτο σημαντικότερο στοιχείο που έχει να διαχειριστεί η Διοίκηση υπό τον Camille Beudin. Σύνθετο το εγχείρημα, καθώς θα πρέπει να συνδυαστούν η κλαδική διεύρυνση με την εμπάθυση (σε όρους αποτιμήσεων) και την εξωστρέφεια (π.χ. με την είσοδο εταιρειών εισηγμένων σε άλλες αγορές/ναυτιλιακών σε Νέα Υόρκη-Όσλο, αμυντικού κλάδου στο Άμστερνταμ κ.α.). Μόνο εύκολο δεν είναι το εγχείρημα, λόγω της πενιχρής, μέχρι τελευταία, προσέλευσης «μεγεθών» ικανών να προσδώσουν βαρύ-

τητα στην αγορά, να δικαιολογήσουν αποτιμήσεις μεγαλύτερες των 165-170 δισ. (σ.σ. συνολική, όπως αναφέρω στο χρηματιστηριακό θέμα).

Θα πρέπει να αξιοποιηθούν εργαλεία όπως το IPOready και το Euronext Tech Leader. Ο όμιλος Euronext προσφέρει κορυφαία εργαλεία σε επίπεδο προβολής, πρόσβασης σε ρευστότητα και ετοιμότητας για ανάπτυξη. Οι ελληνικές ΜμΕ θα ωφεληθούν άμεσα από αυτά τα προγράμματα, αποκτώντας πρόσβαση στα ίδια εργαλεία και την ίδια προβολή με τις αντίστοιχες ευρωπαϊκές, ενώ παράλληλα θα διατηρούν την έδρα τους στην Αθήνα.

Εκ των ων ουκ άνευ είναι ο προσανατολισμός στην ευρύτερη περιοχή: η γεωγραφική επέκταση θα αναδειχθεί σε ακρογωνιαίο λίθο της παρουσίας του Euronext στη Νοτιοανατολική Ευρώπη, καθώς θα ηγηθεί της ανάπτυξης ενός περιφερειακού κόμβου για την προσέλκυση νέων εισαγωγών και επενδύσεων από γειτονικές αγορές.

Παράλληλα, θα πρέπει να δοθεί σημασία στην ενίσχυση της επενδυτικής παιδείας, ώστε να είναι ικανή να φέρει νέα πληθυσμιακά, επαγγελματικά, επιχειρηματικά στρώματα προς το Euronext Athens. Συν την επανασύσταση του Χρηματιστηριακού Κέντρου Θεσσαλονίκης (γιατί όχι εάν κριθεί απαραίτητο), που, κατά την εκτίμησή μου, θα πρόσφερε «γεωγραφικό βάθος» τόσο εντός όσο και εκτός συνόρων.

# ΧΡΗΜΑ

www.banks.com.gr



## ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΑΚΕΣ

Οι χρηματιστηριακές εταιρείες στην εποχή του Athens Euronext



## ΕΞΑΓΩΓΕΣ

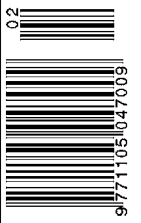
Οι προκλήσεις και οι ευκαιρίες που διαμορφώνονται για τις επιχειρήσεις

**Ευστάθιος Λιακόπουλος**

*CEO & Founder, BSS*

**«Στηρίζουμε 25 χρόνια το επιχειρείν, δημιουργώντας προστιθέμενη αξία»**

«Στόχος της εταιρείας είναι να δημιουργεί αίσθημα ασφάλειας, εμπιστοσύνης και έμπνευσης για τον Έλληνα επιχειρηματία, μέσα στην πολυπλοκότητα που διαμορφώνει το εγχώριο και διεθνές επιχειρηματικό περιβάλλον».





ΔΙΑΒΑΣΤΕ ΣΤΟ  
 **banks.com.gr**



## Σταυροδρόμι αποφάσεων για την ελληνική ακτοπλοΐα

Σε κρίσιμο σημείο καμπής βρίσκεται η ελληνική ακτοπλοΐα, με τον κλάδο να ζητά άμεσα θεσμικές παρεμβάσεις, οικονομική στήριξη και επιτάχυνση της πράσινης μετάβασης, προκειμένου να διατηρήσει τη βιωσιμότητα και την ανταγωνιστικότητά του σε ένα ολοένα πιο απαιτητικό ευρωπαϊκό περιβάλλον. Αυτό ήταν το κεντρικό μήνυμα της Ετήσιας Τακτικής Γενικής Συνέλευσης του Συνδέσμου Επιχειρήσεων Επιβατηγού Ναυτιλίας, όπου παρουσιάστηκε ο απολογισμός δράσεων για το 2025 και τέθηκαν οι βασικοί άξονες στρατηγικής για το 2026. Ο πρόεδρος των ακτοπλόων, Διονύσης Θεοδωράτος, υπογράμμισε ότι το υφιστάμενο θεσμικό πλαίσιο «δεν ανταποκρίνεται πλέον στις σύγχρονες συνθήκες»,

επισημαίνοντας φαινόμενα εποχικού ανταγωνισμού, αυξημένο λειτουργικό κόστος και πρακτικές που στρεβλώνουν τον υγιή ανταγωνισμό. Όπως ανέφερε ο ίδιος, ο ΣΕΕΝ έχει ήδη καταθέσει –και θα συνεχίσει να καταθέτει– συγκεκριμένες θεσμικές προτάσεις, μεταξύ των οποίων σαφείς και δεσμευτικές διαδικασίες για τη δήλωση και εκτέλεση δρομολογίων, υποχρεωτική κατάθεση πιστοποιητικών ασφάλειας και ξεκάθαρο πλαίσιο για την εμπορική διάθεση των ακτοπλοϊκών εισιτηρίων. Παράλληλα, είπε ότι στηρίζει την ψηφιακή αναβάθμιση του κλάδου μέσω του e-Ναυτολογίου και της διασύνδεσης με τις αρμόδιες αρχές, με στόχο τη διαφάνεια και τον εκσυγχρονισμό σε πραγματικό χρόνο.

Στις σελίδες αυτές θα βρείτε τους τίτλους ειδήσεων και άρθρων που έχουν δημοσιευθεί τον τελευταίο μήνα στο portal  **banks.com.gr**

### ▶▶▶ Πανελλαδική παρουσία για το ΕΚΕΤΑ: 70 εκατ. ευρώ ετησίως τα έσοδα

Την οικονομική ευρωστία και την εξωστρέφεια του Εθνικού Κέντρου Έρευνας και Τεχνολογικής Ανάπτυξης (ΕΚΕΤΑ) αποτυπώνει η εξέλιξη των μεγεθών του, καθώς τα ετήσια έσοδά του κυμαίνονται πλέον μεταξύ 60 και 70 εκατ. ευρώ, με το 80% αυτών να προέρχεται από ανταγωνιστικά ερευνητικά προγράμματα και το 13% από συμβόλαια με τη βιομηχανία, ενώ παράλληλα καταγράφεται ετήσια αύξηση της τάξης του 15% στις επιστημονικές δημοσιεύσεις και το προσωπικό του ξεπερνά τα 1.700 άτομα. Τα παραπάνω στοιχεία παρουσίασε ο πρόεδρος του ΕΚΕΤΑ, Ευάγγελος Μπεκιάρης, κατά τη διάρκεια της συνεδρίασης του διοικητικού συμβουλίου του Εμποροβιομηχανικού

Επιμελητηρίου Θεσσαλονίκης (ΕΒΕΘ). Παράλληλα, ο πρόεδρος του ΕΚΕΤΑ αναφέρθηκε στη γεωγραφική επέκταση του οργανισμού εκτός Θεσσαλονίκης, αλλά και στην επιτυχημένη δραστηριότητα στον τομέα των εταιρειών τεχνοβλαστών (spin-offs), που ανέρχονται πλέον σε 23, ενισχύοντας ουσιαστικά την τοπική οικονομία.

### ▶▶▶ Κίνηση-ματ από τον Γ. Προκοπίου: Το μεγάλο deal με τη Sinokor Maritime

Σε ένα mega-deal κατέληξαν οι διαπραγματεύσεις της Dynacom Tankers Management, συμφερόντων του εφοπλιστή Γιώργου Προκοπίου, με τη Sinokor Maritime, μια συμφωνία που προβλέπει την πώληση 11 VLCCs στη νοτιοκορεατική εταιρεία. Η Dynacom Tankers Management, συμφερόντων Προκοπίου, ολοκλήρωσε

τη συναλλαγή, η οποία περιλαμβάνει τα scrubber-fitted, 318.000 dwt Ioanna (2008), 300.000 dwt Georgios (2009), 296.000 dwt Polymnia (2011), καθώς και τα 300.000 dwt Boston και Texas (2012) και το 300.000 dwt Dalian (2013). Στη λίστα προστίθενται ακόμη τα 296.000 dwt Kallipi (2010) και Evgenia, τα 300.000 dwt Ithaki, το 305.000 dwt Kitsos (2011) και το 300.000 dwt Houston (2012). Οι τιμές πώλησης δεν έχουν γίνει γνωστές, με την εταιρεία να επικαλείται ρήτρες εμπιστευτικότητας και πάγια πολιτική μη σχολιασμού εμπορικών συναλλαγών. Πηγές που γνωρίζουν την αγορά δήλωσαν ότι η Sinokor έχει πλέον συγκεντρώσει περισσότερα από 140 VLCCs, είτε ως ιδιότητα είτε ως πλοία σε χρονοναύλωση, γεγονός που της δίνει έλεγχο σε ποσοστό άνω του 15% του υφιστάμενου παγκόσμιου στόλου VLCC.

### ►►► REMAX: 1 στους 3 Έλληνες πασχίζει να ανταποκριθεί στο κόστος της κατοικίας του

Ικανοποιημένοι με την τρέχουσα κατοικία τους δηλώνουν περίπου 7 στους 10 Έλληνες ιδιοκτήτες ακινήτων, όπως αναφέρει η πανευρωπαϊκή έρευνα European Housing Trend Report, που πραγματοποιήσε το κτηματομεσιτικό δίκτυο REMAX Ευρώπης για το 2025. Το ποσοστό ιδιοκατοίκησης στην Ελλάδα ξεπερνά το 60%, με 1 στους 10 να έχει στεγαστικό δάνειο και περίπου τους μισούς να έχουν εξοφλήσει πλήρως το ακίνητο στο οποίο διαμένουν. Πιο αναλυτικά, η ικανοποίηση από την κατοικία στην Ελλάδα ανέρχεται στο 66%, έναντι 68% το 2024. Το αντίστοιχο ποσοστό του μέσου όρου του συνόλου των ιδιοκτητών στην Ευρώπη είναι 77%. Ωστόσο, περίπου 1 στους 3 Έλληνες (27%) δυσκολεύεται να ανταποκριθεί στο κόστος της σημερινής του κατοικίας, έναντι 17% στο σύνολο των Ευρωπαίων. Το δε 34% αντιμετωπίζει δυσκολίες για τους λογαριασμούς ενέργειας –ενώ στην Ευρώπη το ποσοστό αυτό ανέρχεται μόλις στο 16%. Το 11% των Ελλήνων, σύμφωνα με τη μελέτη, δηλώνει ότι φοδεύει

πάνω από το 50% του εισοδήματός του σε στέγαση και λογαριασμούς, κάτι που επηρεάζει αρνητικά τα επίπεδα στεγαστικής ικανοποίησης.

### ►►► Νέες παραγγελίες αμυντικού υλικού ανακοίνωσε η Theon Intl

Η Theon International Plc (THEON) εξασφάλισε νέες παραγγελίες από ευρωπαϊκά κράτη-μέλη του NATO και χώρες της Μέσης Ανατολής, συνολικής αξίας περίπου 41 εκατ. ευρώ. Οι παραγγελίες αφορούν διόπτρες νυκτερινής όρασης και θερμικά συστήματα clip-on. Το μεγαλύτερο μέρος των παραγγελιών αφορά νέα συμφωνία-πλαίσιο με ευρωπαϊκή χώρα-μέλος του NATO (την τέταρτη κατά τους τελευταίους μήνες), η οποία περιλαμβάνει πρόσθετα δικαιώματα προαίρεσης αξίας περίπου 40 εκατ. ευρώ. Επιπλέον, και ανεξάρτητα από τις παραπάνω νέες πωλήσεις και δικαιώματα, η THEON έλαβε νέα παραγγελία στο πλαίσιο του προγράμματος Squad Binocular Night Vision Gogzgle (SBNVG) για το Σώμα Πεζοναυτών των Ηνωμένων Πολιτειών (USMC). Πρόκειται για την τέταρτη, κατά σειρά, παραγγελία στο πλαίσιο της πολυετούς σύμβασης Indefinite Delivery/Indefinite Quantity (ID/IQ) που ανατέθηκε το 2023. Η παραγγελία μεταφέρει ποσότητες από το soft στο hard backlog, διασφαλίζοντας προβλεψιμότητα παραδόσεων στο πλαίσιο του προγράμματος, έως και το 2027.

### ►►► Ένας πρώην πρωθυπουργός συμβουλεύει τον Όμιλο Antenna

Ο Tony Blair αναλαμβάνει καθήκοντα Senior Advisor στον Όμιλο Antenna, ενόψει της προετοιμασίας του Europe-Gulf Forum, το οποίο θα διεξαχθεί τον Μάιο του 2026 στην Ελλάδα. Όπως αναφέρει σε σχετική ανακοίνωση το κανάλι, η συνεργασία αυτή πραγματοποιείται σε μια περίοδο κατά την οποία ο Antenna διευρύνει δυναμικά τη διεθνή του παρουσία, υλοποιώντας το όραμα του προέδρου του, Θεόδωρη Κυριακού, για την ενίσχυση του διαλόγου και της έγκυρης ενημέρωσης παγκοσμίως. Το Europe-Gulf Forum

διοργανώνεται από τον Όμιλο Antenna, σε συνεργασία με το Atlantic Council, το κορυφαίο think tank των ΗΠΑ. Η στρατηγική αυτή πρωτοβουλία έχει λάβει θερμή υποστήριξη από πολιτικούς και επιχειρηματικούς ηγέτες της Ευρώπης και του Κόλπου. Πρόκειται για μία ακόμη σημαντική πλατφόρμα διαλόγου που προωθεί ο Antenna, η οποία θα συγκεντρώσει πολιτικούς, επιχειρηματικούς και θεσμικούς αρχηγούς, με στόχο τη διαρκή και ουσιαστική συνεργασία μεταξύ της Ευρώπης και του Κόλπου –δύο κομβικών περιοχών που διαμορφώνουν από κοινού ένα πλαίσιο γεωπολιτικών και επενδυτικών ευκαιριών.

### ►►► Τουριστικά καταλύματα: Πάνω από 2,2 εκατ. διανυκτερεύσεις τον Δεκέμβριο

Αύξηση 1,7% σημείωσαν οι αφίξεις σε τουριστικά καταλύματα τον Δεκέμβριο του 2025 σε σύγκριση με τον αντίστοιχο μήνα του έτους 2024, σύμφωνα με τα προσωρινά μηνιαία στοιχεία κίνησης καταλυμάτων ξενοδοχειακού τύπου, κάμπινγκ και συλλογικών καταλυμάτων σύντομης διαμονής (ενοικιαζόμενα δωμάτια), που ανακοίνωσε η Ελληνική Στατιστική Αρχή (ΕΛΣΤΑΤ). Ειδικότερα, σύμφωνα με τα στοιχεία της σχετικής έρευνας, κατά τον Δεκέμβριο 2025, οι αφίξεις στα τουριστικά καταλύματα ανήλθαν σε 966.703 και οι διανυκτερεύσεις σε 2.261.248, σημειώνοντας αύξηση σε σύγκριση με τον αντίστοιχο μήνα του έτους 2024, κατά 1,7% στις αφίξεις και 1,2% στις διανυκτερεύσεις. Πιο συγκεκριμένα, τον Δεκέμβριο 2025, σε σύγκριση με τον αντίστοιχο μήνα του 2024, παρατηρήθηκε αύξηση 3,3% στις αφίξεις και 2,4% στις διανυκτερεύσεις των αλλοδαπών. Αντίστοιχα για τους ημεδαπούς, παρατηρήθηκε αύξηση στις αφίξεις και στις διανυκτερεύσεις κατά 1,0% και 0,6%, αντίστοιχα. Μεγαλύτερη συμβολή στις αφίξεις και στις διανυκτερεύσεις παρατηρήθηκε από τους ημεδαπούς με 68,0% και 64,1%, αντίστοιχα, στο σύνολο των καταλυμάτων. Η μέση συνολική διανυκτέρευση για τον Δεκέμβριο 2025 ανήλθε σε 2,3 ημέρες. ● ● ●

**Ευστάθιος  
Λιακόπουλος**  
CEO & Founder, BSS

**”Στηρίζουμε  
25 χρόνια  
το επιχειρείν,  
δημιουργώντας  
προστιθέμενη  
αξία“**

# Η

## Με σαφή πελατοκεντρική προσέγγιση και στόχο τη δημιουργία πλούτου για την ελληνική οικονομία

Η ελληνική Εταιρεία Συμβούλων Επιχειρήσεων BSS είναι μια δυναμική εταιρεία, με έντονη δραστηριότητα στον χρηματοοικονομικό τομέα από το 1998 και παρουσία με δίκτυο γραφείων σε Αθήνα, Θεσσαλονίκη, Λάρισα, Πάτρα και Βόλο. Με σαφή πελατοκεντρική προσέγγιση και στόχο τη δημιουργία πλούτου για την ελληνική οικονομία, σχεδιάζει και υλοποιεί με αποτελεσματικότητα, τα τελευταία 25 χρόνια, προστιθέμενη αξία για τις επιχειρήσεις της χώρας.

Στόχος της εταιρείας είναι να δημιουργεί αίσθημα ασφάλειας, εμπιστοσύνης και έμπνευσης για τον Έλληνα επιχειρηματία, μέσα στην πολυπλοκότητα που διαμορφώνει το εγχώριο και διεθνές επιχειρηματικό περιβάλλον.

Στη συνέντευξη που ακολουθεί, ο κ. Ευσάθιος Λιακόπουλος, CEO & Founder της BSS, αναλύει τις προκλήσεις και τους κινδύνους που αντιμετωπίζει σήμερα η μικρομεσαία επιχείρηση και τις λύσεις-απαντήσεις που έρχεται να δώσει η BSS στο επιχειρείν.

Στην **Κυρέλα Πέτρου**

**Κύριε Λιακόπουλε, πείτε μας λίγα λόγια για εσάς. Πώς ξεκίνησε η επιχειρηματική σας πορεία;**

Το επιχειρείν ήταν για εμένα ένα ταξίδι στην πραγμάτωση μιας καλύτερης ζωής. Γεννήθηκα στη Σκιάθο, όντας ανήσυχος από παιδί και προσπαθώντας να βρω διεξόδους. Ξεκίνησα από τον τραπεζικό κλάδο, αλλά γρήγορα διαπίστωσα ότι μου άρεσε περισσότερο το ελεύθερο και δημιουργικό πεδίο των επιχειρήσεων. Στα χρόνια που εργάστηκα στην τράπεζα, ερχόντουσαν πελάτες και μου έλεγαν πως δεν μπορούν να βγάλουν

άκρη. Άλλα τους έλεγε ο λογιστής, άλλα ο δικηγόρος, με αποτέλεσμα να μπερδεύονται και να χρειάζονται βοήθεια. Και εκείνο ήταν το σημείο που έκατσα να ψάξω τι γίνεται στο εξωτερικό. Είδα, λοιπόν, πως οι συγκεκριμένες υπηρεσίες έξω παρέχονταν με τη μορφή του outsourcing, γιατί, για παράδειγμα, μια μικρομεσαία επιχείρηση δεν χρειάζεται έναν οικονομικό διευθυντή να βρίσκεται στο γραφείο 8 ώρες τη μέρα, κάθε μέρα. Έτσι, πήρα την απόφαση να πάρω το ρίσκο και να αφήσω μια τραπεζική καριέρα, που εκείνα τα χρόνια ήταν ίσως και από τις καλύτερες θέσεις εργασίας, ώστε να βοηθήσω τους Έλληνες επιχειρηματίες.

**Πώς και πότε ξεκίνησε η BSS; Ποιο είναι το φάσμα των υπηρεσιών που παρέχετε;**

Η BSS ξεκίνησε ως μια προσπάθεια να έχει ο Έλληνας μικρομεσαίος επιχειρηματίας απαντήσεις και λύσεις στα ερωτήματα και τα θέματα που τον απασχολούν καθημερινά.

Όπως ανέφερα, στην τράπεζα, διαπίστωσα ότι υπάρχουν σημαντικά κενά στα πεδία, λογιστηρίου, πιστοληπτικής διαβάθμισης, reporting, τραπεζικών σχέσεων, οικονομικής διεύθυνσης και στρατηγικής. Αμέσως μετά, διαπίστωσα ότι στο εξωτερικό όλες αυτές οι υπηρεσίες παρέχονται με τη λογική της εξωτερικής συνεργασίας και σκέφτηκα: Να η ευκαιρία!

Για αυτό στην BSS, από το ξεκίνημα, οι παρεχόμενες υπηρεσίες σχετίζονταν με τη Συμβουλευτική Επιχειρήσεων, τις Αναδιορθώσεις Οφειλών, τα Επιδοτούμενα Προγράμματα και τις Χρηματοδοτήσεις. Με τον καιρό, και όσο η εταιρεία μεγάλωνε, βελτιώναμε συνεχώς τις υπάρχουσες υπηρεσίες, φτάνοντας σήμερα στο σημείο να θεωρούμαστε μία από τις σημαντικότερες εταιρείες του κλάδου μας.

Τον τελευταίο χρόνο, έχουμε προσθέσει

”

Μέσα στο βιβλίο ο αναγνώστης θα βρει πολλές ιστορίες καθημερινής επιχειρηματικής "τρέλας", οι οποίες από εμπειρίες μετατρέπονται σε μαθήματα και συμβουλές.

“

πλήθος υπηρεσιών για τον δημόσιο τομέα, αλλά και την υπηρεσία Συμβουλευτικής Αμυντικών Προγραμμάτων & Προμηθειών, παρακολουθώντας τις ευρωπαϊκές εξελίξεις. Ευτυχώς, η πορεία μας δεν μας διέψευσε.

**Πόσο σημαντικές είναι οι διακρίσεις για κάθε εταιρεία στον τομέα της και τι διακρίσεις έχει λάβει τα τελευταία χρόνια η BSS;**

Αρχικά, θα ήθελα να τονίσω πως κάθε διάκριση είναι καλοδεχούμενη. Ως επιχειρηματίας, βλέπω τις διακρίσεις ως το επιστέγασμα μιας συλλογικής προσπάθειας που υπερβαίνει τα στενά όρια των αριθμών. Οι διακρίσεις αποτελούν το «καύσιμο» για να συνεχίσουμε ακόμα πιο έντονα την προσπάθειά μας, επιβεβαιώνοντας ότι βρισκόμαστε

στον σωστό δρόμο προς την κορυφή. Έχω δει, με χαρά, την εταιρεία μας να διακρίνεται τα τελευταία πέντε χρόνια, μεταξύ άλλων, ως "Superbrand" για το έτος 2021-2022, "Diamond of the Greek Economy" για 5 συναπτά έτη, "Top Financial Consulting Firm" για τα έτη 2023, 2024 και 2025, καθώς και πολλά ακόμα.

**Πριν από περίπου έναν χρόνο, εκδόθηκε και το πρώτο σας βιβλίο, οι «Μικροί Γίγαντες». Πώς προέκυψε η ανάγκη για τη συγγραφή του και πώς αισθάνεστε σήμερα κοιτώντας πίσω;**

Οι «Μικροί Γίγαντες» ξεκίνησαν από την ανάγκη που είχα να μοιραστώ με τον κόσμο, και ιδιαίτερα με τους μικρομεσαίους επιχειρηματίες της χώρας, ιστορίες, εμπειρίες και συμβουλές. Μέσα στο βιβλίο ο αναγνώστης θα βρει πολλές ιστορίες καθημερινής επιχειρηματικής «τρέλας», οι οποίες από εμπειρίες μετατρέπονται σε μαθήματα και συμβουλές. Για εμένα οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις είναι η ραχοκοκαλιά της ελληνικής οικονομίας, αλλά το επιχειρηματικό τοπίο που αντιμετωπίζουν είναι γεμάτο προκλήσεις, όπως αβεβαιότητα, περιορισμένη χρηματοδότηση, φορολογική πίεση και ανάγκη για διαρκή προσαρμογή. Οι «Μικροί Γίγαντες» προσφέρουν έναν πρακτικό οδηγό για την επιβίωση και ανάπτυξη των μικρομεσαίων επιχειρήσεων, συνδυάζοντας δοκιμασμένες στρατηγικές, εργαλεία και πραγματικά παραδείγματα. Η μεγάλη μου χαρά ήρθε όταν κυκλοφόρησε το βιβλίο και ξεκίνησα να λαμβάνω θετικά μηνύματα και από την αγορά και από τον κόσμο. Μια φράση που με ακολουθεί στη ζωή μου είναι το «δεν υπάρχει δεν μπορώ, δεν ξέρω και δεν γίνεται». Αυτό προσπαθώ να μεταφέρω και στους συνεργάτες μου. Στην επιχειρηματικότητα, όπως και σε πολλούς άλλους τομείς στη ζωή μας, όταν αντιμετωπίζουμε δυσκολίες, ψάχνουμε να βρούμε σε κάποιο άλλο πρόσωπο την ευθύνη για όσα βιώνουμε. Αυτό πρέπει να το αλλιάζουμε. Το πρόβλημα συνήθως είναι σε εμάς. Πρέπει να μάθουμε να αποδεχόμαστε τις ευθύνες μας και να μη φοβόμαστε να αλλιάζουμε και να προσαρμοζόμαστε.

Έναν χρόνο μετά, νιώθω ιδιαίτερα χαρούμενος για την ανταπόκριση που είχε, καθώς αποτέλεσε και best-seller στην κατηγορία

”

Ως σύμβουλοι, η δουλειά μας είναι να θωρακίσουμε την εταιρεία από την "παγίδα της αναμονής". Το ΕΣΠΑ είναι χρηματοδοτικό εργαλείο, όχι σανίδα σωτηρίας.

“

του. Αλλά τα όμορφα σχόλια που έλαβα μπορώ να πω πως είναι το σημαντικότερο δώρο. Αυτός άλλωστε ήταν και ο στόχος, να βοηθηθούν άνθρωποι μέσα από την γνώση του. Και θα το ημύσω να πω πως αυτή είναι μόνο η αρχή.

**Το 2026, η Τεχνητή Νοημοσύνη δεν είναι πια «μόδα», αλλά αναγκαιότητα. Μπορείτε να μας δώσετε κάποια παραδείγματα χρήσης της από την εταιρεία σας;**

Το 2026, η Τεχνητή Νοημοσύνη είναι ο σόρατος συνεργάτης μας. Είναι πλέον «εδώ», όσο κι αν θέλει να αντισταθεί ο καθένας, πρέπει να αντιληφθούμε πως, αργά ή γρήγορα, όλοι θα κληθούμε να την υιοθετήσουμε.

Στην εταιρεία μου, παύσαμε να την αντιμετωπίζουμε ως πείραμα και αποτελεί πλέον

τον κεντρικό πυλώνα της στρατηγικής μας. Αρχικά, έχουμε εντάξει αυτοματισμούς στην ιστοσελίδα μας που βελτιώνουν σημαντικά την απόδοσή της, ενώ έχουμε δημιουργήσει και chatbot που μπορεί να βοηθήσει τους επισκέπτες να εξυπηρετηθούν γρηγορότερα για το θέμα που ψάχνουν.

Επίσης, μεταξύ άλλων, έχουμε δημιουργήσει εργαλεία που βοηθούν στις καθημερινές εργασίες εντός της εταιρείας, αλλά και στην παράδοση ποιοτικότερων έργων προς τους πελάτες μας.

**Πολλές ελληνικές επιχειρήσεις περνούν στα χέρια της επόμενης γενιάς. Πόσο συχνά βλέπετε το «όραμα του γιου/της κόρης» για εξαγωγές ή σημαντικές αλλαγές στον πυρήνα των μικρομεσαίων επιχειρήσεων να προ-**



**σκρούει στη «συντηρητικότητα του πατέρα», και πώς το διαχειρίζεστε ως σύμβουλοι;**

Στην ελληνική αγορά του 2026, αυτή η σύγκρουση συνεχίζει, δυστυχώς, να είναι ακόμα ο κανόνας στο 90% των περιπτώσεων διαδοχής. Ο ιδρυτής βλέπει την επιχείρηση ως το «παιδί» του που πρέπει να προστατευτεί, ενώ οι διάδοχοι ως έναν «οργανισμό» που πρέπει να εξελιχθεί για να μην πεθάνει.

Ως σύμβουλοι, δεν κάνουμε οικογενειακή ψυχοθεραπεία, αλλά στρατηγική ευθυγράμμιση με τρεις συγκεκριμένες κινήσεις:

1. Δίνουμε έμφαση στους αριθμούς, καθώς ο επιχειρηματίας σπάνια ακούει στο συναίσθημα, αλλά πάντα σέβεται τους αριθμούς.

2. Προτείνουμε μικρά πιλοτικά έργα, ώστε να μειωθεί το αίσθημα κινδύνου του προκατόχου από ένα μεγαλύτερο έργο. Παράλληλα, και η νέα γενιά διατηρεί την ευκαιρία να αποδείξει την αξία της στρατηγικής της.

3. Θεσμοθετούμε ρόλους, ορίζοντας το πλαίσιο όπου ο ιδρυτής γίνεται πρόεδρος του διοικητικού συμβουλίου και ο διάδοχος διευθύνων σύμβουλος.

Το ζητούμενο είναι να καταλάβει ο πατέρας ότι η αλλαγή δεν είναι ακύρωση του παρελθόντος, αλλά η μοναδική εγγύηση για το μέλλον της κληρονομιάς του.

**Στην Ελλάδα, έχουμε εξαιρετικά προϊόντα, αλλά πολύ μικρές παραγωγές.**

**Σήμερα, μπορεί μια μικρή επιχείρηση των δέκα ατόμων να σταθεί μόνη της σε ένα ράφι π.χ. γερμανικού σουπερμάρκετ ή η μόνη λύση είναι τα “clusters” και οι συνεργασίες που τόσο πολύ αποφεύγουμε;**

Μια μικρή επιχείρηση δέκα ατόμων μπορεί να μπει σε ένα γερμανικό ράφι, αλλά δεν μπορεί να παραμείνει εκεί μόνη της. Το πρόβλημα δεν είναι η ποιότητα, είναι το scalability (η ικανότητα κλιμάκωσης) και η συνέπεια στην τροφοδοσία.

Οι Γερμανοί retailers δεν αγοράζουν απλώς ένα «εξαιρετικό προϊόν», αλλά μια εγγυημένη εφοδιαστική αλυσίδα. Μια μικρή επιχείρηση συχνά καταρρέει υπό το βάρος μιας μεγάλης παραγγελίας ή των απαιτητικών εξόδων μάρκετινγκ.

Η λύση που προκρίνουμε είναι: συνεργατικά



”

Όταν διορθώνεις τη διαδικασία, τα χρήματα που έχανες από λάθη μένουν στο ταμείο σου. Το κέρδος έρχεται από την πειθαρχία που επιβάλλει η πιστοποίηση στην παραγωγή.

“

σχήματα (clusters) ή στρατηγικές συμμαχίες, οικονομίες κλίμακας, διαπραγματευτική ισχύς και συνέχεια παραγωγής. Όλα αυτά απαιτούν συνεργασία, και εύχομαι να έχει έρθει η ώρα που θα μάθουμε να συνεργαζόμαστε.

Στην Ελλάδα, το αποφεύγουμε, λόγω έλλειψης εμπιστοσύνης, αλλά το 2026 η μικρή επιχείρηση που παλεύει μόνη της απέναντι στους μεγάλους είναι καταδικασμένη σε στασιμότητα. Θα πρέπει να καταλάβουμε πως η συνεργασία δεν είναι ήττα, αλλά η μόνη στρατηγική επιβίωσης στον παγκόσμιο χάρτη.

**Η Ελλάδα παραμένει μια «ακριβή» γωνιά της Ευρώπης, λόγω γεωγραφίας και κόστους ενέργειας. Πώς μπορεί μια ελληνική μικρομεσαία επιχείρηση να ανταγωνιστεί σε τιμή μια αντίστοιχη από την Πολωνία ή την Τουρκία χωρίς να «σκοτώσει» το κέρδος της;**

Αν προσπαθήσεις να ανταγωνιστείς την Πολωνία ή την Τουρκία στην τιμή, έχεις ήδη χάσει. Το 2026, το παιχνίδι των μικρομεσαίων επιχειρήσεων παίζεται στην προστιθέμενη αξία, γι' αυτό, εν συντομία, θα αναφέρω κάποιους πυλώνες της στρατηγικής μας:

- Δίνουμε έμφαση στην ποιότητα, ώστε το προϊόν να έχει premium χαρακτηριστικά, υποστηρίζοντας αυτήν την προσπάθεια με τις κατάλληλες ενέργειες μάρκετινγκ και το αντίστοιχο storytelling.
- Μείωση της σπατάλης με τη χρήση νέων τεχνολογιών. Εφόσον το κόστος ενέργειας στη χώρα είναι σημαντικά αυξημένο και υψηλότερο από άλλες ανταγωνίστριες χώρες, πρέπει να μειώσουμε την όποια σπατάλη, χρησιμοποιώντας το AI για αυτοματισμούς στην παραγωγή, αλλά και τα διαθέσιμα χρηματοδοτικά εργαλεία για αγορά νέων μηχανημάτων και εγκατάσταση ηλιακών πάνελ για ιδιοπαραγωγή και ιδιοκατανάλωση.
- Στόχευση σε εξειδικευμένες αγορές όπου η τιμή δεν είναι το πρώτο και βασικό κριτήριο.

**Πολλές ελληνικές επιχειρήσεις αντιμετωπίζουν ακόμη τις πιστοποιήσεις (ISO 9001, 22000, 14001 κ.λπ.) ως ένα αναγκαίο κακό ή μια τυπική προϋπόθεση για να εγκριθεί ένας φάκελος ΕΣΠΑ. Ωστόσο, οι διεθνείς αγοραστές και οι μεγάλες αλυσίδες λιανικής δεν συνεργάζονται με προμηθευτές που δεν έχουν «θωρακισμένη» ποιότητα. Πόσο εύκολο είναι για μια μικρή επιχείρηση να ανταποκριθεί στο κόστος και τις απαιτήσεις των σύγχρονων πιστοποιήσεων; Και, τελικά, πέρα από το τυπικό κομμάτι, πώς μια πιστοποίηση μεταφράζεται σε πραγματικό κέρδος και μείωση του ρίσκου για έναν εξαγωγέα;**

Το να βλέπεις το ISO μόνο ως «χαρτί για το ΕΣΠΑ» είναι επιχειρηματική αυτοχειρία. Σήμερα, οι πιστοποιήσεις είναι το «διαβατήριο» για τις διεθνείς αγορές. Για μια μικρή επιχείρηση το κόστος δεν είναι μόνο το παράβολο του φορέα πιστοποίησης, αλλά κυρίως η προσαρμογή των διαδικασιών. Ναι, η αρχική επένδυση μπορεί να φαίνεται υψηλή, όμως, αντί να μείνουμε άπραγοι απέναντι στο συγκεκριμένο πρόβλημα, βλέποντας τρικλοποδιά στον εαυτό μας, μπορούμε να αξιοποιήσουμε την ψηφιοποίηση και τις κρατικές ενισχύσεις. Μην παρεξηγηθώ, δεν μιλάμε για κάποιο τρομακτικό κόστος, ούτε για αλλογές στις διαδικασίες που θα βλάψουν τις επιχειρήσεις. Δεν είναι θέμα κόστους, αλλά επένδυσης. Η επένδυση αυτή θα μειώσει το ρίσκο σου, καθώς το ISO σε αναγκάζει να μετράς φύρα, αστοχίες και επιστροφές. Όταν διορθώνεις τη διαδικασία, τα χρήματα που έχανες από λάθη μένουν στο ταμείο σου. Το κέρδος έρχεται από την πειθαρχία που επιβάλλει η πιστοποίηση στην παραγωγή.

**Πολλά προγράμματα επιδότησαν την αγορά εξοπλισμού και software. Βλέπετε τις ελληνικές μικρομεσαίες επιχειρήσεις να έχουν αξιοποιήσει αυτά τα κονδύλια για να στήσουν «έξυπνα» κανάλια πωλήσεων και μηχανογράφησης ή απλώς ανανέωσαν τον τεχνολογικό τους στόλο χωρίς στρατηγικό αντίκρισμα;**

Πιστεύω πως οι ελληνικές μικρομεσαίες επιχειρήσεις χωρίστηκαν σε δύο ταχύτητες. Ένα μεγάλο ποσοστό, δυστυχώς, εγκλιωβίστηκε

στην αγορά παγίων, απλώς για να απορροφήσουν τα κονδύλια, χωρίς να αλλάξουν ούτε μία εσωτερική διαδικασία. Διαθέτουν σύγχρονο στόλο, αλλά η μηχανογράφηση τους παραμένει ένα «ψηφιακό λογιστήριο» και όχι ένα εργαλείο λήψης αποφάσεων.

Στον αντίποδα, περίπου το 25%-30% των μικρομεσαίων επιχειρήσεων έκανε το ποιοτικό άλμα. Εδώ όμως είναι και η αξία της συνεργασίας με έναν καλό σύμβουλο, που μαζί του θα δημιουργήσεις τη στρατηγική και το όραμα για τα επόμενα χρόνια. Όταν ο στόχος είναι ορατός και συγκεκριμένος, τότε και οι αποφάσεις του επιχειρηματία είναι πιο εύκολες, γιατί γνωρίζει ακριβώς ποια βήματα πρέπει να κάνει.

**Το ΕΣΠΑ έχει τις δυσκολίες του. Συχνά, οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις εγκρίνονται, αλλά μέχρι να εκταμιευθούν τα χρήματα, η αγορά έχει αλλάξει ή η ρευστότητά τους έχει στερέψει. Ποιος είναι ο ρόλος σας ως σύμβουλοι στο να «γεφυρώσετε» αυτό το χάσμα;**

Ως σύμβουλοι, η δουλειά μας είναι να θωρακίσουμε την εταιρεία από την «παγίδα της αναμονής». Το ΕΣΠΑ είναι χρηματοδοτικό εργαλείο, όχι σανίδα σωτηρίας. Αν μια επιχείρηση εξαρτάται αποκλειστικά από την εκταμίευση για να επιβιώσει, τότε το πρόβλημα δεν είναι το πρόγραμμα, αλλά το business plan και η γενικότερη νοοτροπία. Η στρατηγική μας σε τέτοιες περιπτώσεις:

- Συνεργαζόμαστε με τράπεζες για την έκδοση δανείου έναντι επιχορήγησης. Έτσι, η ρευστότητα εισρέει άμεσα, το έργο ξεκινά και το δάνειο αποπληρώνεται αυτόματα με την εκταμίευση του ΕΣΠΑ.
- Σπάμε την επένδυση σε αυτοτελή στάδια. Υλοποιούμε πρώτα τα τμήματα που φέρνουν άμεσο έσοδο, ώστε η ίδια η επένδυση να αρχίσει να «αυτοχρηματοδοτείται» πριν έρθει η κρατική ενίσχυση.
- Πριν την υποβολή, εξετάζουμε το χειρότερο σενάριο καθυστέρησης 12-18 μηνών. Αν οι ροές της εταιρείας δεν αντέχουν, αναπροσαρμόζουμε το μέγεθος της επένδυσης.

”  
Μια φράση που με ακολουθεί στη ζωή μου είναι το δεν υπάρχει δεν μπορώ, δεν ξέρω και δεν γίνεται.

“

Η αρχή μας είναι πάντα να σχεδιάζουμε την επένδυση σαν να μην υπάρχει η επιδότηση. Το ΕΣΠΑ πρέπει να είναι το “bonus” που επιταχύνει την ανάπτυξη, όχι η προϋπόθεση για να υπάρχει η εταιρεία.

**Το Ταμείο Ανάκαμψης πλησιάζει στην ολοκλήρωσή του. Υπάρχει ο φόβος ότι πολλές επιχειρήσεις που «κρατήθηκαν» από αυτά τα κονδύλια θα βρεθούν στο κενό. Πώς χτίζεται σήμερα μια επιχείρηση που θα είναι βιώσιμη και κερδοφόρα την επόμενη μέρα, χωρίς το «δεκανίκι» των μεγάλων ευρωπαϊκών προγραμμάτων;**

Για να είναι μια μικρομεσαία επιχείρηση βιώσιμη χωρίς την ανάγκη των κονδυλίων, μετατοπίζουμε το κέντρο βάρους από την απορρόφηση στην απόδοση. Για να γίνει αυτό, επανασχεδιάζουμε το μοντέλο εσόδων ώστε να καλύπτει τις επενδύσεις από το ταμειακό πλεόνασμα. Αν μια μονάδα παραγωγής δεν μπορεί να συντηρηθεί χωρίς επιδότηση, τότε το πρόβλημα είναι τεράστιο, στα όρια του μη επιβιώσιμου.

Επίσης, αν και αυτονόητο, πρέπει πάντα να υπάρχει μια πελατοκεντρική καινοτομία, δηλαδή να επενδύουμε σε λύσεις που λύνουν πραγματικά προβλήματα της αγοράς. Η ζήτηση είναι η μόνη σταθερή πηγή ρευστότητας, για αυτό και πρέπει να έχουμε τον πελάτη σε πρώτο πλάνο.

Τέλος, οι εξαγωγές είναι πάντα σημαντικές για κάθε επιχείρηση, καθώς όταν μια επιχείρηση ανταγωνίζεται διεθνώς, θωρακίζεται έναντι των τοπικών οικονομικών κύκλων. •••

# Ο Νέος

## εκπαιδευτικός χάρτης στην Ελλάδα:

Η ίδρυση μη κρατικών  
πανεπιστημίων και ο  
δομικός μετασχηματισμός  
της ιδιωτικής εκπαίδευσης

Από την **Ελπίδα Οικονομίδη**



## Γιατί η ελληνική ιδιωτική εκπαίδευση κατέστη ξαφνικά τόσο ελκυστική για τα διεθνή funds;

**Η** είσοδος επενδυτικών κεφαλαίων και η θεσμοθέτηση μη κρατικών πανεπιστημίων έχουν σηματοδοτήσει μια δομική μεταστροφή της εκπαίδευσης στην Ελλάδα. Η αναδιάρθρωση της ελληνικής εκπαιδευτικής αγοράς, που πυροδοτήθηκε από τον Νόμο 5094/2024 για την ίδρυση ιδιωτικών πανεπιστημίων, δεν αποτέλεσε μόνο μια μεταρρύθμιση, αλλά και την επίσημη αφετηρία για τη δημιουργία ενός νέου επενδυτικού κεφαλαίου για τη χώρα. Η μετάβαση από ένα κρατικοκεντρικό μοντέλο σε μια νέα πραγματικότητα ελεύθερης ανταγωνιστικής λειτουργίας στην τριτοβάθμια εκπαίδευση είναι σε εξέλιξη, με το 2026 να κρίνεται ως έτος-τομή για τη διαμόρφωση του νέου ακαδημαϊκού χάρτη στην Ελλάδα. Θεσμικά, η εφαρμογή του νόμου, αλλά και η επικύρωση της συνταγματικότητας του πλαισίου από το Συμβούλιο της Επικρατείας, καθώς και η επικείμενη αναθεώρηση του άρθρου 16, εξασφαλίζουν το απαραίτητο ασφαλές ρυθμιστικό περιβάλλον για την προσέλκυση μακροπρόθεσμων επενδύσεων από τα διεθνή κεφάλαια.

Στο μέτωπο της τριτοβάθμιας εκπαίδευσης, η Ελλάδα επιχειρεί να εξελιχθεί σε έναν περιφερειακό κόμβο εκπαίδευσης της ευρύτερης περιοχής. Ο στόχος είναι διττός: με 40.000 Έλληνες φοιτητές να διοχετεύουν πόρους σε οικονομίες του εξωτερικού, η δημιουργία εγχώριων μη κρατικών πανεπιστημίων λειτουργεί ως εργαλείο ανάσχεσης του "brain drain" και, ταυτόχρονα, ως μοχλός εισροής φοιτητών από τη Νοτιοανατολική Ευρώπη

και τη Μέση Ανατολή, αλλά και επιστροφής ανθρώπινου κεφαλαίου στη χώρα, σε ένα περιβάλλον με σημαντικές επενδύσεις για την παροχή υψηλού επιπέδου εκπαιδευτικών υπηρεσιών.

Η λειτουργία των πρώτων τεσσάρων ιδρυμάτων τον Οκτώβριο του 2025 (UNIC Athens, Keele, University of York Europe Campus, Anatolia University) υπογράμμισε το έντονο ενδιαφέρον ξένων ιδρυμάτων για επενδύσεις και μακροπρόθεσμη παρουσία στη χώρα και ανέδειξε την παράλληλη ανάπτυξη και σε δύο ακόμη τομείς, αυτούς του real estate και των υποδομών.

Οι απαιτήσεις για αυτοτελή campuses, όπως προβλέπει ο σχετικός νόμος, έχουν ενεργοποιήσει επενδυτικά προγράμματα εκατοντάδων εκατομμυρίων ευρώ, με εμβληματικό παράδειγμα την ανάπτυξη στο Ελληνικό. Παράλληλα, η συμμετοχή κορυφαίων θεσμικών επενδυτών, όπως η CVC Capital Partners και η BC Partners, υπογραμμίζει την εμπιστοσύνη των αγορών στις αποδόσεις του κλάδου. Σε αυτό το περιβάλλον, το «δεύτερο κύμα» αδειοδοτήσεων, που αναμένεται το 2026, θα διαμορφώσει τον νέο ακαδημαϊκό χάρτη, καθιστώντας την εκπαίδευση κρίσιμο πυλώνα της ελληνικής οικονομίας.

Ένα ακόμη σκέλος της εκπαίδευσης που βρέθηκε στο επίκεντρο ξένων κεφαλαίων είναι η ιδιωτική πρωτοβάθμια και δευτεροβάθμια εκπαίδευση. Κορυφαία επενδυτικά κεφάλαια και διεθνείς εκπαιδευτικοί οργανισμοί έχουν προχωρήσει σε στρατηγικές

**Η μετάβαση στην εποχή των μη κρατικών πανεπιστημίων αποτελεί ένα στοίχημα εκσυγχρονισμού με σαφή οικονομικό προσανατολισμό.**



συνεργασίες και εξαγορές, προσδίδοντας ένα διεθνές προφίλ σε άλλοτε οικογενειακές επιχειρήσεις εκπαιδευτηρίων.

Με την ιδιωτική πρωτοβάθμια και δευτεροβάθμια εκπαίδευση να έχει ανακτήσει την εμπιστοσύνη της ελληνικής οικογένειας, με εκρηκτική αύξηση του αριθμού μαθητών που φοιτούν στα ιδιωτικά σχολεία, της τάξης του 20% μέσα σε λίγα χρόνια, η συνεργασία με κορυφαία διεθνή σχήματα δημιουργεί οικονομίες κλίμακας και συνέργειες που αναβαθμίζουν τις ήδη υπάρχουσες υψηλού επιπέδου εκπαιδευτικές παροχές.

### **Οι αλλαγές στον ακαδημαϊκό χάρτη**

Τον Μάρτιο του 2024, ψηφίστηκε ο Νόμος 5094/2024, ο οποίος άνοιξε τον δρόμο για την ίδρυση μη κρατικών πανεπιστημίων στην Ελλάδα. Ουσιαστικά, η τριτοβάθμια εκπαίδευση μετασχηματίζεται, καθώς μετατρέπεται σε ένα δυναμικό πεδίο προσέλκυσης άμεσων ξένων επενδύσεων, προσφέροντας όχι μόνο εκπαιδευτικές αλλαγές και αναπτυξιακές ευκαιρίες.

Το 2026 αποτελεί ακόμη ένα έτος-τομή προς τη συγκεκριμένη κατεύθυνση, καθώς νέα

ξένα ιδρύματα αναμένεται να διεκδικήσουν άδειες λειτουργίας στη χώρα, ενώ παράλληλα η κυβέρνηση προωθεί τη συνταγματική αναθεώρηση του άρθρου 16, «σφραγίζοντας» θεσμικά το νέο πλαίσιο, ύστερα και από την απόφαση του Συμβουλίου Επικρατείας τον Ιούνιο του 2025, το οποίο έκρινε συνταγματικό τον νόμο.

Στόχος είναι η Ελλάδα να ανακόψει τη μεγάλη φυγή των Ελλήνων αποφοίτων προς τα πανεπιστήμια του εξωτερικού, μια τάση που ενισχύει το λεγόμενο "brain drain", προσφέροντας αξιόλογες και ισότιμες επιλογές για σπουδές σε ιδιωτικά πανεπιστήμια. Σύμφωνα με στοιχεία του Υπουργείου Παιδείας, περίπου 40.000 Έλληνες φοιτητές φοιτούν σε ιδρύματα του εξωτερικού.

Σε δεύτερο επίπεδο, η Ελλάδα ανοίγει τον δρόμο για άμεσες επενδυτικές πρωτοβουλίες στον χώρο της εκπαίδευσης, με την ίδια να φιλοδοξεί να εξελιχθεί σε έναν περιφερειακό εκπαιδευτικό κόμβο της Νοτιοανατολικής Ευρώπης, προσελκύοντας φοιτητές τρίτων χωρών αλλά και Έλληνες ακαδημαϊκούς που εργάζονται στο εξωτερικό.

Την ψήφιση του νόμου ακολούθησε η άμεση εφαρμογή του, καθώς τα πρώτα τέσσερα μη κρατικά πανεπιστήμια σε Αθήνα και Θεσσαλονίκη ξεκίνησαν τη λειτουργία τους τον Οκτώβριο του 2025, προσφέροντας πληθώρα επιλογών –κυρίως αγγλόφωνων προγραμμάτων– σε δημοφιλή αντικείμενα σπουδών, μεταξύ των οποίων η Ιατρική και η Νομική.

Μία από τις σημαντικότερες επενδύσεις αφορά την ίδρυση του **UNIC Athens**, του παραρτήματος του Πανεπιστημίου Λευκωσίας στην Αθήνα, στην περιοχή του Ελληνικού. Πρόκειται για μια επένδυση που, σε πρώτη φάση, εκτείνεται σε ένα campus 12.500 στρεμμάτων, στεγάζοντας μια σύγχρονη πανεπιστημιούπολη, εξειδικευμένες εγκαταστάσεις, ερευνητικά εργαστήρια, βιβλιοθήκη, ενώ μέχρι το 2031 αναμένεται να ολοκληρωθούν ακόμη δύο φάσεις του έργου, που θα αφορούν τη δημιουργία του Ακαδημαϊκού και Ερευνητικού Κέντρου, τις φοιτητικές εστίες και επιπλέον ερευνητικά κέντρα.

Στην Αθήνα έχει ξεκινήσει τη λειτουργία του και το **Keele**, στο κέντρο της Αθήνας, το παράρτημα του βρετανικού πανεπιστημίου, με ιστορία 75 χρόνων.

Εξίσου ισχυρό ήταν το επενδυτικό ενδιαφέ-

ρον και για τη Θεσσαλονίκη, όπου ακόμη δύο μη κρατικά πανεπιστήμια ξεκίνησαν τη λειτουργία τους τον Οκτώβριο του 2025.

Το **University of York Europe Campus**, το ευρωπαϊκό παράρτημα του University of York, με στρατηγικές συνεργασίες με άλλα ιδρύματα του εξωτερικού και μεταξύ των κορυφαίων πανεπιστημίων στις διεθνείς κατατάξεις, έχει ήδη υποδεχθεί τους πρώτους φοιτητές, ενώ ετοιμάζεται και για νέες επενδύσεις. Στα σχέδια του ιδρύματος είναι η ανέγερση ενός πανεπιστημιακού campus στο Ωραιόκαστρο Θεσσαλονίκης, έκτασης 14.000 στρεμμάτων, με σύγχρονες υποδομές και εκπαιδευτικές εγκαταστάσεις, ενώ συζητείται και η ίδρυση παραρτήματος στην Αθήνα στο άμεσο μέλλον.

Τέλος, το **Anatolia University**, πανεπιστημιακό τμήμα του Ανατόλια, ενός από τους σημαντικότερους ιδιωτικούς, μη κερδοσκοπικούς εκπαιδευτικούς οργανισμούς στην Ελλάδα, με ιστορία ακαδημαϊκής αριστείας από το 1886 και προσφορά σε όλες τις βαθμίδες της εκπαίδευσης, ολοκληρώνει τη λίστα των πρώτων τεσσάρων μη κρατικών πανεπιστημίων που λειτουργούν ήδη στη χώρα.

Η ίδρυση των πρώτων τεσσάρων ιδρυμάτων, τον Οκτώβριο του 2025, αποτελεί μόνο την αρχή σε μια αναμενόμενη κινητικότητα όχι μόνο στην αγορά της εκπαίδευσης, αλλά και σε αυτήν των ακινήτων και των κατασκευών. Τα μη κρατικά πανεπιστήμια, βάσει του νόμου, υποχρεούνται να διαθέτουν αυτοτελή campuses με σύγχρονες προδιαγραφές, γεγονός που έχει πυροδοτήσει ένα νέο κύμα επενδύσεων στο real estate.

Ειδικό βάρος στην έναρξη της λειτουργίας αυτών των ιδρυμάτων δίνει το γεγονός ότι το επενδυτικό ενδιαφέρον έχει αποτυπωθεί με τη συμμετοχή μεγάλων funds. Το **CVC Capital Partners**, το παγκόσμιο κολλοσιαίο fund, αποτελεί τον κινητήριο μοχλό πίσω από την επένδυση στην Αθήνα (με επίκεντρο το Ελληνικό), καθώς συνδέεται άμεσα με το Hellenic Healthcare Group (HHG), με στόχο τη δημιουργία ενός ολοκληρωμένου οικοσυστήματος υγείας και εκπαίδευσης.

Επιπλέον, το fund BC Partners, υπό την καθοδήγηση του Νίκου Σταθόπουλου, απέκτησε πλειοψηφικό πακέτο στον όμιλο **Ακμή/Μητροπολιτικό Κολλέγιο**, προετοιμάζοντας το έδαφος για τη συνεργασία με το βρετανικό University of Keele.

Στην περίπτωση του **CITY College** στη Θεσ-

σαλονίκη, η συνεργασία με το University of York στηρίζεται σε μια μακροχρόνια παρουσία με ίδια κεφάλαια και ακαδημαϊκή αυτονομία. Αντίστοιχα, το Κολλέγιο Ανατόλια, συνεργαζόμενο με το **Open University** της Μεγάλης Βρετανίας, αξιοποιεί τη στιβαρή βάση του ως μη κερδοσκοπικός οργανισμός, με ισχυρή υποστήριξη από διεθνή κεφάλαια. Το βλέμμα της αγοράς είναι όμως στραμμένο και στο δεύτερο «κύμα» αιτήσεων, το οποίο αφορά τη λειτουργία ιδρυμάτων από τον Σεπτέμβριο του 2026. Η προθεσμία των αιτήσεων ολοκληρώνεται το επόμενο διάστημα, με τη συμμετοχή φέτος να αναμένεται υψηλότερη από την πρώτη χρονιά.

Ήδη 8 ιδρύματα του εξωτερικού, που δεν κατάφεραν την πρώτη χρονιά να πάρουν το «πράσινο» φως για την άδεια λειτουργίας, είναι πιθανόν να διεκδικήσουν μια δεύτερη ευκαιρία, ενώ τουλάχιστον πέντε ακόμη νέες αιτήσεις αναμένεται να κατατεθούν.

Μεταξύ αυτών, σύμφωνα με πληροφορίες, είναι το Ευρωπαϊκό Πανεπιστήμιο Κύπρου, το οποίο σχεδιάζει τη δημιουργία ενός σύγχρονου campus και την παροχή σπουδών σε δημοφιλή αντικείμενα. Παράλληλα, πληροφορίες κάνουν λόγο και για το Deree-American College of Greece, το οποίο συζητάει τη συμμετοχή του στη διαδικασία της αδειοδότησης. Μεταξύ των υποψήφιων ιδρυμάτων που διεκδικούν άδεια λειτουργίας αναμένεται να περιλαμβάνονται αξιόλογα ιδρύματα της Ευρώπης και των ΗΠΑ, που καταλαμβάνουν υψηλές θέσεις στις διεθνείς κατατάξεις.

Για κάποιους γνώστες της αγοράς, το 2026 αναμένεται να είναι η χρονιά της «ωρίμανσης» του νέου ακαδημαϊκού χάρτη, όπου ο ανταγωνισμός θα ενταθεί, με πιθανές επι-

πτώσεις στις τιμές των διδασκτρων, αλλά και στις παρεχόμενες υπηρεσίες εκπαίδευσης. Η επιτυχία του εγχειρήματος θα κριθεί σε μεγάλο βαθμό από τη δυνατότητα αυτών των ιδρυμάτων να προσελκύσουν ξένους φοιτητές, κυρίως από τις γειτονικές αγορές των Βαλκανίων και της Μέσης Ανατολής. Αν η Ελλάδα καταφέρει να εισάγει φοιτητές, η επίδραση στο ισοζύγιο τρεχουσών συναλλαγών θα είναι άμεση.

Η «οικονομία της γνώσης» αναμένεται να επεκταθεί στην κατανάλωση, στις μεταφορές, στον τουρισμό και στην προσέληψη ή παραμονή υψηλά καταρτισμένου δυναμικού στη χώρα ("brain gain"). Ήδη τα υπάρχοντα μη κρατικά πανεπιστήμια έχουν αναφερθεί λεπτομερώς στα σχέδιά τους να συμβάλουν στην ερευνητική δραστηριότητα της χώρας, να προχωρήσουν σε στρατηγικές συνεργασίες με τον ιδιωτικό τομέα και να ενισχύσουν την παραγωγικότητα των επιχειρήσεων, με στόχο να κλείσει το χάσμα μεταξύ ακαδημαϊκής θεωρίας και αναγκών της αγοράς εργασίας.

Επιπλέον, η έρευνα και η καινοτομία που θα διεξάγεται σε αυτά τα παραρτήματα, συχνά σε συνεργασία με τις μητρικές σχολές του εξωτερικού, μπορεί να λειτουργήσει ως καταλύτης για την ίδρυση startups και τη συνεργασία με πολυεθνικούς κολλοσιούς. Η μετάβαση στην εποχή των μη κρατικών πανεπιστημίων αποτελεί ένα στοίχημα εκσυγχρονισμού με σαφή οικονομικό προσανατολισμό. Η κυβέρνηση, μέσω της συνταγματικής αναθεώρησης, επιδιώκει να καταστήσει το νομικό πλαίσιο ανθεκτικό, ώστε να εξασφαλίσει ένα ασφαλές περιβάλλον για τους επενδυτές.

## Ειδικό βάρος στην έναρξη της λειτουργίας αυτών των ιδρυμάτων δίνει το γεγονός ότι το επενδυτικό ενδιαφέρον έχει αποτυπωθεί με τη συμμετοχή μεγάλων funds.

## Η ιδιωτική εκπαίδευση στο ραντάρ διεθνών επενδυτικών ομίλων

Η ελληνική ιδιωτική εκπαίδευση διέρχεται μια περίοδο δομικού μετασχηματισμού, καθώς η παραδοσιακή οικογενειακή δομή ιστορικών εκπαιδευτηρίων δίνει τη θέση της σε ένα μοντέλο διεθνοποιημένης εταιρικής διακυβέρνησης.

Την τελευταία διετία, ιδιωτικά εκπαιδευτήρια «πολιορκήθηκαν» στενά από παγκόσμιους εκπαιδευτικούς ομίλους που διατηρούν ένα αξιοπρόσεκτο χαρτοφυλάκιο κορυφαίων ιδιωτικών σχολείων σε όλο τον κόσμο.

Η «βροχή» ανακοινώσεων για εξαγορές και στρατηγικές συνεργασίες υπογράμμισε μια ενορχηστρωμένη στρατηγική τοποθέτηση διεθνών «παικτών» της αγοράς, αλληλίζοντας ριζικά τον χάρτη της πρωτοβάθμιας και δευτεροβάθμιας εκπαίδευσης στη χώρα.

Η **Inspired Education Group**, ένας από τους μεγαλύτερους παρόχους premium εκπαίδευσης παγκοσμίως, πραγματοποίησε ένα εντυπωσιακό «διπλό χτύπημα» στην Αθήνα. Η είσοδός της στη Σχολή Μωραΐτη και, στη συνέχεια, στα Εκπαιδευτήρια Κωστέα-Γείτονα (CGS) σήμανε την αυγή μιας νέας εποχής για τα ιστορικά εκπαιδευτήρια. Η Inspired δεν περιορίστηκε στη διαχείριση των υπάρχουσών δομών, αλλά μέσω της CGS «κλείδωσε» την παρουσία της στο εμβληματικό project του Ελληνικού, όπου θα ιδρυθεί το πρώτο ιδιωτικό σχολείο. Η επένδυση υλοποιείται σε οικόπεδο συνολικής επιφάνειας 31.761,96 τ.μ., ιδιοκτησίας της Lamda Development, το οποίο έχει μισθωθεί στα Εκπαιδευτήρια Κωστέα-Γείτονα στο πλαίσιο της πρώτης οργανωμένης παρουσίας του ιστορικού εκπαιδευτικού οργανισμού στα νότια προάστια. Ο χρονικός ορίζοντας λειτουργίας τοποθετείται στον Σεπτέμβριο του 2028, οπότε αναμένεται να χτυπήσει το πρώτο κουδούνι.

Σημειώνεται ότι ο διεθνής όμιλος έχει στο χαρτοφυλάκιο του πάνω από 115 premium σχολεία σε όλο τον κόσμο. Ο ιδρυτής του, Nadim Nsouli, έχει στήσει εδώ και 11 χρόνια ένα χαρτοφυλάκιο δισεκατομμυρίων με σημαντική κερδοφορία, χάρη σε αυτήν τη «συλλογή» από premium σχολεία.

Ο βρετανικός όμιλος **Dukes Education** έκανε την εμφάνισή του στην ελληνική αγορά εξαγοράζοντας το International School of



## Το βλέμμα της αγοράς είναι στραμμένο στο δεύτερο «κύμα» αιτήσεων, το οποίο αφορά τη λειτουργία ιδρυμάτων από τον Σεπτέμβριο του 2026.

Athens (ISA) και συνέχισε την επεκτατική του πορεία προς τον Βορρά, αποκτώντας τα ιστορικά Εκπαιδευτήρια Μαντουλίδη στη Θεσσαλονίκη, επιβεβαιώνοντας ότι το επενδυτικό ενδιαφέρον δεν περιορίζεται μόνο στην πρωτεύουσα. Ο Dukes Education είναι ο μεγαλύτερος εκπαιδευτικός όμιλος στο Ηνωμένο Βασίλειο. Διαθέτει παιδικούς σταθμούς, προπαρασκευαστικά σχολεία, λύκεια, οικότροφεία και κολλέγια στο Ηνωμένο Βασίλειο, καθώς και 22 διεθνή σχολεία σε 8 χώρες της Ευρώπης. Συνολικά, ο όμιλος Dukes υποστηρίζει περισσότερους από 21.000 μαθητές, με σχεδόν 5.000 υπαλλήλους.

Παράλληλα, η **International Schools Partnership (ISP)**, ένας όμιλος με ραγδαία ανάπτυξη διεθνώς, ενέταξε στο δυναμικό της τα Εκπαιδευτήρια «Πλάτων», την Ελληνογερμανική Αγωγή και τα Εκπαιδευτήρια Αυγουλέα-Λιναρδάτου. Η επένδυση της ISP ενισχύθηκε περαιτέρω όταν ο κολοσσός CVC Capital Partners απέκτησε στρατηγικό μειοψηφικό ποσοστό 20% στον όμιλο ISP, σε μια συμφωνία που αποτίμησε την εταιρεία σε δισεκατομμύρια ευρώ. Με μόλις 11 χρόνια

λειτουργίας, ο όμιλος International Schools Partnership έχει ήδη πετύχει να δημιουργήσει ένα δίκτυο περίπου 100 σχολείων σε 23 χώρες και με πάνω από 85.000 μαθητές. Πίσω από τον όμιλο βρίσκεται η Partners Group Holding, μια εταιρεία private equity με έδρα την Ελβετία και με 149 δισ. δολ. σε υπό διαχείριση ιδιωτικά assets.

Στο κάρδο των επενδύσεων προστέθηκε και η **Cognita**, η οποία ανέλαβε τον έλεγχο των Εκπαιδευτηρίων Δούκα, ολοκληρώνοντας μια σειρά από deals που μετέτρεψαν την Αθήνα σε πεδίο έντονου ανταγωνισμού μεταξύ των κορυφαίων «παικτών» του πλανήτη στην εκπαίδευση. Βασικός μέτοχος του Ομίλου Cognita Schools Group είναι η Jacobs Holding AG, η διεθνής επενδυτική εταιρεία της οικογένειας Jacobs, το όνομα της οποίας έχει γίνει συνώνυμο του καφέ. Ο όμιλος ελέγχει πάνω από 100 εκπαιδευτικά ιδρύματα ανά τον κόσμο, απασχολεί πάνω από 21 χιλιάδες άτομα προσωπικό και φιλοξενεί πάνω από 95 χιλιάδες μαθητές.

Η είσοδος ισχυρών επενδυτικών κεφαλαίων στην ελληνική ιδιωτική εκπαίδευση έρχεται



ύστερα από μια εντυπωσιακή αύξηση των μαθητών στα ιδιωτικά σχολεία. Σύμφωνα με πρόσφατη έκθεση της ΕΛΣΤΑΤ, ο αριθμός των μαθητών των ιδιωτικών σχολείων τη σχολική περίοδο 2019-2020 ήταν 87.308, ενώ ο αντίστοιχος για το διάστημα 2022-2023 εκτοξεύτηκε στους 104.655 μαθητές, μια αύξηση της τάξης του 20%.

Το αυξημένο ενδιαφέρον των οικογενειών για φοίτηση σε ιστορικά εκπαιδευτήρια, που εγγυώνται υψηλής ποιότητας εκπαίδευση και υψηλές επιδόσεις, οδήγησε και σε αύξηση των διδάκτρων τα τελευταία χρόνια.

Ο κύκλος των εξαγορών συνεχίζεται, με επικέντρωση πλέον σε ιδιωτικά σχολεία της περιφέρειας, αναβαθμίζοντας την εκπαίδευση σε όλη τη χώρα.

Δεν είναι όμως μόνο διεθνές το επενδυτικό ενδιαφέρον, αλλά και ελληνικό. Ο εφοπλιστής **Γιώργος Προκοπίου** αναμένεται να προχωρήσει στο σχέδιό του για ανάπτυξη εκπαιδευτικών εγκαταστάσεων στο Ελληνικό, ύστερα από τη συμφωνία με τη **Lamda Development** για εξαγορά οικοπέδων εντός του Ελληνικού έναντι 120 εκατ. ευρώ.

Το ερώτημα που τίθεται επιτακτικά στον οικονομικό διάλογο είναι: Γιατί η ελληνική ιδιωτική εκπαίδευση κατέστη ξαφνικά τόσο ελκυστική για τα διεθνή funds;

Ένας από τους βασικούς λόγους είναι η αυθελτική παρουσία της ιδιωτικής εκπαίδευσης στη χώρα. Η Ελλάδα διαθέτει εκπαιδευτική κουλτούρα και παρέχει υψηλής ποιότητας εκπαίδευση. Η ανάκαμψη της ελληνικής οικονομίας συνδέθηκε με την εκτόξευση των εγγραφών των μαθητών σε ιδιωτικά σχολεία, καθώς για τις ελληνικές οικογένειες οι δαπάνες για την εκπαίδευση θεωρούνται άμεση προτεραιότητα.

Σε μια χώρα όπως η Ελλάδα, στην οποία η δημόσια εκπαίδευση βρίσκεται στο μικροσκόπιο λόγω αδυναμιών να ανταποκριθεί σε σύγχρονες ανάγκες, η ιδιωτική εκπαίδευση φαίνεται να καλύπτει αυτό το κενό με υψηλού επιπέδου παροχές εκπαίδευσης, αποτελώντας μια «σίγουρη» επιλογή για τους επενδυτές.

Επιπλέον, ο διεθνής χαρακτήρας των ιδιωτικών σχολείων και η υιοθέτηση διεθνών πρακτικών αποτελούν ένα ακόμη ισχυρό δέλεαρ

για τους επενδυτές. Η φοίτηση για την απόκτηση του International Baccalaureate (IB), μια παροχή που προσφέρεται σε περίπου 15 ιδιωτικά σχολεία, κρίνεται ως ένα παγκόσμιο «διαβατήριο», που επιτρέπει στα ελληνικά εκπαιδευτήρια να προσελκύουν όχι μόνο Έλληνες, αλλά και μαθητές αλλοδαπών που εγκαθίστανται στην Ελλάδα, αυξάνοντας την πελατειακή βάση, σε συνδυασμό με την ίδρυση μη κρατικών πανεπιστημίων, που στην πλειοψηφία τους παρέχουν ξενόγλωσσα προγράμματα σπουδών.

Ένας άλλος κρίσιμος παράγοντας είναι η αξία του real estate. Πολλά από τα ιστορικά ιδιωτικά σχολεία κατέχουν προνομιακές εκτάσεις και κτηριακές υποδομές.

Ταυτόχρονα, η Ελλάδα προσφέρει ένα συγκριτικό πλεονέκτημα κόστους σε σχέση με την υπόλοιπη Ευρώπη. Το υψηλό καταρτισμένο εκπαιδευτικό προσωπικό αμείβεται με μισθούς σημαντικά χαμηλότερους από τους αντίστοιχους στη Μεγάλη Βρετανία ή την Ελβετία, ενώ τα διδάκτρα παραμένουν σε επίπεδα που επιτρέπουν υψηλά περιθώρια κέρδους. ●●●

διοργάνωση

ethos **EVENTS**

σε συνεργασία με



08  
ΜΑΪΟΥ  
2026

Divani Caravel  
LiveOn expo complex

**ΤΑ ΒΡΑΒΕΙΑ ΘΕΣΜΟΣ  
ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΕΛΛΗΝΕΣ ΕΞΑΓΩΓΕΙΣ!**

Υποβάλετε τις υποψηφιότητές σας  
στο **ethosevents.eu**

ΛΗΞΗ ΥΠΟΒΟΛΩΝ  
**8 Απριλίου 2026**

ethosevents.eu

**f in** #gefa26