

ΧΡΗΜΑ

www.banks.com.gr



ΝΙΚΗΤΕΣ «ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΑ ΒΡΑΒΕΙΑ ΧΡΗΜΑ»

Οι κορυφαίες εισηγμένες του 2025



ΑΦΙΕΡΩΜΑ AI & DIGITAL TRANSFORMATION

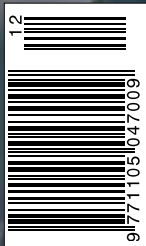
*Ο ρόλος της AI στον ψηφιακό
μετασχηματισμό*

Μανώλης Κόντος

Group CEO, AUSTRIACARD HOLDINGS

**«Η τεχνολογία για εμάς δεν είναι αυτοσκοπός,
είναι καταλύτης αλλαγής»**

«Η AUSTRIACARD έχει εξελιχθεί από πάροχος λύσεων πληρωμών και ταυτοποίησης σε εξειδικευμένο πάροχο τεχνολογιών ψηφιακού μετασχηματισμού, με τη βοήθεια της Τεχνητής Νοημοσύνης».





AAK Legal
Souzana Klimentidi

Δικηγορία με ήθος, Υπεράσπιση με πάθος



Η Δικηγορική Εταιρεία **AAK Legal Souzana Klimentidi** προσφέρει ολοκληρωμένες νομικές υπηρεσίες που καλύπτουν ένα ευρύ φάσμα αναγκών για εγχώριες και διεθνείς επιχειρήσεις που επιθυμούν να δραστηριοποιηθούν στην Ελλάδα. Με εξειδίκευση σε τομείς όπως το χρηματοοικονομικό δίκαιο, το εργατικό δίκαιο, η αναγκαστική εκτέλεση και η πνευματική ιδιοκτησία, η εταιρεία παρέχει στρατηγική υποστήριξη για τη διαχείριση σύνθετων νομικών ζητημάτων. Η ομάδα της AAK Legal Souzana Klimentidi αναλαμβάνει με συνέπεια τη διαχείριση επενδύσεων, τη διαχείριση απαιτήσεων, τις δημόσιες συμβάσεις και τις συγχωνεύσεις & εξαγορές (M&A), διασφαλίζοντας την πλήρη συμμόρφωση με την ελληνική και διεθνή νομοθεσία. Με την εξειδίκευσή και την πολυετή εμπειρία της, η εταιρεία αποτελεί αξιόπιστο σύμμαχο για κάθε επιχείρηση που επιθυμεί να πετύχει σε έναν συνεχώς εξελισσόμενο επιχειρηματικό κόσμο.

Συνεργάζεται με θεσμικούς φορείς, όπως Επιμελητήρια Επιχειρήσεων (ΕΕΑ) και Επιστημονικά Επιμελητήρια (ΟΕΕ) και συμμετέχει ενεργά σε διαβουλεύσεις για βελτίωση νομοσχεδίων και εν γένει του θεσμικού πλαισίου. Ενημερώνει για κρίσιμα θέματα της επικαιρότητας, μέσω παρεμβάσεων σε τηλεοπτικές εκπομπές ειδησεογραφικού περιεχομένου και αρθρογραφεί σε νομικά περιοδικά και ιστοσελίδες. Πρωθυε την ανάπτυξη διακρατικών επιχειρηματικών συμφωνιών (Αμερική, Ολλανδία).

Πρόσφατα η Σουζάνα Κλιμεντίδη τιμήθηκε με το βραβείο Greek International Women Awards (GIWA), στην κατηγορία Law and Political Sciences.

Με σταθερή δέσμευση στην αριστεία και τη διαφάνεια, προσφέρουμε εξειδικευμένες νομικές υπηρεσίες που ανταποκρίνονται στις πιο απαιτητικές προκλήσεις του σύγχρονου νομικού κόσμου.

Σκουφά 23, 106 73 Αθήνα

 211 7500 016

 office@aak-legal.com

 aak-legal.com

Prime αποδόσεις με επιτόκιο έως 1,80%*.

Γιατί τα χρήματά σου αξίζουν το καλύτερο.



Προθεσμιακή Κατάθεση CrediaBank Prime

Η προθεσμιακή που συνδυάζει ευελιξία και ανταγωνιστικές αποδόσεις, για να δεις τις αποταμιεύσεις σου να αποδίδουν όπως πραγματικά αξίζουν.

- Διάρκεια κατάθεσης 3 μήνες
- Χωρίς ποινή πρόωρης εξόφλησης

Χωρίς ραντεβού σε οποιοδήποτε κατάστημα CrediaBank.

*Διατίθεται αποκλειστικά για νέα κεφάλαια και ελάχιστη κατάθεση €20.000. Το αναφερόμενο επιτόκιο ισχύει για ποσά από €100.000 και άνω. Οι τόκοι υπόκεινται σε φορολόγηση (σήμερα 15%).

εν αρχή...

Οι ευκαιρίες που ανοίγει... το κεφάλαιο Πιερρακάκη

Η εκλογή Πιερρακάκη ως προέδρου του Eurogroup, πέραν της ευρωπαϊκής διάστασής της, αδιαμφισβήτητα, έχει και την ελληνική, καθώς ήταν/είναι η θεαματική επαναφορά της εγχώριας οικονομίας από το ναδίρ του 2015 στην εύρυθμη κατάσταση του 2025.

Δεν θα μπορούσε να είναι διαφορετική η στήλη, καθώς πριν από λίγα χρόνια αυτό θα θεωρούνταν αδιανόητο, ενώ πριν από μερικούς μήνες δεν περνούσε καν από το μυαλό. Κι όμως, είναι γεγονός: στη συνεδρίαση της Πέμπτης 11 Δεκεμβρίου οι υπουργοί Οικονομικών της ευρωζώνης ψήφισαν και αποφάσισαν να ορίσουν ως νέο επικεφαλής τον Έλληνα υπουργό Οικονομικών. Η υποψηφιότητα Πιερρακάκη εξέπεμπε εξ αρχής το μήνυμα ότι η Ελλάδα όχι μόνο βγήκε από την κρίση, αλλά και αλληλάζει επίπεδο.

Από τη νέα θέση του, ο Μανιάτης (από την Αρεόπολη) θα μεταφέρει εμμέσως τη φωνή της χώρας σε «γήπεδα» όπου, μέχρι τώρα, είχε ελάχιστη ή καθόλου συμμετοχή. Όπως στις διαπραγματεύσεις σε επίπεδο G20, G7, αλλά και σε άτυπες ζυμώσεις με παράγοντες που ορίζουν τα πόνια στη διεθνή οικονομική σκακιέρα, προοπτική που προφανώς είναι επωφέλης για την ελληνική οικονομία. Μένει, σταδιακά, με υπευθυνότητα όλων των εμπλεκόμενων, αυτό το στρατηγικό πλεονέκτημα να μετουσιωθεί και σε κοινωνικό όφελος.

Οι πρόσφατες κινητοποιήσεις των αγροτών, για παράδειγμα, κατέδειξαν πόσο δίκιο, και άδικο συνάμα, έχουν και οι δύο πλευρές, κυβέρνηση-αγρότες. Στο συγκεκριμένο «μέτωπο», το πρόβλημα είναι δομικό, συστημικό, αφορά σχεδόν τη μεταπολιτευτική πολιτική σε ζητήματα ουσιαστικά, όπως είναι ο πρωτογενής τομέας.

Κοινός τόπος είναι πως η χώρα, η οικονομία, η κοινωνία χρειάζονται, επιτέλους, άλλο παραγωγικό μοντέλο, και προς αυτήν την κατεύθυνση μπορεί να συμβάλει ο Έλληνας υπουργός Οικονομικών, θέτοντας το πρόβλημα στην ευρωπαϊκή διάστασή του, γιατί τέτοιο είναι και ως τέτοιο χρήζει διαχείρισης κεντρικά.

Κράτησα τις πρώτες δηλώσεις του (στη Βουλή) πως «(...) ο προϋπολογισμός του 2026 δεν είναι το τέλος της διαδρομής. Είναι το θεμέλιο της επόμενης φάσης. Μιας φάσης όπου η Ελλάδα δεν θα συγκρίνεται με το παρελθόν της, αλλά με τα κράτη που οδηγούν την ανάπτυξη, την πρόοδο και το ευρωπαϊκό μέλλον...». Ακριβώς.

Και έρχομαι σε ένα «τερέν» που ο πρόεδρος του Eurogroup γνωρίζει καλά, πολύ καλά... Αυτό της ευρύτερα εννοούμενης καινοτομίας.

Σε μια περίοδο κατά την οποία οι ΗΠΑ ακολουθούν επιθετική πολιτική σε ζητήματα Τεχνητής Νοημοσύνης απέναντι στην επέλαση της Κίνας, σε μια περίοδο όπου κολλοσσοί AI «τιμολογούνται» περισσότερο απ' ό,τι το ΑΕΠ της Γερμανίας, της Γαλλίας κ.ά., η Ευρώπη οφείλει (στο μέλλον των λαών της) να διεκδικήσει το μερίδιό της.

Από αυτήν την αντιπαράθεση ΗΠΑ-Κίνας, η Ευρώπη, ασθμαίνουσα, ξεμένει όλο και πιο πίσω, και αυτό όχι γιατί στερείται «μυαλών», επιστημονικής επάρκειας, ταλέντων, αλλά επειδή έχει έλλειψη αγορών να υποστηρίξουν τη χρηματοδότηση θηριωδών προγραμμάτων. Η Ευρώπη δεν έχει το... κοινώς λεγόμενο "private credit", που για την AI είναι ο κύριος χρηματοδότης στις ΗΠΑ.

Σε αυτήν την ιστορική καμπή, η Ελλάδα μπορεί να διεκδικήσει με αξιώσεις κάτι πολυαπλάσια μεγαλύτερο του ΑΕΠ της (για να έχουμε αίσθηση της τάξης μεγέθους). Πώς; Διαθέτοντας ήδη επενδύσεις των Amazon, Microsoft και Digital Realty, μπορεί να αποτελέσει περιφερειακό κόμβο.

Για φανταστείτε το: αναφερόμαστε σε επενδύσεις καινοτομίας, μέρος των οποίων μπορεί εύκολα να χρηματοδοτηθεί επενδυτικά. Δεδομένης της άριστης σχέσης που αναπτύχθηκε, από την άνοιξη του 2025, μεταξύ του Κυριάκου Πιερρακάκη και του Στεφάν Μπουζνά, η νέα ελληνική κεφαλαιαγορά, ως Euronext Athens, οφείλει να είναι σαφώς πιο φιλόδοξη και διεκδικητική.

Με τη βεβαιότητα πως, επί του συγκεκριμένου, θα τα πούμε και μέσα στο 2026, κλείνω το σημείωμά μας εδώ... Η αρχή έχει γίνει, η ευκαιρία μάς δίνεται, "carpe diem" που θα έλεγαν οι... ξάδελφοι Λατίνοι.

Κωνσταντίνος Μ. Γεργαντάκης

Ένα νέο κύμα ενέργειας είναι εδώ.

Η Elpedison αλλάζει και γίνεται Enerwave.
Η νέα εταιρεία ρεύματος και φυσικού
αερίου, με δύο μονάδες ηλεκτροπαραγωγής
στην Ελλάδα, ένα διαρκώς αυξανόμενο
χαρτοφυλάκιο ανανεώσιμων πηγών
ενέργειας και καινοτόμες ενεργειακές
υπηρεσίες, έρχεται στη ζωή μας και
φροντίζει κάθε μας ανάγκη.

Το τώρα έχει την ενέργειά του.





06 **ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΟ**

Το 2026 με τη «ματιά» των ξένων οίκων

10 **ΑΦΙΕΡΩΜΑ ΔΙΚΗΓΟΡΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ**

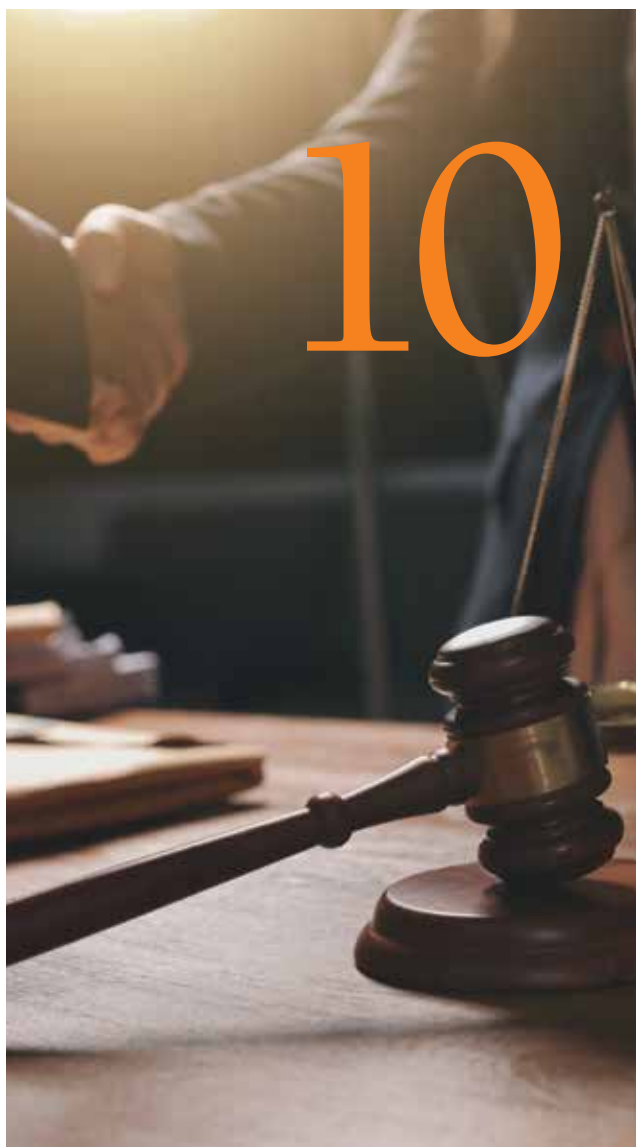
Κόμβος παροχής πολλαπλών υπηρεσιών για τις σύγχρονες επιχειρήσεις

24 **ΝΙΚΗΤΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΑ ΒΡΑΒΕΙΑ ΧΡΗΜΑ**

Οι κορυφαίες εισηγμένες του 2025

ΧΡΗΜΑ 
**ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΑ
ΒΡΑΒΕΙΑ 2025**

24



περιεχόμενα

τ.479/11-12.2025

66 ~ **ΑΦΙΕΡΩΜΑ AI & DIGITAL TRANSFORMATION**

Ο ρόλος της AI στον ψηφιακό μετασχηματισμό

74 ~ **ΑΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ AI FORUM 2025**

Διαμορφώνοντας το μέλλον με την Τεχνητή Νοημοσύνη

88 ~ **ΑΦΙΕΡΩΜΑ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΕΣ ΤΡΑΠΕΖΕΣ**

Το νέο τοπίο στις Συνεταιριστικές Τράπεζες

02 ~ **ΕΝ ΑΡΧΗ:** Οι ευκαιρίες που ανοίγει το... κεφάλαιο Γιεραράκη

96 ~ **ΔΙΑ ΤΑΥΤΑ:** Μια πρώτη γραμμή άμυνας για το 2026



ΘΕΜΑ ΕΞΩΦΥΛΛΟΥ

«Η AUSTRIACARD έχει εξελιχθεί από πάροχο λύσεων πληρωμών και ταυτοποίησης σε εξειδικευμένο πάροχο τεχνολογιών ψηφιακού μετασχηματισμού, με τη βοήθεια της Τεχνητής Νοημοσύνης»

XPHEMA

τεύχος 479 / Νοέμβριος-Δεκέμβριος 2025
τιμή τεύχους 10€ / διμηνιαία έκδοση

ISSN 1105-0470



Πιστοποιημένο Έντυπο
με μοναδικό αριθμό
M.E.T. 240420



Μέλος της ΕΔΙΠΤ

ΕΠΩΝΥΜΙΑ: ETHOS MEDIA ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΕΚΔΟΤΙΚΗ
ΣΥΝΕΔΡΙΑΚΗ ΑΕ | ΔΙΑΚΡΙΤΙΚΟΣ ΤΙΤΛΟΣ: ETHOS MEDIA ΑΕ
ΕΔΡΑ: Λυσικράτους 64 & Κέκροπος, 176 74 Καλλιθέα
ΑΦΜ: 998038545 | ΔΟΥ: ΚΕΦΟΔΕ ΑΤΤΙΚΗΣ
Αριθμός ΓΕΜΗ: 00044774007000
Τηλέφωνο: 210 998 4950 | Email: info@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 Μουτεβελή
Διοικητική Υποστήριξη
mouteveli.g@ethosmedia.eu

Νατάσσα Λαζαράκου
Υπεύθυνη Λογιστηρίου
lazarakou.n@ethosmedia.eu

Χρήστος Κόνστας
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 Κρούλη
Υποδοχή Διαφήμισης
krouli.c@ethosmedia.eu

Λωρέττα Μπούρα
Υπεύθυνη Συνδρομών
boura.l@ethosmedia.eu

Έλενα Χαραλάμπους
Δημιουργικό
zoegraph@gmx.net

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

Φωτογραφία
Photopress/Θ&Α
Αναγνωστές Shutterstock

Εκτύπωση-Βιβλιοδεσία-
Συσκευασία-Ενθεση
Pressious Αρβανιτίδης Α.Β.Ε.Ε.

Ιδιοκτησία



www.ethosmedia.eu

www.ethosevents.eu

www.banks.com.gr

www.insuranceworld.gr

www.virus.com.gr



ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

Μανώλης Κόντας
Group CEO, AUSTRIACARD HOLDINGS

«Η τεχνολογία για εμάς δεν είναι αυτοσκοπός, είναι καταλύτης αλλαγής»

banks.com.gr

**Intelligence,
not just news.**

DOW +5.5%
S&P +8.0%
NASDAQ +6.2%

Το 2026 με τη «ματιά» των ξένων οίκων

Χρονιά αυξημένης
μεταβλητότητας

Xρονιά αυξημένης μεταβλητότητας αναμένεται και το 2026 από διαχειριστές επενδυτικών κεφαλαίων, αναλυτές και παράγοντες των αγορών. "Bullish" για τις αναδυόμενες αγορές εμφανίζεται η BofA, με το βασικό σενάριο να περιλαμβάνει ασθενέστερο δολάριο, χαμηλότερα επιτόκια, χαμηλές τιμές πετρελαίου και ανοδικά χρηματιστήρια –συνθήκες που ιστορικά στηρίζουν τις Emerging Markets. Οι μεγαλύτερες αποδόσεις αναμένονται από τις τοπικές αγορές ομολόγων, όπου η συνολική απόδοση προβλέπεται στο 10,7%. Πολλά τοπικά ομόλογα υπόσχονται διψήφιες αποδόσεις, ενώ η ελκυστικότητα του FX carry παραμένει έντονη. Αντίθετα, στα κρατικά ομόλογα εξωτερικού δανεισμού (EXD), οι πολύ χαμηλές αποδόσεις και τα στενά spreads περιορίζουν τον χώρο για περαιτέρω συμπίεση. Η **BofA** εκτιμά ότι, συνολικά για το 2026, τα spreads θα διευρυνθούν κατά περίπου 20 μονάδες βάσης, με συνολική απόδοση γύρω στο 4%. Παρότι η μεγάλη εικόνα παραμένει θετική, οι αναλυτές προειδοποιούν ότι η μεταβλητότητα πιθανότατα θα αυξηθεί.

ECONOMIC SHIFT

FUTURE FINANCE

2026

GLOBAL GDP +7.8%
FINTECH INV.
DIGITAL ASSETS

GLOBAL +7.8%
+12.1%
DIGITAL ASS9%

Το χαμηλό κόστος κινδύνου και οι στενές αποτιμήσεις συνήθως δεν διαρκούν πολύ, ενώ η συσσώρευση θέσεων σε carry trades κάνει την αγορά ευάλωτη σε ξαφνικές αναταράξεις. Ο βασικός κίνδυνος για τις ΕΜ είναι μια αναζωπύρωση του παγκόσμιου πληθωρισμού, που θα μπορούσε να ανατρέψει την πορεία των επιτοκίων και του δολλαρίου. Η «πτύση» των αναδυόμενων αγορών συνεχίζεται, με σημαντικές ευκαιρίες σε FX carry και τοπικά ομόλογα. Ωστόσο, οι επενδυτές καλούνται να προετοιμαστούν για μεγαλύτερη μεταβλητότητα και να επιλέξουν προσεκτικά αγορές με ισχυρά τεχνικά χαρακτηριστικά και σταθερές μακροοικονομικές βάσεις.

Για την **Citi** το 2026 θα διαμορφωθεί σε μια περίοδο «χρυσής τομής» για την παγκόσμια οικονομία με ανάπτυξη κοντά στον μακροπρόθεσμο μέσο όρο, ήπιο πληθωρισμό και έναν κύκλο μειώσεων επιτοκίων που συνεχίζεται, αλλά με πιο περιορισμένο εύρος. Αυτό το περιβάλλον θεωρείται ευνοϊκό για τις αγορές που ενέχουν περισσότερο ρίσκο, με βασικούς ωφελημένους τις μετοχές και ορισμένα εμπορεύματα. Στις αγορές μετοχών, ο οίκος παραμένει καθαρά θετικός. Παρότι αναγνωρίζει ότι η αγορά των Ηνωμένων Πολιτειών λειτουργεί πλέον σε συνθήκες «φούσκας» βάσει αποτιμήσεων, σημειώνει πως τέτοιες περίοδοι συχνά παραμένουν κερδοφόρες προτού κορυφωθούν. Η Τεχνητή Νοημοσύνη συνεχίζει να αποτελεί το κύριο επενδυτικό αφήγημα και, σύμφωνα με τη Citi, η δυναμική της δεν έχει εξαντληθεί.

Έτσι, η θέση της στα αμερικανικά χρηματιστήρια παραμένει θετική. Παράλληλα, η Κίνα προβάλλει ως δεύτερος πυλώνας στήριξης, καθώς επιτρέπει διαφοροποίηση της έκθεσης στην Τεχνητή Νοημοσύνη με πολύ χαμηλότερες αποτιμήσεις και μικρότερο ενεργειακό κόστος —ιδιαίτερα σημαντικό για την ανάπτυξη κέντρων δεδομένων.

Αντίθετα, ο αμερικανικός οίκος διατηρεί **αρνητική στάση για το Ηνωμένο Βασίλειο**, θεωρώντας ότι η αμυντική διάρθρωση της αγοράς του δεν ευνοεί την απόδοση σε μια παγκόσμια φάση οικονομικής ανάκαμψης. Στο εσωτερικό των κλάδων, ο οίκος παραμένει προσανατολισμένος στην τεχνολογία, στις τηλεπικοινωνίες και στις τράπεζες, ενώ αναβαθμίζει τον τομέα της υγείας, ο οποίος εμφανίζει χαμηλές αποτιμήσεις και σταδιακή επανενεργοποίηση της επενδυτικής ζήτησης. Στα κρατικά ομόλογα η στάση είναι ουδέτε-



ρη, καθώς οι αντίρροπες δυνάμεις —η πιθανότητα ήπιας προσεγείωσης, η αβεβαιότητα γύρω από τον ρυθμό των μειώσεων επιτοκίων και οι διακυμάνσεις στην αγορά εργασίας— δεν επιτρέπουν ξεκάθαρη κατεύθυνση. Ωστόσο, επιλέγει στοχευμένες κινήσεις: διατηρεί θετική θέση στα ομόλογα αναδυόμενων αγορών σε τοπικό νόμισμα, καθώς το εισοδηματικό όφελος παραμένει υψηλό, και ενισχύει τη θέση της στα βρετανικά κρατικά ομόλογα, εκτιμώντας ότι η δημοσιονομική εικόνα της χώρας θα βελτιωθεί συγκριτικά με τη Γαλλία. Για τα ιαπωνικά ομόλογα η εκτίμηση είναι αρνητική, λόγω της αύξησης του κόστους δανεισμού και της σταδιακής αλλαγής της πολιτικής της Τράπεζας της Ιαπωνίας.

Στην **αγορά εταιρικών ομολόγων**, η τράπεζα εξακολουθεί να διατηρεί αρνητική στάση. Τα περιθώρια αποδόσεων βρίσκονται πολύ χαμηλά, ενώ οι αυξημένες επενδυτικές δαπάνες που απαιτεί η Τεχνητή Νοημοσύνη οδηγούν πολλές εταιρείες σε μεγαλύτερο δανεισμό, γεγονός που περιορίζει τα περιθώρια ασφάλειας. Η υπο-έκθεση στον συγκεκριμένο χώρο λειτουργεί ως αντιστάθμιση απέναντι στην αυξημένη στάση κινδύνου που διατηρεί στις μετοχές.

Στα **εμπορεύματα**, η προτίμηση της Citi στρέφεται καθαρά προς τα βασικά μέταλλα, με τον χαλκό και το αλουμίνιο να αποτελούν τους βασικούς πόλους του επενδυτικού της αφηγήματος. Η ζήτηση από την ψηφιακή μετάβαση και την προσθήκη νέων υποδομών αναμένεται να παραμείνει ισχυρή, ενώ οι περιορισμοί παραγωγής —ιδίως στην

Κίνα— ενισχύουν την πιθανότητα ελλειμμάτων τα επόμενα χρόνια. Αντίθετα, ο χρυσός αντιμετωπίζεται με ουδετερότητα, καθώς το περιβάλλον κυκλικής ανάπτυξης μειώνει την ανάγκη για ασφαλή καταφύγια, παρότι η αγοραστική διάθεση των κεντρικών τραπεζών παραμένει υψηλή.

Η ελληνική αγορά

Για την ελληνική αγορά η BofA θυμίζει ότι έχει long θέση από το 2025. Επιβεβαιώνει, από τον Οκτώβριο, ότι η Ελλάδα παραμένει στην κορυφή των επενδυτικών τοποθετήσεων μεταξύ των αγορών της περιοχής EEMEA (Αναδυόμενη Ευρώπη, Μέση Ανατολή και Αφρική).

Σύμφωνα με τους αναλυτές της, η Ελλάδα εξακολουθεί να είναι η μεγαλύτερη υπέρβαρη αγορά (overweight) στα χαρτοφυλάκια των διεθνών επενδυτών που επενδύουν σε αναδυόμενες αγορές (GEM funds), παρουσιάζοντας τη μεγαλύτερη θετική απόκλιση έναντι του δείκτη MSCI Emerging Markets. Σε ανάλυσή τους, τοποθετούσαν τη χώρα στη μέση της κατάταξης των αγορών EEMEA, σημειώνοντας, ωστόσο, ότι τα ισχυρά θεμελιώδη μεγέθη και οι εισροές κεφαλαίων συνεχίζουν να τη στηρίζουν.

Η Ελλάδα είναι μεταξύ των λίγων αγορών με θετικές καθαρές ροές, σύμφωνα με τα στοιχεία της EPFR. Οι εισροές παραμένουν θετικές, την ώρα που η Τουρκία και η Σαουδική Αραβία κατέγραψαν εκροές. Επιπλέον, οι δύο εκθέσεις δείχνουν ότι οι ελληνικές χρηματοοικονομικές εταιρείες και οι βιομηχανικές εταιρείες έχουν τις υψηλότερες

σταθμίσεις μεταξύ όλων των χωρών της περιοχής, ξεπερνώντας την Πολωνία και τη Νότια Αφρική.

Σε όρους αποτιμήσεων και θεμελιωδών μεγεθών για την αγορά, η Ελλάδα εμφανίζει τους εξής δείκτες:

- ▶ EV/EBITDA: 6,6 φορές, έναντι ιστορικού μέσου όρου 5,8 φορές (αύξηση 15%).
- ▶ EV/Πωλήσεις: 1,9 φορές, 38% υψηλότερος από τον ιστορικό μέσο όρο.
- ▶ Τιμή προς Κέρδη (P/E, εκτός τραπεζών): 11,0 φορές, έναντι ιστορικού 12,5 (μείωση 12%).
- ▶ Τιμή προς Λογιστική Αξία (P/BV πλην τραπεζών): 2,3 φορές, 36% πάνω από τον ιστορικό μέσο όρο.
- ▶ Μερισματική απόδοση: 4,6%.
- ▶ Αναμενόμενη αύξηση κερδών ανά μετοχή: +6,7%.
- ▶ Αναθεώρηση προβλέψεων τριμήνου: +4,5%.
- ▶ Προσέγγιση long που επανεπιβεβαίωσαν και την τελευταία έκθεση για το 2026.

Στο πρόσφατο Media Roundtable της Bank of America, ο Ιωάννης Αγγελιάκης και ο Μιχάλης Ρουσάκης παρουσίασαν μια ξεκάθαρα θετική εικόνα για τις προοπτικές της ελληνικής οικονομίας και των τραπεζών για το 2026. Η αμερικανική τράπεζα προβλέπει ρυθμό ανάπτυξης 1,8%, σημαντικά υψηλότερο από το 1% της ευρωζώνης, επιβεβαιώνοντας ότι η χώρα εξακολουθεί να υπεραποδίδει έναντι των ευρωπαϊκών οικονομιών.

Το οικονομικό αφήγημα για τη νέα χρονιά στηρίζεται σε τρεις βασικούς άξονες:

τη συνέχιση των επενδύσεων που τροφοδοτούνται από τα κεφάλαια του Ταμείου Ανάκαμψης, την ενίσχυση της ανάπτυξης, χάρη στην άνοδο των εισοδημάτων και τη βελτίωση της αγοράς εργασίας, και τις ισχυρές επιδόσεις του τουρισμού, που συνεχίζουν να στηρίζουν το ΑΕΠ. Ο πληθωρισμός εκτιμάται ότι θα αποκλιμακωθεί στο 1,9%, ενισχύοντας τη συνολική σταθερότητα του μακροοικονομικού περιβάλλοντος. Παρότι, τα τελευταία χρόνια, έχουν γίνει ουσιαστικές μεταρρυθμίσεις, εκτιμάται πως η ελληνική οικονομία χρειάζεται ακόμη παρεμβάσεις που θα ενισχύσουν την παραγωγικότητα. Το δημοσιονομικό προφίλ, ωστόσο, χαρακτηρίζεται «εξαιρετικό», στοιχείο που συμβάλλει στη διατήρηση της εμπιστοσύνης των αγορών.

Ιδιαίτερη αναφορά έγινε και στο ισχυρό story των ελληνικών ομολόγων, κρατικών και εταιρικών, τα οποία βρίσκονται στους κορυφαίους performers της Ευρώπης. Στο ίδιο πλαίσιο, η BofA εμφανίζεται ιδιαίτερα θετική για τις τράπεζες το 2026. Η συνεχής κερδοφορία, η εξυγίανση των χαρτοφυλακίων και η βελτίωση των κεφαλαίων συνθέτουν ένα σαφώς αναβαθμισμένο προφίλ, ενώ οι αποτιμήσεις εξακολουθούν να διαπραγματεύονται με discount περίπου 10%. Οι βασικοί καταλύτες για τη νέα χρονιά περιλαμβάνουν τις διανομές κεφαλαίου και τις bolt-on εξαγορές, σε μια περίοδο κατά την οποία η Ελλάδα έχει ακόμη περιθώριο πολυετούς ανάπτυξης πριν επιστρέψει στα προ κρίσης επίπεδα ΑΕΠ.

Οι τιμές-στόχος για τις τράπεζες

Οι εγχώριες τράπεζες ξεκινούν το 2026

με ισχυρή ορμή, σύμφωνα με την τελευταία ανάλυση της BofA, η οποία διατηρεί θετική στάση για τον κλάδο και αυξάνει τις τιμές-στόχο και για τις τέσσερις συστημικές. Ο οίκος βλέπει διψήφια ετήσια αύξηση κερδών μέχρι το 2028, συνεχή βελτίωση ROTE και αποτιμήσεις που παραμένουν φθηνές συγκριτικά με την Ευρώπη, παρότι οι επιδόσεις συγκλίνουν με τις αντίστοιχες ευρωπαϊκών τραπεζών.

Eurobank - Buy - Νέα τιμή-στόχος:

4,86 (από 4,64 ευρώ) με περιθώριο ανόδου 43%.

Τράπεζα Πειραιώς - Buy - Νέα τιμή-στόχος:

8,85 (από 8,01 ευρώ) με περιθώριο ανόδου 25%.

Alpha Bank - Buy - Νέα τιμή-στόχος:

4,12 (από 3,90 ευρώ) με περιθώριο ανόδου 17%.

Εθνική Τράπεζα - Neutral - Νέα τιμή-στόχος:

13,88 (από 13,04 ευρώ) με περιθώριο ανόδου 3%.

Η Eurobank αναδεικνύεται top pick, χάρη στο υψηλότερο ROTE στην Ελλάδα (18,1% για το 2027) και στη διαφοροποίηση στην Κύπρο και τη Βουλγαρία, καθώς και στη δυναμική από τη Eurolife και την Ελληνική Τράπεζα. Η Τράπεζα Πειραιώς κερδίζει νέο rating, χάρη στη σταθερή βελτίωση ποιότητας ενεργητικού, την εξαγορά της Εθνικής Ασφαλιστικής και τον ηγετικό ρόλο σε δανεισμό και προμήθειες. Η Alpha ευνοείται από την εξαγορά της Astro Bank και τη συνεργασία με UniCredit, ενώ η ΕΤΕ παραμένει ισχυρή, αλλά με περιορισμένα περιθώρια έκπληξης βραχυπρόθεσμα, αφού η επενδυτική υπόθεση εξαρτάται από την αξιοποίηση του μεγάλου κεφαλαιακού «μαξιλαριού». Συγκριτικό πλεονέκτημα για την ελληνική αγορά αποτελεί η προοπτική επανόδου της στην κατηγορία των Developed Markets, που κατά γενική εκτίμηση ενισχύεται από την παρουσία Πιερρακάκη στη θέση του προέδρου του Eurogroup. Γι' αυτό και είναι εκτενής η αναφορά μας στο «Εν Αρχή» και το «Διά Ταύτα». ● ● ●





**Φέρνουμε σε όλα τα δυσπρόσιτα
σχολεία της χώρας μια νέα εποχή
συνδεσιμότητας.**

Συμβάλλουμε ώστε κάθε μαθητής, όπου κι αν βρίσκεται, να έχει άμεση πρόσβαση σε έναν κόσμο γεμάτο απεριόριστες δυνατότητες. Εγκαθιστούμε προηγμένο εξοπλισμό και φέρνουμε υψηλές ταχύτητες Internet έως 300Mbps.

COSMOTE
Συνδέουμε τον κόσμο σου.



Από την **Κυρέλλα Πέτρου**

Στη σημερινή απαιτητική καθημερινότητα, όπως αυτή διαμορφώνεται από τις συνεχείς κρίσεις και το δαιδαλώδες νομικό και φορολογικό πλαίσιο, οι δικηγορικές εταιρείες μπορούν να καθοδηγήσουν τους πελάτες τους στον σωστό σχεδιασμό των συνεργασιών τους και στην αποτελεσματική επίλυση των θεμάτων που γεννώνται από τη δραστηριότητά τους. Η δικηγορική εταιρεία της νέας εποχής αποτελεί ένα κομβικό σημείο παροχής πολλαπλών υπηρεσιών για κάθε μεγέθους επιχείρηση. Η διεθνοποίηση των αγορών, σε συνδυασμό με τη διαρκή αύξηση των νέων μορφών συναλλαγών των επιχειρήσεων, καθώς επίσης και η αναγκαιότητα να ανταποκρίνονται στις συνεχείς νομοθετικές μεταβολές, οδήγησαν τις επιχειρήσεις στην προτίμηση συνεργασίας τους με δικηγορικές εταιρείες υψηλής αλήθειας και πολυσχιδούς ειδίκευσης αντί των παραδοσιακών και μικρότερων δικηγορικών γραφείων. Οι λόγοι διαμόρφωσης της προτίμησης αυτής έγκεινται, ως επί το πλείστον, στην εκτεταμένη ειδίκευση του επιστημονικού ανθρώπινου δυναμικού τους σε συνδυασμό με τη δυνατότητα χειρισμού μεγαλύτερου εύρους υποθέσεων, καλύπτοντας κάθε συναλλακτική ανάγκη, είτε αυτή αφορά στην εσωτερική λειτουργία της επιχείρησης και τη διαχείριση των σχέσεων της με το προσωπικό της είτε στις σχέσεις της με τρίτους και με το κράτος.

Η σημερινή οικονομική πραγματικότητα στηρίζεται σε ένα θεσμικό πλαίσιο πολύπλοκο, με θεσμούς που συνεχώς εξελίσσονται, νέους θεσμούς πρωτόγνωρους, που δεν χωρούν στα πλαίσια του γνωστού αστικού και εμπορικού δικαίου. Επομένως,

Κόμβος παροχής πολλαπλών υπηρεσιών για τις σύγχρονες επιχειρήσεις

Οι προκλήσεις που καλούνται να αντιμετωπίσουν

σωρεύεται ένας τεράστιος όγκος κανονιστικών ρυθμίσεων, του οποίου η τιθάσευση απαιτεί εξειδίκευση.

Επίσης, τα οικονομικά και επιχειρηματικά σχήματα έχουν ανάγκη αντιμετώπισης των θεμάτων τους από πολλές πλευρές δικαίου. Σε κάθε συναλλαγή εμπλέκονται θέματα αστικού, εμπορικού, οικονομικού, φορολογικού, χρηματιστηριακού, ποινικού, ευρωπαϊκού, τραπεζικού και άλλων τομέων του δικαίου.

Μέσω μιας δικηγορικής εταιρείας υφίστα-

ται η δυνατότητα παροχής στον εκάστοτε πελάτη one-stop-shop υπηρεσιών από εξειδικευμένους δικηγόρους, με δυνατότητα εξυπηρέτησης αναγκών διαφορετικών κλάδων δικαίου, έχοντας την πείρα και τη γνώση που απαιτούν η νομική επικαιρότητα και η ιδιαιτερότητα κάθε μεμονωμένης υπόθεσης.

Ως εκ τούτου, είθισται η πλειοψηφία των σύγχρονων επιχειρήσεων να αναθέτουν το σύνολο των υποθέσεών τους σε μία δικηγορική εταιρεία, ικανή να συνδράμει



Νικόλαος Κανελλόπουλος,
Managing Partner, NKLaw Firm



Οι δικηγορικές εταιρείες της νέας εποχής έχουν υπερβεί τα στενά όρια της παραδοσιακής δικαστικής εκπροσώπησης και της επίλυσης διαφορών, εξελισσόμενες σε στρατηγικά κέντρα υποστήριξης του επιχειρηματικού οικοσυστήματος, σε στρατηγικούς συνεργάτες που υποστηρίζουν ολιστικά τον κύκλο ζωής μιας επιχείρησης. Σε ένα διεθνές περιβάλλον που χαρακτηρίζεται από ψηφιακή μετάβαση και ραγδαίες τεχνολογικές εξελίξεις, αυξημένη ρυθμιστική πολυπλοκότητα και απαιτήσεις συμμόρφωσης, το δίκαιο έχει μετατραπεί σε εργαλείο οικονομικού σχεδιασμού και πρόληψης κινδύνων.

Καλούμαστε, πλέον, να προσφέρουμε ένα πλήρες φάσμα υπηρεσιών που διατρέχουν ολόκληρο τον κύκλο ζωής μιας επιχείρησης –από την ίδρυση και την εταιρική διακυβέρνηση έως την κανονιστική συμμόρφωση και προστασία δεδομένων, ESG συμβουλευτική, ψηφιακή μετάβαση και διακυβέρνηση, σχεδιασμό για την εποχή της τεχνητής νοημοσύνης και τη μετάβαση από την e-justice στην ai justice, συμβουλευτική για τη χρηματοδότηση και τις επενδύσεις.

Ο δικηγόρος της νέας εποχής λειτουργεί ως «αρχιτέκτονας θεσμικής ασφάλειας» και σύμβουλος στρατηγικής, δεν λύνει απλώς προβλήματα· τα προλαμβάνει, αναλύει ρίσκα, σχεδιάζει επιχειρησιακές δομές και συμβάλλει στη χάραξη στρατηγικής ανάπτυξης.

στη διαρκή νομική υποστήριξή τους όσον αφορά τα συνήθη ζητήματα εταιρικού δικαίου, καθώς επίσης τη διεκπεραίωση διαδικασιών για την κατοχύρωση εμπορικών σημάτων, τη διεκδίκηση και είσπραξη εμπορικών απαιτήσεων, την παροχή συμβουλών σε διαδικασίες αφερεγγυότητας, όπως επίσης και τα ακανθώδη ζητήματα που άπτονται του φορολογικού και διοικητικού δικαίου κ.ά.

Στο πλαίσιο του συγκεκριμένου αφιερώματος, θα δούμε τις τάσεις και τις προκλήσεις

που καλούνται να αντιμετωπίσουν, ενώ γνωστοί δικηγόροι δίνουν απαντήσεις στα ερωτήματα:

- Με ποιον τρόπο οι δικηγορικές εταιρείες έχουν εξελιχθεί σε κόμβο παροχής πολλαπλών υπηρεσιών για τις σύγχρονες επιχειρήσεις;
- Ποια είναι η συμβολή τους στην επίτευξη και ολοκλήρωση επιχειρηματικών συμφωνιών;



Τα δικηγορικά γραφεία θα πρέπει να επικεντρωθούν στην αξιοποίηση της τεχνητής νοημοσύνης για να βελτιώσουν την πρακτική τους χωρίς να χάσουν την ανθρώπινη επαφή.

Η επιτυχής ολοκλήρωση μιας συμφωνίας βασίζεται στο τρίπτυχο που προωθεί η σύγχρονη δικηγορία: Εμπιστοσύνη, Ταχύτητα και Αξιοπιστία –αξίες που οι σύγχρονες δικηγορικές εταιρείες ενσωματώνουν στον πυρήνα τους. Με τον τρόπο αυτό δημιουργούμε ένα πλαίσιο θεσμικής σταθερότητας, διαφάνειας και εμπιστοσύνης για τους πελάτες μας, απαραίτητο για την ευόδωση επιχειρηματικών συμφωνιών.

Οι σύγχρονες δικηγορικές εταιρείες αποτελούν κρίσιμο κρίκο στην αλυσίδα της επιχειρηματικής ανάπτυξης. Για την ακρίβεια, λειτουργούν ως καταλύτες αυτής της ανάπτυξης και συμβάλλουν καθοριστικά στη διαμόρφωση, διαπραγμάτευση και επιτυχή ολοκλήρωση επιχειρηματικών συμφωνιών, προσφέροντας, μέσα από μια πολυδιάστατη δομή παροχής υπηρεσιών, ένα οικοσύστημα 360 μοιρών, που συνδυάζει νομικό

σχεδιασμό, αξιολόγηση ρίσκου, κανονιστική συμμόρφωση, προστασία δεδομένων, ESG συμβουλευτική, χρηματοδοτικά εργαλεία και ψηφιακή διακυβέρνηση, και διεπιστημονική συνεργασία με οικονομολόγους, επιστήμονες πληροφορικής κ.λπ.

Η προληπτική υποστήριξη των σύνθετων διεθνών επιχειρηματικών αναγκών βρίσκεται στον πυρήνα της επαγγελματικής μας φιλοσοφίας και της επιχειρησιακής λειτουργίας μας. Με τον τρόπο αυτό, έχουμε αποκτήσει την τεχνογνωσία να υποστηρίζουμε σύνθετα έργα, να εντοπίζουμε και να περιορίζουμε ρίσκα, να προλαμβάνουμε εμπόδια και να επιλύουμε προβλήματα που θα μπορούσαν να καθυστερήσουν ή να ακυρώσουν μια συμφωνία. Με μηχανισμούς διαφάνειας και εσωτερικού ελέγχου, εξασφαλίζουμε ανταγωνιστικό πλεονέκτημα και αξιοπιστία για τους πελάτες τους.

Μάριος Μπαχάς
Managing Partner, Bahas,
Gramatidis & Partners Law Firm



Οι δικηγορικές εταιρείες, σήμερα, δεν περιορίζονται μόνο στην παροχή νομικών συμβουλών. Έχουν εξελιχθεί σε κόμβους παροχής πολλαπλών επιχειρηματικών υπηρεσιών, προσφέροντας στρατηγική καθοδήγηση που μετατρέπει την πολυπλοκότητα σε αποφάσεις με σαφή επιχειρηματική αξία. Σε έναν συνεχώς μεταβαλλόμενο επιχειρηματικό και ρυθμιστικό κόσμο, η αξία τους δεν έγκειται μόνο στη νομική γνώση. Αντίθετα, αναδεικνύεται από την ικανότητά τους να συνδυάζουν αυτή τη γνώση με βαθιά κατανόηση του κλάδου, των χρηματοοικονομικών παραμέτρων και των προτεραιοτήτων του πελάτη. Με αυτόν τον τρόπο οι δικηγορικές εταιρείες λειτουργούν ως επιχειρηματικοί σύμβουλοι που εντοπίζουν και περιορίζουν κινδύνους, επιταχύνουν τη λήψη αποφάσεων και διασφαλίζουν ευθυγράμμιση των νομικών ζητημάτων με τη στρατηγική της επιχείρησης.

Προσφέρουν προβλεψιμότητα σε χρόνο και κόστος, μετατρέποντας πολύπλοκες πληροφορίες σε πρακτικές λύσεις και αποτελώντας το κεντρικό σημείο ευθύνης για κάθε σύνθετη συναλλαγή ή στρατηγική πρωτοβουλία.

Στο πλαίσιο αυτό, οι δικηγορικές εταιρείες καθιερώνονται, πλέον, ως βασικοί στρατηγικοί εταίροι των επιχειρήσεων, προσφέροντας πραγματική ασφάλεια, ταχύτητα και συνοχή σε κάθε επιχειρηματική πρόκληση. Οι σύγχρονες δικηγορικές εταιρείες δραματίζουν, πλέον, καθοριστικό ρόλο



Δικηγορικές Εταιρείες:

Το κλειδί για τη διαχείριση κινδύνων στο σύγχρονο επιχειρείν



Σουζάνα Κλημεντίδη

Attorney at law - Legal Advisor
M.Sc., LLM in Shipping

Στο σύγχρονο και δυναμικό επιχειρηματικό περιβάλλον, οι δικηγορικές εταιρείες διαδραματίζουν έναν καθοριστικό και πολυδιάστατο ρόλο στην υποστήριξη των επιχειρήσεων, προσφέροντας εξειδικευμένες υπηρεσίες που καλύπτουν κρίσιμες ανάγκες και εξασφαλίζουν τη βιωσιμότητα και την ανάπτυξή τους. Σε έναν κόσμο γεμάτο αβεβαιότητες και προκλήσεις, η νομική υποστήριξη έχει γίνει αναγκαία για κάθε επιχείρηση που επιθυμεί να δραστηριοποιείται με ασφάλεια, να αποφεύγει νομικούς κινδύνους και να λειτουργεί εντός των κανόνων της αγοράς.

Από την ίδρυση και τη στρατηγική ανάπτυξης μέχρι τις καθημερινές συναλλαγές, οι δικηγόροι παρέχουν ζωτικής σημασίας συμβουλευτικές υπηρεσίες σε τομείς όπως το εταιρικό δίκαιο, το εμπορικό δίκαιο, το φορολογικό και το εργατικό δίκαιο. Με τη βοήθεια της νομικής καθοδήγησης, οι επιχειρήσεις μπορούν να διαμορφώσουν ασφαλείς συμφωνίες και να εξασφαλίσουν τα συμφέροντά τους σε σχέση με προμηθευτές, πελάτες και συνεργάτες, αποφεύγοντας αβέβαιες καταστάσεις που θα μπορούσαν να οδηγήσουν σε οικονομικές ή λειτουργικές επιπτώσεις. Η προστασία της διανοητικής ιδιοκτησίας, η οποία έχει καταστεί πλέον κρίσιμος παράγοντας για τη διατήρηση του ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος, αποτελεί έναν ακόμα τομέα όπου οι δικηγορικές εταιρείες παρέχουν εξειδικευμένες υπηρεσίες. Από τις πατέντες και τα εμπορικά σήματα μέχρι τα πνευματικά δικαιώματα, οι δικηγόροι αναλαμβάνουν να διασφαλίσουν τα δημιουργικά και καινοτόμα στοιχεία μιας επιχείρησης, προστατεύοντας έτσι την ταυτότητά της και τον «πνευματικό της πλούτο» στην αγορά.

Σε έναν κόσμο όπου οι διεθνείς συναλλαγές και η παγκοσμιοποίηση έχουν αναδείξει τη σημασία της σωστής νομικής υποστήριξης, οι δικηγορικές εταιρείες διαδραματίζουν επίσης καθοριστικό ρόλο στην επίλυση διαφορών, τις διαπραγματεύσεις και τις διεθνείς συνεργασίες. Η ανάγκη για συμβουλές σε διεθνές

εμπορικό δίκαιο, φορολογία και κανόνες ανταγωνισμού είναι μεγαλύτερη από ποτέ, καθώς οι επιχειρήσεις επιδιώκουν να επεκταθούν σε νέες αγορές με πλήρη συμμόρφωση προς τις νομικές απαιτήσεις των ξένων χωρών.

Αξιοσημείωτο είναι ότι οι δικηγορικές εταιρείες, πέρα από τη σύνταξη και τη διαχείριση συμφωνιών, παρέχουν πολύτιμη υποστήριξη στη διαχείριση κινδύνων και την ελαχιστοποίηση των νομικών και χρηματοοικονομικών απωλειών. Σε έναν κόσμο που χαρακτηρίζεται από ταχύτατες εξελίξεις και αβεβαιότητα, η νομική υποστήριξη ενδυναμώνει τις επιχειρήσεις να αντιμετωπίζουν με επιτυχία κάθε πρόκληση, να ελαχιστοποιούν τις νομικές συνέπειες και να παραμένουν εστιασμένες στους στρατηγικούς τους στόχους.

Επιπλέον, η νομική συμμόρφωση έχει καταστεί ένα από τα πιο κρίσιμα ζητήματα για τις σύγχρονες επιχειρήσεις. Οι δικηγορικές εταιρείες διασφαλίζουν ότι οι επιχειρήσεις είναι πλήρως ενημερωμένες για τις τελευταίες εξελίξεις στη νομοθεσία και τις ρυθμίσεις που αφορούν τις εργασιακές σχέσεις, την προστασία των προσωπικών δεδομένων, το περιβαλλοντικό δίκαιο και άλλες σημαντικές παραμέτρους, προσφέροντας την ασφάλεια ότι η επιχείρηση δε θα βρεθεί αντιμέτωπη με ποινές ή νομικές συνέπειες που θα μπορούσαν να βλάψουν τη φήμη ή τις λειτουργίες της.

Συνολικά, οι δικηγορικές εταιρείες δεν είναι απλώς νομικοί σύμβουλοι, αλλά στρατηγικοί συνεργάτες που ενδυναμώνουν την ανάπτυξη και την ανθεκτικότητα των επιχειρήσεων, διασφαλίζοντας την επιτυχία τους σε έναν ολόένα και πιο ανταγωνιστικό και απαιτητικό κόσμο. Μέσω της έγκαιρης και έγκυρης νομικής υποστήριξης, οι επιχειρήσεις αποκτούν τα εφόδια για να πρωτοπορήσουν, να αναπτυχθούν και να αντεπεξέλθουν στις προκλήσεις της σύγχρονης αγοράς, προσφέροντας ταυτόχρονα τη βεβαιότητα και την ασφάλεια που απαιτείται για τη βιωσιμότητά τους στο μέλλον. • • •

Μέσω μιας δικηγορικής εταιρείας υφίσταται η δυνατότητα παροχής στον εκάστοτε πελάτη one-stop-shop υπηρεσιών από εξειδικευμένους δικηγόρους.

Παναγιώτης (Νότης) Σαρδελάς,
Managing Partner,
Sardelas Petsa Law Firm



στην επίτευξη επιχειρηματικών συμφωνιών, υπερβαίνοντας την καθαρή νομική υποστήριξη. Λειτουργούν ως στρατηγικοί σύμβουλοι που χαρτογραφούν το τοπίο των συναλλαγών, αξιοποιούν πληροφορίες για να εντοπίζουν ευκαιρίες και να προλημβάνουν κινδύνους, μετατρέποντας την πολυπλοκότητα σε πρακτικές αποφάσεις.

Η εις βάθος γνώση των αγορών και της δομής μιας συμφωνίας επιτρέπει την έγκαιρη αντιμετώπιση εμποδίων, την επιτάχυνση διαδικασιών και τη σωστή κατανομή ρίσκων. Ο συντονιστικός τους ρόλος εξασφαλίζει συνοχή ανάμεσα σε όλα τα εμπλεκόμενα μέρη, διασφαλίζοντας ότι η διαδικασία προχωρά με διαφάνεια και στρατηγική στόχευση.

Για τον λόγο αυτό, εμφανίζονται, ολοένα και περισσότερο, σχήματα που καλύπτουν το πλήρες φάσμα του δικαίου, συγκεντρώνοντας όλες τις απαιτούμενες ειδικότητες σε ένα ενιαίο σημείο ευθύνης και επιτρέποντας στον πελάτη να λαμβάνει αποφάσεις με ασφάλεια. Με αυτόν τον τρόπο οι συμφωνίες «κλείνουν» όχι μόνο ως νομικά άρθροι σχεδιασμοί, αλλά προπαντός και ως πλήρως ευθυγραμμισμένα, εκτελέσιμα και στρατηγικά βιώσιμα επιχειρηματικά σχέδια.

Παραδοσιακά, οι δικηγορικές εταιρείες λειτουργούσαν με επίκεντρο την παροχή νομικών υπηρεσιών σε εξειδικευμένα και διακριτά πεδία. Σήμερα, ωστόσο, έχουν εξελιχθεί σε σύνθετους στρατηγικούς συνεργάτες των επιχειρήσεων, λειτουργώντας σε πολλαπλά επίπεδα ως κόμβος παροχής συνδυαστικών υπηρεσιών.

Η πολυπλοκότητα του επιχειρηματικού περιβάλλοντος, η εντατική ρυθμιστική συμμόρφωση, οι αυξημένες απαιτήσεις εταιρικής διακυβέρνησης, η παγκοσμιοποίηση, η διεθνικότητα των συναλλαγών, καθώς και η ανάγκη για άμεση απόκριση σε διασυννοριακές σύνθετες συναλλαγές δημιούργησαν ένα νέο μοντέλο: εκείνο της δικηγορικής εταιρείας που συνδυάζει νομική γνώση, επιχειρηματική στρατηγική, φορολογική και κανονιστική καθοδήγηση, διαχείριση κινδύνου, καθώς και εξειδικευμένες συμβουλευτικές υπηρεσίες, όπως σε ESG, προστασία δεδομένων, κυβερνοασφάλεια, compliance και χρηματοοικονομικές συναλλαγές.

Η προσέγγιση αυτή καθιστά τις δικηγορικές εταιρείες οργανωτικούς κόμβους υποστήριξης για τις σύγχρονες επιχειρήσεις, οι οποίες αναζητούν, πλέον, ολοκληρωμένες λύσεις

και όχι μεμονωμένες νομικές απαντήσεις. Η λειτουργία ομάδων με συνδυαστικό know-how –νομικών, οικονομολόγων, φοροτεχνικών, ειδικών κανονιστικής συμμόρφωσης και data experts– προσφέρει άμεση και ασφαλή λήψη αποφάσεων σε περίπλοκα επιχειρηματικά εγχειρήματα τόσο στην καθημερινή λειτουργία όσο και σε φάσεις κρίσιμης μετάβασης ή ανάπτυξης.

Ως προς τη συμβολή τους στην ολοκλήρωση επιχειρηματικών συμφωνιών, ο ρόλος των δικηγορικών εταιρειών έχει καταστεί καταλυτικός. Η σύγχρονη επιχειρηματική συναλλαγή απαιτεί όχι μόνο νομική εγκυρότητα, αλλά και διαχείριση ρίσκων, διαπραγματευτική ευελιξία, τεχνική γνώση χρηματοοικονομικών εργαλείων, ταχύτητα υλοποίησης, καθώς και ικανότητα γεφύρωσης διαφορετικών εταιρικών, ρυθμιστικών και πολιτισμικών πλαισίων. Οι δικηγορικές εταιρείες λειτουργούν καταλυτικά στην επίτευξη συμφωνιών, με ταχύτητα, διασφαλίζοντας τόσο τη βέλτιστη δομή όσο και την ασφαλή ολοκλήρωση των συναλλαγών, από το στάδιο των διαπραγματεύσεων και του due diligence έως την κατάρτιση συμβατικών κειμένων, την έγκριση από τις αρμόδιες



αρχές και την τελική υλοποίησή τους. Παράλληλα, ένα ακόμη στοιχείο που αποτυπώνει τον σύγχρονο ρόλο των δικηγορικών εταιρειών είναι η δημιουργία και αξιοποίηση ενός διευρυμένου, εξειδικευμένου δικτύου μη νομικών επιστημόνων και τεχνικών συμβούλων. Μηχανικοί, αξιολογητές έργων, σύμβουλοι πληροφορικής και κυβερνοασφάλειας, real estate experts, οικονομικοί αναλυτές και επαγγελματίες του χρηματοπιστωτικού κλάδου συμμετέχουν, πλέον, ενεργά στη διαδικασία παροχής υπηρεσιών, επιτρέποντας καθιερωμένες, πλήρως ενοποιημένες λύσεις για τον πελάτη.

Στο πλαίσιο αυτό, οι δικηγορικές εταιρείες δεν περιορίζονται σε ρόλο νομικού συμβούλου, αλλά αναλαμβάνουν καθήκοντα συντονιστή και project manager, διασφαλίζοντας την εύρυθμη συνεργασία όλων των εμπλεκόμενων μερών, την τήρηση χρονοδιαγραμμάτων, την τεχνική και κανονιστική συμβατότητα των ενεργειών και, τελικά, την επιτυχή παράδοση του έργου.

Με αυτόν τον τρόπο προσφέρουν στον πελάτη μια ενιαία, οργανωμένη και απολύτως αξιόπιστη εμπειρία, περιορίζοντας την πολυδιάσπαση σε διαφορετικούς παρόχους

και ενισχύοντας την αποτελεσματικότητα και την ασφάλεια κάθε επιχειρηματικής πρωτοβουλίας.

Εντέλει, οι δικηγορικές εταιρείες αποτελούν, πλέον, ακρογωνιαίο λίθο του επιχειρηματικού οικοσυστήματος, όχι μόνο ως νομικοί σύμβουλοι, αλλά και ως πολυπληθεις στρατηγικοί εταίροι, που υποστηρίζουν ουσιαστικά την ανάπτυξη, την ανθεκτικότητα και την επιτυχία των σύγχρονων επιχειρήσεων.

Οι νέες προκλήσεις

Ποια θέματα θα έχουν τον μεγαλύτερο αντίκτυπο για τις δικηγορικές εταιρείες το 2026; Το "The Law Society" διερευνά μερικές από τις βασικές τάσεις στις οποίες πρέπει να επικεντρωθούν το επόμενο έτος.

Τα τελευταία χρόνια, οι εταιρείες έπρεπε να ανταποκριθούν σε σημαντικές αλλαγές στον νομικό κλάδο, από οικονομικές προκλήσεις έως μεταβαλλόμενες προσδοκίες των πελατών. Το νομικό τοπίο θα συνεχίσει να μεταβάλλεται το 2026. Ας ρίξουμε μια ματιά σε πέντε τομείς που πρέπει να λάβουμε υπόψη φέτος, στον αντίκτυπο που θα μπορούσαν να έχουν, και πώς οι εταιρείες μπορούν να τις αντιμετωπίσουν.



1. Οικονομικές πιέσεις και ευκαιρίες

Με την αβεβαιότητα γύρω από τα επιτόκια και τον πληθωρισμό, οι προκλήσεις που αντιμετωπίζει η οικονομία καθιστούν τους πελάτες ακόμη πιο προσεκτικούς ως προς τις τιμές όταν επιλέγουν μια δικηγορική εταιρεία. Απαιτούνται επίσης αυστηροί έλεγχοι για την καταπολέμηση της νομιμοποίησης εσόδων από παράνομες δραστηριότητες και την πηγή χρηματοδότησης, μαζί με μεγαλύτερη κυβερνοασφάλεια και επαληθεύσεις για τη διαδικτυακή δραστηριότητα, καθώς οι επαγγελματίες πληροφορικής είναι επιφυλακτικοί για τους αυξημένους κινδύνους κυβερνοεπιθέσεων. Το 2024, οι κυβερνοεπιθέσεις σε δικηγορικές εταιρείες αυξήθηκαν κατά 77%.

Υπάρχουν επίσης ευκαιρίες για τις δικηγορικές εταιρείες, μεταξύ των οικονομικών πιέσεων. Η ανάγκη για πιο αποτελεσματική εργασία σημαίνει ότι οι εταιρείες μπορούν να

εξετάσουν τις τρέχουσες διαδικασίες για να δουν πού μπορούν να βελτιστοποιήσουν ή να αυτοματοποιήσουν τις εργασίες. Η ενσωμάτωση ενός συστήματος διαχείρισης υποθέσεων με άλλους εσωτερικούς τομείς –όπως η νομική λογιστική, οι ηλεκτρονικές πληρωμές και τα εργαλεία προσφορών ιστοσελίδων– μπορεί να προσφέρει αξία στις εταιρείες και στον τελικό πελάτη. Αυτό μπορεί να γίνει παράλληλα με εξωτερικά συστήματα τρίτων, όπως κυβερνητικές πύλες ή υπηρεσίες επαληθεύσης ταυτότητας. Η μετάβαση σε hosted περιβάλλον μπορεί να προσφέρει οφέλη ασφάλειας καθώς και βελτιώσεις στην απόδοση.



2. Η άνοδος της Τεχνητής Νοημοσύνης (ΤΝ) στις νομικές υπηρεσίες

Η τεχνητή νοημοσύνη (ΤΝ) πρόκειται να μεταμορφώσει ακόμη περισσότερο τον νομικό κλάδο, βελτιώνοντας την αποτελεσματικότητα και την εξυπηρέτηση πελατών. Τα εργαλεία ΤΝ αυτοματοποιούν εργασίες ρουτίνας, όπως η σύνταξη εγγράφων και η σύνοψη υποθέσεων, επιτρέποντας στις εταιρείες να παρέχουν ταχύτερες και πιο ακριβείς υπηρεσίες.

Καθώς η υιοθέτηση της ΤΝ αυξάνεται, το ίδιο συμβαίνει και με τις προκλήσεις. Οι δικηγορικές εταιρείες πρέπει να χρησιμοποιούν την ΤΝ υπεύθυνα, προστατεύοντας τα ευαίσθητα δεδομένα των πελατών από πιθανές παραβιάσεις. Η τεχνολογία βελτιώνει επίσης τις αλληλεπιδράσεις με τους πελάτες μέσω chatbots, προγνωστικών αναλύσεων και νομικών βοηθών με τεχνητή νοημοσύνη, βελτιώνοντας την επικοινωνία και την παροχή υπηρεσιών. Ενώ η τεχνητή νοημοσύνη μπορεί να αυτοματοποιήσει εργασίες, δεν μπορεί να αντικαταστήσει την ανθρώπινη κρίση και την ενσυναίσθηση, στην οποία βασίζονται οι πελάτες.

Τα δικηγορικά γραφεία θα πρέπει να επικεντρωθούν στην αξιοποίηση της τεχνητής νοημοσύνης για να βελτιώσουν την πρακτική τους χωρίς να χάσουν την ανθρώπινη επαφή.



3. Ενσωμάτωση νομικού λογισμικού

Η ενσωμάτωση λογισμικού και συστημάτων είναι ολοένα και πιο σημαντική,

Το 2024, οι κυβερνοεπιθέσεις σε δικηγορικές εταιρείες αυξήθηκαν κατά 77%.

καθώς οι εταιρείες επιδιώκουν μεγαλύτερη κερδοφορία, βελτιώνοντας παράλληλα την εξυπηρέτηση και την εμπειρία των πελατών. Πολλές εταιρείες έχουν πολλή συστήματα που δεν μοιράζονται δεδομένα, γεγονός που μπορεί να οδηγήσει σε αναποτελεσματικότητες και προβλήματα. Αυτά μπορεί να κυμαίνονται από χειροκίνητη εισαγωγή δεδομένων και κακή ποιότητα δεδομένων έως προβλήματα με την κυβερνοασφάλεια και μειωμένο αυτοματισμό.

Για να λειτουργούν αποτελεσματικά, οι εταιρείες μπορούν να ενθαρρύνουν την πιο συνεργατική εργασία μεταξύ των ομάδων και των συστημάτων τους. Μπορείτε να ενσωματώσετε νομικούς λογαριασμούς, διαχείριση σχέσεων πελατών (CRM), ανθρώπινο δυναμικό (HR), διαχείριση υποθέσεων και άλλους τομείς. Αυτό θα δημιουργήσει ένα ψηφιακό οικοσύστημα που μπορεί να διαχειρίζεται καλύτερα τον φόρτο εργασίας και τις δεσμεύσεις των πελατών.



4. Οικοδόμηση μιας θετικής κουλτούρας εξ αποστάσεως

Η προσέλκυση και διατήρηση ταλέντων στον νομικό τομέα θα παραμείνει μια σημαντική πρόκληση το 2025. Οι πιέσεις κόστους ζωής συνεχίζουν να παίζουν ρόλο, αλλά η εξ αποστάσεως εργασία θα είναι επίσης ένας παράγοντας.

Υπάρχουν πολλά οφέλη από την εξ αποστάσεως εργασία, όπως μεγαλύτερη ευελιξία, καλύτερη ισορροπία μεταξύ επαγγελματικής και προσωπικής ζωής για το προσωπικό, μειωμένα γενικά έξοδα γραφείου και προσέλκυση ευρύτερου δυναμικού. Αλλά μπορεί να δημιουργήσει προκλήσεις, ειδικά όταν πρόκειται για την οικοδόμηση μιας θετικής κουλτούρας και τη διατήρηση της εμπλοκής του προσωπικού. Το να είναι κανείς στο σπίτι, συχνά μόνος, σημαίνει ότι ορισμένοι άνθρωποι χάνουν την αίσθηση της κοινότητας, γεγονός που καθιστά πιο δύσκολη τη συνεργασία με τους συναδέλφους. Κάποιοι μπορεί ακόμη και να αρχίσουν να αισθάνονται απομονωμένοι, κάτι που μπορεί να έχει αρνητικό αντίκτυπο στην ευημερία.

Υπάρχουν ευκαιρίες για τις εταιρείες να βελτιώσουν την κουλτούρα τους και να προωθήσουν ένα θετικό και παραγωγικό περιβάλλον εξ αποστάσεως εργασίας. Η επικοινωνία εντός της εταιρείας, τόσο εσωτερικά όσο και με τους πελάτες, θα βοηθήσει στη δημιουργία σαφών τρόπων εργασίας. Η τεχνολογία μπορεί επίσης να χρησιμοποιηθεί για να υποστηρίξει το προσωπικό να εργάζεται εξ αποστάσεως με ευκολία και ασφάλεια.

Η παροχή φορητών υπολογιστών, οθονών και άλλου εξοπλισμού, μαζί με λογισμικό που βοηθά στην επικοινωνία, την παραγωγικότητα και την ασφάλεια, είναι το «κλειδί» για την επιτυχία. Λύσεις όπως η διαχείριση υποθέσεων μέσω προγράμματος περιήγησης ή μέσω cloud μπορούν να είναι εξαιρετικά πολύτιμες.



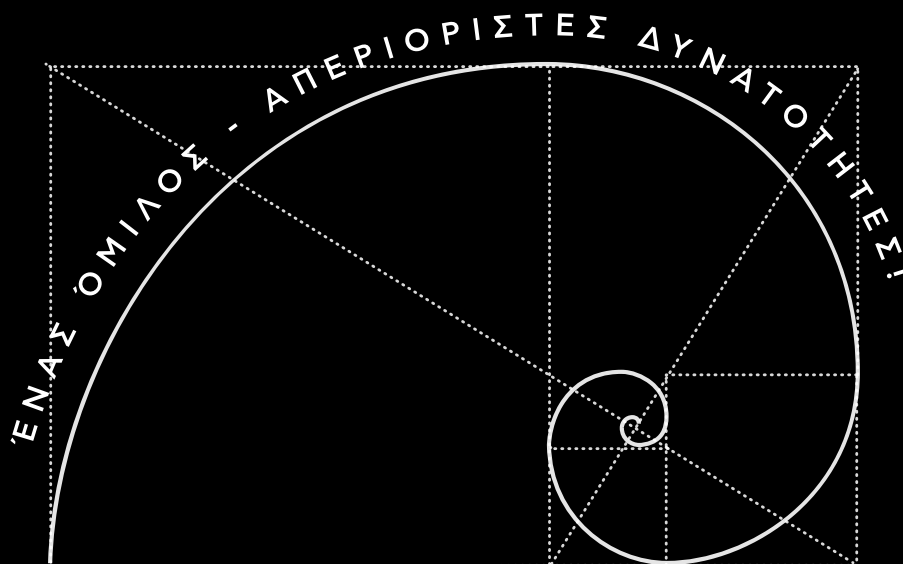
5. Προώθηση νέων επιχειρηματικών δραστηριοτήτων

Μια συνεχής πρόκληση για τα δικηγορικά γραφεία είναι ο τρόπος με τον οποίο θα προωθήσουν νέες επιχειρηματικές δραστηριότητες και θα είναι πιο ανταγωνιστικές. Με την ευαισθησία των πελατών στις τιμές και τις περισσότερες νομικές υπηρεσίες που είναι διαθέσιμες στο Διαδίκτυο, ο ανταγωνισμός στον τομέα αυξάνεται και είναι δύσκολο για τα δικηγορικά γραφεία να ξεχωρίσουν. Δεν είναι πάντα βιώσιμο ή σκόπιμο να μειώνουν τις τιμές και να είναι τα φθηνότερα, επομένως τα δικηγορικά γραφεία πρέπει να εξετάσουν άλλους τρόπους για να διαφοροποιηθούν. Καθώς οι δικηγόροι συνήθως δεν είναι εκπαιδευμένοι στις πωλήσεις ή το μάρκετινγκ, ενδέχεται να μην έχουν τις δεξιότητες που απαιτούνται για να προσελκύσουν υποψήφιους πελάτες και να παρακολουθήσουν πιθανές ευκαιρίες.

Γρήγορες νίκες περιλαμβάνουν τη χρήση ενός αυτοματοποιημένου διαδικτυακού εργαλείου προσφορών, που επιτρέπει στους υποψήφιους πελάτες να λαμβάνουν μια εκτίμηση, ενώ τα δικηγορικά γραφεία καταγράφουν τα στοιχεία επικοινωνίας τους για παρακολούθηση. Η ενσωμάτωση του εργαλείου προσφορών με ένα σύστημα διαχείρισης υποθέσεων σημαίνει ότι οι λεπτομέρειες μπορούν να διαβιβαστούν απευθείας σε ένα αρχείο υπόθεσης, εξοικονομώντας χρόνο, βελτιώνοντας την ακρίβεια και διευκολύνοντας την προώθηση των πραγμάτων.

Άλλες χρήσιμες δραστηριότητες περιλαμβάνουν τη συμμετοχή σε τοπικές εκδηλώσεις της κοινότητας για δικτύωση και δημιουργία προφίλ της εταιρείας, τη χρήση πρωτοβουλιών μάρκετινγκ –όπως τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης και το email– και τη συλλογή θετικών σχολίων από υπάρχοντες πελάτες για να δείξουν την αξία που παρέχει η εταιρεία. ● ● ●

FAIS GROUP



$$f = 100 + 1350 + 130 + 700 + 5$$

BRANDS ΕΡΓΑΖΟΜΕΝΟΙ ΣΗΜΕΙΑ ΠΩΛΗΣΗΣ ΠΕΛΑΤΕΣ ΧΟΝΔΡΙΚΗΣ ΧΩΡΕΣ

Ένα όνομα με 45 χρόνια ιστορία.

Ένας Όμιλος γεμάτος επιτυχίες, φως και καινοτομία.

Ο Όμιλος εταιρειών FAIS GROUP φέρνει τη μόδα, την άθληση,
την ομορφιά, την εμπορική εκμετάλλευση ακινήτων και τη μηχανοκίνηση,
πιο κοντά στην Ελλάδα και στο εξωτερικό.

Ένας Όμιλος που συνεχώς μεγαλώνει με όραμα, σχέδια και στόχους.

**Ένας Όμιλος που θέλει και φέρνει την αλλαγή
στις αγορές του αύριο.**

KALOGIROU

JIMMY CHOO

Chloé

UGG®

FERRAGAMO



Wilson



KIKO
MILANO



one
SALONICA
OUTLET MALL

Μανώλης Κόντος

Group CEO, AUSTRIACARD HOLDINGS

«Η τεχνολογία για εμάς δεν είναι αυτοσκοπός, είναι καταλύτης αλλαγής»

Γεννήθηκε στη μακρινή Αυστραλία. αλλιά εργάζεται στην Αυστρία, στη Βιέννη. Έχει να επιδείξει μια μακρά επαγγελματική διαδρομή σε ελληνικές και πολυεθνικές εταιρείες (Κορρές, Coca-Cola 3E, Genergal Mills Inc, Colgate Palmolive), για να «προσγειωθεί» το 2018 στην πρώην Inform Λύκος με την ευθύνη του Επικεφαλής της Inform Lykos. Το 2023, ανέλαβε ως Αναπληρωτής CEO του Ομίλου AUSTRIACARD HOLDINGS και έναν χρόνο αργότερα πήρε την ευθύνη του Group CEO και Προέδρου του Διοικητικού Συμβουλίου.

Η AUSTRIACARD, από την πλευρά της, έχει διανύσει μια πολύ μεγάλη διαδρομή, από την παραδοσιακή εκτυπωτική βιομηχανία στην αιχμή της Τεχνητής Νοημοσύνης. Από τις έξυπνες κάρτες στο Agentic AI.

Αυτή η διαδρομή της AUSTRIACARD HOLDINGS –και του ανθρώπου που την οδηγεί– είναι ένα δείγμα στρατηγικής μετεξέλιξης, που συνδυάζει ευρωπαϊκή τεχνολογική πρωτοπορία με πρακτική επιχειρηματική λογική.

Από το γραφείο του στη Βιέννη, ο Μανώλης Κόντος μιλά με σαφήνεια για τις στρατηγικές επιλογές του Ομίλου. Με έμφαση στα αποτελέσματα και με το βλέμμα στραμμένο προς το μέλλον. Ένα μέλλον που, όπως λέει, «δεν είναι αφηρημένο, είναι συγκεκριμένο, σχεδιασμένο και υλοποιείται βήμα-βήμα».



Στον Χρήστο Ν. Κώνστα

Κύριε Κόντο, από την Αυστραλία στη Βιέννη, από την Colgate και την General Mills στην AUSTRIACARD. Πώς καταλήξατε να ηγείστε ενός ευρωπαϊκού ομίλου εφαρμοσμένης τεχνολογίας;

Η επιχειρηματική επιτυχία δεν είναι θέμα γεωγραφίας ή κλάδου –είναι θέμα στρατηγικής σαφήνειας, ανθρώπινου κεφαλαίου και ικανότητας προσαρμογής. Το 2018, ήρθα στην AUSTRIACARD, τότε ακόμα γνωστή ως Inform Λύκος, μια εταιρεία με 128 χρόνια ιστορίας στην ασφαλή εκτύπωση. Η πρόκληση ήταν συναρπαστική: να συμβάλεις ώστε μια παραδοσιακή βιομηχανία να μετεξελιχθεί σε πάροχο προηγμένης τεχνολογίας. Να διατηρήσεις την ισχυρή κληρονομιά, αλλιά και να τη βοηθήσεις να προωθηθεί στην επόμενη εποχή.

Είναι εφικτή αυτή η μετάβαση που περιγράφετε για μια βιομηχανία ηλικίας 128 ετών;

Όχι μόνο είναι εφικτή, είναι αναγκαία. Και την έχουμε κάνει πράξη. Κοιτάξτε τα νούμερα: στο εννεάμηνο του 2025, είχαμε έσοδα 262,4 εκατ. ευρώ. Ναι, είχαμε μείωση 14% σε σχέση με το 2024, αλλιά αυτό οφείλεται σε εξωγε-

νείς παράγοντες –τα έχω πει πολλές φορές–, στην ομαλοποίηση της αγοράς καρτών στην Τουρκία και σε προσωρινές καθυστερήσεις σε έργα ψηφιοποίησης του ελληνικού Δημοσίου. Το ουσιαστικό όμως βρίσκεται αλλού: το τρίτο τρίμηνο του 2025, είδαμε τα έσοδα να αυξάνονται +22% έναντι του δεύτερου τριμήνου και το προσαρμοσμένο EBITDA να φτάνει στα 16,8 εκατ. ευρώ, με περιθώριο 17,0%. Αυτή η ανάκαμψη δεν είναι τυχαία. Είναι αποτέλεσμα συγκεκριμένων στρατηγικών: διευρύνουμε το χαρτοφυλάκιο της εταιρείας με ψηφιακές λύσεις και Τεχνητή Νοημοσύνη, ενισχύσαμε την επιχειρησιακή αποδοτικότητα, εμβαθύνουμε ακόμη περισσότερο στις αγορές όπου δραστηριοποιούμαστε. Παραμένουμε ισχυροί στο παραδοσιακό μας business –Identity & Payment Solutions–, με ισχυρή διεθνή πελατειακή βάση από την Ευρώπη μέχρι τη Μέση Ανατολή και την Αφρική. Αλλιά, ταυτόχρονα, επενδύουμε δυναμικά στον ψηφιακό μας μετασχηματισμό.

Η AUSTRIACARD έχει σήμερα παρουσία σε πάνω από 50 χώρες, 8 εργοστάσια παγκοσμίως. Πώς διοικείτε αυτήν την πολυπληκτικότητα;



Δεν ακοιλουθούμε
τις εξελίξεις, τις
διαμορφώνουμε.
Η AUSTRIACARD έχει
εξελιχθεί από πάροχος
λύσεων πληρωμών και
ταυτοποίησης σε
εξειδικευμένο πάροχο
τεχνολογιών ψηφιακού
μετασχηματισμού.

Με ξεκάθαρη στρατηγική και εξαιρετικές ομάδες. Όταν έχεις παρουσία σε τέσσερις ηπείρους, η πρόκληση δεν είναι μόνο επιχειρησιακή, είναι ταυτόχρονα και πολιτισμική. Πρέπει να καταλάβεις τις τοπικές αγορές, να σεβαστείς τις διαφορές, αλλά και να διατηρήσεις ενιαία ποιότητα και όραμα. Στην Ελλάδα, για παράδειγμα, έχουμε συμβασιοποιημένα έργα περίπου 60 εκατ. ευρώ για το Δημόσιο, που συνεχίζουν να υλοποιούνται και μέσα στο 2026.

Στην Αφρική, τα έργα για λύσεις ταυτοποίησης πολιτών και ασφαλή έγγραφα βρίσκονται σε εξέλιξη και θα αναγνωριστούν έως τα μέσα του 2026. Στην Τουρκία, Μέση Ανατολή και Αφρική, το 2024, είδαμε αύξηση εσόδων 34,4%, φτάνοντας τα 72,1 εκατ. ευρώ, κυρίως από ψηφιακά έγγραφα ασφαλείας και λύσεις πληρωμών. Το μυστικό είναι να έχεις ανθρώπους που κατανοούν τόσο την τοπική αγορά όσο και την ευρύτερη στρατηγική. Εμείς έχουμε την τύχη να διαθέτουμε εξαιρετικό ταλέντο και τεχνογνωσία. Τους ευχαριστώ θερμά –χωρίς αυτούς, τίποτα από όσα επιτυγχάνουμε δεν θα ήταν δυνατό.

**Το GaiaB™ Appliance, που παρουσιάσα-
τε τον Νοέμβριο, σηματοδοτεί μια νέα**



εποχή για την AUSTRIACARD. Τι ακριβώς είναι και γιατί είναι τόσο σημαντικό;

Το GaiaB™ είναι η ενσάρκωση του οράματός μας. Δεν είναι ένα chatbot. Δεν είναι μια «πιλοτική» εφαρμογή Τεχνητής Νοημοσύνης. Είναι μια ολοκληρωμένη πλατφόρμα Agentic AI, που αλληλάζει ριζικά τον τρόπο που λειτουργούν οι επιχειρήσεις. Το αναπτύξαμε σε συνεργασία με την Dell Technologies. Η στρατηγική σημασία αυτής της συνεργασίας είναι μεγάλη. Συνδυάζουμε την αξιοπιστία και ασφάλεια του hardware της Dell με την εφαρμοσμένη τεχνολογία Τεχνητής Νοημοσύνης AUSTRIACARD HOLDINGS. Το αποτέλεσμα είναι μια λύση που παράγεται σε ευρωπαϊκό εργοστάσιο της Dell, με προεγκατεστημένο το λογισμικό GaiaB™, ενισχύοντας την ευρωπαϊκή τεχνολογική αυτονομία και τη συμμόρφωση με τα πρότυπα data sovereignty.

Το GaiaB™ λειτουργεί με "agents". Δεν είναι απλά εργαλεία, αλλά ψηφιακοί συνεργάτες που εκτελούν εργασίες που ορίζονται με φυσική γλώσσα. Υποστηρίζει 112 γλώσσες. Δεν απαιτεί κώδικα, δεν χρειάζεται σχεδιασμό workflows. Οι χρήστες περιγράφουν τι θέλουν, και το GaiaB™ το υλοποιεί. Οι agents συνεργάζονται μεταξύ τους, μαθαίνουν, διορθώνουν ο ένας τον άλλον, βελτιώνουν συνεχώς την απόδοση.

Αλλά γιατί να επιλέξει κάποιος το GaiaB™ Appliance αντί των δεκάδων άλλων λύσεων τεχνητής νοημοσύνης

που κυκλοφορούν;

Για έναν απλό λόγο, τον έλεγχο. Το GaiaB™ Appliance λειτουργεί πλήρως στους χώρους μιας επιχείρησης (on-premise) ή σε ευρωπαϊκό private cloud. Στη Ρουμανία, για παράδειγμα, λειτουργεί σε τοπικές εγκαταστάσεις που τροφοδοτούνται από ηλιακή ενέργεια. Τα δεδομένα παραμένουν υπό τον πλήρη έλεγχο του οργανισμού. Δεν αποθηκεύονται σε τρίτα clouds. Μπορεί να λειτουργήσει ακόμη και offline, σε air-gapped περιβάλλοντα, χωρίς πρόσβαση στο internet. Αυτό που σας περιγράφω δεν είναι ένα τεχνικό χαρακτηριστικό. Αποτελεί επιχειρησιακή αναγκαιότητα. Ειδικά στην Ευρώπη, όπου η εμπιστοσύνη στη διαχείριση δεδομένων δοκιμάζεται και η ανάγκη για ψηφιακή αυτονομία γίνεται όλο και πιο έντονη, τέτοιες λύσεις αποκτούν καθοριστική σημασία.

Η λύση μας ανταποκρίνεται πλήρως στις νέες κατευθύνσεις του προτεινόμενου "EU Cloud & AI Development Act". Είμαστε απολύτως ευθυγραμμισμένοι με το όραμα της Ενωμένης Ευρώπης για υπεύθυνο sovereign AI. Επιπλέον, υπάρχει και το οικονομικό επιχείρημα: το GaiaB™ Appliance είναι το πιο προσβάσιμο

Το GaiaB™ είναι η ενσάρκωση του οράματός μας. Είναι μια ολοκληρωμένη πλατφόρμα Agentic AI, που αλληλάζει ριζικά τον τρόπο που λειτουργούν οι επιχειρήσεις.

on-premise AI «εργαλείο» παγκοσμίως. Εξαιρετικά χαμηλό κόστος σε σχέση με διεθνή data centers. Διαθέσιμο σε τέσσερα μεγέθη –Tiny, Small, Medium, Large–, με δυνατότητα διασύνδεσης πολλαπλών συσκευών για επεκτασιμότητα. Δεν είναι ενεργειακά κοστοβόρο, οπότε δεν αποτελεί ανασταθτικό παράγοντα επιλογής. Μπορεί κάλλιστα να το χρησιμοποιήσει μια μικρή επιχείρηση όσο και ένας πολυεθνικός όμιλος.

Μιλήσατε για "agents". Πώς ακριβώς λειτουργούν αυτά στην πράξη;

Για να το πούμε απλά, το GaiaB είναι Agentic AI, όχι Generative AI με την κλασική έννοια. Δεν περιορίζεται στο να παράγει κείμενο ή εικόνες. Μαθαίνει, κατανοεί και ενεργεί με βάση τους στόχους που θέτουν οι χρήστες του. Λειτουργεί ως ψηφιακός συνεργάτης που εκτελεί εργασίες με ακρίβεια, με σχεδόν ανθρώπινη κατανόηση.

Να σας δώσω ορισμένα παραδείγματα: Στον χρηματοοικονομικό τομέα, αυτοματοποιεί διαδικασίες AML και KYC μέσω ομάδων AI agents που συνεργάζονται και ελέγχουν αμοιβαία τα αποτελέσματά τους. Στον ασφα-

πιστικό κλάδο, διαχειρίζεται claims και εντοπίζει απάτη. Αναλύει φωτογραφίες, ελέγχει αν έχουν σταλεί ίδιες εικόνες ξανά, εκτιμά τη ζημιά. Στη βιομηχανία, επεξεργάζεται τα εκτενή, πολυσέλιδα εγχειρίδια χρήσης των μηχανημάτων και δημιουργεί προγράμματα προληπτικής συντήρησης. Στο λιανεμπόριο, αναλύει εικόνες από ράφια για παρακολούθηση πωλήσεων. Στον δημόσιο τομέα, οργανώνει και κατηγοριοποιεί εισερχόμενα αιτήματα, δημιουργεί βάσεις δεδομένων από φυσικά αρχεία, παρέχει εξυπηρέτηση πολιτών σε 112 γλώσσες. Το αποτέλεσμα είναι συναρπαστικό. Περίπλοκες εργασίες που κατανάλωναν εκατοντάδες ανθρωπο-ώρες πλέον αυτοματοποιούνται, ώστε οι εργαζόμενοι να μπορούν να αξιοποιηθούν σε πιο δημιουργικές εργασίες ή σε εκπαίδευση για εξέλιξη.

Αυθόρμητο το ερώτημα: δεν φοβάστε ότι η Τεχνητή Νοημοσύνη θα αντικαταστήσει τον άνθρωπο;

Όχι. Και αυτό είναι το «ανθρώπινο στοιχείο» του GaiaB™, η AI στην υπηρεσία της παραγωγικότητας, όχι εις βάρος της. Το όραμά μας είναι μια Τεχνητή Νοημοσύνη που δουλεύει μετρήσιμα στην πράξη, σέβεται και προστατεύει τα δεδομένα και προσφέρει αξία στον άνθρωπο. Να εξυπηρετεί τον άνθρωπο, όχι να τον αντικαθιστά. Οι άνθρωποί μας είναι το ισχυρό συστατικό της επιτυχίας μας. Με εξαιρετικό ταλέντο και τεχνογνωσία, μας δίνουν τη δυνατότητα να αναπτυσσόμαστε και να πετυχαίνουμε τους στόχους μας.

Το GaiaB™ Appliance απελευθερώνει τους ανθρώπους από επαναλαμβανόμενες, χρονοβόρες εργασίες. Τους επιτρέπει να επικεντρωθούν στο στρατηγικό σκέλος, στη δημιουργικότητα, στην κρίση, που μόνο ο άνθρωπος μπορεί να προσφέρει. Αυτή η προσέγγιση αποτυπώνεται, πρώτα απ' όλα, στα του οίκου μας: επενδύουμε σημαντικά σε ανθρώπινο δυναμικό, εκπαίδευση, προγράμματα inclusion και εταιρική υπευθυνότητα. Υλοποιούμε δράσεις ESG σε τρεις άξονες: οικονομική υπευθυνότητα μέσω διαφανούς χρηματοοικονομικής διαχείρισης, κοινωνική πρόοδος μέσω ασφάλειας δεδομένων και ίσων ευκαιριών, περιβαλλοντική υπευθυνότητα με μείωση αποτυπώματος και ψηφιακή μετάβαση.

Τι ανταπόκριση είδατε από την αγορά μετά την παρουσίαση του GaiaB™ Appliance;

Υπέρβαση προσδοκιών. Το πιο ενδιαφέρον είναι ότι οι ίδιοι οι πελάτες, μόλις κατανοήσουν τις δυνατότητες του GaiaB™ Appliance, προτείνουν νέες εφαρμογές σε περιστάσεις που οι ίδιες οι ομάδες ανάπτυξης δεν είχαν προβλέψει. Είναι ενδεικτικό ότι με τη διαρκώς αυξανόμενη χρήση της πλατφόρμας, προκύπτουν από τους ίδιους τους οργανισμούς λύσεις και εφαρμογές που δεν είχαμε εμείς φανταστεί, ανοίγοντας δρόμους για νέες λειτουργίες. Αυτό επιβεβαιώνει την αρχική μας φιλοσοφία: να κάνουμε το AI πρακτικό εργαλείο για κάθε οργανισμό. Να μπορεί κάθε οργανισμός, ανεξαρτήτως μεγέθους ή αντικειμένου, να χρησιμοποιήσει την Τεχνητή Νοημοσύνη μέσω του GaiaB™ Appliance και να μετασχηματίσει τις διαδικασίες του, με απαιτήσεις κόστους και υποδομών που δεν απευθύνονται μόνο σε λίγους μεγάλους.

Πώς ξεκινήσατε εσείς, ως οργανισμός, να εφαρμόζετε το GaiaB™;

Ξεκινήσαμε από τις δικές μας λειτουργίες. Εντάξαμε εργαλεία τεχνητής νοημοσύνης σε κρίσιμες επιχειρησιακές ροές: document lifecycle management, customer service, AML compliance. Το κάναμε για να είμαστε έτοιμοι να το προσφέρουμε στους πελάτες μας με απόλυτη εμπιστοσύνη.

Αυτό που σας ανέφερα είναι θεμελιώδες: ο ψηφιακός μετασχηματισμός δεν είναι project IT, είναι επιλογή ηγεσίας. Απαιτεί συνεργασία υψηλού επιπέδου (C-level), στρατηγική στόχευση και συνεχείς κύκλους μάθησης, με διαρκές reskilling. Δεν βλέπουμε την Τεχνητή Νοημοσύνη σαν κάτι «προαιρετικό» ή «πιλοτικό». Το κλειδί είναι η ενσωμάτωσή της στις διαδικασίες ως ζωντανό κομμάτι της λειτουργίας, όχι ως πείραμα. Τώρα, το επόμενο βήμα είναι η συν-ανάπτυξη λύσεων AI με πελάτες μας, αξιοποιώντας τη στρατηγική μας συνεργασία με την Dell Technologies. Είμαστε, σήμερα, από τις λίγες εταιρείες στην Ευρώπη που παρέχουν end-to-end AI λύσεις για επιχειρήσεις, με απόλυτο έλεγχο των δεδομένων, είτε on-prem είτε hybrid cloud.

Μιλάτε για “Digital Technologies Forward” ως το κεντρικό μήνυμα της AUSTRIACARD. Τι σημαίνει αυτό στην πράξη;

Σημαίνει, με απλά λόγια, ότι δεν ακολουθούμε τις εξελίξεις, τις διαμορφώνουμε. Η AUSTRIACARD έχει εξελιχθεί από πάροχος

λύσεων πληρωμών και ταυτοποίησης σε εξειδικευμένο πάροχο τεχνολογιών ψηφιακού μετασχηματισμού, με τη βοήθεια της Τεχνητής Νοημοσύνης. Έχουμε δημιουργήσει ισχυρά θεμέλια και καθαρό στρατηγικό προσανατολισμό.

Διατηρούμε σταθερά πρωταγωνιστικό ρόλο στο παραδοσιακό μας business, τις έξυπνες κάρτες και τις λύσεις πληρωμών –παραμένουμε απόλυτα ισχυροί εκεί. Το 2024, συνεχίσαμε να επενδύουμε σε τεχνολογική υποδομή, ενώ ενισχύσαμε και τα recurring έσοδά μας. Έχουμε 50% μερίδιο στις fintech και το διατηρούμε, παρά τον ανταγωνισμό. Στο πελατολόγιό μας συμπεριλαμβάνεται η Revolut και άλλες μεγάλες του συγκεκριμένου κλάδου.

Ταυτόχρονα, επενδύουμε δυναμικά στον ψηφιακό μετασχηματισμό και στην Τεχνητή Νοημοσύνη. Όχι ως μελλοντική δυνατότητα, αλλά ως παρόν. Με την πλατφόρμα GaiaB™ Appliance και την προσήλωσή μας στο Agentic AI, δημιουργούμε τεχνολογίες στην αιχμή του μέλλοντος, ενισχύοντας την αποδοτικότητα, την ασφάλεια και την καινοτομία των πελατών μας.

Η στρατηγική σας φαίνεται να στηρίζεται και σε εξαγορές. Ποιος είναι ο στόχος σας εκεί;

Οι εξαγορές είναι ένα εργαλείο, όχι αυτοσκοπός. Τις αξιοποιούμε ώστε να ενισχυθούμε τεχνολογικά. Σχετικά πρόσφατα, εξαγοράσαμε την LSTech, που ειδικεύεται στη δημιουργία καινοτόμων εφαρμογών AI που δίνουν τη δυνατότητα σε μεγάλους δημόσιους και ιδιωτικούς οργανισμούς να εκμεταλλευτούν το πραγματικό δυναμικό των δεδομένων τους. Η τεχνογνωσία της έγκειται στη συλλογή, επεξεργασία και ανάλυση πολύπλοκων δεδομένων.

Έχουμε διαθέσιμα, τα οποία μπορούμε να επενδύσουμε σε εξαγορές, μόλις προκύψει κάποια ευκαιρία. Μας ενδιαφέρει, για παράδειγμα, ιδιαίτερα η χρήση των βιομετρικών στοιχείων για ταυτοποίηση, καθώς θεωρούμε πως εκεί θα κινηθούν πλέον τα κράτη. Σήμερα, προσφέρουμε λύσεις citizen identity, χρησιμοποιώντας και outsourcing, θέλουμε τώρα να αποκτήσουμε αμιγώς δική μας τεχνολογία σε αυτό το πεδίο.

Αλλά είμαι πολύ σαφής: θα συνεχίσουμε να αξιολογούμε και να επιδιώκουμε επιλεκτικές εξαγορές, οι οποίες θα ενισχύσουν τις στρα-

τηνικές μας δυνατότητες και θα επεκτείνουν το γεωγραφικό αποτύπωμά μας, στο πλαίσιο της δέσμευσής μας για τη δημιουργία μακροπρόθεσμης αξίας για τους πελάτες και τους μετόχους μας.

Ποιες γεωγραφικές αγορές θεωρείτε σήμερα ως προτεραιότητα;

Η Ευρώπη παραμένει κεντρική επιλογή. Η Βρετανία, οι ΗΠΑ και η Κεντρική Ευρώπη είναι σταθεροί στόχοι. Αλλά με την εμπειρία μου στην Αφρική και τα Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα, θεωρώ ότι η AUSTRIACARD HOLDINGS πρέπει να απευθυνθεί εκεί για να αναπτυχθεί ακόμη περισσότερο. Υπάρχει τεράστια δυναμική στη Μέση Ανατολή και Αφρική. Αναζητούν λύσεις ταυτοποίησης πολιτών, ασφαλή έγγραφα, καλύτερο σύστημα πληρωμών.

Προφανώς, η Αφρική κρύβει και κινδύνους. Οι ευκαιρίες μπορεί να είναι μεγάλες, όμως η υλοποίηση και οι πληρωμές έργων ενέχουν αβεβαιότητα. Γι' αυτό χρειάζεται πειθαρχημένη προσέγγιση, επιλεκτικότητα, και σταθερές συνεργασίες με αξιόπιστους τοπικούς παράγοντες. Στις ΗΠΑ, από την άλλη πλευρά, έχουμε ήδη παρουσία με κέντρο προσωποποίησης καρτών που δημιουργήσαμε το 2020. Το τελικό προϊόν παράγεται εκεί, οπότε δεν επηρεάζομαστε άμεσα από τους δασμούς που ανακοίνωσε η κυβέρνηση Τραμπ. Επίσης, έχουμε ήδη στείλει μεγάλο αριθμό καρτών και είναι αποθηκευμένες εκεί, οπότε δεν θα χρειαστεί να τις εισάγουμε.

Πώς βλέπετε την εξέλιξη των εσόδων του ομίλου;

Τα αποτελέσματα επιβεβαιώνουν τις προηγούμενες κατευθυντήριες οδηγίες της Διοίκησης για ισχυρή αναπτυξιακή δυναμική. Θα έλεγα, σε αυτή τη φάση, να κρατήσουμε ότι ο Όμιλος επιστρέφει σε ανάπτυξη με υψηλά μονοψήφια ποσοστά και με τη φιλοδοξία για διψήφια. Αλλά ακόμα δεν είμαστε εκεί! Γιατί πρέπει να επιβεβαιωθούν κάποιες ευκαιρίες. Το νέο τριετές πλάνο, με τις μεσοπρόθεσμες προβλέψεις, θα παρουσιαστεί στις αρχές του 2026, μόνο όταν κληθεί η χρονιά και αποτυπωθούν με ακρίβεια τα δεδομένα. Έχω βάλει ένα προσωπικό στοίχημα: οι ετήσιες πωλήσεις του ομίλου σε βάθος τριετίας να ξεπεράσουν τα 500 εκατ. ευρώ και παράλληλα να ενισχυθούν τα περιθώρια EBITDA. Είναι ο

πρώτος πήχης που βάλαμε και οδεύουμε προς τα εκεί.

Η μερισματική πολιτική παραμένει σταθερή;

Απόλυτα. Συνεχίζουμε να διανέμουμε το 20%-25% των καθαρών κερδών, σταθερά και χωρίς πρόθεση αλλαγής της υφιστάμενης στρατηγικής. Παρά τις πιέσεις των προηγούμενων μηνών, η μερισματική πολιτική της AUSTRIACARD HOLDINGS παραμένει αμετάβλητη. Αυτό είναι μέρος της δέσμευσής μας για τη δημιουργία μακροπρόθεσμης αξίας για τους μετόχους μας.

Πώς διατηρείτε ισορροπία μεταξύ ανάπτυξης και χρηματοοικονομικής σταθερότητας;

Με πειθαρχημένη διαχείριση και ξεκάθαρες προτεραιότητες. Η ισχυρή παραγωγή λειτουργικών ταμειακών ροών στο εννεάμηνο (23,2 εκατ. ευρώ, +23% έναντι του προηγούμενου έτους) είναι αποτέλεσμα της πειθαρχημένης στρατηγικής για τη βελτιστοποίηση της διαχείρισης των ταμειακών ροών. Οι ελεύθερες ταμειακές ροές (FCF) έφτασαν τα 11,7 εκατ. ευρώ, έναντι 2,7 εκατ. ευρώ το 2024. Η μόχλευση του Ομίλου διατηρήθηκε σε υγιή επίπεδα μόλις 1,9 φορές. Ο καθαρός δανεισμός στα 91,2 εκατ. ευρώ μειώθηκε 4,4 εκατ. ευρώ σε σχέση με το τέλος του 2024. Έχουμε ισχυρή ρευστότητα, υγιή ισολογισμό.

Το ζητούμενο σήμερα δεν είναι μόνο η ανάπτυξη –είναι η ποιοτική, ανθεκτική ανάπτυξη. Είμαστε μια εταιρεία με σταθερό cash flow, χαμηλό δανεισμό και ξεκάθαρη στρατηγική. Αυτό μας επιτρέπει να είμαστε επιθετικοί όπου χρειάζεται, αλλά και προσεκτικοί στη διαχείριση του ρίσκου.

Η Ελλάδα παίζει ιδιαίτερο ρόλο στη στρατηγική του ομίλου;

Απόλυτα. Η AUSTRIACARD HOLDINGS έχει ελληνική καταγωγή και ταυτότητα, ξεκίνησε ως Inform Λύκος το 1997, ως συννοικιακός εκτυπωτικός οίκος. Σήμερα, είμαστε εισηγμένοι στα Χρηματιστήρια Αθénas και Βιέννης. Η Ελλάδα είναι ζωτικής σημασίας αγορά για εμάς, τόσο για τα έργα με το Δημόσιο όσο και για την ανάπτυξη τεχνολογίας.

Το GaiaB™, για παράδειγμα, αναπτύχθηκε με σημαντική συμβολή ελληνικών ομάδων.

Εφαρμοσμένη τεχνολογία, αναπτυγμένη στην Ελλάδα, προσιτή σε όλους, εύχρηστη και πάνω από όλα ασφαλής. Μια βιώσιμη ανάπτυξη δεν μπορεί να έρθει χωρίς όραμα, στρατηγική και συνεργασίες. Αυτά τα τρία στοιχεία χαρακτηρίζουν την ταυτότητά μας ως μεγάλης κλίμακας πάροχο εφαρμοσμένης τεχνολογίας.

Τι χρειάζεται η Ελλάδα για να μετατρέψει την τεχνολογία σε πραγματικό μοχλό ανάπτυξης;

Αν κρατούσα μία μόνο προτεραιότητα, θα ήταν αυτή: να εξασφαλίσουμε τις προϋποθέσεις για τη δημιουργία λύσεων Τεχνητής Νοημοσύνης "made in Greece", με παγκόσμια εφαρμογή. Αυτό σημαίνει διατήρηση των δεδομένων εντός ευρωπαϊκών υποδομών και κανονιστικών πλαισίων. Πρόσβαση σε υποδομές –data centers, AI computing. Κίνητρα για επιχειρήσεις να δημιουργούν εδώ, όχι απλώς να εφαρμόζουν. Δημόσιο και ιδιωτικό τομέα σε στρατηγική συνεργεία, όχι σε παράλληλους κόσμους.

Η Ελλάδα έχει το ταλέντο. Έχει την τεχνογνωσία. Χρειάζεται το κατάλληλο περιβάλλον για να τα αξιοποιήσει στο μέγιστο. Πρέπει να επενδύσουμε σε λύσεις που συνδυάζουν ασφάλεια, αυτονομία και ευφυΐα. Zero-code λύσεις με δυνατότητες σύνδεσης με email, αρχεία, βάσεις δεδομένων, χωρίς την ανάγκη για ειδικά τμήματα IT, είναι ο "game changer" για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις, που δεν πρέπει να περιθωριοποιούνται από τη χρήση της AI λόγω κόστους και ενέργειας.

Το GaiaB™ είναι ακριβώς αυτό –μια λύση που μπορεί να προσαρμοστεί στις ανάγκες κάθε μεγέθους επιχείρησης, με την επεκτασιμότητα που το διακρίνει, και ταυτόχρονα δεν είναι ενεργειακά κοστοβόρο.

Πώς αντιμετωπίζετε το θέμα της ασφάλειας και της συμμόρφωσης;

Η ασφάλεια και η συμμόρφωση δεν είναι εκ των υστέρων απαίτηση –είναι ενδογενής στην προσέγγισή μας. Το GaiaB™ έχει ενσωματωμένους μηχανισμούς ESG και Security Compliance. Υπάρχει πλήρης ευθυγράμμιση με ευρωπαϊκές κατευθύνσεις, όπως το "EU Cloud & AI Development Act".

Εστιάζουμε σε ευρωπαϊκές αγορές και σε κλάδους όπου η ασφάλεια των δεδομένων και η συμμόρφωση δεν είναι απλή ζητούμε-



Θα συνεχίσουμε να αξιολογούμε και να επιδιώκουμε επιλεκτικές εξαγορές, οι οποίες θα ενισχύσουν τις στρατηγικές μας δυνατότητες και θα επεκτείνουν το γεωγραφικό αποτύπωμά μας.

να, αλλά απαραίτητες νομικές και επιχειρησιακές απαιτήσεις. Banking, Fintech, Insurance, Government, Manufacturing –όλοι αυτοί οι τομείς απαιτούν υψηλότερα standards.

Η παραγωγή του GaiaB™ εντός ΕΕ και η πράσινη λειτουργία της υποδομής ενισχύουν την ανθεκτικότητα, την ασφάλεια και την ανεξαρτησία των ευρωπαϊκών δεδομένων. Αυτό δεν είναι μάρκετινγκ, είναι θεμελιώδης στρατηγική επιλογή.

Τι σας εμπνέει προσωπικά σε αυτήν την πορεία;

Η δυνατότητα να κάνεις διαφορά. Να ενταχθείς σε μια εταιρεία με 128 χρόνια ιστορίας και να τη βοηθήσεις να οδηγηθεί στην επόμενη εποχή. Να δουλεύεις με ανθρώπους που μοιράζονται το ίδιο όραμα και την ίδια αφοσίωση. Πιστεύω στην πρακτική, μετρήσιμη εφαρμογή της τεχνολογίας, όχι σε εντυπωσιακές θεωρίες. Πιστεύω ότι η τεχνολογία πρέπει να ενσωματώνεται απλά, γρήγορα και χωρίς να εξαρτάται από μεγάλους IT προϋπολογισμούς και εξειδικευμένες γνώσεις.

Πιστεύω ότι το «πώς» είναι σημαντικότερο από το «τι». Η τεχνολογία πρέπει να ενσωματώνεται απλά, γρήγορα. Η πραγματική πρόοδος δεν προκύπτει από τις τεχνολογίες καθαυτές, αλλά από την ικανότητά μας να τις ενσωματώνουμε με τρόπο που να ενισχύει την εμπιστοσύνη, την απόδοση και την προοπτική. Με την τεχνολογία στον πυρήνα της στρατηγικής μας, ο όμιλος AUSTRIACARD HOLDINGS βρίσκεται στη βέλτιστη θέση να μετατρέψει

την υφιστάμενη δυναμική σε βιώσιμη ανάπτυξη.

Τι επόμενα βήματα βλέπετε για το GaiaB™ Appliance;

Υλοποίηση σε περισσότερες χώρες. Δημιουργία δικτύου integrators και distributors. Εξέλιξη σε εξειδικευμένα vertical modules - AML, Insurance, Legal, Public Sector. Energy-hardware footprint optimization και AI σε IoT περιβάλλοντα. Διεθνής παρουσία σε τεχνολογικές εκθέσεις και παρουσίαση success stories.

Το όραμα είναι σαφές: να γίνουμε ο ηγέτης στην εφαρμοσμένη τεχνολογία σε πανευρωπαϊκό επίπεδο. Να είμαστε η πρώτη επιλογή για οργανισμούς που επιθυμούν τεχνολογικές λύσεις με υψηλό βαθμό ευελιξίας, έλεγχο των δεδομένων, συμμόρφωση με τις ευρωπαϊκές αρχές.

Ποιο είναι το μεγαλύτερο στοίχημα που έχετε βάλει για το μέλλον της AUSTRIACARD HOLDINGS;

Ότι η Ευρώπη θα συμμετέχει πρωταγωνιστικά στην επόμενη φάση της Τεχνητής Νοημοσύνης. Όχι με το να αντιγράψει τη Silicon Valley ή την Κίνα, αλλά με το να δημιουργήσει το δικό της μοντέλο. Ένα μοντέλο που θα βασίζεται στην ασφάλεια, τη διαφάνεια, την υπευθυνότητα.

Το GaiaB™ Appliance είναι η απάντησή μας σε αυτό. Δεν είναι μόνο προϊόν –είναι δήλωση. Δηλώνουμε ότι η Ευρώπη μπορεί να παράγει

κορυφαία τεχνολογία. Ότι δεν χρειάζεται να εξαρτάται από non-EU infrastructures. Ότι μπορεί να ελέγχει τα δεδομένα της, να προστατεύει τους πολίτες της, να ενισχύει τις επιχειρήσεις της.

Αυτό το στοίχημα δεν είναι μόνο για την AUSTRIACARD, αφορά ολόκληρη την ευρωπαϊκή οικονομία. Εμείς είμαστε εδώ για να το κερδίσουμε.

Αν έπρεπε να συνοψίσετε σε μία φράση τι είναι η AUSTRIACARD HOLDINGS σήμερα, ποια θα ήταν;

Μια εταιρεία που εξελίσσεται με συνέπεια και ισορροπία και επενδύει στη διαμόρφωση της «επόμενης μέρας» της εφαρμοσμένης τεχνολογίας στην Ευρώπη, αλλά και πέρα απ' αυτήν.

Το μέλλον για εμάς δεν είναι αφηρημένο. Είναι συγκεκριμένο, σχεδιασμένο και σταδιακά υλοποιούμενο. Επενδύουμε στην Τεχνητή Νοημοσύνη, στην επεκτασιμότητα των λύσεών μας, σε συνεργασίες υψηλού επιπέδου. Προσφέρουμε στους πελάτες μας τεχνολογία που ενισχύει την ασφάλεια, την παραγωγικότητα, την αυτονομία. Και όλα αυτά τα εντάσσουμε σε μια κουλήτורה που βασίζεται στη σταθερότητα, τη συνέπεια και τη δέσμευση για μακροπρόθεσμη αξία.

Τελευταία ερώτηση: τι θα λέγατε σε έναν νέο επιχειρηματία που προσπαθεί να οδηγήσει τη δική του εταιρεία σε ψηφιακό μετασχηματισμό;

Θα του έλεγα τρία πράγματα:

Πρώτον: Ο ψηφιακός μετασχηματισμός δεν είναι project IT. Είναι επιλογή ηγεσίας. Πρέπει να το πιστέψεις εσύ πρώτος και να το μεταφέρεις στην ομάδα σου.

Δεύτερον: Ξεκίνα από το δικό σου σπίτι. Εφαρμοσε την τεχνολογία στις δικές σου διαδικασίες πρώτα. Μάθε πού δουλεύει, πού χρειάζεται προσαρμογή. Μετά προχώρα στους πελάτες.

Τρίτον: Μην ξεχνάς ποτέ ότι η τεχνολογία είναι μέσο, όχι σκοπός. Ο σκοπός είναι να δημιουργήσεις αξία, για τους πελάτες, για τους εργαζόμενους, για τους μετόχους, για την κοινωνία. Αν η τεχνολογία δεν εξυπηρετεί αυτό, τότε κάτι κάνεις λάθος.

Και ένα τελευταίο: Μην φοβάσαι να πάρεις ρίσκα, αλλά φρόντισε να τα διαχειρίζεσαι. Η καινοτομία απαιτεί τόλμη, αλλά η βιωσιμότητα απαιτεί πειθαρχία. Η ισορροπία των δύο είναι το κλειδί. ● ● ●

ΧΡΗΜΑ

ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΑ ΒΡΑΒΕΙΑ 2025



Οι κορυφαίες εισηγμένες του 2025

Ποιες εταιρείες βράβευσαν οι αναγνώστες του περιοδικού ΧΡΗΜΑ, της ηλεκτρονικής εφημερίδας ΧΡΗΜΑ Week και του portal banks.com.gr

Για 23η συνεχόμενη χρονιά, πραγματοποιήθηκε η ψηφοφορία για τα «Επιχειρηματικά Βραβεία ΧΡΗΜΑ 2025», κατά την οποία αναδείχθηκαν οι εισηγμένες στο ελληνικό χρηματιστήριο εταιρείες που διακρίθηκαν στο επιχειρηματικό γίγνεσθαι για το 2024, σε 19 κατηγορίες βραβείων.

Τα αποτελέσματα προέκυψαν από online ψηφοφορία στην επίσημη ιστοσελίδα των βραβείων <https://ethosevents.eu/event/epicheirimatika-vraveia-chrima-2025/> και το επιχειρηματικό και οικονομικό portal banks.com.gr.

Τα Επιχειρηματικά Βραβεία ΧΡΗΜΑ αναγνωρίζονται από την επιχειρηματική και επενδυτική κοινότητα ως ένας καταξιωμένος θεσμός ετήσιας αξιολόγησης των εισηγμένων στο Χρηματιστήριο Αθηνών εταιρειών. Πρωτοπόρος στην έγκυρη και εις βάθος ενημέρωση στο οικονομικό, επιχειρηματικό και χρηματιστηριακό γίγνεσθαι, το περιοδικό ΧΡΗΜΑ καινοτόμησε το 2003 εισάγοντας τη διοργάνωση των συγκεκριμένων βραβείων στη χρηματιστηριακή αγορά.

Σήμερα, διατηρεί την ίδια προσήλωση στην ανάδειξη των επιχειρήσεων που στηρίζουν την ελληνική οικονομία, την εξωστρέφεια και την καινοτομία.

Η ψηφοφορία για τα βραβεία διοργανώθηκε από το περιοδικό ΧΡΗΜΑ, σε συνεργασία με την ethoSEVENTS, την ηλεκτρονική εφημερίδα ΧΡΗΜΑ Week και το οικονομικό και επιχειρηματικό portal banks.com.gr, με στόχο την ανάδειξη των επιχειρήσεων που στηρίζουν την ελληνική οικονομία και συμβάλλουν στην

ανάπτυξη του χρηματιστηριακού θεσμού.

Στην αξιολόγηση συμμετέχει το ευρύ επενδυτικό κοινό, οι αναγνώστες του περιοδικού ΧΡΗΜΑ και της εβδομαδιαίας ηλεκτρονικής εφημερίδας ΧΡΗΜΑ Week καθώς και οι τακτικοί επισκέπτες του οικονομικού και επιχειρηματικού portal banks.com.gr. Με τον τρόπο αυτό εξασφαλίζεται η συμμετοχή του κοινού, αλλά και των ειδικών της αγοράς.

Πρόκειται για ένα σύνολο 10.000 πλέον αναγνωστών, που, κατά κανόνα, είτε είναι επενδυτές του χρηματιστηρίου είτε δραστηριοποιούνται σε συναφείς χώρους (επαγγελματίες του ευρύτερου χρηματοοικονομικού κλάδου, στελέχη εισηγμένων στο ΧΑ εταιρειών, σύμβουλοι επιχειρήσεων κ.ά.).

Συνολικά, ψήφισαν 3.852 αναγνώστες, περισσότεροι από κάθε άλλη χρονιά!

Τα κριτήρια επιλογής και αξιολόγησης των επιχειρήσεων που διακρίθηκαν ήταν η ανάπτυξη τους, οι επενδύσεις, οι καινοτόμες δράσεις τους, ο διεθνοποιημένος προσανατολισμός τους, τα θετικά αποτελέσματα και η συμπεριφορά τους απέναντι στη χρηματιστηριακή αγορά και στο επενδυτικό κοινό γενικότερα.

Τα «Επιχειρηματικά Βραβεία ΧΡΗΜΑ 2025» περιλαμβάνουν 19 επιμέρους κατηγορίες, στις οποίες απονέμονται συνολικά 59 βραβεία.

Η λαμπερή τελετή απονομής #hraw25 θα διεξαχθεί την Παρασκευή 6 Φεβρουαρίου 2026 στο ξενοδοχείο Divani Caravel, με φυσική παρουσία, καθώς και με παράλληλη online μετάδοση από το LiveOn Expo Complex, το καινοτόμο 3D εκθεσιακό και συνεδριακό κέντρο της LiveOn, της ψηφιακής πλατφόρμας Επιχειρηματικής Επικοινωνίας και Εκδηλώσεων.



Banking@Your Business

Ένας σύμβουλός μας
δίπλα σου!
Κυριολεκτικά.

Με τη νέα υπηρεσία **Banking@Your Business** ο Επαγγελματικός Σύμβουλος της Eurobank επισκέπτεται την επιχείρησή σου για να ακούει τις ανάγκες σου, να εκτελείτε τραπεζικές εργασίες και μαζί να σχεδιάζετε επενδυτικά πλάνα.

Κι αν προτιμάς μόνο online, ένας εξειδικευμένος σύμβουλος θα είναι δίπλα σου μέσω n Banking.

Banking@Your Business από την Eurobank και η επιχείρησή σου δεν θα είναι ποτέ μόνη.

Βραβείο καλύτερης εταιρείας

Αξιολογούνται μια σειρά από παράγοντες όπως η πορεία των οικονομικών επιδόσεων, η σταθερότητά τους, η διεύρυνση των μεριδίων αγοράς, η χρηματιστηριακή πορεία και η σχέση με τους επενδυτές, η προσπάθεια διεθνοποίησης, η καινοτομία, η έμφαση στις επενδύσεις κ.ά.



1ο Βραβείο:

Eurobank



2ο Βραβείο:

Metlen



3ο Βραβείο:

Διεθνής Αερολιμένας Αθηνών



Βραβείο καλύτερης εταιρείας FTSE LARGE CAP

Αξιολογούνται μια σειρά από παράγοντες όπως η πορεία των οικονομικών επιδόσεων, η σταθερότητά τους, η διεύρυνση των μεριδίων αγοράς, η χρηματιστηριακή πορεία και η σχέση με τους επενδυτές, η έμφαση στις επενδύσεις κ.λπ.



1ο Βραβείο:

Optima Bank



2ο Βραβείο:

Helleniq Energy



3ο Βραβείο:

Aktor



ΕΝΕΡΓΕΙΑ ΠΟΥ ΕΠΙΣΤΡΕΦΕΙ ΑΞΙΑ ΣΤΟ ΑΥΡΙΟ.



Στον Όμιλο Motor Oil επενδύουμε στην **κυκλική οικονομία**, διαφυλάσσοντας τα οικοσυστήματα και τη βιοποικιλότητα.

Η φύση δεν γνωρίζει απόβλητα, όλα είναι μέρος ενός **κύκλου**.

Από λύματα σε **νερό για άρδευση**, από απορρίμματα σε **χρήσιμες πρώτες ύλες** για παραγωγή νέων υλικών ή ενέργεια, από απόβλητα σε **πράσινα καύσιμα και λιπαντικά** κι από επικίνδυνα αέρια σε **καθαρή ατμόσφαιρα**.

Η κυκλική οικονομία είναι στρατηγική επιλογή για εμάς.

Βραβείο καλύτερης εταιρείας διεθνούς δραστηριοποίησης

Αξιολογείται ο βαθμός διεθνοποίησης των εταιρειών και σειρά από παράγοντες όπως η πορεία των οικονομικών επιδόσεων, η εξωστρέφεια και η έμφαση στις επενδύσεις.



1ο Βραβείο:

Metlen



2ο Βραβείο:

Αλουμύλη Βιομηχανία Αλουμινίου ΑΕ



3ο Βραβείο:

Αεροπορία Αιγαίου



Βραβείο καλύτερης εταιρείας μεσαίας-μικρής κεφαλαιοποίησης

Αξιολογούνται παράγοντες όπως η πορεία των οικονομικών επιδόσεων, η σταθερότητά τους, η διεύρυνση των μεριδίων αγοράς, η χρηματιστηριακή πορεία και η σχέση με τους επενδυτές, η προσπάθεια διεθνοποίησης, η καινοτομία, η έμφαση στις επενδύσεις.



1ο Βραβείο:

Intralot



2ο Βραβείο:

ΑΔΜΗΕ Συμμετοχών



3ο Βραβείο:

Qualco





ΕΥΔΑΠ - Επενδυτικό πρόγραμμα ύψους 2,5 δισ. ευρώ για τη βιώσιμη διαχείριση των υδατικών πόρων

Απώτερος στόχος η εξοικονόμηση κάθε πολύτιμης σταγόνας νερού



Κέντρο Επεξεργασίας Λυμάτων Ψυτταλίας,
Πηγή: Αρχείο ΕΥΔΑΠ

Η κλιματική κρίση και η παρατεταμένη ανομβρία έχουν αναδείξει τη σημασία της ορθής διαχείρισης των υδατινών πόρων όσο ποτέ άλλοτε. Στις νέες συνθήκες που έχουν διαμορφωθεί, η ΕΥΔΑΠ απαντά με ένα ολοκληρωμένο δεκαετές επενδυτικό πλάνο ύψους 2,5 δισ. ευρώ, που στοχεύει στην ενίσχυση της ανθεκτικότητας των υποδομών της και τη διατήρηση της υψηλής ποιότητας των υπηρεσιών της.

Η διαχείριση ενός εκτεταμένου υδροδοτικού συστήματος, που περιλαμβάνει 4 ταμιευτήρες, 495 χιλιόμετρα αγωγών, 4 Μονάδες Επεξεργασίας Νερού, 14.000 χιλιόμετρα δίκτυο ύδρευσης και 8.000 χιλιόμετρα αποχέτευσης, απαιτεί έργα που φτάνουν τα 1,4 δισ. και τα οποία αφορούν σε επέκταση και αναβάθμιση των Μονάδων Επεξεργασίας Νερού, εγκατάσταση 2 εκατομμυρίων έξυπνων οικιακών μετρητών, όπως και αντικατάσταση 660 χιλιομέτρων δικτύου ύδρευσης.

Όσον αφορά τα δίκτυα και τις υποδομές αποχέτευσης και επεξεργασίας λυμάτων, το επενδυτικό πλάνο περιλαμβάνει αναβαθμίσεις και επεκτάσεις του δικτύου, καθώς και αναβαθμίσεις στα αντλιοστάσια και στα Κέντρα Επεξεργασίας Λυμάτων. Ειδικά οι επενδύσεις στα Κέντρα Επεξεργασίας Λυμάτων στόχο έχουν τη βελτίωση της ποιότητας των επεξεργασμένων

εκροών, ώστε να είναι κατάλληλες για επαναχρησιμοποίηση, αλλά και την ελαχιστοποίηση των θραύσεων στο δίκτυο.

Η υλοποίηση των έργων αυτών θα συμβάλει στην περαιτέρω προώθηση των αρχών της κυκλικής οικονομίας και στη βιώσιμη διαχείριση των υδατικών πόρων. Απώτερος στόχος η εξοικονόμηση κάθε πολύτιμης σταγόνας νερού, με την ΕΥΔΑΠ να σχεδιάζει την αξιοποίηση προηγμένων τεχνολογιών για την επεξεργασία αστικών λυμάτων, εξασφαλίζοντας καθαρό ανακυκλωμένο νερό για γεωργική άρδευση και αστικό πράσινο.

Εκτός από τις αναβαθμίσεις στο υπάρχον δίκτυο και τις εγκαταστάσεις, η ΕΥΔΑΠ επεκτείνει τις υπηρεσίες της και σε νέες περιοχές της Ανατολικής Αττικής, αναλαμβάνοντας έργα συνολικής αξίας 958 εκατομμυρίων ευρώ, που θα εξυπηρετήσουν 410.500 κατοίκους. Αυτά τα έργα περιλαμβάνουν τη σύνδεση 75.000 ακινήτων με το δίκτυο αποχέτευσης, και την κατασκευή τριών νέων Κέντρων Επεξεργασίας Λυμάτων.

Στο πλαίσιο αυτό, η ΕΥΔΑΠ πρόσφατα προχώρησε στην ενεργοποίηση χρηματοδοτικού πλαισίου ύψους 250 εκατομμυρίων ευρώ από την Ευρωπαϊκή Τράπεζα Επενδύσεων (ΕΤΕπ), με τη συμφωνία να φέρνει ένα βήμα πιο κοντά την υλοποίηση έργων που στοχεύ-

ουν στην ανανέωση και τη βελτίωση ενός δικτύου που φτάνει τον μέσο όρο ζωής τα 60 χρόνια. Η Εταιρεία επενδύει σε έξυπνους μετρητές, ενεργειακές αναβαθμίσεις και ψηφιακές υποδομές, φέρνοντας τις υπηρεσίες ύδρευσης και αποχέτευσης στο σήμερα, με επίκεντρο τον πολίτη και την ποιότητα ζωής του. Οι επενδύσεις εναρμονίζονται πλήρως με τις ευρωπαϊκές πολιτικές για την πράσινη και ψηφιακή μετάβαση. Στόχος είναι όχι μόνο η προστασία των υδατινών πόρων, αλλά και η διασφάλιση υπηρεσιών υψηλής ποιότητας σε προσιτό κόστος για όλους τους πολίτες.

Τα έργα που εντάσσονται στο χρηματοδοτικό πλαίσιο της ΕΤΕπ έχουν προτεραιοποιηθεί με γνώμονα τη βελτίωση της καθημερινότητας των πολιτών, την ανταπόκριση στην κλιματική κρίση και την ταχύτητα υλοποίησης.

Στρατηγικός στόχος της ΕΥΔΑΠ είναι να ξεπεράσει τον τρέχοντα ρυθμό απορρόφησης του επενδυτικού της πλάνου, ρυθμός που τετραπλασιάστηκε στο διάστημα 2019-2024, προχωρώντας με γρήγορους ρυθμούς τα έργα, παρά τις προκλήσεις που προκύπτουν από το νομοθετικό πλαίσιο.

Αν και οι προκλήσεις είναι πολλές, η ΕΥΔΑΠ εργάζεται συστηματικά για την επίλυσή τους, συνεργαζόμενη με τις τοπικές αρχές και το κράτος, ώστε να διασφαλίσει την επιτυχία του επενδυτικού της προγράμματος και την καλύτερη ποιότητα ζωής για όλους τους πολίτες της Αττικής.

Μέσα από το εκτεταμένο επενδυτικό πρόγραμμα 2,5 δισ. ευρώ, η ΕΥΔΑΠ δεν απαντά μόνο στις απαιτήσεις του σήμερα, αλλά προετοιμάζει και τις λύσεις του αύριο. Με τη χρήση σύγχρονων εργαλείων, με ισχυρή περιβαλλοντική στρατηγική και με προτεραιότητα στην εξυπηρέτηση του πολίτη, η Εταιρεία επαναπροσδιορίζει τον ρόλο της ως πυλώνας ασφάλειας, υγείας και αειφορίας για ολοκληρωμένη Αττική. Στη νέα εποχή των προκλήσεων, από την κλιματική αλλαγή έως τις εξελισσόμενες ανάγκες των αστικών πληθυσμών, η ΕΥΔΑΠ ξεδιπλώνει το επενδυτικό της πρόγραμμα και προχωρά σε σημαντικές πρωτοβουλίες για τη βελτιστοποίηση του μοντέλου διαχείρισης των υδάτων και των λυμάτων. • • •

Βραβείο καλύτερης εταιρείας κοινής ωφέλειας

Αξιολογούνται μια σειρά από παράγοντες όπως η πορεία των οικονομικών επιδόσεων, η σταθερότητά τους, η χρηματιστηριακή πορεία και η σχέση με τους επενδυτές, ο βαθμός εξυπηρέτησης των πελατών.



1ο Βραβείο:
ΕΥΔΑΠ



2ο Βραβείο:
ΟΛΠ



3ο Βραβείο:
ΕΥΑΘ



Βραβείο καλύτερης τράπεζας

Αξιολογούνται παράγοντες όπως οι οικονομικές επιδόσεις, η πορεία αναδιάρθρωσης-εξυγίανσης μετά την κρίση και η συμβολή στη χρηματοδότηση της οικονομικής δραστηριότητας.



1ο Βραβείο:
Εθνική Τράπεζα



2ο Βραβείο:
Optima Bank



3ο Βραβείο:
CrediaBank



CREATING
THE CITIES
WE WANT
TO LIVE IN



DIMAND
REAL ESTATE DEVELOPMENT



Βραβείο ανάκαμψης αποτελεσμάτων

Αξιολογείται η εταιρεία που βελτίωσε τα οικονομικά της αποτελέσματα, περνώντας από ζημίες το 2023 σε κέρδη το 2024.



1ο Βραβείο:

AVE AE



2ο Βραβείο:

Δρομέας



3ο Βραβείο:

Fourlis Συμμετοχών



Βραβείο υψηλών ρυθμών ανάπτυξης

Αξιολογείται η επίδοση της εταιρείας ως προς την αύξηση του κύκλου εργασιών το τελευταίο έτος. Στην αξιολόγηση περιλαμβάνονται εταιρείες που σημείωσαν αύξηση κύκλου εργασιών άνω του 10%.



1ο Βραβείο:

Ευρώπη Holdings



2ο Βραβείο:

Real Consulting



3ο Βραβείο:

Ίλιυδα





Wealth Management

Μαζί, δίνουμε αξία στο μέλλον σας.

Με διαφάνεια, συνέπεια και γνώση, είμαστε δίπλα σας για την αποτελεσματική διαχείριση της περιουσίας σας!

Κλείστε ραντεβού

με τους επενδυτικούς μας συμβούλους

✉ info@3kip.gr ☎ T: 210 7419890

🌐 www.3kip.gr

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



Βραβείο διεθνοποίησης

Αξιολογείται η επίδοση της εταιρείας ως προς την επέκταση των δραστηριοτήτων της κατά το τελευταίο έτος στο εξωτερικό, είτε μέσω εξαγωγών είτε μέσω παραγωγικής επέκτασης.



1ο Βραβείο:

Ιντρακόμ



2ο Βραβείο:

AustriaCard Holdings



3ο Βραβείο:

Υ/ΚΝΟΤ INVEST S.A.
(Κυριακούλης Μ.Κ.Ν. Α.Ε.)



Βραβείο υψηλών επενδύσεων

Αξιολογείται η επίδοση της εταιρείας ως προς την υλοποίηση φιλόδοξων επενδυτικών προγραμμάτων, ικανών να ενισχύσουν τη μακροπρόθεσμη παρουσία της στην αγορά.



1ο Βραβείο:

ΔΕΗ ΑΕ



2ο Βραβείο:

Cenergy Holdings



3ο Βραβείο:

ΑΒΑΞ





AI-Driven Digital Transformation Tailored to You

Europe - Middle East - Africa - Asia - Americas

profiles.w.com



Βραβείο επιχειρηματικής καινοτομίας

Αξιολογείται η επίδοση της εταιρείας ως προς την εφαρμογή προηγμένων τεχνολογιών και καινοτομιών, τόσο στη διαδικασία παραγωγής όσο και στην προσφορά προϊόντων και υπηρεσιών.



1ο Βραβείο:
Profile Software



2ο Βραβείο:
Quality & Reliability



3ο Βραβείο:
Fais Group



Βραβείο επενδυτικών σχέσεων

Αξιολογείται η στάση της εταιρείας απέναντι στο επενδυτικό κοινό (ποιότητα και επάρκεια παρεχόμενων πληροφοριών, ικανοποιητική ιστοσελίδα, προθυμία εξυπηρέτησης μετόχων, στάση των βασικών μετόχων και της διοίκησης απέναντι στη μετοχή και τους μικρομετόχους).



1ο Βραβείο:
Furlis Συμμετοχών



2ο Βραβείο:
ΔΕΗ ΑΕ



3ο Βραβείο:
ΓΕΚ Τέρνα





ΧΡΗΜΑ  ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΑ
ΒΡΑΒΕΙΑ 2025



εμείς στην **SPACE HELLAS**
συμπληρώσαμε!

και βάλαμε πλώρη για το μέλλον
με αποσκευή **μία μοναδική διάκριση!**

3ο Επιχειρηματικό Βραβείο
Καλύτερης εταιρείας
του δείκτη ATHEX ESG-2025

Βραβείο εταιρικής διακυβέρνησης

Αξιολογείται η τυπική και ουσιαστική προσαρμογή των εταιρειών στο θεσμικό πλαίσιο περί εταιρικής διακυβέρνησης.



1ο Βραβείο:

Alpha Trust

alphatrusthc



2ο Βραβείο:

Quest Συμμετοχών



Quest
HOLDINGS



3ο Βραβείο:

OTE



Βραβείο καλύτερης εταιρείας του δείκτη ATHEX ESG

Αξιολογείται η χρηματιστηριακή απόδοση των εισηγμένων εταιρειών του ΧΑ που υιοθετούν και προβάλλουν τις πρακτικές τους σε θέματα περιβάλλοντος, κοινωνίας και εταιρικής διακυβέρνησης (ESG).



1ο Βραβείο:

Motor Oil



2ο Βραβείο:

Dimand AE



3ο Βραβείο:

Space Hellas



Questing the future, achieving tomorrow

Στον Όμιλο Quest βρισκόμαστε στην αιχμή της τεχνολογίας για περισσότερο από τέσσερις δεκαετίες. Εξερευνούμε τη δύναμη της εξέλιξης και αξιοποιούμε την τεχνολογική καινοτομία, παράγοντας αδιάλειπτα αξία για την ελληνική επιχειρηματικότητα, την κοινωνία και τον άνθρωπο. Σταθεροί στις αξίες μας, κινούμαστε ευέλικτα και διαμορφώνουμε ένα βιώσιμο αύριο με απεριόριστες δυνατότητες.

Προϊόντα Πληροφορικής & Τηλεπικοινωνιών | Υπηρεσίες Πληροφορικής | Κλιματισμός | Ταχυμεταφορές | Πράσινη Ενέργεια



Quest
HOLDINGS

Info Quest
TECHNOLOGIES

uni.systems

iSquare | Apple
Authorized
Distributor

you.gr

iStorm | System
Partner

FOQUS

ΕΡΑΦΟΣ
nanotechnologies

CANDI

intellisolutions
TRUSTED ADVISOR

Clima Quest

G.E.DIMITRIOU

BENRUBI

Quest
ENERGY

ACS

Βραβείο καλύτερης εταιρείας εναλλακτικής αγοράς

Αξιολογούνται μια σειρά από παράγοντες όπως η πορεία των οικονομικών επιδόσεων, οι επιχειρηματικές πρωτοβουλίες, η καινοτομία, η προσπάθεια διεθνοποίησης, η έμφαση στις επενδύσεις, η διεύρυνση των μεριδίων αγοράς, η χρηματιστηριακή πορεία και η σχέση με τους επενδυτές, η σταθερότητά τους κ.λπ.



1ο Βραβείο:

Dotsoft



2ο Βραβείο:

Euroxx Χρηματιστηριακή
ΑΕΠΕΥ



3ο Βραβείο:

ONYX Τουριστική



Βραβείο καλύτερης χρηματιστηριακής

Αξιολογούνται οικονομικές επιδόσεις, μερίδια αγοράς στις χρηματιστηριακές συναλλαγές και καινοτόμες δράσεις κατά το τελευταίο έτος.



1ο Βραβείο:

Eurobank Equities ΑΕΠΕΥ



2ο Βραβείο:

Beta Χρηματιστηριακή ΑΕΠΕΥ



3ο Βραβείο:

Merit Χρηματιστηριακή ΑΕΠΕΥ





alphatrusthc

1ο Επιχειρηματικό Βραβείο

Εταιρικής διακυβέρνησης - 2025

Σας ευχαριστούμε για τη διάκριση!

Βραβείο καλύτερης εταιρείας διαχείρισης αμοιβαίων κεφαλαίων

Αξιολογούνται οι επιδόσεις σε ό,τι αφορά τα ποσά των υπό διαχείριση κεφαλαίων και τις αποδόσεις των επιμέρους Α/Κ.



1ο Βραβείο:

Optima Asset Management
ΑΕΔΑΚ



2ο Βραβείο:

3K Investment Partners ΑΕΔΑΚ



3ο Βραβείο:

Εθνική Asset Management
ΑΕΔΑΚ



Βραβείο καλύτερης ΑΕΕΑΠ

Αξιολογούνται οι οικονομικές επιδόσεις και οι επενδυτικές πρωτοβουλίες που αναλήφθηκαν το τελευταίο έτος.



1ο Βραβείο:

Prodea



2ο Βραβείο:

Trade Estates



3ο Βραβείο:

Premia





Χαράσσουμε το μέλλον μέσω της καινοτομίας

Στην ALUMIL, η καινοτομία αποτελεί την κινητήρια δύναμή μας και ενισχύει την αποστολή μας για βελτίωση της ποιότητας ζωής των ανθρώπων. Με έμφαση στην Έρευνα & Ανάπτυξη, αναπτύσσουμε προηγμένα συστήματα αλουμινίου και συμμετέχουμε σε εμβληματικά κτίρια σε όλο τον κόσμο.

Η καθημερινή επιδίωξη της τελειότητας περνά μέσα από τον σεβασμό για το περιβάλλον και την υιοθέτηση των αρχών της κυκλικής οικονομίας. Σύμμαχός μας είναι η υψηλή τεχνογνωσία των ανθρώπων μας και η ενσωμάτωση της Τεχνητής Νοημοσύνης στην παραγωγική διαδικασία. Με παρουσία σε πάνω από 60 χώρες και ένα παγκόσμιο δίκτυο συνεργατών, διασφαλίζουμε κορυφαία ποιότητα και ανώτατο επίπεδο υποστήριξης σε κάθε έργο που αναλαμβάνουμε.

ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ
ΒΙΩΣΙΜΟΤΗΤΑ
ΕΞΩΣΤΡΕΦΕΙΑ



**Βραβείο καλύτερης εταιρείας
Asset & Wealth Management**

(ΑΕΔΑΚ και ΑΕΔΑΚ ΔΙΕΥΡΥΜΕΝΟΥ ΣΚΟΠΟΥ και ΑΕΠΕΥ σύμφωνα με την Ένωση Θεσμικών Επενδυτών)



1ο Βραβείο:

Alpha Trust ΑΕΔΑΚ

alphatrust



2ο Βραβείο:

Alpha Asset Management ΑΕΔΑΚ



ALPHA ASSET
MANAGEMENT ΑΕΔΑΚ



3ο Βραβείο:

Εθνική Asset Management ΑΕΔΑΚ

ΕΘΝΙΚΗ ASSET
MANAGEMENT ΑΕΔΑΚ



alphatrust

1ο Επιχειρηματικό Βραβείο

Καλύτερη εταιρεία Asset & Wealth
Management - 2025

Σας ευχαριστούμε για τη διάκριση!



Optima bank:

Οι φετινές διακρίσεις στα Επιχειρηματικά Βραβεία ΧΡΗΜΑ 2025 επιβεβαιώνουν τη στρατηγική μας

Οι σημαντικές διακρίσεις που λάβαμε στα Επιχειρηματικά Βραβεία ΧΡΗΜΑ 2025 αναδεικνύουν την πορεία που έχουμε διαμορφώσει τα τελευταία χρόνια. Αντανακλούν την αποτελεσματικότητα της στρατηγικής μας, την προσήλωσή μας στη συνεχή εξέλιξη και τη δέσμευσή μας να προσφέρουμε μια σύγχρονη και υψηλού επιπέδου τραπεζική εμπειρία.

Οι φετινές διακρίσεις

Φέτος, κατακτήσαμε την 1η θέση στην κατηγορία **«Καλύτερη Εταιρεία FTSE Large Cap - 2025»**, αναδεικνύοντας ως εισηγμένη εταιρεία τη συνεπή μας πορεία στη χρηματιστηριακή αγορά και την ικανότητά μας να δημιουργούμε αξία για τους μετόχους μας.

Παράλληλα, βραβευτήκαμε με τη 2η θέση στην κατηγορία **«Καλύτερη Τράπεζα - 2025»**, επιβεβαιώνοντας την ποιότητα των υπηρεσιών μας, την τεχνολογική μας ετοιμότητα και το μοντέλο εξυπηρέτησης που έχουμε εξελίξει με επίκεντρο τον άνθρωπο.

Η επιτυχία ολοκληρώθηκε με τη διάκριση της θυγατρικής μας **Optima asset management ΑΕΔΑΚ**, η οποία αναδείχθηκε 1η στην κατηγορία **«Καλύτερη Εταιρεία Διαχείρισης Αμοιβαίων Κεφαλαίων»**. Η συγκεκριμένη βράβευση επισφραγίζει την εντυπωσιακή της πορεία,

καθώς έχει ήδη καταγράψει για δύο συνεχόμενες χρονιές (2023 και 2024) τον υψηλότερο ρυθμό αύξησης ενεργητικού αμοιβαίων κεφαλαίων στην Ελλάδα.

Αναπτυξιακή πορεία και οικονομικά μεγέθη που ενισχύουν τη θέση μας

Οι διακρίσεις αυτές συνδέονται άμεσα με τα ισχυρά οικονομικά αποτελέσματα του ομίλου, καθώς στο 9μηνο του 2025:

- Τα **καθαρά κέρδη** μας ανήλθαν σε 123,4 εκατ. ευρώ, σημειώνοντας αύξηση 14% σε σχέση με το 2024.
- Ο **δείκτης απόδοσης ενσώματων ιδίων κεφαλαίων (RoTE)** διαμορφώθηκε στο 25,3% και παρέμεινε ο υψηλότερος στην Ελλάδα, αποτυπώνοντας την ικανότητά μας να δημιουργούμε υπεραξία.
- Τα **υπόλοιπα δανείων** διαμορφώθηκαν σε 4,4 δισ. ευρώ, επιβεβαιώνοντας τη συστηματική μας στήριξη στην επιχειρηματικότητα και στην πραγματική οικονομία.
- Τα **υπόλοιπα καταθέσεων** ανήλθαν σε 5,6 δισ. ευρώ, ένδειξη της εμπιστοσύνης που μας δείχνουν οι πελάτες μας.

Οι αποδόσεις υφιστάμενων αμοιβαίων κεφαλαίων μας επιβεβαιώνουν τη σταθερά υψηλή ποιότητα της διαχείρισής μας. Το Optima ελληνικό μετοχικό και το Optima greek balanced βρίσκονται για το 2025 στην πρώτη θέση*, έκαστο στην κατηγορία του. Συγκεκριμένα:

- Το **Optima ελληνικό μετοχικό** έχει απόδοση 48,9% για το τρέχον έτος** (58,8% από 28.11.24 - 28.11.25)
- Το **Optima greek balanced** με απόδοση 30,2% για το τρέχον έτος** (35,2% από 28.11.24 - 28.11.25)

Τα αποτελέσματα αυτά αντικατοπτρίζουν μια σταθερή, υγιή και αναπτυξιακή πορεία, η οποία ενισχύεται από τις διακρίσεις που λάβαμε.

Συλλογική προσπάθεια και όραμα για το μέλλον

Οι φετινές διακρίσεις είναι αποτέλεσμα συλλογικής προσπάθειας και επιβεβαιώνουν ότι η στρατηγική μας αποδίδει. Αποτελούν όμως και μια δέσμευση: να συνεχίσουμε να καινοτομούμε, να δημιουργούμε αξία για τους πελάτες, τους εργαζομένους και τους μετόχους μας, και να συμβάλλουμε στη διαμόρφωση ενός πιο σύγχρονου και αξιόπιστου τραπεζικού και επενδυτικού περιβάλλοντος.

Επενδύουμε διαρκώς στην τεχνολογία, στη βελτίωση της εμπειρίας πελάτη και στην ανάπτυξη νέων προϊόντων, με υψηλά επίπεδα διαφάνειας και υπευθυνότητας. Παράλληλα, η τεχνογνωσία και η δυναμική της Optima asset management ΑΕΔΑΚ ενισχύουν ακόμη περισσότερο την παρουσία μας στον χώρο των επενδύσεων.

Οι διακρίσεις του 2025 αποτελούν ορόσημο για τον όμιλό μας και ταυτόχρονα οδηγό για τη συνέχεια. Να παραμείνουμε πιστοί στο όραμά μας, να παρέχουμε πάντα τη βέλτιστη τραπεζική εμπειρία και να ανεβάζουμε διαρκώς τον πήχυ της ποιότητας εξυπηρέτησης και της αξίας που προσφέρουμε.

*Ένωση Θεσμικών Επενδυτών

**1.1.25 - 28.11.25 ●●●

Η βιωσιμότητα πηγαίνει με τα...



νερά μας!



Κάθε σταγόνα μετράει
για την κοινωνία, για το περιβάλλον,
για όλους!

Προστατεύουμε

έμπρακτα τους υδάτινους πόρους, μειώνουμε το περιβαλλοντικό μας αποτύπωμα με "πράσινες" τεχνολογίες, προωθούμε την κυκλική οικονομία.

Επενδύουμε

στην ψηφιοποίηση για την καλύτερη εξυπηρέτηση των συμπολιτών μας και την εξοικονόμηση νερού, υλοποιούμε κοινωνικές δράσεις με το βλέμμα στραμμένο στις επόμενες γενιές.

Διασφαλίζουμε

τη συμμετοχικότητα και την ισότητα στο εργασιακό μας περιβάλλον, υιοθετώντας σύγχρονες πολιτικές εταιρικής διακυβέρνησης.

eyath.gr



Η ΔΕΗ επανασχεδιάζει την εμπειρία του πελάτη

Νέες ψηφιακές υπηρεσίες και προϊόντα από τη ΔΕΗ το 2026

Με επίκεντρο τον άνθρωπο και με κοινό όραμα τη δημιουργία μιας ενιαίας, απρόσκοπτης εμπειρίας για κάθε πελάτη, η ΔΕΗ εισέρχεται σε μια νέα εποχή ψηφιακού μετασχηματισμού και ολοκληρωμένων υπηρεσιών. Η κατεύθυνση αυτή αποτυπώθηκε και μέσα από τις ανακοινώσεις του 8ου Συνεδρίου Εμπορίας του Ομίλου ΔΕΗ, επιβεβαιώνοντας τη λογική του “One Vision”, που ενοποιεί τις εμπορικές δραστηριότητες και θέτει στο επίκεντρο μια απλή, γρήγορη και πραγματικά εξατομικευμένη εμπειρία εξυπηρέτησης για όλους τους πελάτες.

Συνεχίζοντας τη συστηματική δουλειά των τελευταίων ετών για την αναβάθμιση της εμπειρίας πελάτη σε Ελλάδα και Ρουμανία, η ΔΕΗ προχωρά σε μία από τις πιο εκτεταμένες αναβαθμίσεις των υπηρεσιών της, εισάγοντας νέες ψηφιακές εφαρμογές, καινοτόμες λύσεις συνδεσιμότητας, υπηρεσίες αυτοπαραγωγής ενέργειας και ολοκληρωμένες λύσεις για την καθημερινότητα των νοικοκυριών και των επιχειρήσεων.

Την τελευταία τριετία, η ΔΕΗ έχει υλοποιήσει μια σειρά από σημαντικές παρεμβάσεις που άλλαξαν ουσιαστικά τον τρόπο με τον οποίο οι πελάτες την προσεγγίζουν. Από την αναβάθμιση των καταστημάτων και το νέο μοντέλο τηλεφωνικής εξυπηρέτησης μέχρι την ενίσχυση των ψηφιακών καναλιών, την είσοδο στις ψηφιακές υπηρεσίες και την ανάπτυξη λύσεων τεχνολογίας.

Νέα γενιά προσωποποιημένων εφαρμογών για κάθε ανάγκη

Το 2026, ο Όμιλος ΔΕΗ θα λανσάρει μια νέα γενιά ψηφιακών εφαρμογών που φέρνουν πιο γρήγορη πλοήγηση, νέο περιβάλλον χρήσης, ενιαία εικόνα για το νοικοκυριό και προσωποποιημένο περιεχόμενο. Με ενσωματωμένο τον energy coach, έξυπνες ειδοποιήσεις και πλήρη διαχείριση λογαριασμών, κατανάλωσης και παροχών, οι νέες εφαρμογές φιλοδοξούν να γίνουν καθημερινό και



χρήσιμο εργαλείο για εκατομμύρια πελάτες σε Ελλάδα και Ρουμανία.

AI personal assistant από τη ΔΕΗ

Μέσα στη νέα χρονιά, η νέα έκδοση του chatbot, με τεχνολογία AI, θα εξελιχθεί σε προσωπικό βοηθό για κάθε πελάτη. Η υπηρεσία θα προσφέρει εξατομικευμένες απαντήσεις για λογαριασμούς και κατανάλωση, λύσεις σε σύνθετα ζητήματα και καθοδήγηση για εξοικονόμηση ενέργειας, ενώ σταδιακά θα ενοποιηθεί με το avatar Φοίβη, για πλήρη οπτική και λειτουργική συνέχεια σε όλες τις πλατφόρμες της ΔΕΗ.

Νέο μοντέλο εξυπηρέτησης επιχειρήσεων από την Κωτσόβολος

Η νέα ψηφιακή πλατφόρμα B2B της Κωτσόβολος, που αναμένεται να είναι διαθέσιμη μέσα στο 2026, θα επιτρέψει πλέον σε μικρές και μεγάλες επιχειρήσεις να διαχειρίζονται παραγγελίες, τιμολόγια και πελάτες σε ένα ενιαίο περιβάλλον. Με υψηλού επιπέδου υπηρεσίες εξυπηρέτησης και ευέλικτες επιλογές παραλαβής, καθώς και με εξειδικευμένες επαγγελματικές λύσεις, η πλατφόρμα αναβαθμίζει την αποδοτικότητα των επιχειρήσεων και ενισχύει τον έλεγχο και τη διαφάνεια στις προμήθειες.

ΔΕΗ Fiber: Εμπλουτίζεται με νέα υπηρεσία φωνής

Μέσα στο 2026, η ΔΕΗ θα προσθέσει και την επιλογή υπηρεσίας φωνής στο ΔΕΗ Fiber, το γρήγορο, αξιόπιστο και προσιτό internet από τη ΔΕΗ μέσω 100% οπτικής ίνας. Με εύκολη ενεργοποίηση και δυνατότητα διατήρησης αριθμού, η προσθήκη υπηρεσίας φωνής ως add on χαρακτηριστικό απαντά στις ανάγκες όσων χρησιμοποιούν σταθερή τηλεφωνία,

εμπλουτίζοντας τις επιλογές τους.

PV as a Service: Φωτοβολταϊκό στο σπίτι end-to-end από τη ΔΕΗ

Το 2026, η ΔΕΗ θα εισάγει για πρώτη φορά στην ελληνική αγορά το μοντέλο “PV as a Service” με τη συνδρομή του Κωτσόβολου. Πρόκειται για μια συνδρομητική λύση φωτοβολταϊκών που θα καταργεί την ανάγκη για υψηλό αρχικό κόστος και θα βασίζεται σε end-to-end κάλυψη από τη ΔΕΗ, η οποία θα αναλάβει την εγκατάσταση, παρακολούθηση και συντήρηση του συστήματος, προσφέροντας άμεσο οικονομικό όφελος και μια πιο προβάσιμη μορφή αυτοπαραγωγής για χιλιάδες νοικοκυριά.

Ψηφιακές λύσεις για τις ανάγκες διαχείρισης πολυκατοικιών

Η ΔΕΗ θα παρουσιάσει, μέσα στο 2026, μια ολοκληρωμένη υπηρεσία διαχείρισης πολυκατοικιών, με ψηφιακές συνεντεύξεις, διαχείριση οικονομικών, παρακολούθηση οφειλών, ειδοποιήσεις, καθώς και πρόσβαση σε τεχνικές υπηρεσίες της Κωτσόβολος. Με το εργαλείο “building coach”, οι πολυκατοικίες θα είναι πλέον σε θέση να αποκτήσουν για πρώτη φορά έναν ψηφιακό σύμβουλο που εντοπίζει ευκαιρίες εξοικονόμησης και βελτίωσης της ενεργειακής τους χρήσης.

Μέσα από νέες υπηρεσίες και εξατομικευμένα προϊόντα τεχνολογίας και ενέργειας, και συνεχίζοντας να βελτιώνει συστηματικά την εμπειρία πελάτη σε όλα τα σημεία εξυπηρέτησης, η ΔΕΗ επιβεβαιώνει τον ρόλο της ως ενός σύγχρονου Powertech Ομίλου, που αξιοποιεί τεχνολογία, δεδομένα και τεχνογνωσία για να προσφέρει πιο προηγμένες, πιο ανθρώπινες και πιο χρηστικές λύσεις στους πελάτες της. • • •

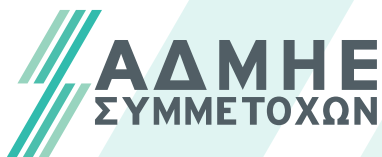
PRO EXCELLENCE PRO GREEN INVESTMENTS PRODEA INVESTMENTS

Η μεγαλύτερη εταιρεία επενδύσεων
σε ακίνητη περιουσία στην Ελλάδα.

**ΜΕ ΤΑΥΤΟΤΗΤΑ ΤΗΝ ΑΡΙΣΤΕΙΑ.
ΜΕ ΚΑΤΕΥΘΥΝΣΗ ΤΗΝ ΔΕΙΦΟΡΙΑ.**

prodea.gr

PRODEA
INVESTMENTS



Ορόσημο για την ενεργειακή αγορά στην **Ελλάδα το 2026**

Του Γιάννη Καράμπελα,
Προέδρου και Διευθύνοντος Συμβούλου,
ΑΔΜΗΕ ΣΥΜΜΕΤΟΧΩΝ Α.Ε.



Η ανάδειξη της Εταιρείας μας, ως η 2η καλύτερη εταιρεία μεσαίας και μικρής κεφαλαιοποίησης για το 2025, από τους αναγνώστες που συμμετείχαν στην ψηφοφορία του επιχειρηματικού και οικονομικού portal «banks.com.gr», αποτελεί την έμπρακτη αναγνώριση των συστηματικών ενεργειών μας προκειμένου να αναδειχθούμε στον επιχειρηματικό κόσμο και στην επενδυτική κοινότητα το πολυδιάστατο έργο που επιτελείται καθημερινά από τον Όμιλο ΑΔΜΗΕ. Προς την κατεύθυνση αυτή, εντός του 2025, συμμετείχαμε σε σημαντικά επενδυτικά συνέδρια στο εξωτερικό και ήρθαμε σε επαφή

με ισχυρούς επενδυτικούς παράγοντες που δραστηριοποιούνται παγκοσμίως, με απώτερο στόχο να γνωρίσει ακόμη καλύτερα η διεθνής επιχειρηματική κοινότητα τις επενδυτικές προοπτικές που μπορεί να προσφέρει, μέσω της Εταιρείας μας, η ΑΔΜΗΕ Α.Ε. Παράλληλα, μένοντας συνεπείς στην καταστατική μας δέσμευση, διανείμαμε στους μετόχους, για ακόμη μία χρονιά, το μέγιστο δυνατό μέρος που προέκυψε από τη συμμετοχή μας κατά 51% στην ΑΔΜΗΕ Α.Ε. Στο σημείο αυτό, θέλω να τονίσω ότι θα συνεχίσουμε να τηρούμε στο ακέραιο τη μερισματική μας πολιτική, προκειμένου να ανταποδίδουμε την εμπιστοσύνη που μας δείχνει η

επενδυτική κοινότητα.

Φυσικά, όλα τα παραπάνω δεν θα μπορούσαν να γίνουν πραγματικότητα χωρίς την άοκνη προσπάθεια του ανθρώπινου δυναμικού του Διαχειριστή, καθώς όλοι οι άνθρωποι του καταβάλλουν διαρκώς κάθε δυνατή προσπάθεια ώστε να υλοποιούνται οι στόχοι του Ομίλου ΑΔΜΗΕ και να συνεχίζεται η αναπτυξιακή του πορεία.

Στο πλαίσιο αυτό, ο Όμιλος υλοποιεί με αμείωτο ρυθμό το επενδυτικό του πρόγραμμα, με βασικό γνώμονα την παροχή φθηνής και καθαρής ενέργειας στους καταναλωτές, ενώ παράλληλα με στοχευμένες παρεμβάσεις και τη χρήση νέων τεχνολογιών, όπως η ανάπτυξη μηχανισμών και πληροφοριακών συστημάτων για τη διαχείριση της παραγόμενης ενέργειας από ΑΠΕ που συνδέεται στο Σύστημα, διασφαλίζει την εύρυθμη λειτουργία του Συστήματος, προκειμένου να αποφευχθούν περιστατικά κατάρρευσης από τις μεταβολές στην ηλεκτροπαραγωγή, όπως έγινε τον περασμένο Απρίλιο στην Ιβηρική Χερσόνησο.

Η χρονιά που έρχεται μπορεί να αποτελέσει ορόσημο για την ενεργειακή αγορά στην Ελλάδα, καθώς αναμένεται να ενταχθεί πλήρως στη Ρυθμιζόμενη Περιουσιακή Βάση η διασύνδεση της Κρήτης με την Αττική, παρέχοντας σταθερή ροή ρυθμιζόμενων εσόδων στον Διαχειριστή και δίνοντας τη δυνατότητα στο νησί να απαγκιστρωθεί από την παραγωγή ρυπογόνου και συνάμα ακριβής ενέργειας.

Είναι χαρακτηριστικό ότι από τη διασύνδεση Κρήτης-Πελοποννήσου, που τέθηκε σε λειτουργία το 2021, οι καταναλωτές έχουν εξοικονομήσει αθροιστικά 700 εκατομμύρια ευρώ, αποσβένοντας ήδη περίπου δύο φορές το κόστος του έργου.

Επιπροσθέτως, εντός του 2026 αναμένεται να ολοκληρωθεί η τέταρτη και τελευταία φάση της νησιωτικής διασύνδεσης των Κυκλάδων, καθώς προχωρούν πλήρως τα έργα για το τμήμα Σαντορίνη-Νάξος, και οι συνδέσεις των νησιών που βρίσκονται στις νοτιοδυτικές Κυκλάδες. Στην ηπειρωτική χώρα, εντός του πρώτου εξαμήνου της νέας χρονιάς, θα παραδοθεί ο Ανατολικός Διάδρομος της Πελοποννήσου, ένα σημαντικό υποέργο που συνδέει την Αττική με τη Μεγαλόπολη και έρχεται ως συνέχεια του έργου σύνδεσης με το ΚΥΤ Κορίνθου, δίνοντας μεγαλύτερη μεταφορά ισχύος προς την



Αττική, ενώ ταυτόχρονα αναμένεται στο ίδιο χρονικό διάστημα και η πλήρης ολοκλήρωση της αναβάθμισης στο ΚΥΤ Κουμουνδούρου, που θα αποτελέσει τον τερματικό σταθμό της διασύνδεσης Αττικής-Κρήτης.

Επίσης, αυτή τη στιγμή, βρίσκονται σε φάση ωρίμανσης νέα έργα τα οποία θα αναβαθμίσουν στο σύνολο το δίκτυο μεταφοράς ηλεκτρικής ενέργειας, με τις συνολικές επενδύσεις του Ομίλου ΑΔΜΗΕ να αναμένεται να ανέλθουν περί τα 7,8 δισεκατομμύρια ευρώ σε βάθος δεκαετίας.

Με αυτές τις επενδύσεις, ο Διαχειριστής αναδιατάσσει τον εγχώριο ενεργειακό χάρτη, ο οποίος σε συνδυασμό με τις διεθνείς διασυνδέσεις που σχεδιάζονται θα καταστήσει την Ελλάδα σημαντικό παράγοντα στην Ευρωπαϊκή και στη διεθνή αγορά ενέργειας. Ενδεικτικά, έχουν ολοκληρωθεί οι μελέτες σκοπιμότητας για τη δεύτερη διασύνδεση της χώρας μας με την Ιταλία και έχει υπογραφεί Μνημόνιο Συνεργασίας με τον Ιταλό Διαχειριστή, Terna. Πρόκειται για ένα έργο που αναμένεται να τριπλασιάσει τη μεταφορική ικανότητα ανάμεσα στις δύο χώρες και το οποίο έχει υποβληθεί εκ νέου για συμπερίληψη στο νέο δεκαετές πρόγραμμα ανάπτυξης του ENTSO-E (European Network of Transmission System Operators for Electricity - TYNDP 2026).

Την ίδια στιγμή, με την αμέριστη στήριξη της Πολιτείας, προωθείται το έργο διασύνδεσης «Great Aegean Interconnector», που σχεδιάζεται για να συνδέσει το Ελληνικό Σύστημα Μεταφοράς Ηλεκτρικής Ενέργειας με αυτό της Γερμανίας, με στόχο τη μεταφορά του εγχώριου και της Ανατολικής Μεσογείου ενεργειακού πλεονάσματος προς τα μεγάλα

καταναλωτικά κέντρα ενέργειας της κεντρικής Ευρώπης.

Αδιαμφισβήτητα, ο όμιλος ΑΔΜΗΕ, διαχρονικά, έχει διαδραματίσει πρωταγωνιστικό ρόλο στον ενεργειακό κλάδο, κινούμενος με σταθερότητα και σύνεση μέσα σε ένα ιδιαίτερα ασταθές περιβάλλον, που ταλανίζεται από εξωγενείς παράγοντες, όπως οι γεωπολιτικές εντάσεις. Συνεχίζοντας αυτή του την πορεία, ο Όμιλος είναι έτοιμος για τη νέα εποχή στον ενεργειακό τομέα, που θέλει τη χώρα μας πρωταγωνιστή στην ενεργειακή μετάβαση και πρωτοπόρο στις εξελίξεις του ενεργειακού κλάδου, ως ενεργειακός κόμβος στην περιοχή της Νοτιοανατολικής Μεσογείου.

Με δεδομένο τα ανωτέρω, ο Διαχειριστής, σε συνεργασία με κάθε εμπλεκόμενο φορέα, μελετάει και χαράζει νέες ενεργειακές «ηλεωφόρους», οι οποίες θα δημιουργήσουν πολλαπλασιαστικά οφέλη στην Ελλάδα, ενισχύοντας τη γεωστρατηγική της δυναμική και διασφαλίζοντας την ενεργειακή αυτάρκεια της Ευρώπης, ζητήματα που βρίσκονται ψηλά στις προτεραιότητες της Ελληνικής Κυβέρνησης, γεγονός που αποδεικνύεται και από την αρμονική συνεργασία που έχουμε με το Υπουργείο Περιβάλλοντος και Ενέργειας. Ως ΑΔΜΗΕ Συμμετοχών Α.Ε., δεσμευόμαστε να συνεχίσουμε να είμαστε αρωγοί σε κάθε προσπάθεια του Ομίλου ΑΔΜΗΕ, να προωθούμε το έργο του στον επιχειρηματικό κόσμο, θωρακίζοντας παράλληλα τα συμφέροντα των μετόχων μας και την εμπιστοσύνη που απολαμβάνουμε από την επενδυτική κοινότητα. Το 2025 ήταν ακόμη ένα ακόμη θετικό έτος για την Εταιρεία μας, το οποίο μας κάνει αισιόδοξους και για τη χρονιά που έρχεται. ● ● ●

Δωρεάν γρήγορο ίντερνετ στα δυσπρόσιτα σχολεία για μια ψηφιακή κοινωνία για όλους



Η Υπουργός Παιδείας, Σοφία Ζαχαράκη, μαζί με τον Πρόεδρο και Διευθύνοντα Σύμβουλο του Ομίλου ΟΤΕ, Κώστα Νεμμή, συνομιλούν διαδικτυακά με μαθητές του Δημοτικού Σχολείου στο Σκεπαστό Καθαβρύτων σχετικά με τις δυνατότητες που προσφέρει το γρήγορο ίντερνετ.

Τα δυσπρόσιτα σχολεία της χώρας αποκτούν δωρεάν πρόσβαση σε γρήγορο και αξιόπιστο ίντερνετ. Σχεδόν **600 σχολικές μονάδες** σε **ορεινές και νησιωτικές περιοχές**, όπου φοιτούν **πάνω από 19.500 μαθητές**, εξοπλίζονται με συνδέσεις έως **300 Mbps**, στο πλαίσιο **δωρεάς της COSMOTE TELEKOM** προς το **Υπουργείο Παιδείας**.

Η συγκεκριμένη δράση εταιρικής κοινωνικής ευθύνης στοχεύει στην ισότιμη πρόσβαση στη γνώση, την ψηφιακή εποχή. Η βελτιωμένη συνδεσιμότητα θα επιτρέψει στους μαθητές να συμμετέχουν σε **τηλεκπαίδευση**, να αξιοποιούν **ψηφιακά μαθήματα και διαδραστικά εργαλεία**, ενώ οι εκπαιδευτικοί θα μπορούν να ενσωματώνουν πιο σύγχρονες μεθόδους διδασκαλίας.

Η υπουργός Παιδείας, Θρησκευμάτων και Αθλητισμού, **Σοφία Ζαχαράκη**, δήλωσε: «Δημόσιος και ιδιωτικός τομέας ενώνουν τις δυνάμεις τους μέσω της δωρεάς της COSMOTE TELEKOM και στέλνουν ένα δυνατό μήνυμα: της ενότητας, των ίσων ευκαιριών και της ελπίδας. Με τη συγκεκριμένη δωρεά δίνεται η δυνατότητα στα πιο μακρινά και πιο δυσπρόσιτα σχολεία μας να συνδέονται με τον κόσμο, να ανοίγουν παράθυρα στη

γνώση και να προσφέρουν στα παιδιά ευκαιρίες μάθησης χωρίς όρια. Και, βέβαια, είναι μια πράξη ισότητας – μια απάντηση στις ανισότητες που πολλές φορές δημιουργεί η γεωγραφική απομόνωση. Ευχαριστώ θερμά την COSMOTE TELEKOM για αυτή τη μεγάλη προσφορά στα σχολεία μας. Είμαι σίγουρη ότι είναι μόνο η αρχή. Ήδη εξοπλίζουμε τα σχολεία με διαδραστικούς πίνακες, σετ ρομποτικής και άλλα ψηφιακά εργαλεία. Όμως τη διαφορά την κάνουν πάντα οι άνθρωποι: οι δάσκαλοι, οι δασκάλες και η μαθητική κοινότητα, που συμβάλλουν καθημερινά σ' αυτό το όμορφο ταξίδι της γνώσης. Τους ευχαριστώ όλους, μέσα από την καρδιά μου». Από την πλευρά του, ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου ΟΤΕ, **Κώστας Νεμής**, δήλωσε: «Την εποχή που η τεχνολογία προσφέρει απεριόριστες δυνατότητες, κανείς δεν πρέπει να μένει πίσω. Στην COSMOTE TELEKOM πιστεύουμε ότι η υψηλής ταχύτητας συνδεσιμότητα είναι το μέλλον της χώρας και των παιδιών μας. Κάθε σχολείο που συνδέεται σε γρήγορο ίντερνετ, κάθε μαθητής που αποκτά πρόσβαση στην ψηφιακή γνώση, μας φέρνει ένα βήμα πιο κοντά σε μια Ελλάδα ίσων ευκαιριών, καινοτομίας και προοπτικής».

Η σύνδεση των σχολείων γίνεται μέσω του **δικτύου 5G+** της COSMOTE, το οποίο καλύπτει πλέον το **75% της χώρας**. Η τεχνολογία **Fixed Wireless Access (FWA)** προσφέρει σταθερές ταχύτητες έως **300 Mbps**, επιτρέποντας τη λειτουργία ψηφιακών εργαλείων ακόμα και σε περιοχές χωρίς σταθερές υποδομές.

Επιπλέον, κάθε σχολείο θα εξοπλιστεί με το **T Tablet 2**, που διαθέτει **ενσωματωμένη πλατφόρμα τεχνητής νοημοσύνης (Magenta AI)**, δίνοντας στους εκπαιδευτικούς ένα ακόμη εργαλείο για πιο δυναμική διδασκαλία.

Για το γρήγορο ίντερνετ στα απομακρυσμένα σχολεία αξιοποιείται το COSMOTE 5G WiFi, με τεχνολογία Fixed Wireless Access (FWA), που στηρίζεται στο δίκτυο 5G, καθώς και



στο 5G Stand Alone (5G+), το οποίο μόνο η COSMOTE TELEKOM διαθέτει εμπορικά στην Ελλάδα. Το δίκτυο Cosmote 5G+, η κάλυψη του οποίου έχει ξεπεράσει το 75% πανελλαδικά, προσφέρει πολύ υψηλές ταχύτητες έως 300 Mbps, σταθερή απόδοση για μεγάλο αριθμό χρηστών, άμεση απόκριση, αλληλ και τεράστια χωρητικότητα.

Η συγκεκριμένη πρωτοβουλία εντάσσεται στο πλαίσιο της προτεραιότητας βιώσιμης ανάπτυξης για τη δημιουργία μιας ψηφιακής κοινωνίας για όλους. Η COSMOTE TELEKOM στοχεύει σε 3.000.0000 επωφεληόμενους από τις σχετικές δράσεις το 2025-2027. ● ● ●



Motor Oil 2030: Ηγετική παρουσία στη νέα ενεργειακή εποχή

Η ελληνική οικονομία βρίσκεται σε φάση σταθερής αναπτυξιακής τροχιάς, με τον ενεργειακό κλάδο να αποτελεί βασικό μοχλό της πορείας αυτής. Σε αυτό το πλαίσιο, ο Όμιλος Motor Oil αναδεικνύεται σε κομβικό παράγοντα για την ενεργειακή ασφάλεια, τη βιώσιμη ανάπτυξη και την πράσινη μετάβαση της χώρας έως το 2030. Με επενδύσεις ύψους 4 δισ. ευρώ έως το τέλος της δεκαετίας, συμβάλλει στη διαμόρφωση του νέου ενεργειακού τοπίου στην Ελλάδα και τη Νοτιοανατολική Ευρώπη.

Πολυδιάστατη στρατηγική με σταθερή προσήλωση στην καινοτομία

Η στρατηγική της Motor Oil αναπτύσσεται σε τρεις ισχυρούς πυλώνες: τα καύσιμα, την ηλεκτρική ενέργεια και την κυκλική οικονομία. Παρά τις προκλήσεις που αντιμετωπίζει η ευρωπαϊκή αγορά διύλισης, ο Όμιλος επιλέγει να επενδύει σταθερά, διατηρώντας ένα από τα πιο σύγχρονα και τεχνολογικά προηγμένα διυλιστήρια της Μεσογείου, στους Αγίους Θεοδώρους, με δυναμικότητα επεξεργασίας άνω των 200.000 βαρελιών ημερησίως. Το διυλιστήριο αποτελεί ένα ισχυρό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα, ειδικά σε μια περίοδο που οι γεωπολιτικές και ενεργειακές ισορροπίες αλλάζουν ραγδαία. Ταυτόχρονα, ο Όμιλος λειτουργεί ένα ευρύ δίκτυο λιανικής άνω των 1.500 πρατηρίων υπό τα εμπορικά σήματα AVIN και Shell σε πέντε χώρες, εξασφαλίζοντας ενεργειακή προσβασιμότητα και κάλυψη σε εθνικό και περιφερειακό επίπεδο.

Ενεργειακή μετάβαση και κυκλική οικονομία με μετρήσιμο αποτύπωμα

Η επόμενη ημέρα της Motor Oil διαμορφώνεται με έμφαση στην καθαρή ενέργεια και τον εξηλεκτρισμό. Η θυγατρική MORE αποτελεί πλέον έναν από τους δυναμικότερους παρόχους ανανεώσιμων πηγών ενέργειας, διαθέτοντας εγκατεστημένη ισχύ 847 MW, με στρατηγικό στόχο να ξεπεράσει τα 2 GW έως το 2030. Η πρόσφατη συγχώνευση των εταιρειών Ήρων και ηrg οδηγεί στη δημιουργία ενός νέου, ολοκληρωμένου ενεργειακού παρόχου με ισχύ 1,5 GW και περισσότερους από 500.000 πελάτες. Παράλληλα, ο Όμιλος προχωρά στην κατασκευή μονάδας παραγωγής πράσινου υδρογόνου ισχύος 50 MW, ενώ τα υφιστάμενα έργα ΑΠΕ έχουν ήδη μειώσει τις εκπομπές CO₂ κατά περισσότερους από 400.000 τόνους ετησίως.

Στο πλαίσιο της κυκλικής οικονομίας, η Motor Oil αναπτύσσει έναν ισχυρό μηχανισμό

Η στρατηγική της Motor Oil αναπτύσσεται σε τρεις ισχυρούς πυλώνες: τα καύσιμα, την ηλεκτρική ενέργεια και την κυκλική οικονομία.

σμό διαχείρισης και αναγέννησης πόρων μέσω των ΗΛΕΚΤΩΡ και Thalix, ενώ οι εταιρείες LPC και Verd ενισχύουν την εθνική αυτάρκεια στη συλλογή και ανακύκλωση χρησιμοποιημένων λιπαντικών και βρώσιμων ελαίων. Ετησίως διαχειρίζονται άνω του ενός εκατομμυρίου τόνων αποβλήτων, με δυνατότητα αναγέννησης 43.000 τόνων λιπαντικών. Οι επιδόσεις αυτές ενισχύουν το περιβαλλοντικό αποτύπωμα της εταιρείας και εντάσσονται στο ευρύτερο σχέδιο της χώρας για την επίτευξη των στόχων της πράσινης μετάβασης.

Η επόμενη ημέρα της Motor Oil διαμορφώνεται με έμφαση στην καθαρή ενέργεια και τον εξηλεκτρισμό.

Προκλήσεις, παρεμβάσεις και κοινωνική ευθύνη

Την ίδια στιγμή, το νέο ενεργειακό τοπίο χαρακτηρίζεται από αβεβαιότητες και αναταράξεις. Η μετάβαση χρειάζεται να είναι ρεαλιστική, οικονομικά βιώσιμη και κοινωνικά δίκαιη. Ο Όμιλος υποστηρίζει τη θέσπιση ενός σταθερού και προβλέψιμου ρυθμιστικού πλαισίου, που θα επιταχύνει τις αδειοδοτήσεις και θα ενισχύσει την ανάπτυξη τεχνολογιών υψηλής απόδοσης και χαμηλών εκπομπών. Στόχος είναι η διατήρηση της ανταγωνιστικότητας της οικονομίας και η προσπάθεια σε προσιτή ενέργεια για νοικοκυριά και επιχειρήσεις.

Παράλληλα, η Motor Oil έχει σταθερή παρουσία στην κοινωνία. Επενδύει σε νέες θέσεις εργασίας, στηρίζει την καινοτομία, ενισχύει τις τοπικές κοινότητες, και χρηματοδοτεί δράσεις που αφορούν την εκπαίδευση, την υγεία, την πολιτική προστασία και τον πολιτισμό. Ο κοινωνικός ρόλος του Ομίλου είναι αδιαπραγμάτευτο στοιχείο της ταυτότητάς του και βασικός πυλώνας της μακροπρόθεσμης στρατηγικής του.

Σε κάθε περίπτωση, η ενέργεια σήμερα είναι κάτι περισσότερο από οικονομικό μέγεθος: είναι στρατηγικό εργαλείο, βαθιά συνδεδεμένο με τη γεωπολιτική σταθερότητα και την κοινωνική συνοχή. Η ανάφλεξη στη Μέση Ανατολή, ο πόλεμος στην Ουκρανία και η ανάγκη της Ευρώπης για ενεργειακή αυτονομία επιβεβαιώνουν τη σημασία της ενεργειακής ευελιξίας. Ο Όμιλος Motor Oil ανταποκρίνεται με επενδύσεις που ενσωματώνουν τεχνολογίες αιχμής, με στόχο την επίτευξη τόσο της επιχειρησιακής ανθεκτικότητας όσο και της περιβαλλοντικής υπευθυνότητας. • • •



του Τάκη Κανελλόπουλου

Προέδρου του Διοικητικού Συμβουλίου
της 3Κ Επενδυτική Εταιρία Α.Ε.

Η ακόμα εφηβική αγορά και οι προοπτικές της

Γιατί οι Έλληνες φοβούνται τις επενδύσεις;

Στον αντίποδα, η συντριπτική πλειονότητα των Ελλήνων αποστρέφεται άλλες μορφές επένδυσης όπως **μετοχές και ομόλογα**. «Οι μετοχές είναι τζόγος!», «Δεν παίζω χρηματιστήριο!», «Το '99, μου φάγανε τα λεφτά!».

Είναι λογική η αποστροφή αυτή; **Δυστυχώς, ναι**. Το 1999, διάφοροι επιτήδριοι εκμεταλλεύτηκαν μια κοινωνία χωρίς βασική χρηματοοικονομική γνώση. Οι περισσότεροι επενδυτές δεν είχαν ούτε στοιχειώδη κατανόηση των αγορών και πίστεψαν, σχεδόν σαν έφηβοι, κάθε «πονηρό» που υποσχόταν τον ουρανό με τ' άστρα. Η κοινωνία εκπαιδεύτηκε —λανθασμένα— να βλέπει τις μετοχές ως «καζίνο», όχι ως επένδυση.

Κανείς δεν εξήγησε ότι **μία μετοχή είναι κομμάτι μιας εταιρείας** —και ότι οι καλές εταιρείες, όταν μεγαλώνουν, αυξάνουν και την αξία των μετοχών τους. Όπως υπάρχουν ακίνητα που αποκτούν αξία με τον χρόνο, υπάρχουν, ταυτόχρονα, ακίνητα που μαραζώνουν και χάνουν αξία. Το ίδιο ισχύει και για τις εταιρείες και συνεπώς και για τις μετοχές τους.

Κανείς δεν τους είπε ότι οι επενδύσεις χρειάζονται **χρόνο** για να αποδώσουν —όπως και τα ακίνητα. Δεν αγοράζει κανείς σπίτι για

Περνούν τα χρόνια, αλλά οι ίδιες αντιστάσεις και ανησυχίες εξακολουθούν να κυριαρχούν στους περισσότερους Έλληνες όταν πρόκειται για τη διαχείριση των χρημάτων τους. Ο φόβος και η έλλειψη εμπιστοσύνης τους στρέφουν, σχεδόν αποκλειστικά, στις παραδοσιακές τοποθετήσεις: **μετρητά και ακίνητα**.

Μετρητά; «Κάλλιο πέντε και στο χέρι, κι ως μη βγάζω τίποτα από τόκους. Θέλω σιγουριά!» είναι η συνηθισμένη εξήγηση.

Ακίνητα; «Ένα κεραμίδι πάνω από το κεφάλι μου. Άλλωστε, με τα χρόνια, ανεβαίνουν οι αξίες» θα σου πουν οι περισσότεροι.

Οποιοσδήποτε έχει κάποια περιουσία –όχι μόνο οι πολύ εύποροι– ωφελείται μακροπρόθεσμα αν τοποθετήσει μέρος αυτής σε μετοχές και ομόλογα, πέρα από ακίνητα και καταθέσεις.

λίγους μήνες· γιατί, λοιπόν, να το κάνει με οποιαδήποτε άλλη επένδυση; Κανείς δεν τους προειδοποίησε ότι τα χρήματά τους είναι πολύ σοβαρή υπόθεση για να τα εμπιστευθούν στον κάθε ελκυστικό συνομιλητή. Και, κυρίως, κανείς δεν τους δίδαξε τα βασικά περί χρημάτων και επενδύσεων, αφού **ποτέ η ελληνική Πολιτεία δεν θεώρησε σημαντικό** να εντάξει τέτοιες γνώσεις στο εκπαιδευτικό πρόγραμμα.

Έτσι, οι Έλληνες –όσον αφορά τις επενδύσεις– έμοιασαν, και εξακολουθούν σε μεγάλο βαθμό να μοιάζουν, με έναν έφηβο: εύπιστο στο παραμύθι και καχύποπτο στην αλήθεια.

Αν όμως κάποιος δεν θέλει να μείνει «έφηβος» για πάντα, πρέπει να μάθει από τα λάθη του και να ακούσει ανθρώπους πιο έμπειρους, με αποδεδειγμένη γνώση και αξιοπιστία.

Μικρά βήματα, αλλά ακόμη υπάρχει δρόμος μπροστά

Τα τελευταία χρόνια, έχει γίνει κάποια πρόοδος. Η αλήθεια είναι ότι συναντάμε ολοένα και περισσότερους ανθρώπους με γνώσεις και ρεαλιστική προσέγγιση. Όμως παραμένουν μειοψηφία. Για να επωφεληθεί η κοινωνία, στο σύνολό της, πρέπει ένα κρίσιμο ποσοστό πολιτών να απολαύσει τους καρπούς των μακροπρόθεσμων επενδύσεων. Και αυτό δεν γίνεται ούτε γρήγορα ούτε μαγικά. Θέλει **χτίσιμο γνώσης και εμπιστοσύνης**.

Το μεγαλύτερο βάρος πέφτει στους παράγοντες της αγοράς: **εταιρείες διαχείρισης, χρηματιστηριακές, τράπεζες, ΜΜΕ, επιχειρηματίες**. Αλλά και η Πολιτεία οφείλει

να εξασφαλίσει σταθερότητα και να δώσει πραγματικά κίνητρα στους πολίτες για να επενδύσουν.

Είναι κρίμα να μην επωφελείται το μεγαλύτερο μέρος της κοινωνίας από τις αποδόσεις των επενδύσεων.

Σε περιόδους υψηλότερης αβεβαιότητας, οι αποδόσεις μπορεί να είναι μικρότερες, αλλά εξακολουθούν συνήθως να ξεπερνούν σε κέρδος τις τοποθετήσεις στις καταθέσεις.

Το παράδειγμα του ελληνικού χρηματιστηρίου

Χαρακτηριστική είναι η περίπτωση του Χρηματιστηρίου Αθηνών. Τα τελευταία 40 χρόνια, υπήρξαν μόλις **τέσσερα έτη** (1998, 1999, 2007, 2008) στα οποία, αν κάποιος είχε επενδύσει, σήμερα θα είχε ζημία. Κοινό χαρακτηριστικό; Ήταν χρονιές υπερβολικής ευφορίας και αισιοδοξίας.

Σε όλες τις υπόλοιπες 36, ένας επενδυτής θα ήταν σήμερα **πολύ έως πάρα πολύ κερδισμένος**.

- Όποιος αγόρασε μετοχές το **1985**, με τον Γενικό Δείκτη στις 80 μονάδες, σήμερα –μαζί με τα μερίσματα–, θα είχε περίπου **51 φορές** τα χρήματά του.
- Όποιος αγόρασε το **2016**, με τον Γενικό Δείκτη στις 470 μονάδες, θα είχε περίπου **6 φορές** τα χρήματά του, μαζί με τα μερίσματα.

Σε περιόδους υψηλότερης αβεβαιότητας, οι αποδόσεις μπορεί να είναι μικρότερες, αλλά εξακολουθούν συνήθως να ξεπερνούν σε κέρδος τις τοποθετήσεις στις καταθέσεις.

Δεν τα αναφέρω αυτά για να πείσω κάποιον να βάλει όλα τα χρήματά του σε μετοχές. Τα αναφέρω γιατί υπάρχει μια **μεγάλη παρεξήγηση** γύρω από τις επενδύσεις: οι περισσότεροι πιστεύουν ότι οι μετοχές έχουν μεγάλο ρίσκο απώλειας.

Βραχυπρόθεσμα, προφανώς, αυτό ισχύει. Μακροπρόθεσμα, όμως, ισχύει το αντίθετο: είναι **σπάνιο** να μην αποδώσουν καλή κέρδη.

Η ευκαιρία που δεν πρέπει να χαθεί

Κατά τη γνώμη μου, οποιοσδήποτε έχει κάποια περιουσία –όχι μόνο οι πολύ εύποροι– ωφελείται μακροπρόθεσμα αν τοποθετήσει μέρος αυτής σε **μετοχές και ομόλογα**, πέρα από ακίνητα και καταθέσεις. Ακόμη και στην ταραχώδη Ελλάδα των τελευταίων δεκαετιών, οι μετοχές απέδωσαν καλύτερα από τα ακίνητα (μετά φόρων και εξόδων) και τα ομόλογα καλύτερα από τις καταθέσεις.

Εφόσον κάποιος μπορεί να δει τις επενδύσεις με ορίζοντα τουλάχιστον **τριών ετών**, θεωρώ βέβαιο ότι τον συμφέρει να δημιουργήσει ένα **ποικίλο χαρτοφυλάκιο: ακίνητα, μετοχές, ομόλογα, καταθέσεις** και κάποια εμπορεύματα (όπως χρυσό ή ασήμι), ανάλογα με τις ανάγκες του. Και να αποφύγει τις συχνές αλλαγές –γιατί τότε η επένδυση μοιάζει περισσότερο με τζόγο.

Με αυτήν την προσέγγιση, οι πιθανότητες μακροπρόθεσμης επιτυχίας γίνονται συντριπτικά καλύτερες υπέρ του επενδυτή. ● ● ●

Τι σημαίνει το βραβείο «Καλύτερης Εταιρείας Εταιρικής Διακυβέρνησης»;



Εύη Ματθαίου, Δικηγόρος
Head of Legal and Compliance
ALPHA TRUST

«Για μια εισηγμένη εταιρεία που δραστηριοποιείται στον χρηματοπιστωτικό τομέα, όπως η **ALPHA TRUST**, το συγκεκριμένο βραβείο αποτελεί μια ιδιαίτερα σημαντική διάκριση, ιδίως όταν αυτή η διάκριση έρχεται για τρίτη συνεχή χρονιά. Ο κλάδος μας χαρακτηρίζεται από αυστηρό ρυθμιστικό πλαίσιο, υψηλές απαιτήσεις διαφάνειας και την ανάγκη για αδιάλειπτη εμπιστοσύνη από επενδυτές, πελάτες και μετόχους. Το βραβείο αυτό επιβεβαιώνει ότι λειτουργούμε όχι μόνο σύμφωνα με τα διεθνή πρότυπα εταιρικής διακυβέρνησης, αλλά και με πρακτικές που προστατεύουν τις επενδύσεις και εξασφαλίζουν τη μακροχρόνια σταθερότητα της εταιρείας μας. Για εμάς όμως έχει ακόμη μεγαλύτερη σημασία, γιατί συνδέεται άμεσα με τη συνολική μας προσέγγιση στο ESG, καθώς η εταιρεία μας συμμετέχει στον ATHEX ESG Index, τον ESG Δείκτη του Χρηματιστηρίου Αθηνών. Η παρουσία μας στον δείκτη αυτό είναι αποτέλεσμα συστηματικής και μετρήσιμης προσπάθειας, αφού, όπως είναι γνωστό, η ένταξη στον ATHEX ESG Index απαιτεί τεκ-

μηριωμένη επίδοση σε περιβαλλοντικούς, κοινωνικούς και διοικητικούς δείκτες, με αξιολόγηση βάσει συγκεκριμένων κριτηρίων και ανεξάρτητων πηγών δεδομένων. Έτσι, η συμμετοχή μας λειτουργεί ως εξωτερική επιβεβαίωση της ποιότητας των πολιτικών ESG που εφαρμόζουμε».

Πώς εφαρμόζεται η εταιρική διακυβέρνηση στην καθημερινή λειτουργία της εταιρείας;

«Στον χρηματοπιστωτικό τομέα, η εταιρική διακυβέρνηση είναι βασική προϋπόθεση αξιοπιστίας. Στην καθημερινότητα, αυτό μεταφράζεται ως εξής:

- **Απόλυτη διαφάνεια προς τους επενδυτές:** Παρέχουμε σαφείς, τεκμηριωμένες και έγκαιρες πληροφορίες για τη στρατηγική μας, τις επενδύσεις, τις αποδόσεις και τους ενδεχόμενους κινδύνους.
- **Ισχυρό σύστημα εσωτερικών ελέγχων:** Οι μονάδες Compliance, Internal Audit και Risk Management λειτουργούν με πλήρη ανεξαρτησία, εφαρμόζουν τις απαιτήσεις της Επιτροπής Κεφαλαιαγοράς και του ευρωπαϊκού πλαισίου (MiFID II, AIFMD, UCITS) και διασφαλίζουν ότι κάθε διαδικασία τεκμηριώνεται και παρακολουθείται εις βάθος.
- **Διαχείριση κινδύνων σε πραγματικό χρόνο:** Χρησιμοποιούμε προηγμένα εργαλεία παρακολούθησης αγορών και χαρτοφυλακίων, εφαρμόζοντας πολιτικές που προστατεύουν τα συμφέροντα των επενδυτών.
- **Πλήρης ευθυγράμμιση με την εποπτική αρχή:** Υιοθετούμε τις απαιτήσεις της Επιτροπής Κεφαλαιαγοράς και ανταποκρινόμαστε άμεσα σε κάθε αίτημα της αρχής ενώ συμμετέχουμε ενεργά σε

εποπτικές δράσεις στο πλαίσιο εφαρμογής του θεσμικού πλαισίου (UCITS, AIFMD, AML/CFT).

- **Κουλτούρα ηθικής και υπευθυνότητας:** Ο κώδικας δεοντολογίας μας καθοδηγεί τη συμπεριφορά όλων –από το διοικητικό συμβούλιο έως τον τελευταίο συνεργάτη. Όλοι οι εργαζόμενοι λειτουργούν βάσει κώδικα δεοντολογίας, πολιτικών για σύγκρουση συμφερόντων, προστασίας προσωπικών δεδομένων και σαφών κανόνων επενδυτικής συμπεριφοράς.
- **Ενίσχυση της ανεξαρτησίας στη λήψη αποφάσεων:** Το διοικητικό συμβούλιο και οι επιτροπές του (Επιτροπή Ελέγχου, Επιτροπή Αμοιβών και Υποψηφιοτήτων, Επιτροπή ESG) λειτουργούν με διαφάνεια, ανεξαρτησία και επαγγελματισμό, εξασφαλίζοντας ότι οι αποφάσεις λαμβάνονται με γνώμονα το συμφέρον των μετόχων και των πελατών».

Ποιο είναι τελικά το μήνυμα προς τους επενδυτές και το ευρύ κοινό;

«Θα θέλαμε να ευχαριστήσουμε τους αναγνώστες του περιοδικού ΧΡΗΜΑ, που με την ψήφο τους τίμησαν την Εταιρεία μας για μία ακόμα χρονιά με το **1ο Επιχειρηματικό Βραβείο Εταιρικής Διακυβέρνησης** για το 2025. Η εταιρική διακυβέρνηση είναι το θεμέλιο της αξιοπιστίας μας. Σε ένα ιδιαίτερα απαιτητικό και ευμετάβλητο χρηματοοικονομικό περιβάλλον, το βραβείο αυτό αντικατοπτρίζει τη δέσμευσή μας για εφαρμογή υψηλών προτύπων διακυβέρνησης και επιβεβαιώνει ότι μπορούμε να προσφέρουμε υπηρεσίες υψηλής ποιότητας, να διαχειριζόμαστε κεφάλαια με υπευθυνότητα και να χτίζουμε σχέσεις εμπιστοσύνης που αντέχουν στον χρόνο». • • •



Χρονιά στρατηγικής ανάπτυξης και νέας δυναμικής στο σύγχρονο retail

Το 2025 αποτέλεσε για τον Όμιλο Fourlis μια χρονιά ουσιαστικής προόδου και ενισχυμένης δυναμικής, που επιβεβαίωσε τη συνεχή του άνοδο στο οργανωμένο λιανεμπόριο της Νοτιοανατολικής Ευρώπης, σε συνέχεια μιας διαδρομής 75 ετών. Σε ένα περιβάλλον που συνεχίζει να μεταβάλλεται, ο Όμιλος παρέμεινε προσηλωμένος στη στρατηγική του εξέλιξη και διαμορφώνει ένα μοντέλο ανάπτυξης που συνδυάζει ισχυρά brands, επενδύσεις σε δίκτυα, προηγμένες υποδομές logistics και μια ξεκάθαρη omnichannel στρατηγική, με επίκεντρο τον άνθρωπο και την εμπειρία του καταναλωτή.

Το αναπτυξιακό πλάνο του Ομίλου εστιάζει στην ενίσχυση των βασικών του δραστηριοτήτων, με στοχευμένες κινήσεις στους κλάδους του οικιακού εξοπλισμού, των αθλητικών ειδών και των προϊόντων υγείας και ευεξίας. Η IKEA συνέχισε την επέκτασή της εγκαινιάζοντας νέα καταστήματα, που ενισχύουν την παρουσία της σε στρατηγικές τοποθεσίες, προσφέροντας μια ολοκληρωμένη και αναβαθμισμένη εμπειρία εξυπηρέτησης. Η λειτουργία των νέων σημείων σε Πάτρα και Ηράκλειο, καθώς και το ανανεωμένο concept στο Διεθνές Αεροδρόμιο Αθηνών, αντανακλούν μια στρατηγική που φέρνει την IKEA πιο κοντά σε αστικά κέντρα και καθημερινές ανάγκες. Αποφασιστικό βήμα για την περαι-

τέρω ανάπτυξη αποτελεί και το νέο Κέντρο Logistics της Inter IKEA στον Ασπρόπυργο, το οποίο θα ενισχύσει την εφοδιαστική αλυσίδα στην ευρύτερη περιοχή, βελτιώνοντας την ταχύτητα και αξιοπιστία των παραδόσεων.

Στο πεδίο των επενδύσεων, ο Όμιλος προχωρά δυναμικά στη δημιουργία του νέου Εμπορικού Πάρκου στο The Ellinikon, ενός έργου που θα περιλαμβάνει νέο κατάστημα IKEA, ενισχύοντας τη στρατηγική παρουσία του στην Αττική και συμβάλλοντας παράλληλα στη διαμόρφωση ενός σύγχρονου εμπορικού προορισμού στην περιοχή.

Στον κλάδο των αθλητικών ειδών, ο Όμιλος συνέχισε να ενισχύει το γεωγραφικό του αποτύπωμα. Η INTERSPORT διατηρεί ηγετικό ρόλο στη ΝΑ Ευρώπη, με 124 καταστήματα σε τέσσερις χώρες, ενώ η λειτουργία των δύο νέων, εξειδικευμένων καταστημάτων INTERSPORT Football Club στην Αθήνα και τη Θεσσαλονίκη αποτελεί στρατηγικό βήμα σε μια αγορά με υψηλή ζήτηση και έντονη εξειδίκευση.

Παράλληλα, η Foot Locker, μετά την εξαγορά των δραστηριοτήτων σε Ελλάδα και Ρουμανία, έχει ενισχύσει σημαντικά την παρουσία της. Με την εξαγορά αυτή, εντάχθηκαν στο δίκτυό της έξι καταστήματα, τρία στην Ελλάδα και τρία στη Ρουμανία, καθώς και το υφιστάμενο e-shop στην Ελλάδα, ενώ

το 2025 λειτούργησε και το νέο e-shop στη Ρουμανία. Η παραπάνω κίνηση, μαζί την ανάπτυξη τριών καταστημάτων στη Βουλγαρία, που προηγήθηκε, και το άνοιγμα τεσσάρων επιπλέον καταστημάτων το 2025 σε Ελλάδα και Ρουμανία, διαμορφώνει ένα συνολικό δίκτυο 13 σημείων, το οποίο αποτελεί βάση για την περαιτέρω επέκταση του brand σε οκτώ αγορές και για την ενίσχυση της omnichannel στρατηγικής του Ομίλου.

Η Holland & Barrett συνεχίζει να αναπτύσσεται στον κλάδο υγείας και ευεξίας, λειτουργώντας 11 καταστήματα και ένα δυναμικά αναπτυσσόμενο e-shop. Η διεύρυνση των συνεργασιών shop-in-shop και η αυξανόμενη ζήτηση για προϊόντα wellness ενισχύουν τον στρατηγικό ρόλο του brand μέσα στο χαρτοφυλάκιο του Ομίλου.

Στον τομέα της βιωσιμότητας, ο Όμιλος Fourlis έχει επιτύχει, σύμφωνα με τα πιο πρόσφατα στοιχεία, μείωση 12% στις άμεσες εκπομπές CO₂ (Scope 1) και 1,3% στις έμμεσες (Scope 2 - market based) στην Ελλάδα, επενδύοντας παράλληλα σε ενεργειακά αποδοτικές υποδομές και πρωτοβουλίες κυκλικής οικονομίας.

Με περισσότερους από 4.400 εργαζόμενους και 56% γυναίκες στο σύνολο του προσωπικού, ο Όμιλος εφαρμόζει πολιτικές συμπερίληψης, ίσων ευκαιριών και συστηματικής ανάπτυξης δεξιοτήτων. Χαρακτηριστικό είναι ότι 45% των θέσεων manager/supervisor στην Ελλάδα καταλαμβάνεται από γυναίκες. Με ισχυρό πλάνο διακυβέρνησης –56% ανεξάρτητα μέλη στο Δ.Σ. και μηδενικά περιστατικά καταγεγραμμένης διαφθοράς– ο Όμιλος επενδύει σε υπεύθυνες επιχειρηματικές πρακτικές, που ενισχύουν την εμπιστοσύνη της αγοράς. Το κοινωνικό του αποτύπωμα αντανακλάται σε περισσότερα από 520.000 ευρώ για κοινωνικές δράσεις και 20 εταιρικές πρωτοβουλίες εθελοντισμού.

Με συνεκτική στρατηγική, ισχυρά brands και ξεκάθαρο πλάνο επενδύσεων, ο Όμιλος Fourlis συνεχίζει την αναπτυξιακή του πορεία μέσω της γεωγραφικής του επέκτασης, διαμορφώνοντας το μέλλον του σύγχρονου retail, με όραμα, συνέπεια και υπευθυνότητα. ● ● ●



Η νέα εποχή της EYRΩΠΗ Holdings

Μια νέα εποχή ξεκίνησε για την EYRΩΠΗ Holdings το 2025, ως αποτέλεσμα της στρατηγικής απόφασης της εταιρείας να επενδύσει σε εξαγορές και συνεργασίες στον ασφαλιστικό κλάδο, αξιοποιώντας τις προοπτικές και τις ευκαιρίες που αυτός προσφέρει.

Η EYRΩΠΗ Holdings, εισηγμένη στο ΧΑ και μέλος του Ομίλου Intracom Holdings, έχει πλέον επεκτείνει τη δραστηριότητά της στον ασφαλιστικό κλάδο στην Ελλάδα, ενσωματώνοντας τις εταιρείες «EYRΩΠΗ Ασφαλιστική», «NAK Insurance Brokers» και «ΑΜΥΝΑ Μεσίτες Ασφαλίσεων». Με τις κινήσεις αυτές διαμορφώνει ήδη ένα ισχυρό αποτύπωμα στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, προσφέροντας λύσεις που ανταποκρίνονται στις σύγχρονες ανάγκες ιδιωτών και επιχειρήσεων, ενώ παράλληλα δίνει έμφαση σε εξειδικευμένους τομείς, όπως οι βιομηχανικοί κίνδυνοι, οι καλύψεις αστικής ευθύνης, οι εγγυητικές επιστολές και οι ασφάλειες πιστώσεων.

Στον τομέα των ακινήτων, η EYRΩΠΗ Holdings διατηρεί ένα αξιόλογο χαρτοφυλάκιο, το οποίο περιλαμβάνει συγκροτήματα γραφείων, αποθηκευτικούς και βιομηχανικούς χώρους, καθώς και οικόπεδα. Η εταιρεία διαχειρίζεται και αναπτύσσει τις συγκεκριμένες επενδύσεις στο πλαίσιο μιας συμπληρωματικής επιχειρηματικής δραστηριότητας, διασφαλίζοντας μια διαφοροποιημένη πηγή εσόδων και δημιουργίας υπεραξιών.

Η ειδίκευση και τεχνογνωσία του Ομίλου Intracom Holdings, στον οποίο ανήκει, προσδίδει συγκριτικό τεχνολογικό πλεονέκτημα στην EYRΩΠΗ Holdings, στο πλαίσιο του ψηφιακού μετασχηματισμού του ασφαλιστικού κλάδου, που είναι προ των πυλών, και της αξιοποίησης της καινοτομίας και της τεχνολογίας στην παροχή ασφαλιστικών προϊόντων και υπηρεσιών.

Ο κύκλος εργασιών της EYRΩΠΗ Holdings επιμερίζεται σε δύο βασικούς τομείς: τον τομέα των ακινήτων, μέσα από ένα χαρτοφυλάκιο άνω των 100 εκατ. ευρώ, με υψηλή ετήσια μισθωτική απόδοση, και κυρίως τον κλάδο της ασφάλισης και της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης.

*Οι μέχρι σήμερα
στρατηγικές επιλογές,
σε συνδυασμό με τις
οικονομικές επιδόσεις
της EYRΩΠΗ Holdings,
επιβεβαιώνουν τις
θετικές προοπτικές της
εταιρείας για διεύρυνση
του κύκλου εργασιών της*

Η θετική επίδραση του επιχειρηματικού μετασχηματισμού και των πρόσφατων εξαγορών αποτυπώνεται με σαφήνεια στη σημαντική ενίσχυση των εσόδων και των κερδών του Ομίλου κατά το πρώτο εξάμηνο του 2025. Ο κύκλος εργασιών ανήλθε σε 18,78 εκατ. ευρώ, το EBITDA σε 6,81 εκατ. ευρώ και τα κέρδη προ φόρων σε 5,92 εκατ. ευρώ. Η ασφαλιστική δραστηριότητα κατέγραψε αύξηση εργασιών υψηλότερη του μέσου ρυθμού ανάπτυξης της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, και μάλιστα πριν ακόμη αρχίσουν να αποδίδουν οι συνέργειες μεταξύ των εταιρειών και του Ομίλου Intracom Holdings. Παράλληλα, ο Δείκτης Φερεγγυότητας του Ομίλου, όπως αξιολογείται για τους ασφαλιστικούς ομίλους βάσει της οδηγίας Solvency

*Η ειδίκευση και τεχνογνωσία του Ομίλου
Intracom Holdings, στον
οποίο ανήκει, προσδίδει
συγκριτικό τεχνολογικό
πλεονέκτημα στην
EYRΩΠΗ Holdings, στο
πλαίσιο του ψηφιακού
μετασχηματισμού του
ασφαλιστικού κλάδου*

II, υπερέβη το 392,69%, αγγίζοντας επίπεδα εκτός ανταγωνισμού και αναδεικνύοντας τόσο την κεφαλαιακή ισχύ της EYRΩΠΗ Holdings όσο και τη δυνατότητά της για περαιτέρω ανάπτυξη.

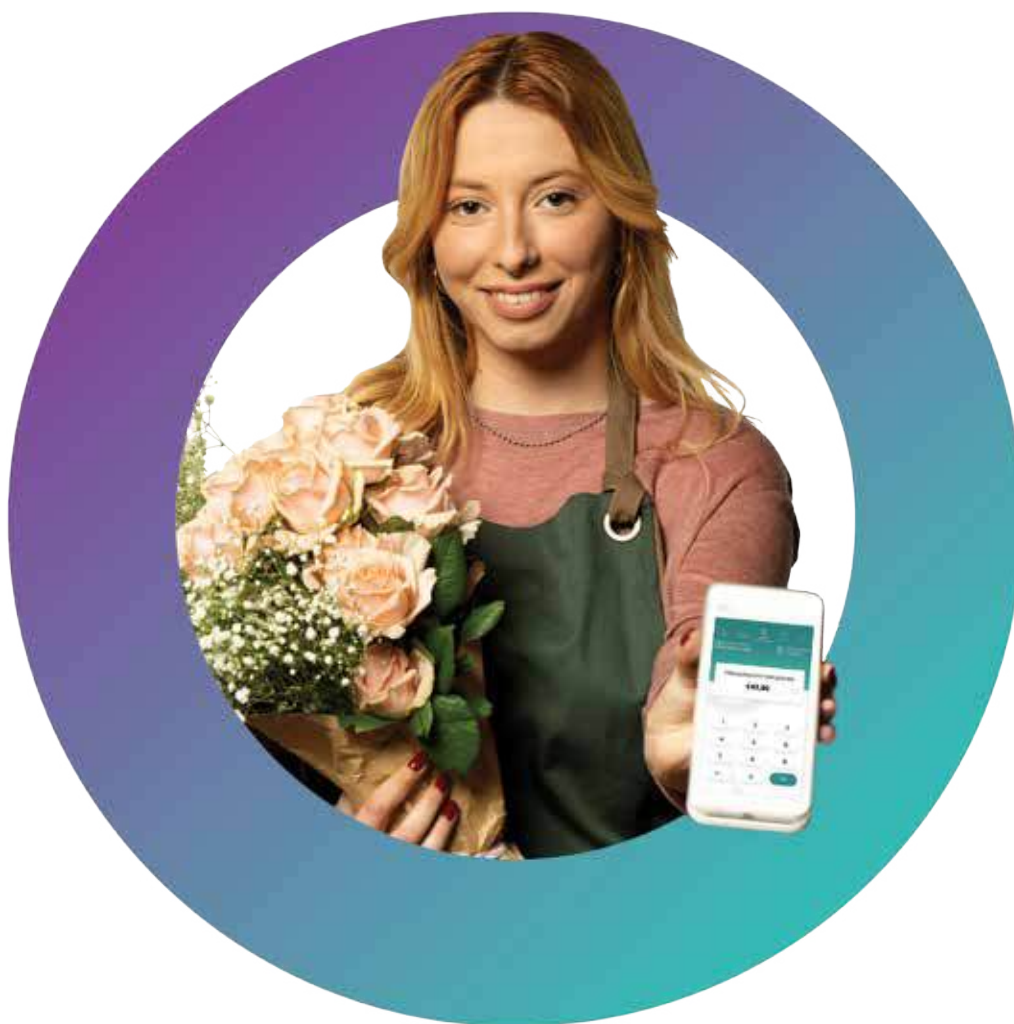
Με στόχο τη δημιουργία νέων προοπτικών ανάπτυξης, η εταιρεία προχώρησε σε μία ακόμη στρατηγική σημασίας κίνηση: τη συμφωνία για εξαγορά του 50% της μεσιτικής εταιρείας Alpha Insurance Brokers, θυγατρικής της Vista Bank Romania, του Ομίλου Βαρδινογιάννη. Η συνεργασία αυτή ανοίγει τον δρόμο για τη διεύρυνση της εταιρείας στην ταχέως αναπτυσσόμενη ασφαλιστική αγορά της Ρουμανίας, ενισχύοντας παράλληλα το διεθνές αποτύπωμα και τη δυναμική του Ομίλου.

Οι μέχρι σήμερα στρατηγικές επιλογές, σε συνδυασμό με τις οικονομικές επιδόσεις της EYRΩΠΗ Holdings, επιβεβαιώνουν τις θετικές προοπτικές της εταιρείας για διεύρυνση του κύκλου εργασιών της, τόσο ως αποτέλεσμα της οργανικής της ανάπτυξης όσο και μέσω περαιτέρω στρατηγικών κινήσεων μεγέθυνσης, εφόσον κριθεί ότι αυτές μπορεί να προσφέρουν αξία στους μετόχους.

Η Διοίκηση της EYRΩΠΗ Holdings υπηρετεί με συνέπεια το όραμα και την επιχειρηματική φιλοσοφία της εταιρείας για έναν Όμιλο ο οποίος θα αναπτύσσεται δυναμικά και θα εδραιώνει σχέσεις εμπιστοσύνης, αξιοπιστίας και επαγγελματισμού στους κλάδους στους οποίους δραστηριοποιείται. ● ● ●



Ανακάλυψε ολοκληρωμένες λύσεις πληρωμών. In-Store και Online.



Ξέρουμε ότι η επιχείρησή σου είναι όλος ο κόσμος σου.
Και είμαστε εδώ για να σου προσφέρουμε **εύκολες, γρήγορες και ασφαλείς
λύσεις πληρωμών**, που θα βοηθήσουν την επιχείρησή σου να μεγαλώσει.
WORLDLINE. Μεγαλώνουμε τον κόσμο της επιχείρησής σου.



Βασιλική Αδαμίδου:

Διευθύντρια Εταιρικών
Υποθέσεων & Βιωσιμότητας,
Lidl Ελλάς

**Θέλουμε να είμαστε
καταλύτες στην
υπόσχεση για μια
«καλύτερη ζωή»**



Το μήνυμά είναι ότι «όλα αξίζουν».
«Αξίζει να επενδύουμε στα παιδιά
μας, την προστασία του περιβάλλοντος
και σε όλα όσα συνδέονται με την
ευημερία της κοινωνίας, την ποιότητα της
καθημερινής ζωής και τη θετική προοπτική
του πλανήτη μας. Δεν βλέπουμε
τον εαυτό μας απλώς ως μια εταιρεία,
αλλά ως έναν ενεργό μέτοχο στη ζωή
της χώρας», αναφέρει η κυρία **Βασιλική
Αδαμίδου, Διευθύντρια Εταιρικών
Υποθέσεων & Βιωσιμότητας της Lidl
Ελλάς**, στη συνέντευξη που ακολουθεί,
δίνοντας το στίγμα της εταιρείας στην
κοινωνική και οικονομική ζωή της χώρας.

Το Μουσείο της Ακρόπολης, όπου εκφωνήθηκε η ομιλία σας στο πλαίσιο της Ετήσιας Δημοσιογραφικής Εκδήλωσης της Lidl Ελλάς, είναι ένας χώρος με μια μοναδική αύρα και διαχρονική συμβολική αξία. Πώς συνδέεται αυτή η αίσθηση της «ζωντανής παρακαταθήκης» με τη δική σας

εταιρική φιλοσοφία και το δυναμικό αποτύπωμα που επιδιώκει να αφήσει η Lidl Ελλάς στον τόπο και τον χρόνο;

Είναι αλήθεια. Ο χώρος αυτός δεν είναι απλώς ένα τοπόσημο, είναι πηγή έμπνευσης για δημιουργική σκέψη γύρω από όσα αγγίζουν την ελληνική κοινωνία. Για εμάς στη Lidl Ελλάς, η δική μας «ζωντανή παρακαταθήκη» ξεκινά και τελειώνει με μία λέξη: ποιότητα. Ποιότητα σε ό,τι κάνουμε, από τα προϊόντα μέχρι την αντίληψή μας για την καθημερινότητα όλων των μερών ενδιαφέροντος. Όπως η Ακρόπολη άνοιξε δρόμους πολιτισμικής εξέλιξης, έτσι κι εμείς θέλουμε να ανοίγουμε δρόμους για μια «καλύτερη ζωή» για κάθε Ελληνίδα και κάθε Έλληνα, για τους δικούς μας ανθρώπους, τους συνεργάτες μας, την αγορά και το περιβάλλον. Αυτό προϋποθέτει ενσυναίσθηση και ευθύνη. Είναι η υπόσχεση που κάναμε δέσμευση.

Αναφέρατε ότι η εταιρική σας φιλοσοφία βασίζεται στην ποιότητα, την αξιοπιστία, την αλληλεγγύη, αλλά και στο «αδιαπραγμάτευτο πλαίσιο των ατομικών δικαιωμάτων, τη συμπεριλήψη και τη διαφορετικότητα». Πώς νιώθετε που η Lidl στέκεται ως ένα ηγετικό πρότυπο σε αυτούς τους τομείς, πέρα από το καθαρά εμπορικό κομμάτι;

Οι ηγέτες οφείλουν να καθοδηγούν, να θέτουν πρότυπα και να βάζουν όρια. Είναι πάνω σε αυτό που κτίζουμε «όσα αξίζουν» από την πρώτη μέρα. Δεν βλέπουμε τον εαυτό μας απλώς ως μια εταιρεία, αλλά ως έναν ενεργό μέτοχο στη ζωή της χώρας, με τις αξίες μας και τη νέα μας στρατηγική CSR 2.0 να δίνει ακόμα μεγαλύτερη έμφαση στο βιώσιμο μέλλον της χώρας και των ανθρώπων. Η ηγεσία για εμάς δεν είναι μόνο μερίδιο αγοράς. Είναι η βαθιά υποχρέωση να ικανοποιούμε τις σημερινές ανάγκες χωρίς εκπώσεις, χωρίς αποκλεισμούς, και ταυτόχρονα να διασφαλίζουμε επάρκεια πόρων για τις επόμενες γενιές.

Πρόσφατα, ανακοινώσατε τη δημιουργία του Κόμβου Αντιμετώπισης Κρίσεων στο Χαλάνδρι, με μια επένδυση 400.000 ευρώ. Ποιο ήταν το

βαθύτερο κίνητρο πίσω από αυτήν τη δωρεά προς το Υπουργείο Κλιματικής Κρίσης, και ποιο «συναίσθημα ασφάλειας» θέλετε να προσφέρετε στον πολίτη μέσα από αυτό το έργο;

Ο Κόμβος είναι ένα έργο βιώσιμης παρακαταθήκης για την ελληνική κοινωνία και υποστήριξης των δημόσιων δομών της χώρας μας. Το κίνητρο είναι η αλληλεγγύη και η πρακτική, ουσιαστική στήριξη. Όταν η κρίση χτυπάει με ακραία φυσικά φαινόμενα, οι πολίτες χρειάζονται να νιώθουν ότι η Πολιτεία και η Κοινωνία είναι δίπλα τους. Εμείς επενδύουμε 200.000 ευρώ για τη μελέτη και διαμόρφωση του χώρου, αλλά εξίσου σημαντικά, άλλες 200.000 ευρώ για τον πλήρη ανεφοδιασμό με προϊόντα πρώτης ανάγκης, όπως τρόφιμα, νερά, και είδη υγιεινής, σύμφωνα με διεθνή πρότυπα ανθρωπιστικής βοήθειας (Sphere Standards). Επιπλέον, δεσμευόμαστε για τακτικό ανεφοδιασμό έως 200.000 ευρώ τον χρόνο. Είναι ο δικός μας τρόπος να δηλώσουμε: «Είμαστε εδώ. Είμαστε έτοιμοι». Αυτή η ετοιμότητα είναι το συναίσθημα ασφάλειας που θέλουμε να προσφέρουμε.

Η προστασία και η ευημερία των ζώων αποτελεί δείγμα κοινωνικού πολιτισμού. Η στήριξη στη δημιουργία του Δημοτικού Κτηνιατρείου Θεσσαλονίκης για αδέσποτα ζώα είναι μια κίνηση με έντονο ανθρωπιστικό αποτύπωμα. Τι σηματοδοτεί για εσάς αυτή η πράξη;

Για εμάς, ο σεβασμός στην αναπαλιτοτρόφιμη αξία κάθε ζωής είναι βασική προτεραιότητα και δείγμα κοινωνικού πολιτισμού. Το Δημοτικό Κτηνιατρείο Θεσσαλονίκης, που εγκαινιάστηκε τον Ιούνιο του 2025, είναι πλήρως εξοπλισμένο και θα προσφέρει βασικές ιατρικές υπηρεσίες, στειρώσεις, εμβολιασμούς και φροντίδα πρώτων βοηθειών σε αδέσποτα ζώα, με προβλεπόμενη δυναμικότητα έως και 1.600 στειρώσεις ετησίως. Αυτή η δωρεά είναι μια απόδειξη ότι η ευθύνη μας δεν σταματά στους ανθρώπους, αλλά αγκαλιάζει όλο το περιβάλλον που μας φιλοξενεί. Είναι μια πράξη αγάπης και πολιτισμού.

Αναφέρατε συνεργασίες με φορείς

όπως το CTY Greece για υποτροφίες σε χαρισματικά παιδιά, το Plastic Free Greece για την καθαριότητα των ακτών, τη UNICEF ενάντια στη βία κατά των παιδιών και τη We4All για αναδάσωση, καθώς και το «Χαμόγελο του Παιδιού». Ποιο είναι το κεντρικό μήνυμα που θέλετε να περάσετε στην κοινωνία μέσα από αυτό το τόσο ευρύ φάσμα δράσεων;

Το μήνυμα είναι ότι «όλα αξίζουν». Αξίζει να επενδύουμε στα παιδιά μας, δίνοντας ίσες ευκαιρίες στην εκπαίδευση με πάνω από 550 υποτροφίες, με συνολική στήριξη που αγγίζει το 1.000.000 ευρώ. Αξίζει να προστατεύουμε το περιβάλλον, έχοντας συλλέξει πάνω από 20 τόνους απορριμμάτων από ακτές και βυθούς με το Plastic Free Greece. Αξίζει να σταθούμε δίπλα στα ευάλωτα παιδιά, όπως κάνουμε με τη UNICEF (για την καταπολέμηση της βίας) και το Χαμόγελο του Παιδιού, προσφέροντας από στέγη και ψυχολογική υποστήριξη μέχρι τρόφιμα και κάλυψη λειτουργικών εξόδων. Όλες αυτές οι δράσεις αποδεικνύουν τι σημαίνει για εμάς στη Lidl Ελλάς η λέξη «αξίζει» όταν συνδέεται με την ευημερία της κοινωνίας, την ποιότητα της καθημερινής ζωής και τη θετική προοπτική του πλανήτη μας. Συνεχίζουμε αποφασιστικά, αντλώντας δύναμη από την εμπιστοσύνη της κοινωνίας.

Ποιο είναι το επόμενο μεγάλο όνειρο ή στόχος σας για τη βιωσιμότητα στη Lidl Ελλάς;

Κοιτάμε μπροστά, σε όσα έρχονται μέσα από τη νέα στρατηγική CSR 2.0. Θέλουμε να είμαστε καταλύτες στην υπόσχεση για μια «καλύτερη ζωή». Αυτό σημαίνει να συνεχίσουμε τον παρεμβατικό διάλογο για το δίκαιο επιχειρείν, την προάσπιση της υγείας, τη διατήρηση των πόρων, την προστασία του κλίματος και τον σεβασμό της βιοποικιλότητας. Στηρίζουμε σε ευρωπαϊκό και εθνικό επίπεδο πολιτικές για λιγότερο πλαστικό, περισσότερη ανακύκλωση, βιώσιμες ενεργειακές πολιτικές και μικρότερη σπατάλη τροφίμων. Το μεγάλο μας όνειρο είναι να εγγυηθούμε το βιώσιμο αύριο όλων μας μέσα από τις γενιές που ενδυναμώνουμε σήμερα. ● ● ●



Μετασχηματίζοντας τις ξενοδοχειακές πωλήσεις και το marketing



Η εταιρεία **Loguers Hotel Sales & Marketing** έχει καθιερωθεί ως μία από τις πιο δυναμικές και καινοτόμες εταιρείες στον χώρο της ξενοδοχειακής διαχείρισης στην Ελλάδα και διεθνώς, ενώ έχει καταφέρει να διαμορφώσει μια ξεχωριστή θέση στον ξενοδοχειακό κλάδο, προσφέροντας ολοκληρωμένες υπηρεσίες πωλήσεων, στρατηγικής ανάπτυξης και στοχευμένου marketing για ανεξάρτητες μονάδες υψηλών απαιτήσεων.

Ίδρυση και φιλοσοφία

Η Loguers ιδρύθηκε το 2018 από καταξιωμένους επαγγελματίες με βαθιά γνώση και εμπειρία στον τουρισμό και τη διαχείριση ξενοδοχειακών πωλήσεων. Από την πρώτη μέρα, στόχος της εταιρείας ήταν η

δημιουργία μιας ολοκληρωμένης λύσης που να καλύπτει τόσο το στρατηγικό revenue management όσο και το σύγχρονο digital marketing, με κεντρικό άξονα την **αύξηση των εσόδων**, την **ενίσχυση της εμπορικής ταυτότητας** και τη **διαρκή ανάπτυξη των συνεργατών της**.

Η φιλοσοφία της Loguers βασίζεται στην αντίληψη ότι το ταξίδι του επισκέπτη και η εμπειρία του ξεκινά πολύ πριν από την άφιξη στο ξενοδοχείο –μέσα από στρατηγικές πωλήσεων, έξυπνο digital marketing και άριστα δομημένες καμπάνιες, που δημιουργούν ουσιαστικό αντίκτυπο. Η προσέγγιση αυτή οδηγεί σε **συστηματική αύξηση των direct κρατήσεων**, υψηλότερα ADR (Average Daily Rates) και βελτιωμένη απόδοση στα κύρια κανάλια διανομής.

Υπηρεσίες

Στρατηγική πωλήσεων και διαχείριση εσόδων

Στον πυρήνα των υπηρεσιών της Loguers βρίσκεται μια πλήρης στρατηγική πωλήσεων, που περιλαμβάνει:

- Σχεδιασμό πωλήσεων & στοχοθέτηση
- Διαχείριση online πωλήσεων και συνεργασιών με OTAs
- Rate Parity και δυναμικές τιμολογήσεις
- Merchandising & Flash Sales
- Οικονομική & στατιστική ανάλυση
- Revenue & Yield Management
- Offline πωλήσεις και συμβόλαια με ταξιδιωτικούς πράκτορες και tour operators
- Διαχείριση κρατήσεων και customer relationship management (CRM)

Αυτές οι υπηρεσίες συνδυάζονται για να διασφαλίσουν ότι κάθε ξενοδοχείο αξιοποιεί στο έπακρο τις εμπορικές του δυνατότητες, μεγιστοποιεί τα κέρδη του και γίνεται πιο ανταγωνιστικό στην αγορά.

Digital marketing και προώθηση

Το τμήμα marketing της Loguers είναι σχεδιασμένο να υποστηρίζει πλήρως τις πωλήσεις μέσα από στοχευμένες και μετρήσιμες digital στρατηγικές, όπως:

- Δημιουργία και διαχείριση social media campaigns
- Βελτιστοποίηση περιεχομένου και εικόνων για καλύτερη προβολή
- Προώθηση μέσω Google, Meta platforms και remarketing
- Διαχείριση φήμης και online αξιολογήσεων
- Καμπάνιες δυναμικών κοινοτήτων
- Συνεργασίες με influencers και στρατηγικά partnerships



Μέσα από αυτές τις μεθόδους, η Loguers ενισχύει την ψηφιακή παρουσία των ξενοδοχείων, αυξάνοντας την αναγνωρισιμότητα και το conversion σε υψηλά επίπεδα.

Αποτελέσματα και εμπειρίες συνεργατών

Τα αποτελέσματα που έχει επιτύχει η Loguers με τα συνεργαζόμενα ξενοδοχεία τους είναι εντυπωσιακά. Σε επιλεγμένα δείγματα συνεργασιών, η εταιρεία έχει καταγράψει σημαντική αύξηση στα room nights και στα καθαρά έσοδα ήδη από την πρώτη σεζόν λειτουργίας των στρατηγικών της –δείχνοντας πως μια έξυπνη, στοχευμένη προσέγγιση αποφέρει αποτελέσματα σε σύντομο χρονικό διάστημα. Πελάτες της Loguers αναφέρουν ότι:

- Έχουν επιτύχει υψηλότερη κατάταξη στα OTAs και μεγαλύτερη απήχηση στο online κοινό.
- Η συνεργασία έχει αυξήσει αισθητά το μερίδιο των direct πωλήσεων.
- Υπάρχει ουσιαστική βελτίωση της εμπορικής ταυτότητας του ξενοδοχείου.
- Αυτές οι μαρτυρίες αντικατοπτρίζουν την επιτυχία της φιλοσοφίας και των πρακτικών της εταιρείας που εστιάζουν στην **προσαρμοστικότητα**, τη **μεθοδικότητα** και τη **στοχευμένη στρατηγική εκτέλεση**.

Δίκτυο της Loguers

Σήμερα, η Loguers συνεργάζεται με πάνω από **141 ξενοδοχειακές μονάδες σε περισσότερους από 25 προορισμούς** σε Ελλάδα και εξωτερικό, καλύπτοντας ένα ευρύ φάσμα κατηγοριών, από boutique ξενοδοχεία μέχρι μεγάλα resort.

Η ευρεία γεωγραφική κάλυψη και η σταθερά αυξανόμενη λίστα συνεργατών δείχνουν πως

το μοντέλο της εταιρείας έχει απήχηση και προσφέρει μετρήσιμη αξία σε μεγάλα και μικρά καταλύματα.

Διακρίσεις και Βραβεία

Η εταιρεία Loguers έχει αποδείξει διαχρονικά την ηγετική της θέση στον κλάδο με πολυάριθμες διακρίσεις. Εκτός από τις διακρίσεις των προηγούμενων ετών, το **2025** αποτέλεσε ορόσημο για την εταιρεία. Στα **Greek Hospitality Awards 2025**, η Loguers κατέκτησε **συνολικά 7 βραβεία**, τα οποία περιλαμβάνουν:

Χρυσά Βραβεία (Gold Awards):

- Best Greek Hotel Sales Representative Company
- Best Greek Hotel Management Consultant
- Best Greek Hotel Marketing Social Media Provider
- Best Greek Hotel Management Strategy
- Best Greek Hotel Marketing Strategy

Ασημένια Βραβεία (Silver Awards):

- Best Digital Advertising & Performance Campaign
- Best Greek Hotel Digital Marketing Agency

Παράλληλα, ο **Managing Director της Loguers, Μάρκος Γεωργίου**, τιμήθηκε με το βραβείο **“Greek Hospitality Rising Star”**, αναγνωρίζοντας την ηγετική του παρουσία και τη συμβολή του στη σύγχρονη ελληνική φιλοξενία.

Η διεθνής αναγνώριση ήρθε και από τα **World Travel Awards 2025**, στα οποία η εταιρεία Loguers απέσπασε τον τίτλο **“Greece’s Leading Hotel Sales Management Company”**, επιβεβαιώνοντας την ανταγωνι-

στικότητα και την επιρροή της εκτός ελληνικών συνόρων.

Συνολικά, η εταιρεία Loguers έχει διακριθεί επανειλημμένα σε θεσμούς όπως τα **Trophy Awards** και άλλες σημαντικές διοργανώσεις, επιβεβαιώνοντας τη συνέπεια, την ποιότητα και την αποτελεσματικότητα των υπηρεσιών της.

Συμμετοχή σε εκθέσεις

Η εταιρεία Loguers διατηρεί ενεργή παρουσία σε κορυφαίες εκθέσεις του ξενοδοχειακού κλάδου, παρουσιάζοντας τις υπηρεσίες και τις καινοτομίες της. Το 2025, συμμετείχε με επιτυχία σε:

- **Hotel Show 2025:** Παρουσίαση στρατηγικών πωλήσεων, revenue management και digital marketing για ξενοδοχεία υψηλών απαιτήσεων. Η συμμετοχή έδωσε την ευκαιρία σε επαγγελματίες του χώρου να ενημερωθούν για τα αποτελέσματα των εφαρμοζόμενων πρακτικών της Loguers και να συνδεθούν με την εταιρεία για πιθανές συνεργασίες.
- **Xenia 2025:** Η εταιρεία ανέδειξε τις ολοκληρωμένες λύσεις της για ξενοδοχειακές μονάδες, με έμφαση στην αύξηση direct κρατήσεων, τη βελτίωση ADR και την ενίσχυση της εμπορικής ταυτότητας των συνεργατών της. Η παρουσία στην Xenia 2025 επιβεβαίωσε την ηγετική θέση της εταιρείας στον ελληνικό κλάδο και την αναγνωρισιμότητά της διεθνώς.

Μέσα από τη συμμετοχή σε αυτές τις εκθέσεις, η εταιρεία Loguers επιβεβαιώνει τη δέσμευσή της να παραμένει στην αιχμή των εξελίξεων του κλάδου και να προσφέρει πρακτικές λύσεις με άμεσο και μετρήσιμο αντίκτυπο για τα συνεργαζόμενα ξενοδοχεία.

Με μια ματιά

Η εταιρεία Loguers αποτελεί σήμερα έναν από τους πιο αξιόπιστους και καινοτόμους συνεργάτες για οποιοδήποτε ξενοδοχείο θέλει να εξελίξει τις πωλήσεις του, να ενισχύσει το brand του και να αυξήσει τα έσοδά του σε ένα συνεχώς μεταβαλλόμενο περιβάλλον. Μέσα από μια ολιστική προσέγγιση πωλήσεων και marketing, συνδυάζοντας στρατηγική σκέψη, τεχνογνωσία, τεχνολογικά εργαλεία και δημιουργικότητα, η εταιρεία Loguers βοηθά τους συνεργάτες της να ξεχωρίζουν σε ένα ανταγωνιστικό διεθνές περιβάλλον. ● ● ●



Πέτρος Καπασούρης

Γενικός Διευθυντής της Τειρεσίας Α.Ε.



«Οι τράπεζες και οι επιχειρήσεις έχουν ανάγκη από αξιόπιστα δεδομένα που έχουν συλλεχθεί νόμιμα και με σεβασμό στα προσωπικά δεδομένα»

«Η Τειρεσίας δεν εγκρίνει ούτε απορρίπτει δάνεια. Ο ρόλος μας ως Γραφείο Πίστης, αντίστοιχα με αυτά που λειτουργούν στο εξωτερικό, είναι αποκλειστικά η συλλογή και παροχή ακριβών, πλήρων και επίκαιρων δεδομένων σχετικά με την πιστωτική συμπεριφορά», τονίζει, στη συνέντευξη που ακολουθεί, ο κ. **Πέτρος Καπασούρης**, Γενικός Διευθυντής της Τειρεσίας, ο οποίος, ακολούθως, αναφέρεται στον ψηφιακό μετασχηματισμό και τις σύγχρονες υπηρεσίες που προσφέρει η εταιρεία.

Ακούμε συχνά ότι πολλές επιχειρήσεις, και ειδικά οι μικρές, δεν μπορούν να πάρουν δάνειο λόγω του Τειρεσία, επειδή στα χρόνια της κρίσης είχαν οφειλές. Ισχύει;

Αυτό αποτελεί μία από τις συνηθέστερες παρανοήσεις. Είναι αλήθεια ότι οι μικρές επιχειρήσεις επιβαρύνθηκαν κατά την περίοδο της κρίσης. Ωστόσο, τα αρνητικά δεδομένα διαγράφονται από τα αρχεία της Τειρεσίας με την πάροδο 10 ετών. Έτσι, σήμερα, παραμένουν σε αυτά μόνο πληροφορίες από τον Δεκέμβριο του 2015 και μετά. Άρα παλαιότερες δυσκολίες **δεν επιβαρύνουν πλέον** την εικόνα τους.

Η εικόνα των επιχειρήσεων, βάσει πρόσφατων στοιχείων του αρχείου, είναι πιο θετική από όσο πιστεύεται. Από περίπου **200.000 ενεργές εταιρείες** σχεδόν οι 120.000 έχουν δάνεια, εκ των οποίων το **60%** έχουν όλες τις χορηγήσεις ενήμερες, ενώ μόνο το **21%** έχουν «αρνητικά» στοιχεία ή/και καθυστερούμενες οφειλές άνω των 3 μηνών. Εντέλει η Τειρεσίας **δεν εγκρίνει ούτε απορρίπτει δάνεια**. Ο ρόλος μας ως Γραφείο Πίστης, αντίστοιχα με αυτά που λειτουργούν στο εξωτερικό, είναι αποκλειστικά η συλλογή και παροχή ακριβών, πλήρων και επίκαιρων δεδομένων σχετικά με την πιστωτική συμπεριφορά. Οι ίδιες οι τράπεζες και οι χρηματοδοτικοί φορείς, με βάση τα δικά τους κριτήρια κινδύνου, αποφασίζουν για τη χορήγηση πίστωσης. Όπως ισχύει και διεθνώς: **«Όποιος δανείζει αποφασίζει»**.

Ποια είναι η θέση της Τειρεσίας στη σημερινή εποχή; Τι προσφέρει στις τράπεζες, και γενικότερα στην οικονομία, όταν πλέον τα πάντα είναι ψηφιακά και όλα τα δεδομένα διαθέσιμα;

Με τις ψηφιακές και διασυνδριακές συναλλαγές 24/7, ο ρόλος της Τειρεσίας δεν μειώνεται, αλλά, αντίθετα, γίνεται πιο κρίσιμος. Χαρακτηριστικά, αναφέρω ότι, πλέον, ανήμερα μεγάλων αργιών, η Τειρεσίας παρέχει δεδομένα για περίπου 7.000 τραπεζικές συναλλαγές. Παράλληλα, με την ευρεία διαθεσιμότητα των δεδομένων, αυξάνονται και τα “fake data”. Ωστόσο, οι τράπεζες, οι επιχειρήσεις, και γενικότερα η αγορά, έχουν ανάγκη από **αξιόπιστα δεδομένα**, τα οποία έχουν συλλεχθεί **νόμιμα και με σεβασμό στα προσωπικά δεδομένα**. Αυτό είναι το θεμέλιο που επιτρέπει την υπεύθυνη χρήση και χρηματοδότηση για την υγιή ανάπτυξη.

Γι’ αυτό, τα **Γραφεία Πίστης** διεθνώς αποτελούν βασικό πυλώνα κάθε σύγχρονης οικονομίας. Συγκεντρώνουν και οργανώνουν με ακρίβεια πληροφορίες για το οικονομικό προφίλ κάθε ατόμου ή επιχείρησης. Έτσι, οι τράπεζες και οι χρηματοδοτικοί φορείς μπορούν να εκτιμήσουν, μαζί με άλλα οικονομικά στοιχεία που διαθέτουν, ποιοι θα έχουν τη δυνατότητα να αποπληρώσουν τα δανειά τους. Παράλληλα, εξελίσσουμε τις

υπηρεσίες μας με:

- ▶ Προηγμένα **credit scoring** και αναλυτικά εργαλεία, για καλύτερη εκτίμηση του πιστωτικού κινδύνου
- ▶ Ψηφιακές πλατφόρμες και υπηρεσίες, για άμεση πρόσβαση των τραπεζών, των επιχειρήσεων και των πολιτών σε αξιόπιστες πληροφορίες που σχετίζονται με την πίστη
- ▶ Υποστήριξη νέων μορφών χρηματοδότησης, όπως το buy now pay later και οι μικροχρηματοδοτήσεις, με εξειδικευμένα μοντέλα πιστοληπτικής αξιολόγησης

*Με τη στρατηγική
εξαγορά της Statistical
Decisions, ενισχύσαμε
περαιτέρω τις δυνατό-
τητές μας σε analytics
με τεχνογνωσία σε
Τεχνητή Νοημοσύνη*

Με τη στρατηγική εξαγορά της **Statistical Decisions**, ενισχύσαμε περαιτέρω τις δυνατότητές μας σε analytics με τεχνογνωσία σε Τεχνητή Νοημοσύνη και παρέχουμε συμβουλευτική υποστήριξη σε θέματα διαχείρισης κινδύνων και λήψης αποφάσεων, προσφέροντας πλέον **ολοκληρωμένες λύσεις** όχι μόνο στις τράπεζες, αλλά και σε επιχειρήσεις που χορηγούν πιστώσεις.

Με δεδομένο ότι οι επιχειρήσεις αντιμετωπίζουν σημαντικά θέματα, όπως ο ψηφιακός μετασχηματισμός και η ενσωμάτωση της AI, η μείωση της αγοραστικής δύναμης, οι διεθνείς κρίσεις κ.λπ., ποιες υπηρεσίες μπορεί να τους παρέχει η Τειρεσίας;

Η Τειρεσίας στηρίζει ενεργά τις επιχειρήσεις πάνω από 10 χρόνια, μέσω της πλατφόρμας

*Η Τειρεσίας
στηρίζει ενεργά τις
επιχειρήσεις πάνω
από 10 χρόνια, μέσω
της πλατφόρμας
TSEK, με την οποία
έχουν πρόσβαση σε
δεδομένα αθέτησης
οικονομικών
υποχρεώσεων*

TSEK, με την οποία έχουν πρόσβαση σε δεδομένα αθέτησης οικονομικών υποχρεώσεων, για την αξιολόγηση πελατών με πίστωση, τον περιορισμό επισφαλειών και τη διεύρυνση του πελατολογίου τους. Επιπλέον, έχουν αναλυτικά **business reports** με οικονομικές καταστάσεις από το ΓΕΜΗ, κλαδικούς δείκτες, σημαντικές εταιρικές μεταβολές, **credit reports** για επιχειρήσεις με έδρα σε **89 χώρες** κ.ά.

Αναφορικά με τον **ψηφιακό μετασχηματισμό** των επιχειρήσεων, παρέχουμε τα δεδομένα και τις υπηρεσίες μας με **API διασυνδέσεις**, υποστηρίζοντας το **digital onboarding και την αυτοματοποίηση των διεργασιών τους**. Έτσι, οι διαδικασίες πιστοληπτικής αξιολόγησης ενσωματώνονται πλήρως στα πληροφορικά συστήματα των πελατών μας.

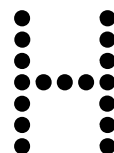
Η εξαγορά της **Statistical Decisions** θα συμβάλει περαιτέρω στην αυτοματοποίηση διαδικασιών και σε ταχύτερες εγκρίσεις πιστώσεων με χρήση ψηφιακών δεδομένων. Για να ενισχύσουμε ακόμη περισσότερο τις υπηρεσίες μας προς αυτήν την κατεύθυνση, βρισκόμαστε σε τελικό στάδιο συμφωνίας με ένα **κορυφαίο παγκοσμίως Γραφείο Πίστης**. Στόχος είναι να διαθέσουμε στην ελληνική αγορά διεθνώς δοκιμασμένες και πρωτοποριακές λύσεις, προσιτές τόσο στις τράπεζες όσο και στις επιχειρήσεις, υποστηρίζοντας την πιστωτική επέκταση, την οικονομική συμπερίληψη και την υγιή ανάπτυξη της ελληνικής οικονομίας. ● ● ●

AI & Digital Transformation:

Ο ρόλος της AI στον ψηφιακό μετασχηματισμό

Νέα δεδομένα και εφαρμογές

του Κώστα Κετσιετζή



Η Τεχνητή Νοημοσύνη (AI) έχει μπει για τα καλά στην ατζέντα και αποτελεί πλέον αναπόσπαστο κομμάτι του ψηφιακού μετασχηματισμού που θα πρέπει να πραγματοποιήσει μια επιχείρηση για να είναι έτοιμη για όλες τις μελλοντικές προκλήσεις. Οι ελληνικές επιχειρήσεις πειραματίζονται με την Τεχνητή Νοημοσύνη, όμως δεν υπάρχει ακόμη μια ξεκάθαρη στρατηγική. Και αυτό δεν είναι ελληνικό φαινόμενο, καθώς μιλάμε για μια τεχνολογία που όλοι συμφωνούν πως θα αλλάξει τον κόσμο, αυξάνοντας την παραγωγικότητα περισσότερο από όσο την άλλαξαν άλλες μεγάλες τεχνολογικές επαναστάσεις, όπως το Διαδίκτυο ή ακόμη και ο ηλεκτρισμός, αλλά ακόμη δεν γνωρίζει κανείς το πώς ακριβώς θα γίνει αυτό.

Υψηλό ενδιαφέρον, χαμηλές επενδύσεις

Σε κάθε περίπτωση, σύμφωνα με την τελευταία έρευνα της ΕΥ για την επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα, οι επιχειρηματίες έχουν υψηλές προσδοκίες από την **Τεχνητή Νοημοσύνη (AI)**, με τρεις στους τέσσερις (76%) να εκτιμούν ότι θα ενισχύσει σημαντικά τις επιχειρησιακές λειτουργίες και την παραγωγικότητα των οργανισμών τους. Αναμένουν, επίσης, ότι θα βελτιωθεί η ποιότητα και η ταχύτητα των διαδικασιών λήψης αποφάσεων (49%), θα μειωθεί το εργατικό κόστος, μέσω της αυτοματοποίησης των εργασιών ρουτίνας (48%), αλλά και η συχνότητα εμφάνισης σφαλμάτων, με τη βελτίωση του ποιοτικού ελέγχου (46%).

Ωστόσο, οι επιχειρήσεις δεν έχουν προχωρήσει, μέχρι σήμερα, στις απαραίτητες επενδύσεις. Ένας στους τέσσερις επιχειρηματίες (27%) που συμμετείχε στην έρευνα της ΕΥ δήλωσε ότι η εταιρεία του δεν έχει πραγματοποιήσει καμία επένδυση στο AI την τελευταία τριετία, ενώ μόλις το 5% έχει επενδύσει πάνω από 250.000 ευρώ.

Πάντως, το υψηλό ενδιαφέρον φαίνεται και από τον βαθμό υιοθέτησης τεχνολογιών AI. Σύμφωνα με πρόσφατη έρευνα της Amazon Web Services (AWS), 34% των ελληνικών επιχειρήσεων κάνουν πλέον συστηματική χρήση ΤΝ, σημειώνοντας ανάπτυξη 55% σε ετήσια βάση –τον δεύτερο μεγαλύτερο ρυθμό υιοθέτησης στην Ευρώπη.

Τα οφέλη από την αξιοποίηση της Τεχνητής Νοημοσύνης είναι σαφή: 89% των ελληνικών επιχειρήσεων αναφέρουν αύξηση εσόδων από τη χρήση της Τεχνητής Νοημοσύνης, με μέση αύξηση εσόδων 18%, υπογραμμίζοντας τη δύναμη της Τεχνητής Νοημοσύνης να ενισχύει την ανταγωνιστικότητα και να προωθεί τη δημιουργία προστιθέμενης αξίας.

Η χρήση της Τεχνητής Νοημοσύνης

Η αξιοποίηση της Τεχνητής Νοημοσύνης δεν είναι όμως μια απλή έννοια, και τα εργαλεία δεν είναι ισότιμα μεταξύ τους. Υπάρχει η απλή χρήση της παραγωγικής τεχνητής νοημοσύνης, μέσω γνωστών υπηρεσιών, όπως το ChatGPT, για τη γρήγορη παραγωγή κειμένων, φωτογραφιών, εκθέσεων κ.λπ., ή Chatbots για την αυτόματη υποστήριξη πελατών. Και, στο άλλο άκρο, εφαρμογές μηχανικής μάθησης για την πρόβλεψη κινδύνων ή ολοκληρωμένοι AI Agents (σκεφτείτε τα σαν ρομπότ που υπάρχουν μόνο όμως ως λογισμικό), οι οποίοι εκτελούν μόνοι τους εργασίες και παίρνουν μάλιστα και αποφάσεις.

Πρόσφατη ανάλυση της Εθνικής Τράπεζας χώρισε τις επιχειρήσεις ανάλογα με τον τύπο εργαλείων Τεχνητής Νοημοσύνης που χρησιμοποιούν σε:

- Επιχειρήσεις που εστίασαν σε απλές εργασίες, όπως παραγωγή κειμένου και εικόνων
- Επιχειρήσεις που δοκίμασαν μέτριας περιπλοκότητας εργασίες, όπως αυτοματοποίηση διαδικασιών
- Επιχειρήσεις που τόλμησαν τη διενέργεια πιο σύνθετων εργασιών, όπως η ανάλυση δεδομένων

Οι Οργανισμοί χρησιμοποιούν την Τεχνητή Νοημοσύνη για να ενισχύσουν την ανάλυση δεδομένων, να βελτιώσουν τις εμπειρίες των πελατών, να δημιουργήσουν περιεχόμενο, να βελτιστοποιήσουν τις λειτουργίες πληροφορικής, τις πωλήσεις, το μάρκετινγκ και τις εφαρμογές κυβερνοασφάλειας. Καθώς οι τεχνολογίες της ΤΝ βελτιώνονται, εμφανίζονται συνεχώς νέες επιχειρηματικές εφαρμογές.

Μια πρώτη κατηγοριοποίηση από τις πιο απλές εφαρμογές έως τις πιο σύνθετες μπορεί να γίνει ως εξής:

Παραγωγική Τεχνητή Νοημοσύνη (Generative AI): Βοηθά τους οργανισμούς να βελτιστοποιήσουν τη δημιουργία περιεχομένου, παράγοντας πρωτότυπο κείμενο ή εικόνες βάσει προτροπών εισόδου (prompts) σε εργαλεία όπως το ChatGPT. Εκτιμάται ότι έως το 2026 η GenAI θα χρησιμοποιείται για τη δημιουργία του 30% του εξωτερικού περιεχομένου μάρκετινγκ.

Εξυπηρέτηση Πελατών: Η ΤΝ επιτρέπει στις επιχειρήσεις να παρέχουν εξυπηρέτηση πελατών με ταχύτερους χρόνους απόκρισης. Τα chatbots με ΤΝ μπορούν να επιλύουν απλά ερωτήματα, επιτρέποντας στους εκπρόσωπους της επιχείρησης να επικεντρωθούν σε πιο σύνθετα ζητήματα, βελτιώνοντας έτσι την εμπειρία των πελατών.

Μάρκετινγκ και Πωλήσεις: Τα εργαλεία ΤΝ επεξεργάζονται μεγάλα σύνολα δεδομένων πελατών για να εντοπίσουν τάσεις, να προβλέψουν δαπάνες και να αναλύσουν την κατάσταση της αγοράς. Αυτό βοηθά στον καταρτισμό στρατηγικών μάρκετινγκ και τις ομάδες πωλήσεων να κάνουν στοχευμένες προτάσεις προϊόντων. Η Τεχνητή Νοημοσύνη εφαρμόζεται συχνότερα στην υποστήριξη

περιεχομένου για στρατηγικές μάρκετινγκ.

Λειτουργίες Πληροφορικής (IT Operations): Η Τεχνητή Νοημοσύνη επιτρέπει στα τμήματα IT να ελέγχουν γρήγορα μεγάλους όγκους δεδομένων, να ανιχνεύουν ανωμαλίες, να αντιμετωπίζουν σφάλματα και να παρακολουθούν

την απόδοση των συστημάτων σε πραγματικό χρόνο, βελτιστοποιώντας την αξιοποίηση των τεχνολογικών πόρων.

Κυβερνοασφάλεια: Τα εργαλεία ΤΝ αξιοποιούνται για τη βελτίωση της ασφάλειας του δικτύου, την ανίχνευση ανωμαλιών, την ανίχνευση απάτης και την πρόληψη παραβιάσεων δεδομένων.

Σύμφωνα με τους ειδικούς, το μέλλον βρίσκεται στους AI Agents, τους ψηφιακούς βοηθούς Τε-

χνητής Νοημοσύνης που θα αναλαμβάνουν σύνθετες εργασίες και θα συνεργάζονται μεταξύ τους με τρόπο πολύ παρόμοιο με αυτόν που λειτουργεί κάθε εργαζόμενος σε μια επιχείρηση. Οι AI agents δεν περιορίζονται μόνο στην εξυπηρέτηση πελατών, αλλά μπορούν, μεταξύ άλλων, να διαχειριστούν πωλήσεις, να οργανώσουν καμπάνιες μάρκετινγκ, να εκτελέσουν εμπορικές συναλλαγές και να λάβουν αποφάσεις βάσει δεδομένων.

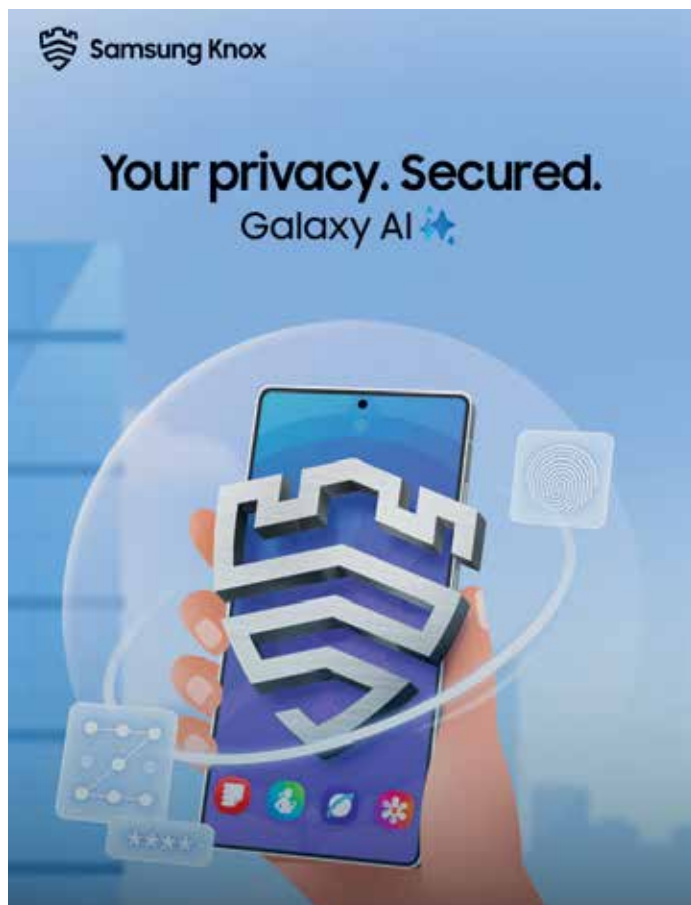
Τα πρώτα βήματα

Σε πρώτη φάση, οι επιχειρήσεις στην Ελλάδα, και ειδικά οι μικρομεσαίες, έχουν αρχίσει να πειραματίζονται, και σε αυτό το πλαίσιο βοηθά και η ενσωμάτωση εργα-

Η ποιότητα των δεδομένων και οι σωστές πρακτικές διαχείρισης αυτών αποτελούν τη ραχοκοκαλιά ενός επιτυχημένου μετασχηματισμού Τεχνητής Νοημοσύνης.

SAMSUNG

Η προστασία της ιδιωτικότητάς σας: Πώς το Galaxy AI σάς δίνει τη δυνατότητα να ελέγχετε τα δεδομένα σας



Με την τεχνητή νοημοσύνη να γίνεται όλο και περισσότερο μέρος της καθημερινότητάς μας, θέλουμε να έχουμε έλεγχο στον τρόπο με τον οποίο χρησιμοποιούνται τα προσωπικά μας δεδομένα. Η Samsung σχεδιάζει εμπειρίες Galaxy AI¹ με ενσωματωμένα μέτρα ασφαλείας σχεδιασμένα να προστατεύουν τα δεδομένα των χρηστών. Τα μέτρα προστασίας της ιδιωτικότητας του Galaxy AI αποτελούνται από ένα σύνολο πολιτικών και μέτρων προστασίας, ώστε να είστε ενημερωμένοι και προστατευμένοι όταν χρησιμοποιείτε το Galaxy AI.

Στην ρύθμιση **Ασφάλεια G-Απορρήτο**, υπάρχει η δυνατότητα, μέσω του Galaxy AI για προηγμένη νοημοσύνη, να επιλέγεται ο τρόπος επεξεργασίας των προσωπικών δεδομένων, συμπεριλαμβανομένης της επιλογής απενεργοποίησης της online επεξεργασίας για λειτουργίες Τεχνητής Νοημοσύνης. Επιπλέον, η ρύθμιση Ασφάλειας G-Απορρήτου εξασφαλίζει έλεγχο στα δεδομένα, επιτρέποντας στους χρήστες να προβάλουν και να ενημερώνουν τα δικαιώματα των εφαρμογών τους.

Στις **Βασικές Λειτουργίες Ασφαλείας** περιλαμβάνεται το Εργαλείο Αυτόματου Αποκλεισμού (Auto Blocker), το οποίο προστατεύει από κακόβουλο λογισμικό, ενώ αποκλείει μη εξουσιοδοτημένες εγκαταστάσεις εφαρμογών και εντολές μέσω USB. Παράλληλα, η επιλογή Message Guard μετριάζει τις επιθέσεις zero-click, δηλαδή επιθέσεις που συμβαίνουν χωρίς να χρειάζεται αλληλεπίδραση από τον χρήστη. Για όσους αναζητούν μια ισχυρότερη, από τις προαναφερθείσες, γραμμή άμυνας ενάντια στις σημερινές απειλές στον κυβερνοχώρο, η επιλογή Μέγιστο Επίπεδο Περιορισμών (Maximum Restrictions)² προσφέρει μία επιπλέον σειρά προστασίας συσκευών. Αυτά τα μέτρα προσφέρουν ένα επιπλέον επίπεδο ελέγχου από τον χρήστη, δίνοντάς σας τη δυνατότητα να αποκλείσετε την υπηρεσία 2G και να μειώσετε την πιθανότητα υποκλοπής δεδομένων όταν συνδέεστε σε μη ασφαλή δίκτυα. Αποτρέπουν επίσης την ακούσια αυτόματη επανασύνδεση σε ορισμένα δίκτυα Wi-Fi που ενδέχεται να είναι λιγότερο ασφαλή.

Με τις ρυθμίσεις προστασίας και απορρήτου του Samsung Knox, έχετε τη δυνατότητα να αποφασίζετε πώς θα διαχειρίζονται τα δεδομένα σας –είτε θα μοιράζονται είτε θα παραμένουν αποκλειστικά στη συσκευή σας. Η Samsung στοχεύει να προωθήσει περαιτέρω τις τεχνολογίες ασφάλειας. Και καθώς η Τεχνητή Νοημοσύνη συνεχίζει να εξελίσσεται, η Samsung παραμένει προσηλωμένη στη δημιουργία ασφαλών εμπειριών. • • •

¹Απαιτείται σύνδεση σε Samsung account για χρήση ορισμένων δυνατοτήτων του AI. Η Samsung δεν παρέχει υποσχέσεις, διαβεβαιώσεις ή εγγυήσεις σχετικά με την ακρίβεια, την πληρότητα ή την αξιοπιστία των αποτελεσμάτων που παρέχονται από τις λειτουργίες AI. Η διαθεσιμότητα των λειτουργιών Galaxy AI ενδέχεται να διαφέρει ανάλογα με την χώρα την έκδοση OS/One UI, το μοντέλο συσκευής και τον προμηθευτή. Οι βασικές λειτουργίες του Galaxy AI που παρέχονται από τη Samsung είναι δωρεάν. Οι μελλοντικές εκδόσεις ενδέχεται να περιλαμβάνουν βελτιωμένες λειτουργίες ή νέες υπηρεσίες που προσφέρονται επί πληρωμή. Ενδέχεται να ισχύουν διαφορετικοί όροι για λειτουργίες AI που παρέχονται από τρίτους. Οι βασικές λειτουργίες του Galaxy AI είναι οι υπηρεσίες που αναφέρονται στην ενότητα "Προηγμένη νοημοσύνη" στους ισχύοντες Όρους και Προϋποθέσεις Υπηρεσιών της Samsung.

²Οι μέγιστοι περιορισμοί αποτρέπουν την αυτόματη, ακούσια επανασύνδεση σε λιγότερο ασφαλή δίκτυα, τα οποία μπορεί να περιλαμβάνουν Open, Opportunistic Wireless Encryption (OWE) ή Wired Equivalent Privacy (WEP). Αυτό προστατεύει τους χρήστες από την κίνηση συσκευών που μπορεί να εκτεθεί ή να υποκληθεί.

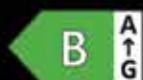
SAMSUNG

Κατασκευασμένο να προστατεύει την επιχείρησή σας

Galaxy Z Fold7 για επιχειρήσεις



Samsung Knox



Εικόνα προσομοίωσης.
Το πραγματικό περιβάλλον χρήστη ενδέχεται να διαφέρει.

samsung.com/gr

θιείων Τεχνητής Νοημοσύνης σε μια σειρά από εφαρμογές που αξιοποιούν ήδη: από το copilot του Microsoft Office και το Gemini της Google έως τις εφαρμογές που αναπτύσσουν οι ξένοι και οι ελληνικοί όμιλοι επιχειρηματικού λογισμικού (ERP, CRM, WMS, HRM, Retail κ.λπ.).

Χαρακτηριστικό του βασικού ρόλου που έχει αναλάβει η Τεχνητή Νοημοσύνη στην ατζέντα των εταιρειών επιχειρηματικού λογισμικού είναι το γεγονός ότι οι δύο μεγάλες εταιρείες του κλάδου στην Ελλάδα επενδύουν δεκάδες εκατομμύρια ευρώ για την ανάπτυξη νέων εφαρμογών και ετοιμάζουν ανακοινώσεις, την ερχόμενη χρονιά, με περισσότερους αυτοματισμούς και λειτουργίες, όπως προβλέψεις πωλήσεων, αυτόματα δημιουργία διαφημιστικών ενεργειών, ψηφιακούς βοηθούς και συστήματα ειδοποιήσεων για κρίσιμους δείκτες.

Όταν όμως μια επιχείρηση αποφασίσει να εντάξει στον πυρήνα των εργασιών της την Τεχνητή Νοημοσύνη, τα πράγματα περιπλέκονται, αλλά και οι δυνατότητες πολλαπλασιάζονται. Πλέον, ο ψηφιακός μετασχηματισμός βάζει στο επίκεντρο την Τεχνητή Νοημοσύνη και οι στρατηγικές επιλογές εξελίσσονται συνεχώς με την αξιοποίηση της ανάλυσης δεδομένων και της μηχανικής μάθησης.

Για παράδειγμα, μια εταιρεία courier μπορεί να βελτιστοποιεί συνεχώς τις διαδικασίες της αξιοποιώντας τα δεδομένα σε πραγματικό χρόνο και να μειώνει σημαντικά τους χρόνους παράδοσης ή μια εμπορική επιχείρηση μπορεί να αναπτύσσει συνεχώς καμπάνιες προώθησης σε συγκεκριμένα κοινά με προσωποποιημένες προσφορές.

Τέσσερα στάδια για τη μετάβαση στην εποχή του AI

Για τον μετασχηματισμό μιας επιχείρησης με Τεχνητή Νοημοσύνη η **IBM** καθορίζει τέσσερα στάδια στρατηγικού σχεδιασμού:

Συλλογή πληροφοριών: Κατά τη διάρκεια αυτού του σταδίου, η επιχείρηση επικεντρώνεται στην κατανόηση των διαθέσιμων εργαλείων, όπως η **παραγωγική τεχνητή νοημοσύνη, η μηχανική μάθηση, η όραση υπολογιστών (computer vision) κ.ά.**

Κατά τη διάρκεια αυτής της διερευνητικής φάσης, καταγράφονται και τα προβλήματα που μπορεί να αντιμετωπίσει η Τεχνητή Νοημοσύνη.

Αξιολόγηση των διαθέσιμων πόρων και περιορισμών: Πριν από τη διαμόρφωση ενός ολοκληρωμένου σχεδίου, καταγράφονται οι δυνατότητες, οι πόροι που μπορούν να διατεθούν και οι αλλαγές που θα πρέπει να γίνουν στις υποδομές και τις λειτουργίες του τμήματος IT.

Καθορισμός στόχων: Κατά τη διάρκεια αυτής της φάσης, η επιχείρηση καλείται να καθορίσει ποια συγκεκριμένα προβλήματα ελπίζει να επιλύσει και πώς θα μετρηθεί η επιτυχία της εφαρμογής του AI με συγκεκριμένους μετρήσιμους στόχους (KPIs).

Δημιουργία οδικού χάρτη (roadmap): Τελικό στάδιο της προετοιμασίας είναι να επιλεγούν τα έργα Τεχνητής Νοημοσύνης στα οποία θα προχωρήσει η επιχείρηση με βάση τις πρακτικές της ανάγκες, προσδιορίζοντας ταυτόχρονα τι είδους υποστήριξη μπορεί να απαιτηθεί και ποιοι συνεργάτες ή προμηθευτές θα επιλεγούν.

Η μεγάλη σημασία των δεδομένων

Η ποιότητα των δεδομένων και οι σωστές πρακτικές διαχείρισης αυτών αποτελούν τη ραχοκοκαλιά ενός επιτυχημένου μετασχηματισμού Τεχνητής Νοημοσύνης. Μια επιχείρηση που στρέφεται στο AI θα πρέπει να διασφαλίζει συνεχώς την ακρίβεια και την καθαρότητα των δεδομένων της, ώστε να λαμβάνονται οι σωστές αποφάσεις από τις εφαρμογές Τεχνητής Νοημοσύνης. Χρησιμοποιώντας αυτά τα καθαρά και ορ-

Το 54% των επιχειρήσεων αναφέρει ότι η έλλειψη δεξιοτήτων Τεχνητής Νοημοσύνης αποτελεί το σημαντικότερο εμπόδιο στην ανάπτυξη λύσεων.

γανωμένα δεδομένα, μια επιχείρηση μπορεί να δομήσει, να εκπαιδεύσει, να επικυρώσει και να βελτιστοποιήσει τα μοντέλα Τεχνητής Νοημοσύνης της. Κατά τη διάρκεια αυτής της φάσης, τα μοντέλα Τεχνητής Νοημοσύνης «μαθαίνουν» από μεγάλα σύνολα δεδομένων και βελτιστοποιούν μικρότερα σύνολα δεδομένων ειδικά για κάθε εργασία. Είναι σημαντικό να τονιστεί πως αυτή είναι μια διαδικασία που γίνεται συνεχώς, και όχι μια φορά, καθώς τα μοντέλα συνεχίζουν να μαθαίνουν και να προσαρμόζονται στις νέες συνθήκες. Έτσι, χρειάζεται

και ένα σύστημα διακυβέρνησης των δεδομένων, δηλαδή ένα σύνολο πολιτικών, διαδικασιών και κανόνων που καθορίζουν πώς αυτά συλλέγονται, αποθηκεύονται, προστατεύονται και χρησιμοποιούνται.

Change is all around us

With technology and human
ingenuity, we can make change
work for you and your business.

See how we can help at
[accenture.com](https://www.accenture.com)

Let there be change

accenture



Τα 3+1 εμπόδια για την ανάπτυξη της Τεχνητής Νοημοσύνης

Η έλλειψη δεξιοτήτων στην Τεχνητή Νοημοσύνη και τις ψηφιακές τεχνολογίες είναι μία από τις πιο επιτακτικές και διαδεδομένες προκλήσεις που αντιμετωπίζουν οι ελληνικές επιχειρήσεις σήμερα όσον αφορά την ικανότητά τους να αξιοποιούν, να επεκτείνουν τη χρήση και να καινοτομούν με την Τεχνητή Νοημοσύνη.

Παρά το αυξανόμενο ενδιαφέρον για την Τεχνητή Νοημοσύνη, μόνο 18% των εταιρειών αναφέρουν ότι διαθέτουν εσωτερικά το απαιτούμενο ανθρώπινο δυναμικό με τις σχετικές δεξιότητες στην Τεχνητή Νοημοσύνη, ενώ 45% δηλώνουν ότι δυσκολεύονται να εντοπίσουν εγχώριο ανθρώπινο δυναμικό με την απαραίτητη εμπειρία στην εφαρμογή και τη διαχείριση λύσεων Τεχνητής Νοημοσύνης.

Το χάσμα δεξιοτήτων αυξάνει σημαντικά το κόστος και επιβραδύνει την καινοτομία. Ποσοστό 54% των επιχειρήσεων αναφέρει ότι η έλλειψη δεξιοτήτων Τεχνητής Νοημοσύνης αποτελεί το σημαντικότερο εμπόδιο στην ανάπτυξη καινοτόμων λύσεων. Το χάσμα δεξιοτή-

των έχει άμεσο οικονομικό αντίκτυπο, καθώς 47% των επιχειρήσεων αναφέρουν αυξανόμενο λειτουργικό κόστος, λόγω της έλλειψης επαρκών ψηφιακών δεξιοτήτων.

Καθώς οι γνώσεις Τεχνητής Νοημοσύνης αναμένεται να απαιτούνται στο 45% των νέων θέσεων εργασίας εντός των επόμενων τριών ετών, η γεφύρωση του χάσματος των σχετικών δεξιοτήτων είναι κρίσιμη για το οικονομικό μέλλον της χώρας.

Όμως, το χάσμα δεξιοτήτων δεν είναι το μόνο εμπόδιο που αντιμετωπίζουν οι ελληνικές επιχειρήσεις. Η έρευνα της AWS εντοπίζει τρεις επιπλέον σημαντικές προκλήσεις:

Ειδικότερα:

Το κόστος συμμόρφωσης: Οι ελληνικές επιχειρήσεις αντιμετωπίζουν υψηλό κόστος συμμόρφωσης, καθώς τα 43 ευρώ από κάθε 100 ευρώ που δαπανούν σε τεχνολογία διατίθενται για έξοδα που σχετίζονται με τη συμμόρφωση. Το ποσοστό αυτό υπερβαίνει τον ευρωπαϊκό μέσο όρο των 40 ευρώ. Μεταξύ των μεγάλων επιχειρήσεων στην Ελλάδα, το ποσό αυτό ανέρχεται σε 45 ευρώ ανά 100 ευρώ δαπάνης.

Ρυθμιστική αβεβαιότητα: Το 67% των ελληνικών επιχειρήσεων δηλώνει ελλιπή κατανόηση του Νόμου της ΕΕ για την Τεχνητή Νοημοσύνη (σε αντιστοιχία με τον ευρωπαϊκό μέσο όρο του 68%). Το ποσοστό αυξάνεται στο 71% μεταξύ των μεγάλων επιχειρήσεων. Αξίζει να σημειωθεί ότι 48% των ελληνικών επιχειρήσεων θεωρούν τη ρυθμιστική αβεβαιότητα βασικό εμπόδιο στην υιοθέτηση της Τεχνητής Νοημοσύνης (44% ευρωπαϊκός μέσος όρος). Αυτό ισχύει ιδιαίτερα για μεγάλες επιχειρήσεις, στις οποίες αυτό το ποσοστό ανέρχεται σε 55%.

Κόστος επένδυσης: Το 39% των ελληνικών επιχειρήσεων αναφέρει το αρχικό κόστος επένδυσης ως βασικό εμπόδιο στην υιοθέτηση της Τεχνητής Νοημοσύνης. Η πρόκληση αυτή είναι εντονότερη στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις (ΜμΕ), όπου το ποσοστό ανέρχεται σε 42%. Επιπλέον, το 34% όλων των επιχειρήσεων και το 38% των ΜμΕ δηλώνουν ότι χρειάζονται μια σαφέστερη κατανόηση της απόδοσης επί της επένδυσης (ROI) σε έργα Τεχνητής Νοημοσύνης. ● ● ●



GLOBAL GREEN ENERGY FUND

Management Company: GMM Global Money Managers AIFM Ltd

ΣΤΟΧΕΥΜΕΝΗ ΜΕΡΙΣΜΑΤΙΚΗ ΑΠΟΔΟΣΗ 5%

ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΣΤΗΝ ΠΡΑΣΙΝΗ ΕΝΕΡΓΕΙΑ

5% ΜΕΡΙΣΜΑΤΙΚΗ ΑΠΟΔΟΣΗ ΓΙΑ ΤΑ ΕΤΗ 2022, 2023, 2024 ΚΑΙ ΤΟ ΠΡΩΤΟ ΕΞΑΜΗΝΟ 2025
ΕΞΑΜΗΝΗ ΠΛΗΡΩΜΗ ΜΕΡΙΣΜΑΤΟΣ

Ο ΟΕΕ ακολουθεί τις απαιτήσεις γνωστοποίησης σύμφωνα με το Άρθρο 9 του Κανονισμού (ΕΕ) 2019/2088 περί γνωστοποιήσεων αειφορίας στον τομέα των χρηματοπιστωτικών υπηρεσιών (το "SFDR"), γνωστά και ως 'Dark Green' επενδυτικά ταμεία. Για περισσότερες πληροφορίες, μπορείτε να βρείτε τις Γνωστοποιήσεις Βιωσιμότητας στην ενότητα "Sustainability Disclosures" στον ακόλουθο σύνδεσμο:
<https://www.gmmfunds.com/portfolio-item/global-green-energy-fund/>

Διατίθεται σε Ελλάδα και Κύπρο σε ιδιώτες, καλά ενημερωμένους και επαγγελματίες επενδυτές.



✉ info@gmmfunds.com ☎ 00 357 22 777337 / 00 357 22 205858

✉ i.chatzopoulos@global-mm.com ☎ 00 30 697 7364295 / 00 357 99 276184

Λεωφ. Αγίων Ομολογητών 43, 1080 Λευκωσία, Κύπρος www.gmmfunds.com

Το GLOBAL GREEN ENERGY FUND είναι επενδυτικό τμήμα του Milevaco Fund AIF V.C.I.C. Plc, το οποίο έχει συσταθεί στην Κυπριακή Δημοκρατία και έχει αδειοδοτηθεί από την Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς Κύπρου ως Οργανισμός Εναλλακτικών Επενδύσεων (ΟΕΕ) με αριθμό άδειας AIF75_4. Ο ΟΕΕ είναι εξωτερικά διαχειριζόμενος από τη GMM Global Money Managers AIFM Ltd, η οποία είναι αδειοδοτημένη και εποπτευόμενη από την Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς Κύπρου με αριθμό άδειας AIFM33/56/2013. Ο ΟΕΕ επιδιώκει να επιτύχει τον επενδυτικό του στόχο, επενδύοντας κυρίως σε ιδιωτικές εταιρείες με βιώσιμο αντίκτυπο που δραστηριοποιούνται στους τομείς της πράσινης / ανανεώσιμης ενέργειας και κυκλικής οικονομίας στην Ευρωπαϊκή Ένωση και τις ΗΠΑ. Τέτοιες επενδύσεις είναι μη ρευστοποιήσιμες και φέρουν σημαντικό κίνδυνο. Για περισσότερες πληροφορίες σχετικά με τα χαρακτηριστικά του GLOBAL GREEN ENERGY FUND και το προφίλ κινδύνου, ανατρέξτε στο "Πληροφοριακό Μνημόνιο", που είναι διαθέσιμο στα Γραφεία της GMM Global Money Managers AIFM Ltd, στην ελληνική και αγγλική γλώσσα.

Αυτή είναι διαφημιστική ανακοίνωση. Παρακαλώ ανατρέξτε στο Πληροφοριακό Μνημόνιο του ΟΕΕ και στο KID πριν λάβετε τελικές επενδυτικές αποφάσεις. Η αξία των επενδύσεων σε μερίδια ΟΕΕ μπορεί να αυξηθεί καθώς και να μειωθεί και το αρχικό ποσό επένδυσης δεν είναι εγγυημένο. Η επένδυση σε μερίδια ΟΕΕ δεν έχει εγγυημένη απόδοση και οι προηγούμενες αποδόσεις δεν διασφαλίζουν τις μελλοντικές. Η απόδοση του ΟΕΕ υπόκειται σε φορολογία, που εξαρτάται από την προσωπική κατάσταση κάθε επενδυτή και η οποία μπορεί να αλλάξει στο μέλλον.



Ai FORUM .25

#AIForum25

Διαμορφώνοντας το μέλλον με την Τεχνητή Νοημοσύνη

Η ανάπτυξη και η αποτελεσματική αξιοποίηση των τεχνολογιών της Τεχνητής Νοημοσύνης (AI) βρέθηκαν στο επίκεντρο του συνεδρίου **AIForum25**, που ήρθε να διασυνδέσει την επιστημονική-ερευνητική κοινότητα με την κυβέρνηση, τη δημόσια διοίκηση και τον επιχειρηματικό κόσμο, αλλά και τη θεωρία και τη στρατηγική με την πρακτική εφαρμογή της νέας επαναστατικής τεχνολογίας.

Το **AIForum25** πραγματοποιήθηκε την Τρίτη 4 Νοεμβρίου 2025 από τον **AI Catalyst**, σε συνεργασία με την **ethosEVENTS**, με φυσική παρουσία στο Κέντρο Πολιτισμού «Ελληνικός Κόσμος» και online μέσα από το **LiveOn Expo Complex**, το καινοτόμο 3D εκθεσιακό και συνεδριακό κέντρο της LiveOn, της ψηφιακής πλατφόρμας Επιχειρηματικής Επικοινωνίας και Εκδηλώσεων. Η διοργάνωση πραγματοποιήθηκε υπό την αιγίδα του Υπουργείου Ψηφιακής Διακυβέρνησης. Συντονιστής του Συνεδρίου ήταν ο κ. Κωνσταντίνος Κετσιετζής, Δημοσιογράφος.

Στο πλαίσιο του AIForum25, πραγματοποιήθηκαν **Δορυφορικές Παρουσιάσεις** διάρκειας 45 λεπτών, προσφέροντας τη δυνατότητα σε επιχειρήσεις και οργανισμούς να παρουσιάσουν καινοτόμες ιδέες, λύσεις και εφαρμογές στον τομέα της τεχνητής νοημοσύνης.

Στην έναρξη του συνεδρίου, ο κ. **Βασίλης Καρκατζούνης**, Ειδικός Γραμματέας Τεχνητής Νοημοσύνης και Διακυβέρνησης Δεδομένων,

μετέφερε χαιρετισμό εκ μέρους του υπουργού κ. **Παπαστεργίου**, σημειώνοντας: «Το AI αποτελεί καταλύτη για το πώς θα εξελιχθεί η οικονομία, η κοινωνία και η πολιτική. Πρέπει να ενσωματώσουμε σωστά την AI στην κοινωνία». Στο πλαίσιο αυτό, επισημάνθηκε ότι έχουν τεθεί άξονες προτεραιοτήτων, λαμβάνοντας και μέτρα σε εθνικό επίπεδο για το AI Act. «Θέλουμε να δημιουργήσουμε αρχές εποπτείας της αγοράς και να αξιοποιεί η νομοθεσία όλες τις δυνατότητες ώστε η ανταγωνιστικότητα να ενισχύεται. Πρέπει η AI να είναι



Βασίλης Καρκατζούνης, Ειδικός Γραμματέας Τεχνητής Νοημοσύνης και Διακυβέρνησης Δεδομένων.

αξιόπιστη και ασφαλής. Στόχος είναι η ειδική γραμματεία να γίνει AI native σε κάθε στάδιο της λειτουργίας της», είπε ο κ. Καρκατζούνης.

Ομιλία με τίτλο **“Shaping the Future: The UAE’s Vision for Artificial Intelligence and Global Cooperation”** παρέθεσε η Η.Ε. **Dr. Ali Obaid Al Dhaheri**, Ambassador of the United Arab Emirates (UAE) in Greece. «Τα ΗΑΕ διέβλεψαν τη νέα εποχή και γίναμε το πρώτο έθνος που δημιουργήσε αποκλειστικά υπουργείο γι’ αυτόν τον σκοπό, και ξεκινήσαμε σε πανεπιστημιακό επίπεδο, ώστε να ετοιμαστούμε για το μέλλον. Τα Εμιράτα αναπτύσσουν τα δικά τους μοντέλα, για να προσφέρουν ευκαιρίες στον κόσμο και να προστατέψουν τα δεδομένα τους. Το FALCON σημαίνει ότι άνθρωποι με διαφορετικές διαλέκτους μπορούν να επικοινωνούν μεταξύ τους. Στη βιομηχανία το AI στηρίζει την οικονομική ανάπτυξη, βελτιστοποιεί τα logistics, διασφαλίζει την ποιότητα των τροφίμων, προστατεύει τους φυσικούς πόρους, αλλά δεν αντικαθιστά τον άνθρωπο, όπως τον γιατρό», ανέφερε ο Dr. Ali Obaid Al Dhaheri.



H.E. Dr. Ali Obaid Al Dhaheri, Ambassador of the United Arab Emirates (UAE) in Greece.

Ο κ. **Μάνος Μακρομάλλης**, Πρόεδρος, Σύνδεσμος Επιχειρήσεων Καινοτόμων Εφαρμογών Ελλάδος (ΣΕΚΕΕ), Διευθύνων Σύμβουλος, Excelon (fintech venture), τόνισε στην ομιλία του: «Σήμερα, ζούμε σε μια εποχή όπου η AI δεν είναι υπόσχεση, δίνει ισχύ σε κάθε κλάδο, από τη βιομηχανία έως την Ιατρική. Στην Ευρώπη, οι εταιρείες AI συγκέντρωσαν άνω των 8 δισ.». Στο πλαίσιο αυτό, δήλωσε ότι «η Ελλάδα βρίσκεται σε κρίσιμο σταυροδρόμι. Το στοίχημα παραμένει η προσαρμογή. Η Ελλάδα μπορεί να γίνει παράδειγμα ταχύτητας αξιοποιώντας τη δημιουργικότητα και την επιχειρηματικότητα, πρέπει όμως να κινηθεί άμεσα και με εξωστρέφεια».



Γιώτα Παπαρίδου, Πρόεδρος ΔΣ, ΣΕΠΕ.

Θεσμικό χαιρετισμό απηύθυνε η κ. **Γιώτα Παπαρίδου**, Πρόεδρος ΔΣ, ΣΕΠΕ. «Έχουμε κάνει μεγάλα βήματα και έχουμε αναγνωρισιμότητα διεθνώς. Υπάρχει έλλειψη ανθρώπινου δυναμικού, η AI δεν θα πάρει θέσεις εργασίας. Περίπου 6.500-7.500 άτομα λείπουν ετησίως από αντίστοιχες θέσεις εργασίας. Διαφοροποιούνται κάποιοι τομείς, αλλά η AI δεν θα πάρει τη δουλειά κανενός. Είμαστε μια χώρα που έχει κάνει τεράστια βήματα τα τελευταία χρόνια, αλλά ο ψηφιακός μετασχηματισμός των επιχειρήσεων και οι δεξιότητες των πολιτών βρίσκονται ακόμη σε χαμηλό επίπεδο», ανέφερε.

Ομιλία με τίτλο **“Embracing AI Transformation: the Road to Becoming Frontier”** παρέθεσε ο κ. **Charles Caletroupat**, Vice President, Microsoft Europe South. Όπως ανέφερε, «από τότε που κυκλοφόρησε το ChatGPT, περίπου 1,2 δισ. άνθρωποι χρησιμοποιούν την τεχνητή νοημοσύνη. Δεν έχουμε ξαναδεί κάτι παρόμοιο, με τέτοια ταχύτητα. Στη Microsoft, με υπεύθυνο τρόπο θέλουμε να ενδυναμώσουμε κάθε άνθρωπο να πετύχει περισσότερα και να επιλύσει τα προβλήματα, η ταχεία αλλαγή συμβαίνει σε ένα πλαίσιο μεγάλων προκλήσεων». Επείσημνε ακόμη ότι τρεις είναι οι κρίσιμες προκλήσεις: η κυβερνοασφάλεια, οι δεξιότητες και τα δημογραφικά στοιχεία.



Charles Caletroupat, Vice President, Microsoft Europe South.

Χαιρετισμό απηύθυνε και ο κ. **Γιάννης Μαστρογεωργίου**, Ειδικός Γραμματέας Μακροπρόθεσμου Σχεδιασμού στην Προεδρία της Ελληνικής Κυβέρνησης. «Η AI υπάρχει εδώ και αρκετές δεκαετίες, αλλά πριν από 3 χρόνια λανσαρίστηκε το εργαλείο ChatGPT, και από τότε έγινε ευρέως γνωστή. Δεν μιλάμε για νοημοσύνη, αλλά μιλάμε για δράση, είναι η έξυπνη δράση. Το συνέδριο συμπίπτει με τον έναν χρόνο από τότε που καταθέσαμε την εθνική μας στρατηγική με επικεφαλής τον Κ. Δασκαλάκη του MIT. Εκεί παραθέτουμε 6 εμβληματικά έργα με προτάσεις ώστε να τα προχωρήσει η χώρα για να κάνει άλμα στην επόμενη πίστα. Από αυτά 2-3 πραγματοποιούνται ήδη, όπως το ετήσιο φόρουμ με συμμετοχές διεθνών πανεπιστημίων, ο ΦΑΡΟΣ που βρίσκεται στην τελική ευθεία, ο ΔΑΙΔΑΛΟΣ ο υπερυπολογιστής».

Ο κ. **Μιχάλης Κασσιώτης**, Managing Director, HPE Greece & Cyprus, αναφέρθηκε κυρίως στη λειτουργία του υπερυπολογιστή ΔΑΙΔΑΛΟΣ. Όπως ανέφερε, είναι ένα σύστημα πολύ υψηλής απόδοσης, που θα ανεβάσει εκατονταπλάσια την υπολογιστική ικανότητα

Η OroraTech στο επίκεντρο της επόμενης έκρηξης του dot-com στην Τεχνητή Νοημοσύνη και το Διάστημα

Όταν οι επενδυτές ανατρέπουν στην τελευταία μεγάλη τεχνολογική έκρηξη –την άνοδο του διαδικτύου–, ένα θέμα ξεχωρίζει: αυτοί που έλεγχαν τα δεδομένα δημιούργησαν την αξία. Σήμερα, βρισκόμαστε στην αρχή ενός νέου κύματος, με ακόμη μεγαλύτερες οικονομικές δυνατότητες: την Τεχνητή Νοημοσύνη (TN) στο Διάστημα. Οι εταιρείες που κατέχουν κυρίαρχα, υψηλής ποιότητας δεδομένα από την τροχιά είναι έτοιμες να γίνουν οι κολλοσσόι υποδομής αυτής της νέας εποχής, ακριβώς όπως έκαναν η Google, η Amazon και το Facebook στην εποχή του διαδικτύου. Και, ακριβώς εδώ, εισέρχεται στην ιστορία η OroraTech.

Data Sovereignty: Η ραχοκοκαλιά της Τεχνητής Νοημοσύνης επόμενης γενιάς

«Τα παγκόσμια μοντέλα TN είναι τόσο ισχυρά όσο τα δεδομένα από τα οποία μαθαίνουν. Η OroraTech έχει δημιουργήσει κάτι σπάνιο:

μία πλήρως ιδιόκτητη, παγκόσμια θερμική αναπαράσταση της Γης, η οποία συλλέγεται και υφίσταται επεξεργασία μέσω των δικών της δορυφόρων, αλγορίθμων και υποδομών», λέει η Julia Gottfriedsen, Επικεφαλής Δεδομένων & TN στην OroraTech.

Αυτό έχει σημασία διότι:

- Η πλήρης ιδιοκτησία των δεδομένων σημαίνει πλήρη δέσμευση της αξίας.
- Τα ιχνηλατήσιμα, επαληθεύσιμα δεδομένα οδηγούν σε αξιόπιστες αποφάσεις TN.
- Οι συνεχείς ροές δεδομένων εξασφαλίζουν συνεχώς βελτιούμενα μοντέλα.

«Με άλλα λόγια: η δεδομενική κυριαρχία είναι ένας πολυαπλησιαστές TN. Κάθε δορυφόρος που εκτοξεύεται, κάθε pixel που υφίσταται επεξεργασία, αυξάνει τη μακροπρόθεσμη στρατηγική αξία της εταιρείας», καταλήγει η Julia Gottfriedsen.

Η Τεχνητή Νοημοσύνη στην OroraTech σήμερα: Μετατρέποντας τα διαστημικά δεδομένα σε αποφάσεις

1. Επεξηγήσιμη TN μέσω του ελέγχου ολόκληρου του αγωγού δεδομένων

Σε αντίθεση με πολλές εταιρείες TN που βασίζονται σε δεδομένα τρίτων, η OroraTech κατέχει κάθε βήμα: από τον αισθητήρα του δορυφόρου μέχρι την τελική έξοδο του μοντέλου. Αυτό επιτρέπει:

- Πλήρη διαφάνεια
- Ιχνηλασιμότητα της βασικής αιτίας
- Επαληθεύσιμη ποιότητα, κρίσιμη για τη διαχείριση πυρκαγιών και τις περιπτώσεις χρήσης ασφαλίσεων

Αυτό το επίπεδο ελέγχου δίνει στην OroraTech ένα ανταγωνιστικό πλεονέκτημα που οι επενδυτές κατανοούν αμέσως: TN στην οποία μπορούν να βασιστούν οι πελάτες.

2. TN επί του Δορυφόρου (On-Board AI): Ανίχνευση πυρκαγιάς από το Διάστημα σε λιγότερο από 15 λεπτά

Η OroraTech τρέχει μοντέλα TN απευθείας σε τροχιά, χρησιμοποιώντας επεξεργαστές αιχμής (edge processors) με δυνατότητα GPU στους δορυφόρους της. Αυτό αντικαθιστά την παραδοσιακή ανίχνευση βάσει κανόνων με ένα πιο έξυπνο, ταχύτερο σύστημα, ικανό να αναγνωρίζει πυρκαγιές σε σχεδόν πραγματικό χρόνο.

Γιατί έχει σημασία για τις αγορές:

- Τα παράθυρα ανίχνευσης των 15 λεπτών σώζουν δάση, περιουσιακά στοιχεία και ζωές.

- Οι ασφαλιστικές εταιρείες, οι εταιρείες κοινής ωφέλειας και οι κυβερνήσεις απαιτούν, οθoένα και περισσότερο, πληροφορίες σε σχεδόν πραγματικό χρόνο.
- Η ΤΝ αιχμής (Edge AI) μειώνει την εξάρτηση από μεταφορές δεδομένων υψηλού εύρους ζώνης, μειώνοντας το κόστος και την καθυστέρηση (latency).

Είναι το ισοδύναμο της μετάβασης από το dial-up internet στις οπτικές ίνες –ένα άλμα που ξεκλειδώνει εντελώς νέες εφαρμογές.

3. Μοντέλα εξάπλωσης πυρκαγιάς μέσω Μηχανικής Μάθησης: Σχεδιάζοντας το μέλλον πριν συμβεί

Η OroraTech εκπαιδεύει μοντέλα με τα δικά της, άφθονα δεδομένα ανίχνευσης, επιτρέποντας προσομοιώσεις για το πώς μπορεί να εξελιχθεί μια πυρκαγιά υπό διαφορετικά σενάρια καιρικών ή περιβαλλοντικών συνθηκών.

Αυτό παρέχει αξία για:

- Σχεδιασμό ετοιμότητας
- Κατανομή πόρων
- Μοντελοποίηση ασφαλίσεων βάσει σεναρίων

Το πιο σημαντικό: αυτά τα μοντέλα επανεκπαιδεύονται καθώς προκύπτουν νέα γεγονότα. Κάθε πυρκαγιά κάνει την επόμενη πρόβλεψη καλύτερη. Αυτή είναι η σύνθετη νοημοσύνη (compounding intelligence), η αγαπημένη φράση των επενδυτών!

4. LLMs ως η διεπαφή στη Γεωχωρική Νοημοσύνη

Η τηλεπισκόπηση ήταν παραδοσιακά ένας τομέας ειδικών. Η OroraTech το αλληλάζει αυτό επιτρέποντας στους χρήστες να «μιλούν με τα δεδομένα». Με τα Μεγάλα Γλωσσικά Μοντέλα (LLMs), ένας υπεύθυνος λήψης αποφάσεων μπορεί να ρωτήσει:

- «Δείξε μου όλες τις περιοχές υψηλού κινδύνου στην Κρήτη σήμερα»

- «Πού υπήρξε απόκλιση της συμπεριφοράς της πυρκαγιάς από την πρόβλεψη την περασμένη εβδομάδα;»

- «Ποιες γραμμές ηλεκτρικού ρεύματος απειλούνται τις επόμενες 6 ώρες;»

Και να λάβει άμεση γεωχωρική εικόνα, χωρίς να απαιτείται εξειδίκευση σε GIS.

Αυτοματοποίηση Διαλογής (σε συνεργασία με την Development Seed)

Τα LLMs κοσκινίζουν τεράστιους όγκους δορυφορικών ανιχνεύσεων, επισημαίνουν ανωμαλίες και ιεραρχούν τι χρειάζεται άμεση προσοχή. Αυτό μειώνει το γνωστικό φορτίο, επιταχύνει τις ροές εργασίας και βελτιώνει τους χρόνους απόκρισης σε κρίσιμες λειτουργίες.

5. Άμεση αναφορά με αυτοδημιούργητα αφηγήματα

Οι υπηρεσίες, οι ασφαλιστικές εταιρείες και οι ιδιωτικές εταιρείες συχνά χρειάζονται γρήγορη, αξιόπιστη αναφορά. Το σύστημα της OroraTech που λειτουργεί με LLM δημιουργεί:

- Περιλήψεις PDF
- Αναφορές συμβάντων
- Αξιολογήσεις κινδύνου...

... σε δευτερόλεπτα, εξασφαλίζοντας σαφή, συνεπή επικοινωνία χωρίς μη αυτόματα προσπάθεια.

Αυτό μετατρέπει πολύπλοκα γεωχωρικά δεδομένα σε ένα ολοκληρωμένο προϊόν, στο οποίο μπορούν να ενεργήσουν οι μη ειδικοί.

Γιατί αυτό έχει σημασία για τους επενδυτές

Όπως ακριβώς οι πρώτοι γίγαντες του διαδικτύου έχτισαν τις αυτοκρατορίες τους σε δίκτυα δεδομένων και υποδομές, η επόμενη γενιά ηγετών της αγοράς θα προκύψει από εταιρείες που ελέγχουν τις ροές διαστημικών δεδομένων έτοιμες για ΤΝ.

Fire doesn't wait - neither do we!

Η OroraTech βρίσκεται στη διασταύρωση:

- Κυρίρχων, υψηλής ποιότητας δεδομένων
- Μοντέλων ΤΝ που βελτιώνονται συνεχώς
- Υπολογιστικής αιχμής (Edge computing) σε τροχιά
- Εφαρμογών υψηλής αξίας στον πραγματικό κόσμο

Αυτό δεν είναι επιστημονική φαντασία. Είναι η αρχή μιας νέας οικονομίας δεδομένων, που χτίζεται πάνω από τη Γη, όχι πάνω της. Το Διάστημα γίνεται η επόμενη πλατφόρμα. Και οι εταιρείες που κατέχουν και τα δύο είναι σε θέση να καθορίσουν την επόμενη τεχνολογική έκρηξη. • • •

Μιλήστε μας σήμερα!

Ιωάννης Λαντούρης

Επικεφαλής Ελληνικού Γραφείου - OroraTech IKE
ioannis.lantouris@ororatech.com

Με την ευγενική συνεισφορά της

Julia Gottfriedsen
Επικεφαλής Επιστήμης Δεδομένων και ΤΝ - OroraTech GmbH
julia.gottfriedsen@ororatech.com

της Ελλάδας. Θα τοποθετηθεί στο τεχνολογικό πάρκο του Λαυρίου και θα ξεκινήσει να λειτουργεί από την άνοιξη του 2026. Η Ελλάδα, με αυτόν τον τρόπο, μπαίνει σε ένα «παιχνίδι» στο οποίο, αυτήν τη στιγμή, βρίσκονται περί τις 15 χώρες.

PANEL I

Στο **Panel I**, με τίτλο **“Defining the Greek AI roadmap: Strategy, opportunities and challenges”** και συντονιστή τον κ. **Μύρωνα Φλωρής**, AICatalyst, Steering Committee, Head - Senior Innovation Executive, ο κ. **Τάσος Γαϊτανής**, Secretary General for Research and Innovation, σημείωσε: «Προσπαθούμε να δημιουργήσουμε τις συνθήκες ανάπτυξης της παραγωγικότητας. Έχουμε τους ταλαντούχους ανθρώπους, τουλάχιστον μια καλή βάση. Αυτό που χρειαζόμαστε είναι τα καλά ποιοτικά δεδομένα. Τα καλά δεδομένα θα βγουν από τις επιχειρήσεις ως επί το πλείστον. Το στοίχημα είναι πως ο ΦΑΡΟΣ και όλο το οικοσύστημα θα αξιοποιηθεί από τις επιχειρήσεις ώστε να ενισχυθεί η παραγωγή και η ανάπτυξη. Το μεγάλο στοίχημα είναι να εκπαιδεύσουμε τις επιχειρήσεις».

Ο **Dr. Βαγγέλης Καρκαλέτσος**, President of NCSR Demokritos, ανέφερε ότι «ο Δημόκριτος έχει κεντρικό ρόλο στα εργοστάσια και οικοσυστήματα τεχνητής νοημοσύνης. Η Φάρος ΑΕ θα λειτουργήσει στο campus του Δημόκριτου, καθώς είναι υπεύθυνος για τη λειτουργία του συγκεκριμένου εργοστασίου». Επεσήμανε επίσης: «Είναι χαρακτηριστικό ότι ήδη κάτω από τον ΦΑΡΟ έχουμε 4 γειτονικές χώρες. Εστιάζουμε σε τρεις θεματικές: Γλώσσα και πολιτισμός, Υγεία και Ενέργεια, Περιβάλλον. Επίσης, ο τομέας της άμυνας αποτελεί μια προτεραιότητα για τη χώρα μας».

Ο κ. **Ιωάννης Εμίρης**, President of the BoD & Director General, Athena Research Center, αναφέρθηκε στον ρόλο των ελληνικών ερευνητικών κέντρων στη μεταφορά τεχνολογίας και σε επιτυχημένα παραδείγματα startups και συνεργασιών, όπως το αντίστοιχο με τη Samsung. «Το Αθηνά οδηγεί το γλωσσικό κομμάτι στον ΦΑΡΟ. Αυτές οι εφαρμογές στηρίζονται σε γερά ερευνητικά κέντρα. Θα ήθελα να θυμίσω τη μονάδα “Αρχιμήδης” που εστιάζει στους αλγόριθμους», τόνισε.

Ο **Dr. Ευάγγελος Μπεκιάρης**, Chairman of the Board & Director General, Centre for Research & Technology Hellas (CERTH), ανέφερε ότι το ΕΚΕΤΑ είναι πέμπτο στην Ευρώπη σε προσέλιψη πόρων για έργα AI. «Αναπτύσσουμε νέους αλγόριθμους, νέα λογική AI. Όλα τα κέντρα δουλεύουν στο να έχουν δικούς τους αλγόριθμους. Εδώ και 8 χρόνια, έχουμε συνεργασία με τη Samsung UK για τα κινητά. Επίσης, συνεργαζόμαστε με κορυφαίες βιομηχανίες, όπως Τιτάν, Coca-Cola 3E, Kleemann κ.ά., όπως και με πολλές spin-off εταιρείες».



Σοφία Αργίτη, Data & AI Solutions Specialist, IBM.

Η κ. **Σοφία Αργίτη**, Data & AI Solutions Specialist, IBM, αναφέρθηκε, στην ομιλία της, με τίτλο **“IBM as Client Zero: Driving Productivity with AI”**, στη σημασία των data και την αξιοποίηση των data κάθε επιχείρησης. Δεύτερο πυλώνα ενδιαφέροντος σημείωσε ότι αποτελεί το governance και τρίτο το agents. «Στην Ελλάδα, το ask sales είναι η πλατφόρμα που χρησιμοποιώ κι εγώ καθημερινά. Αντίστοιχα, τα ask incentives, ask procurement κ.ά. Το κεντρικό, πλέον, intranet είναι το ask IBM. Όλη αυτήν την εμπειρία μας την έχουμε “πακετοποιήσει” και την έχουμε κάνει asset, παρέχοντας έτοιμες λύσεις για τους πελάτες μας», είπε η κ. Αργίτη.

Ο κ. **Γιάννης Καποκαλύβας**, Application Services Delivery Manager, INTrust, στην ομιλία του, με θέμα **“Applied Intelligence: AI Tools and Projects That Matter”**, αναφέρθηκε στις παροχές της εταιρείας και το ευρύ φάσμα δραστηριοτήτων της. Όπως ανέφερε: «Η εφαρμοσμένη AI είναι η αξιοποίηση των εργαλείων της AI ώστε να δημιουργήσουμε μετρήσιμο αντίκτυπο», ενώ επεσήμανε ότι «τα δεδομένα (data) είναι ο σύγχρονος χρυσός και είναι από τα σημαντικότερα περιουσιακά στοιχεία κάθε οργανισμού».



Panel I: “Defining the Greek AI roadmap: Strategy, opportunities and challenges”
Μύρων Φλωρής, Τάσος Γαϊτανής, Βαγγέλης Καρκαλέτσος, Ιωάννης Εμίρης, Ευάγγελος Μπεκιάρης.



Panel II: "Public Administration: Trust, transparency, and the future of governance"
Μύρων Φλουρή, Δημοσθένης Αναγνωστόπουλος, Όμηρος Τσάπαλης, Στέφανος Κόλλιας.

PANEL II

Στο **Panel II**, με θέμα **"Public Administration: Trust, transparency, and the future of governance"**, με συντονιστή τον κ. **Μύωνα Φλουρή**, ο κ. **Δημοσθένης Αναγνωστόπουλος**, Secretary General for Information Systems and Digital Governance, Hellenic Ministry of Digital Governance, χαρακτήρισε μύθο το ότι χάνονται θέσεις εργασίας σε βιομηχανικές επαναστάσεις, καθώς δημιουργούνται νέες θέσεις εργασίας, αλλά με διαφορετικό και ακόμη πιο σημαντικό αντικείμενο. Ακολουθώντας, αναφέρθηκε στις δυσμενείς επιπτώσεις της ανεξέλεγκτης ΤΝ και στην ανάγκη παγκόσμιας διακυβέρνησης και κανόνων.

Ο κ. **Στέφανος Κόλλιας**, Chairman of the Board, National Infrastructures for Research and Technology (GRNET), Emeritus Professor, School of Electrical and Computer Engineering, National Technical University, Athens, αναφέρθηκε στην εθνική στρατηγική για την ΤΝ και στην υλοποίησή της από το Υπουργείο Ψηφιακής Διακυβέρνησης. Ένας από τους στόχους είναι η χώρα να γίνει εργοστάσιο και να συμμετάσχει στην ευρωπαϊκή παραγωγή ΤΝ, όχι απλώς στην κατανάλωση προϊόντων της. Αναφέρθηκε επίσης σε μελλοντικά έργα που θα αξιοποιούν ΤΝ, όπως το Ενιαίο Μητρώο Επιδομάτων και διάφορες εφαρμογές της ΑΑΔΕ.

Ο κ. **Όμηρος Τσάπαλης**, Communications Strategist-Spokesperson, Ministry of Economy and Finance, ανέλυσε πώς η ΤΝ εφαρμόζεται στην ελληνική δημόσια διοίκηση για την επίλυση χρόνιων προβλημάτων, τη βελτίωση της αποτελεσματικότητας και την αναβάθμιση της εξυπηρέτησης των πολιτών, τονίζοντας ότι ο πρωταρχικός στόχος είναι η βελτίωση της καθημερινότητας. Αναφέρθηκε στην επιτάχυνση της απονομής συντάξεων από τον ΕΦΚΑ, στην καταπολέμηση της φοροδιαφυγής και στην αποτελεσματικότερη διαχείριση χιλιάδων ερωτημάτων πολιτών.

Στην ομιλία της, με θέμα **"Beyond Innovation: How AI Redefines Performance and Sustainability in Insurance & Health"**, η κ. Ελισάβετ Νίκα, Co-Founder & Managing Director, Covariance, αναφέρθηκε στην εταιρεία της, που ηγείται στην ανάπτυξη εφαρμογών ΤΝ, με στρατηγική προσήλωση στους κλάδους υγείας και ασφάλισης. Αφού παρουσίασε τις AI πλατφόρμες που έχει αναπτύξει η εταιρεία της –Co Toolbox, Co Assess και Co React–, επε-

σήμανε ότι η επιτυχής υιοθέτηση της AI απαιτεί καινοτομία, αλληλαγένοτροπία και ανάπτυξη δεξιοτήτων.

PANEL III

Στο **Panel III**, με θέμα **"Beyond traditional Finance: How AI is redefining trust and transactions"** και συντονιστή τον κ. **Κωνσταντίνο Ουζούνη**, CEO, ethosGROUP, ο κ. **Κωνσταντίνος Λιακόπουλος**, Co-Founder, CloudStraight, AWS Advanced Consulting Partner, σημείωσε ότι η ΤΝ δεν είναι κάτι καινούργιο στο fintech, αλλά απέδωσε την πρόσφατη έκρηξη στις υποδομές cloud, που επιτρέπουν την εκπαίδευση μεγάλων μοντέλων και αρχιτεκτονικές αυξημένης ασφάλειας.

Ο κ. **Σωκράτης Πλούσας**, Founder and CEO, KNEX (previously FUND4ALL), μίλησε για τις challenger banks, λέγοντας ότι ήρθαν για να μείνουν και, παρά τον μικρό αριθμό τους, αφήνουν ουσιαστικό αποτύπωμα. Χτισμένες πάνω στη λογική της ΤΝ, διαθέτουν ταχύτητα και ευελιξία, γεγονός που αναγκάζει τις πιο παραδοσιακές τράπεζες να τις ακολουθήσουν συγκεκριμένα segments και verticals, όπου και γίνονται πολύ δυνατές. Οι challenger banks αποκτούν 2 εκατομμύρια νέους χρήστες τον χρόνο, παίρνοντας μερίδιο από τις παραδοσιακές τράπεζες.

Ο κ. **Γεώργιος Πάνου**, Head of Innovation Center, Eurobank, ανέδειξε τη σημασία των data centers για την εξάπλωση της ΤΝ, η οποία βρίσκεται εφαρμογή σε όλους τους κλάδους. Αναφέρθηκε στις συνεργασίες της Eurobank με ερευνητικά κέντρα στο πεδίο της καινοτομίας, σχολιάζοντας ότι «η ευημερία χρειάζεται πρωτοπόρους».

PANEL IV

Στο **Panel IV**, **"The Business Case of AI"**, με συντονιστή τον κ. **Κωνσταντίνο Ουζούνη**, CEO, ethosGROUP, ο κ. **Παναγιώτης Γκολλέμης**, Architecture Leader – Networking Sales, Cisco, ανέφερε: «Η Cisco τα τελευταία χρόνια έχει αλλιάξει. Ασχολούμασταν με το δίκτυο, αλλά, εκτός από αυτό, προσπαθήσαμε να φέρουμε AI εφαρμογές και να κάνουν πιο παραγωγική τη ζωή των πελατών μας. Ενεργοποιούμε AI enable με υφιστάμενες λύσεις, αυξάνοντας την ασφάλεια και την παραγωγικότητα. Αυτό που προσπαθούμε είναι να βελτιώσουμε και το operation της ίδιας της εταιρείας με την AI. Η ασφάλεια είναι πρωτεύον ζήτημα».



Panel IV: "The Business Case of AI"

Παύλος Κιτσανέλης, Παναγιώτης Γκολέμης, Κώστας Φλώκος, Κωνσταντίνος Ουζούνης.

Ο κ. **Παύλος Κιτσανέλης**, Public Sector Lead, Microsoft Greece, Cyprus & Malta, ανέφερε: «Ο ορισμός Frontier είναι κάτι πολύ μπροστά. Στο όριο της καινοτομίας. Ο ορισμός στηρίζεται στην τεχνητή νοημοσύνη, να εξυπηρετήσει και γρηγορότερα τον κάθε πολίτη. Ο εργαζόμενος, ο δημόσιος λειτουργός με την βοήθεια της ΤΝ κάνει καλύτερα την δουλειά του. Το microsoft co-pilot δίνει καθημερινά βοήθεια στον χρήστη. Υπάρχει και ο άνθρωπος με agent, agentic AI, ένας συνεργάτης που μπορεί να κάνει διάφορες εργασίες (π.χ. το Κτηματολόγιο παρουσίασε μια AI υλοποίηση που εκτελούσε τον νομικό έλεγχο των εγγράφων)».

Ο Δρ. **Κώστας Φλώκος**, CEO, UpcoMinds group of companies, ανέφερε: «Ως εταιρεία, ασχολούμαστε με την πληροφορική πάνω από 20 χρόνια, με την AI περίπου 7 χρόνια. Χρησιμοποιούμε ΤΝ εδώ και πολλά χρόνια, το πρώτο μας έργο έγινε και προϊόν, το face recognition. Χρησιμοποιούσαμε από τότε machine learning εργαλεία. Σήμερα, μπαίνουμε στην εποχή της επανάστασης της τεχνητής νοημοσύνης. Το πιο σημαντικό challenge για μας είναι να κάνουμε σωστή εκπαίδευση γύρω από θέματα ΤΝ».

PANEL V

Στο Panel V, με τίτλο "Unlocking a new era of Medicine and Healthcare with AI" και συντονίστρια την κ. Ιωάννα Μιχαλοπούλου, LL.M. Life Sciences & Medical Technology lawyer, Managing Partner Michalopoulou & Associates, Head of Health Sector, AI Catalyst, η κ. Ιωάννα Κούκλη, PhD, President, Hellenic BioCluster, Founder and CEO, Pharmassist Ltd, ανέφερε: «Η AI αλλάζει ριζικά τον τρόπο που αντιλαμβανόμαστε την εξατομίκευση στη θεραπεία. Με τη χρήση της μπορούμε να αποκωδικοποιήσουμε δεδομένα, να προβλέψουμε πώς ένας ασθενής μπορεί να ανταποκριθεί σε νέα θεραπεία, να σχεδιάσουμε νέα φάρμακα. Μπορεί να μας βοηθήσει στα πρωτόκολλα για τη διεξαγωγή μιας κλινικής δοκιμής».

Ο κ. **Δημήτριος Κατεχάκης**, τόνισε: «Η σχέση μας με την τεχνητή νοημοσύνη περιστρέφεται γύρω από 3 κατευθύνσεις: ο τομέας παράγει δεδομένα, πολλά από τα μέλη δραστηριοποιούνται στον τομέα αυτόν, κι εμείς οι ίδιοι ως cluster συμμετέχουμε σε έργα για

την ανάπτυξη οργανωτικών και τεχνικών λύσεων γύρω από την AI».

Ο κ. **Στάθης Βελιβασάκης**, IT Director, Affidea Greece, επεσήμανε: «Δραστηριοποιούμαστε στον τομέα υγείας και διαθέτουμε 41 κέντρα στην Ελλάδα. Η σχέση μας με την ΤΝ είναι πολύ καλή, και όλοι οφείλουν να προσαρμοστούν. Εδώ και χρόνια, εφαρμόζουμε την AI στα συστήματά μας, ώστε να είμαστε εναρμονισμένοι με αυτήν την τάση. Η ΤΝ υποβοηθά, ενισχύει και δεν αντικαθιστά τον ρόλο του γιατρού. Η AI επιταχύνει τη διενέργεια των εξετάσεων».

Ο **Dr. Σταύρος Πιτόγλου**, Chief Information Officer, Computer Solutions, δήλωσε: «Είμαστε ένα software house που ασχολείται με την τεχνολογία υγείας. Για πάνω από 30 νοσοκομεία έχουμε την ευθύνη της μηχανογράφησης. Προϊσταί σε ενεργό τμήμα έρευνας στην εταιρεία, με κύριο στόχο να γεφυρωθεί το gap μεταξύ των ερευνητικών αποτελεσμάτων και της αξιοποίησής τους στην καθημερινότητα. Παρουσιάσαμε σήμερα στο AIForum δύο από τα έργα στο ειδικό περίπτερο».

Στην ομιλία του, με θέμα **"Beyond the Smartphone: Samsung's 'AI for All' Vision"**, ο κ. **Μιχάλης Λιάπος**, B2B Sales Manager, Samsung, αναφέρθηκε στις εφαρμογές ΤΝ για κινητές συσκευές. Μίλησε για το πώς η ΤΝ μετασχηματίζει την εργασία, παρουσιάζοντας στοιχεία που δείχνουν ότι τη χρησιμοποιεί το 75% των εργαζομένων και ότι ενισχύει την παραγωγικότητα και τη δημιουργικότητά τους.



Μιχάλης Λιάπος, B2B Sales Manager, Samsung.

Ο πρώτος πυλώνας για τη Samsung είναι η τεχνητή νοημοσύνη για συσκευές και υπηρεσίες, και ο δεύτερος αφορά την παραγωγικότητα των επιχειρήσεων.

PANEL VI

Στο **Panel VI**, με τίτλο **“Cyber Security & AI”** και συντονιστή τον κ. **Δημήτρη Γερογιάννη**, President of the Board, AI Catalyst, ο κ. **Ιωάννης Παυλιδόπουλος**, Υποδιοικητής της Εθνικής Αρχής Κυβερνοασφάλειας, είπε ότι «το τοπίο της AI δεν το ζούμε για πρώτη φορά. Οι επιτιθέμενοι όταν δεν μπορούν να έχουν πρόσβαση σε ένα κτήριο, στρέφονται στις υποδομές, άρα είναι αναμενόμενο να βρούμε ένα επίπεδο καινοτομίας. Είμαστε καινοτόμοι στην Ευρώπη. Οι αμυνόμενοι έχουν εργαλεία πολύ σημαντικά».

Ο κ. **Ιωάννης Σωτηρόπουλος**, Head of AI Security, Kainos, σημείωσε ότι «υπάρχει γνωστικό κενό που πρέπει να καλύψουμε όσον αφορά στα skills. Όλοι θέλουμε τις δυνατότητες της AI, αλλά δημιουργείται μια πίεση. Το 72% των CEO εκτιμούν ότι η κυβερνοασφάλεια είναι σημαντική. Η αυτονομία τρομάζει. Το agentic tool δημιουργεί κώδικα και τον τρέχει. Μιλάμε για συστήματα που δημιουργούν αποτελέσματα και με impact. Το agentic security το δημιουργήσαμε εδώ και έξι μήνες».

Ο κ. **Χάρης Πυλαρινός**, Founder, Hack The Box, τόνισε ότι «το AI ενισχύει τις δυνατότητες. Το παιχνίδι αλλάζει σημαντικά. Δεν θεωρώ ότι είμαστε σε επίπεδο όπου παραγκωνίζεται ο άνθρωπος, αλλά σε πολλά κομμάτια βλέπουμε την ταχύτητα που προσδίδει το AI. Με το AI ο επιτιθέμενος έχει περισσότερες δυνατότητες».

Ο κ. **Σπυρίδων Παπαγεωργίου**, Partner of Cybersecurity, Technology and Transformation, KPMG, Greece, είπε ότι «πάντα λέγαμε ότι όλα είναι θέμα χρόνου. Με τη χρήση της TN επιταχύνονται αυτοί οι χρόνοι. Ένα ransomware πλέον κάνει τη ζημιά μέσα σε μία ώρα, άρα καταλαβαίνουμε ότι αν οι αμυνόμενοι δεν κερδίσουν χρόνο, και δεν υιοθετήσουμε την AI, θα είμαστε χαμένοι».

Η κ. **Κωνσταντίνα Σύντηθα**, Cyber Security Sales Specialist Leader for Cisco Greece, Cyprus and Malta, σημείωσε: «Η ταχύτητα πρέπει να μπει στη συζήτηση. Το σκηνικό αλλάζει λόγω της τα-

χύτητας. Όλα γίνονται πιο γρήγορα, το AI είναι ένα εργαλείο και για τους επιτιθέμενους και τους αμυνόμενους. Το e-mail phishing έχει αυξηθεί κατά 1.200%. Αλλάζει και το είδος των επιθέσεων. Το 35% αφορά πλέον σε γενAI επιθέσεις».

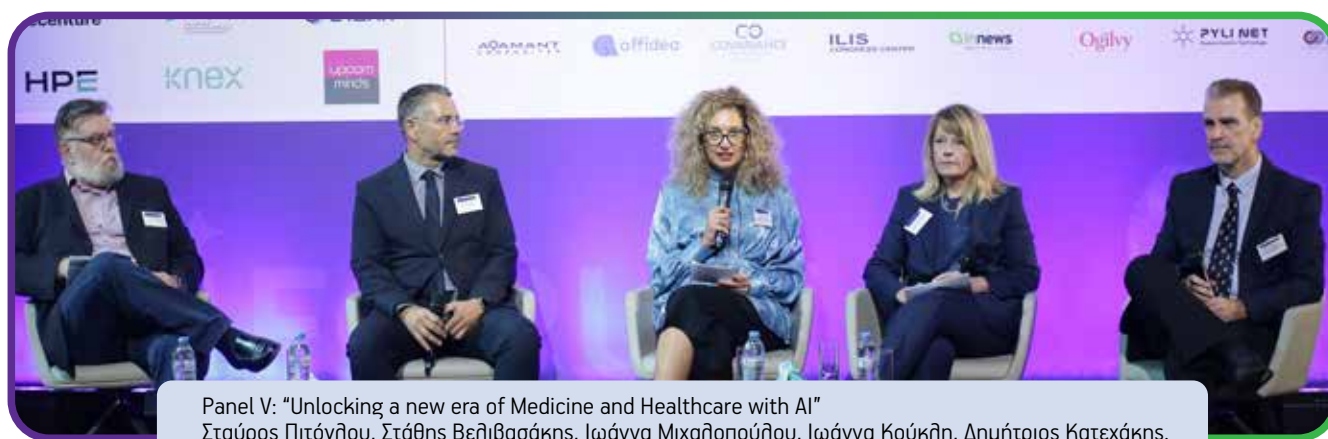
PANEL VII

Στο **Panel VII**, με θέμα **“AI in Defence: Private Sector as Deterrence Enabler”**, ο κ. **Γεώργιος Νούνεσης**, Partner at EY, Chair, National Council of Greece for Research, Technology and Innovation, είπε ότι οι ιδιωτικές εταιρείες που μπήκαν στο Deep Seek έχουν αναπτύξει τελικά όλη την αγορά. «Όπως επηρεάζει το AI τα πάντα στην καθημερινότητά μας, το ίδιο ισχύει και στην άμυνα. Ήδη βλέπουμε να διαμορφώνεται ένα τοπίο υπέρ των τεχνολογιών αμυντικής χρήσης. Πολλές εταιρείες μπορούν να προσαρμόσουν υπάρχουσες τεχνολογίες τους σε θέματα αμυντικά. Πλέον, μπορούν να χρηματοδοτούνται και start ups σε αυτό τον τομέα», είπε.

Ο κ. **Γεώργιος Πουραΐμης**, Senior Officer HCDI, Hellenic Navy Commander, ανέφερε ότι θα κριθούμε τόσο στην ταχύτητα υιοθέτησης όσο και στην υπεροχή της πληροφορίας, και είμαστε εδώ για να χαρτογραφήσουμε όλες τις επιχειρηματικές οντότητες του χώρου με τη συμμετοχή ερευνητικών κέντρων και πανεπιστημίων. Το ΕΛΚΑΚ είναι επίσης εδώ για να χρηματοδοτήσει έργα που σχετίζονται με AI και καινοτόμες ιδέες. Έχουμε κάνει συνεργασίες με 7 venture capitals, για να εξασφαλίσουμε επιπλέον χρηματοδοτήσεις. Έχουμε ήδη αξιολογήσει 14 εταιρείες οι οποίες μπορούν να χρηματοδοτηθούν.

Ο κ. **Τάσος Ροζολής**, President of the BoD, SEKPY - Hellenic Manufacturers of Defense Materiel Association & CEO, Akmon SA, ανέφερε ότι στην Ελλάδα αυτήν τη στιγμή η χρηματοδότηση είναι μέσω του EDF, αλλά θα πρέπει να υπάρξουν κι άλλα προγράμματα και αναθέσεις για τη βιομηχανία, και όχι μόνο για καινοτομία. Φέτος, οι αμυντικές δαπάνες στην ΕΕ αναμένεται να ξεπεράσουν τα 380 δισ. ευρώ. Από την άλλη πλευρά, περιμένουμε και από την κυβέρνηση να διευκρινίσει την εξαγγελία του 25%, ώστε να αρχίσει να κινείται η χρηματοδότηση.

Ο κ. **Νικόλαος Καραμπέκιος**, PhD, Head of Defence Innovation Department, National Documentation Center, ανέφερε ότι το



κράτος είναι ένας φορέας που χρηματοδοτεί, οριοθετεί, επιλέγει, αλλά οι επιχειρήσεις είναι αυτές που δημιουργούν. Η άμυνα είναι ένα καθιερωμένο πεδίο, που έχει αρχίσει πλέον να χαρτογραφείται. «Στην πραγματικότητα, αντιμετωπίζουμε τον κλάδο ως έναν κλάδο που παράγει γνώση. Ο χώρος της άμυνας, πλέον, έχει γίνει πιο ελκυστικός, με πολλά οικονομικά και φορολογικά κίνητρα, ώστε να εμπλακεί κάποιος. Υπάρχει ο τρόπος να αναπτυχθεί μια τεχνολογία που να έχει εφαρμογές σε περισσότερους από έναν τομείς», τόνισε.

FIRESIDE CHAT I

Στο **Fireside Chat I, "Energy and AI: Powering the grid of tomorrow"**, η **Dr. Ελπίνικη Παναγεωργίου**, Professor in AI, Dept. of Energy Systems, University of Thessaly, Larisa, δήλωσε χαρακτηριστικά: «Η πιο σημαντική αλλαγή είναι στα δίκτυα και την πρόβλεψη του φορτίου σε πραγματικό χρόνο, προλαμβάνοντας έτσι πιθανές βλάβες. Μαθαίνει τα δίκτυα να εξισορροπούν αυτόματα την παραγωγή και τη ζήτηση. Επίσης, μας βοηθά να διασφαλίζουμε τη σταθερότητα ενός δικτύου».



Fireside Chat I: "Energy and AI: Powering the grid of tomorrow" Νίκος Ραφτόπουλος, Κωνσταντίνος Κετσιετζής.

Ο κ. **Νίκος Ραφτόπουλος**, IT and Telecommunications Director, Independent Power Transmission Operator (ADMIE), ανέφερε ότι στο κομμάτι της AI γίνονται σημαντικές αλλαγές στον ΑΔΜΗΕ μέσω ειδικών εκπαιδευτικών προγραμμάτων για τη δημιουργία agents και προγραμμάτων. «Προσπαθούμε να φτιάξουμε ένα road map για όλα τα τμήματα, ανάλογα με τις ανάγκες τους. Το πρώτο use case που έχουμε εφαρμόσει είναι το asset AI. Έχουμε φτιάξει και το asset performance system. Το δεύτερο έχει να κάνει με την αξιολόγηση προσφορών και το τρίτο αφορά την κυβερνοασφάλεια», είπε.

FIRESIDE CHAT II

Στο **Fireside Chat II, "Unlocking new AI frontiers in Space"**, ο **Dr. Κωνσταντίνος Καράντζαλος**, Secretary General of Telecommunications & Posts, Ministry of Digital Governance, Greece, σημείωσε ότι το AI, ορίζοντα σε όλους τους τομείς, προσφέρει πολλές λύσεις, οπότε και στο διάστημα είτε κατά τον σχεδιασμό είτε και στην



Fireside Chat II: "Unlocking new AI frontiers in Space" Ιωάννης Γκέκας, Κωνσταντίνος Καράντζαλος, Κωνσταντίνος Κετσιετζής.

υλοποίηση και την αξιοποίηση των δεδομένων δίνει λύσεις, ακόμα και σε θέματα πρόγνωσης, μειώνοντας τους χρόνους. Αυτά δένουν με την εθνική στρατηγική, όπως θα ανακοινωθεί και το επόμενο διάστημα για διάφορους τομείς και εμβληματικά έργα. Επείσησε επίσης: «Στο κομμάτι του space προσπαθούμε συνολικά να φτιάξουμε 4 γραμμές παραγωγής δορυφόρων, από μία που έχουμε σήμερα, ώστε να πετύχουμε αυτονομία. Έχουμε εντοπίσει κι κάποια άλλα πεδία, όπως τα space robotics και γενικά τα ρομποτικά συστήματα».

Ο κ. **Ανδριανός Γολέμης**, Lead Flight Surgeon, European Space Agency (ESA), ανέφερε ότι θέλουμε να στέλνουμε ανθρώπους στο διάστημα, γιατί εκεί αναπτύσσουμε τεχνολογίες που μας βοηθούν στη ζωή μας στη Γη. Η AI μπορεί να βοηθήσει σημαντικά κάνοντας πρόγνωση υγείας σε περίπτωση π.χ. ατυχήματος και ανάλογη πρόβλεψη. Η ιατρική του διαστήματος βασίζεται στην έρευνα και στην πρόληψη. Η AI μπορεί να προσδώσει μεγάλη ακρίβεια. Υπάρχει μια ενεργή πρόταση από πανεπιστήμια της χώρας μας για ένα ενεργό support life system.

Ο κ. **Ιωάννης Γκέκας**, PhD, Data & AI Managing Director, Space AI Lead, Accenture, ανέφερε ότι σε επιχειρηματικό στάδιο όλοι οι κλάδοι αναγνωρίζουν την προστιθέμενη αξία της διαστημικής πληροφορίας, όπως οι κλάδοι των ασφαλειών, της ενέργειας και των πρώτων υλών. Άλλος ένας χώρος όπου θα συμβάλει σημαντικά το AI με μεγάλη προστιθέμενη αξία είναι ο χώρος του RG&D, όπου χρειάζονται να γίνουν προσομοιώσεις σε συνθήκες μηδενικής βαρύτητας.

FIRESIDE CHAT III

Στο **Fireside Chat III**, με θέμα **"Investments & Startups: ROI and Impact on the era of AI"**, η κ. Κατερίνα Πραματάρη, Professor, Department of Management Science and Technology, Athens, University of Economics and Business (AUER), Founding Partner, uni.fund, είπε ότι «υπάρχει αβεβαιότητα για το μέλλον, αλλά πληθαίνουν οι εταιρείες που έχουν το AI στον πυρήνα τους. Ενώ παλαιότερα χωρίζαμε τις εταιρείες σε παραδοσιακές και startups, αναδύεται πλέον μια τρίτη κατηγορία: οι εταιρείες που τρέχουν με την ταχύτητα του AI. Τα funds δεν μπορούσαν να καλύψουν την ταχύτητα στον χώρο της καινοτομίας, τώρα όμως βλέπουμε τα πρώτα σημάδια αλλαγής».

Ο κ. **Γεώργιος Καραντώνης**, Partner, Metavallon V.C., εξήγησε ότι στη Metavallon έχουν να κάνουν με νέους επιχειρηματίες και επιστήμονες, οπότε βλέπουν συχνά την ενσωμάτωση του AI, που δίνει productivity boost. Κάποιοι προσπαθούν να αναπτύξουν οι ίδιοι τεχνολογίες AI, σημείο όπου ξεκινά και η πρόκληση. Μίλησε επίσης για φούσκα σε επίπεδο αποτίμησης, αφού το κόστος ανάπτυξης προϊόντων με AI είναι μικρότερο και ταχύτερο. Στόιχημα για τα funds είναι να διατηρηθεί ένα ανταγωνιστικό πλεονέκτημα σε βάθος πενταετίας.

PANEL VIII

Στο **Panel VIII** του συνεδρίου, με τίτλο **"Global AI Trends"** και συντονιστή τον κ. Ορέστη Τρασσανίδη, Strategic Synergies & International Markets Manager, 28DIGITAL, η κ. **Lisa Zipkis**, Operations Manager, StartupBlink, ξεκίνησε αναφερόμενη στις συνεργασίες της StartupBlink και στην οριζόντια επίδραση της TN. Στην παρουσίασή της εξήγησε πώς η εταιρεία της αξιολογεί τα οικοσυστήματα. Περνώντας στις κατατάξεις των 10 κορυφαίων χωρών και πόλεων για startups, έδειξε ότι σε ηγετική θέση παραμένουν οι ΗΠΑ, ενώ αξιοσημείωτη είναι η παρουσία της Γαλλίας, της Εσθονίας, του Τελ Αβίβ και του Τορόντο.

Ο **Dr. Eric J. W. Orlowski**, AI Governance Specialist & Researcher, AI Singapore, μίλησε για τις συνθήκες της Σιγκαπούρης, χαρακτηρίζοντας πρόκληση αλλή και ευκαιρία το μέγεθος της χώρας, καθώς καθιστά δύσκολο μεν το scaling, αλλή εύκολη την οργάνωση. Το εθνικό πρόγραμμα της χώρας, το οποίο εκπροσωπεί ο ίδιος, διεξάγει έρευνα, ανάλυση και εκπαίδευση, προσπαθώντας να αξιοποιήσει το hype προς όφελος της οικονομίας.

Η κ. **Sheila Birgen**, Driven Market Director, DCO Innovation, μίλησε για τον DCO, που περιλαμβάνει 16 χώρες της Ευρώπης, της Αφρικής και της Ασίας, μεταξύ τους και την Ελλάδα, οι οποίες έχουν κοινή κατανόηση για τη συνεργασία, τη διακυβέρνηση και τον ψηφιακό μετασχηματισμό. Εξήγησε ότι η συνεργασία μεταξύ χωρών με διαφορετικές προτεραιότητες επιτυγχάνεται βάσει πυλώνων όπου η μία υπερέχει έναντι της άλλης.

Ο κ. **Daniel Abbou**, General Manager, KI Bundesverband, είπε πως κάποιες φορές στην Ευρώπη δίνουμε έμφαση στον κανονισμό και όχι στην καινοτομία. Το δεύτερο πρόβλημα για την ευρωπαϊκή κοινότητα του AI είναι το ταλέντο και το τρίτο η έλλειψη κεφαλαίων. Οι παραδοσιακές εταιρείες απεχθάνονται το ρίσκο, έχασαν το τρένο της ψηφιοποίησης και χρειάζεται να καταλάβουν ότι αν χαθεί κι εκείνο της TN, θα υπάρχει πρόβλημα στην οικονομία. Θεωρεί σημαντική την προτεραιοποίηση συγκεκριμένων σημείων και ότι η Ευρώπη δεν μπορεί να συνεχίσει να μοιράζει, όπως είπε, την πίτα σε πολλά κομμάτια. ● ● ●



Fireside Chat III: "Investments & Startups: ROI and Impact on the era of AI" Γεώργιος Καραντώνης, Κατερίνα Πραματόρη, Κωνσταντίνος Κετσιετζής.



Panel VII: "AI in Defence: Private Sector as Deterrence Enabler" Τάσος Ροζολής, Νικόλαος Καραμπέκιος, Γεώργιος Πουραϊμς, Γεώργιος Νούνεας, Κωνσταντίνος Μιχανετζής (συντονιστής).



Martin Brandenburger - CEO και Πρόεδρος Διοίκησης της Lidl Ελλάς

Lidl Ελλάς - Επένδυση στο μέλλον και δέσμευση για «Καλύτερη Ποιότητα Ζωής»

Στο εμβληματικό Μουσείο Ακρόπολης, η Lidl Ελλάς πραγματοποίησε την ετήσια δημοσιογραφική της εκδήλωση, όπου ο CEO και Πρόεδρος της Διοίκησης, κ. Martin Brandenburger, παρουσίασε τη στρατηγική ανάπτυξης της εταιρείας, υπό το σύνθημα «Καλύτερη Ποιότητα Ζωής», και τα σημαντικά επιτεύγματα που σηματοδοτούν τη δυναμική της παρουσία στην Ελλάδα επί 26 χρόνια. Ο κ. Brandenburger τόνισε ότι η εταιρεία διατηρεί τη **δεύτερη θέση σε τζίρο στο λιανεμπόριο τροφίμων** στην Ελλάδα, λειτουργώντας ένα σύγχρονο δίκτυο με **231 καταστήματα**.

Συμβολή στην ελληνική οικονομία - Τα δεδομένα του 2024

Η εταιρεία επιβεβαίωσε τον καθοριστικό ρόλο της στην ελληνική οικονομία και κοινωνία. Η συνολική συνεισφορά της εταιρείας στο ΑΕΠ το 2024 ανήλθε σε **1,07 δισ. ευρώ**, που αντιστοιχεί στο **0,52%** του ΑΕΠ της χώρας. Η συνολική συνεισφορά στην απασχόληση ανήλθε στις **38,1 χιλιάδες θέσεις εργασίας** στην ελληνική οικονομία, για το 2024, αντιστοιχώντας στο 0,73% της συνολικής απασχόλησης της χώρας. Μάλιστα, από κάθε άμεση θέση εργασίας της Lidl Ελλάς υποστηρίζονται **4,6 επιπλέον θέσεις εργασίας** στο σύνολο της ελληνι-

κής οικονομίας.

Ως προς τη συμβολή στα έσοδα του Δημοσίου, η εταιρεία κατέβαλε **438 εκατ. ευρώ σε συνολικούς φόρους και ασφαλιστικές εισφορές**. Επιπλέον, η Lidl Ελλάς ενισχύει την κοινωνία και το περιβάλλον με συνολικές επενδύσεις ύψους **2 εκατ. ευρώ** σε χορηγίες, δωρεές και δαπάνες για κοινωνικές και περιβαλλοντικές δράσεις το 2024.

Φιλόδοξο επενδυτικό πλάνο άνω των 200 εκατ. ευρώ

Η Lidl Ελλάς θα επενδύσει πάνω από 200 εκατ. ευρώ τα επόμενα δύο χρόνια για νέα καταστήματα και εκσυγχρονισμό. Φέτος, ανοίγει κατάστημα στο Μαρούσι και το 2026 ξεκινά η λειτουργία 5 νέων σημείων, ενώ συνεχίζονται ανακαινίσεις και επεκτάσεις.

Στις υποδομές, ολοκληρώνεται, το 2026, ο εκσυγχρονισμός του κέντρου διανομής στα Τρίκαλα, ενώ το νέο logistics hub στην Ελευσίνα (62.000 m²), με πράσινη πιστοποίηση και ΑΠΕ, θα είναι έτοιμο έως το 2029, επένδυση άνω των 120 εκατ. ευρώ και 150-200 νέες θέσεις εργασίας.

Στην ψηφιακή καινοτομία, self-checkout θα υπάρχει σε πάνω από τα μισά καταστήματα έως το 2026 και σε όλα έως το 2027. Από τον Μάρτιο του 2026, αναδιάρθρωση Non-Food για καλύτερη πώληση.

Γέφυρα Ελλήνων προμηθευτών με την παγκόσμια αγορά

Η Lidl Ελλάς αναδεικνύεται ως η γέφυρα των Ελλήνων προμηθευτών με την παγκόσμια αγορά, στηρίζοντας **περισσότερους από 400 συνεργάτες-προμηθευτές** να ανοίξουν δρόμους σε **31 χώρες**, συμπεριλαμβανομένων των ΗΠΑ. Η εταιρεία ανοίγει τις πόρτες της σε περισσότερα από **12.000 καταστήματα παγκοσμίως**. Τα στοιχεία για τις απευθείας εξαγωγές ελληνικών προϊόντων για το 2024 δείχνουν Κύκλο Εργασιών **527,6 εκατ. ευρώ**, σημειώνοντας αύξηση 8,03% σε σχέση με το προηγούμενο έτος, από συνολικά 268 προμηθευτές.

Μέσω της σειράς προϊόντων **Eridanous**, οι απευθείας εξαγωγές από Έλληνες προμηθευτές σημειώνουν σταθερή πρόοδο, με Κύκλο Εργασιών **93,8 εκατ. ευρώ**. Όσον αφορά τα φρέσκα φρούτα και λαχανικά, ο Όγκος Εξαγωγών για το 2024 ήταν πάνω από **230.000 παλέτες** (πάνω από 7.000 φορτηγά), με Κύκλο Εργασιών **186 εκατ. ευρώ** σε 19 χώρες.

Ο κ. Brandenburger τόνισε: «Για εμάς στη Lidl Ελλάς, το "Made in Greece" δεν είναι ταμπέλα –είναι υπερηφάνεια». Σημαντικό είναι ότι το **67% του τζίρου** της Lidl Ελλάς, το 2024, προήλθε από **Έλληνες προμηθευτές**.

Ποιότητα, τιμή και εμπιστοσύνη

Η Lidl Ελλάς παραμένει πιστή στο μότο «Η καλύτερη ποιότητα στην καλύτερη τιμή». Σύμφωνα με ανεξάρτητη έρευνα της IWD, το καρότσι της Lidl είναι κατά 11,75% φθηνότερο, ενώ συνολικά η εταιρεία διατηρεί τιμές πάνω από 10% χαμηλότερες από τον ανταγωνισμό. Ενδεικτικά, το φρέσκο γάλα πωλείται κάτω από 1 ευρώ από τον Σεπτέμβριο 2024 και οι μπανάνες 1,19 ευρώ/κιλό για 5 συνεχόμενους μήνες. Η ποιότητα επιβεβαιώνεται από 96 βραβεία Superior Taste Awards.

Το πρόγραμμα Lidl Plus, με 5 χρόνια λειτουργίας και πάνω από 2 εκατ. μέλη, προσφέρει εξοικονόμηση έως 1.500 ευρώ ετησίως.

Με σταθερή δέσμευση στην ποιότητα, την καινοτομία και την ανάπτυξη, η Lidl Ελλάς συνεχίζει να επενδύει στο μέλλον της χώρας, προσφέροντας «Καλύτερη Ποιότητα Ζωής» σε κάθε ελληνικό νοικοκυριό. ● ● ●



29th HR Symposium

Harness the unknown, Reinvent the way

► Announcing 1st Round of Speakers



Niala C. Cleobury
KPMG Global
AI Workforce Lead



Dr. Daniel Susskind
The Mercers' School Memorial Professor
of Business, Gresham College Research
Professor, King's College London Senior
Research Associate at the Institute for
Ethics in AI, Oxford University



Πέγκυ Βελλιώτου
Partner & Head of People,
People Services, Advisory,
KPMG στην Ελλάδα



Ηλέκτρα Διαμαντή
HR Director, Public Group



**Αντιγόνη
Θεμιστοκλέους**
Global Talent, Leadership
& Learning Programs,
Siemens US and ...



Ντόρα Οικονόμου
Διευθύντρια, Τομέας Ανάπτυξης
Ανθρώπινου Δυναμικού, ZEB



Αλίνα Παπαγεωργίου
Chief Human Resources &
Organization Officer,
PPC Group



Σωτήρης Σταματίου
Human Resources Director,
Onassis Group | President of the
Board, Greek People Management
Association (ΣΠΑΔΕ)



Αλέξανδρος Τζαδημας
General Manager Group Human
Resources & Administrative Services,
HELLENIQ ENERGY Holdings S.A.

Register Now



Τετάρτη 4 Μαρτίου 2026



Μέγαρο Μουσικής Αθηνών

SCAN HERE



#HRSymposium

ΓΕΜΗ 03467201000

© 2024 KPMG Σώματος Μεντορσύνη Α.Ε., Ελληνική Ανώνυμη Εταιρεία και μέλος του διεθνούς ομίλου ανεξάρτητων εταιρειών-μέλών της KPMG συνδεδεμένη με την KPMG International Limited, διεθνής Αγγλική εταιρεία πληροφορικής, εκδότης με εγγεγραμμένη έδρα. Τα ονόματα και τα λογότυπα της KPMG είναι εμπορικά σήματα που χρησιμοποιούνται με άδεια του διεθνούς οργανισμού της KPMG στις τις ανεξάρτητες εταιρείες-μέλη.

Platinum Sponsors



Distinguished Sponsor



Sponsors



Supporters



Wellness & Fitness Partners



Under the auspices of



With the support of



Experience Partner



Media Partner



Communication Sponsors





IDEAL Holdings: Επενδυτική στρατηγική με στόχο τη δημιουργία αξίας

Η IDEAL Holdings έχει εξελιχθεί σε μία από τις μεγαλύτερες επενδυτικές εταιρείες στην Ελλάδα, με παρουσία σε τρεις δυναμικούς κλάδους: **τρόφιμα, εξειδικευμένο λιανεμπόριο και πληροφορική**. Στο επίκεντρο της στρατηγικής της βρίσκεται η επένδυση σε υγιείς ελληνικές επιχειρήσεις, με ισχυρά μεγέθη, αποτελεσματικό management και πραγματική δυνατότητα ανάπτυξης.

Όπως σημειώνει ο πρόεδρος της εταιρείας, Λάμπρος Παπακωνσταντίνου: «Στόχος είναι η δημιουργία ενός περιβάλλοντος που βοηθά κάθε εταιρεία του ομίλου να αξιοποιήσει στο έπακρο τις δυνάμεις της, να εξελιχθεί και να αναδειχθεί στην αγορά».

Από το 2021, η IDEAL Holdings έχει επενδύσει περίπου 390 εκατ. ευρώ σε ελληνικές εταιρείες, με απόδοση που αγγίζει το διπλάσιο του επενδεδυμένου κεφαλαίου και IRR 48%. Τα στοιχεία επιβεβαιώνουν την αποτελεσματικότητα του μοντέλου της και στηρίζουν τη συνέχιση μιας συνεπούς και ταυτόχρονα φιλόδοξης στρατηγικής.

Το 2025 αποτέλεσε κομβικό σημείο για την εταιρεία. Η είσοδός της στον κλάδο τρο-

φίμων μέσω της εξαγοράς της ΜΠΑΡΜΠΑ ΣΤΑΘΗΣ, οι κινήσεις αναδιάρθρωσης στον τομέα πληροφορικής, η επιτυχής αύξηση μετοχικού κεφαλαίου και η συνεργασία με την Oak Hill Advisors, έναν κορυφαίο διεθνή επενδυτή, ενίσχυσαν σημαντικά το αποτύπωμα της IDEAL Holdings στην αγορά.

Με αυτά τα δεδομένα, το στρατηγικό πλάνο για την περίοδο 2026-2028 στηρίζεται σε τρεις άξονες: αξιοποίηση ρευστότητας περίπου 400 εκατ. ευρώ για νέες ή συμπληρωματικές επενδύσεις, συστηματική ενίσχυση της λειτουργικής αποτελεσματικότητας των υφιστάμενων συμμετοχών και διατήρηση σταθερής μερισματικής πολιτικής, που προβλέπει απόδοση 40%-50% των καθαρών κερδών.

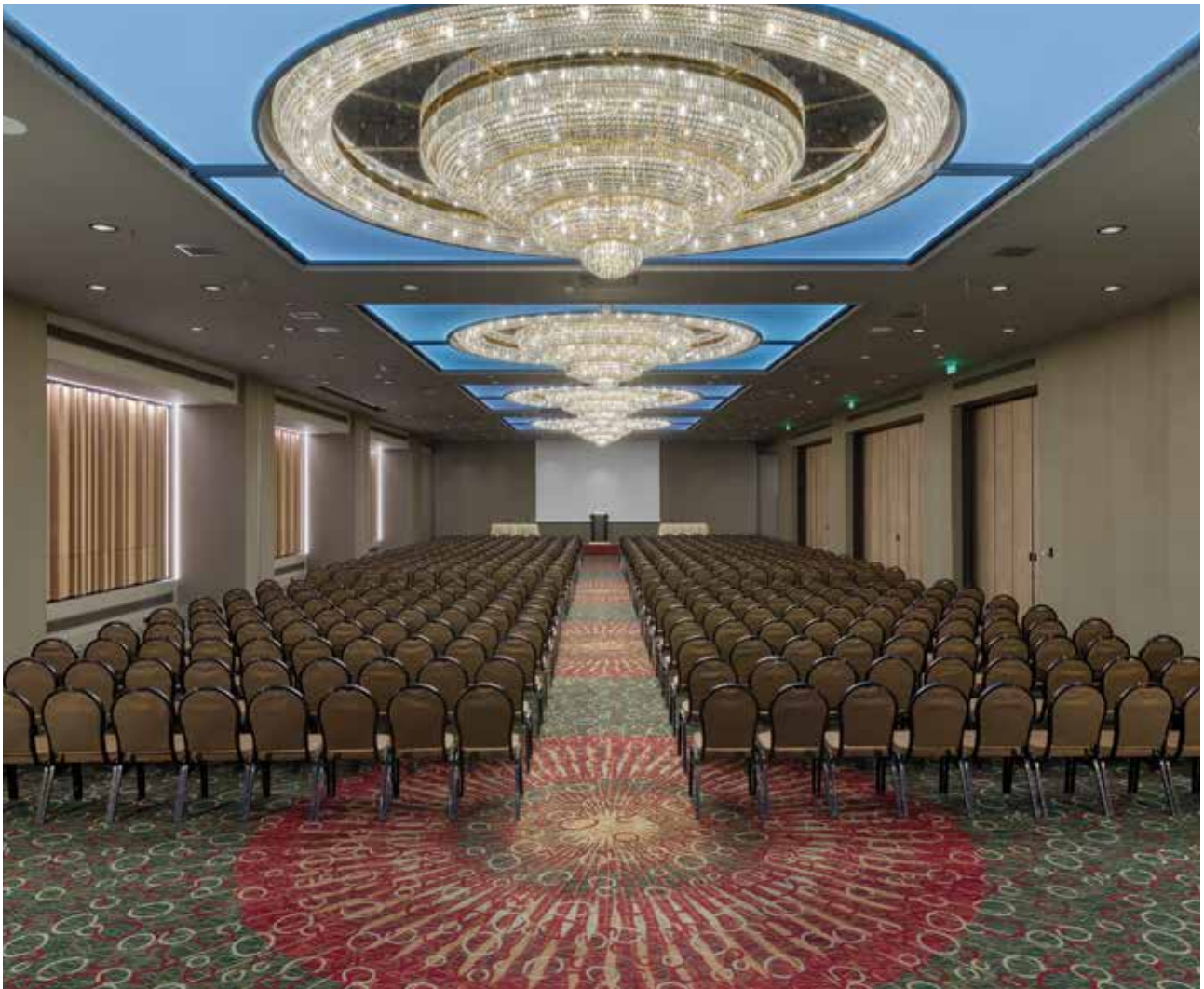
Στον κλάδο των τροφίμων, η **ΜΠΑΡΜΠΑ ΣΤΑΘΗΣ** αναπτύσσεται με στοχευμένες επενδύσεις σε υποδομές ψυχρής αλυσίδας σε Σίνδο και Αθήνα, αναβάθμιση logistics, ενίσχυση εξαγωγών και είσοδο σε νέες κατηγορίες προϊόντων. Παράλληλα, συνεχίζεται η δέσμευση στη βιώσιμη γεωργία και στην ενίσχυση της εγχώριας παραγωγής.

Στο εξειδικευμένο λιανεμπόριο, τα **attica department stores** έχουν εδραιώσει την ηγετική τους θέση με τέσσερα φυσικά καταστήματα, εκατομμύρια επισκέψεις κάθε χρόνο και μια πλήρως ανεπτυγμένη ψηφιακή πλατφόρμα. Το επενδυτικό πλάνο των επόμενων ετών, ύψους 20 εκατ. ευρώ, περιλαμβάνει νέα σημεία, εμπλουτισμό προϊόντικών κατηγοριών και περαιτέρω αναβάθμιση της εμπειρίας αγορών.

Στην πληροφορική, η IDEAL Holdings έχει δημιουργήσει έναν ολοκληρωμένο τεχνολογικό όμιλο, με παρουσία σε περισσότερες από 30 χώρες, που προσφέρει υπηρεσίες σε κρίσιμους τομείς, όπως κυβερνοασφάλεια, trust services, cloud, ψηφιακό μετασχηματισμό και λογισμικό. Η πρόσφατη εταιρική αναδιάρθρωση, με δημιουργία ενιαίου υπο-ομίλου υπό την Byte, ενισχύει την ευελιξία και τη δυνατότητα παροχής end-to-end λύσεων, αξιοποιώντας τις σύγχρονες ψηφιακές ανάγκες επιχειρήσεων και οργανισμών.

Η IDEAL Holdings συνεχίζει να αναπτύσσεται με καθαρό στρατηγικό προσανατολισμό, υγιή οικονομική βάση και προσήλωση στη δημιουργία αξίας συνολικά για την ελληνική αγορά. ● ● ●

DIVANI COLLECTION HOTELS



ΣΗΜΕΙΟ ΑΝΑΦΟΡΑΣ ΓΙΑ ΣΥΝΕΔΡΙΑΚΕΣ
ΕΜΠΕΙΡΙΕΣ ΥΨΗΛΟΥ ΚΥΡΟΥΣ



ΚΟΡΥΦΑΙΑ ΦΙΛΟΞΕΝΙΑ ΑΠΟ ΤΟ 1958
DIVANIS.COM



Το νέο τοπίο στις Συνεταιριστικές Τράπεζες

*Αποκτούν πανελλαδική
τραπεζική άδεια και
φιλοδοξούν να καλύψουν
τα «κενά» των συστημικών
τραπεζών*

Από τον **Κώστα Παπαγρηγόρη**

Χρονιά αυξημένων προκλήσεων, αλλήλ και σημαντικών ευκαιριών, χαρακτηρίζουν οι διοικήσεις των συνεταιριστικών τραπεζών το 2026.

Διαθέτοντας ισχυρά θεμέλια στον κοινωνικό και τοπικό ρόλο, καλούνται να κάνουν το επόμενο μεγάλο βήμα για να μη χάσουν το «τρένο» της ανταγωνιστικότητας. Η προσαρμογή σε ψηφιακές υπηρεσίες, η βελτίωση της διακυβέρνησης και η θωράκιση της χρηματοοικονομικής δομής τους είναι καθοριστικές για να ανταποκριθούν στις απαιτήσεις των καιρών και να διαδραματίσουν ενεργό ρόλο στη χρηματοδότηση της πραγματικής οικονομίας.

Ένα από τα σημαντικότερα πλεονεκτήματα των συνεταιριστικών τραπεζών είναι η ενίσχυση της χρηματοοικονομικής ένταξης για πληθυσμούς με χαμηλά εισοδήματα και για

επιχειρήσεις μικρής κλίμακας. Η συμμετοχή των τραπεζών σε τοπικά δίκτυα δημιουργεί πρόσβαση σε βασικές τραπεζικές υπηρεσίες σε κοινότητες που ενδεχομένως αποκλείονται από το παραδοσιακό τραπεζικό σύστημα. Ωστόσο, και παρά την ιστορική ανθεκτικότητα, οι συνεταιριστικές τράπεζες εξακολουθούν να αντιμετωπίζουν σημαντικές προκλήσεις, με κυριότερες τον αυξανόμενο ανταγωνισμό και την αποδοτικότητα, αλλήλ και τη διαχείριση των κόκκινων δανείων του παρελθόντος. Η αυξημένη ανταγωνιστική πίεση από μεγάλες εμπορικές τράπεζες και fintech πηλαφόρμες καθιστά δύσκολη τη διατήρηση υψηλών αποδόσεων και μεριδίων αγοράς, ιδιαίτερα σε ένα περιβάλλον χαμηλών επιτοκίων και αυξημένων λειτουργικών δαπανών, ενώ η αύξηση των μη εξυ-



πηρετούμενων δανείων αποτελεί σημαντική πρόκληση για την τραπεζική υγεία πολλών συνεταιριστικών ιδρυμάτων.

Η Τράπεζα της Ελλάδος, για παράδειγμα, έχει ζητήσει κατ' επανάληψη τη μείωση του δείκτη των μη εξυπηρετούμενων στοιχείων ενεργητικού μέσα στα επόμενα χρόνια.

Σε αυτό το περιβάλλον, οι συνεταιριστικές τράπεζες συνέχισαν και το 2025 να επενδύουν σταδιακά στην ψηφιακή τραπεζική και τις νέες τεχνολογίες, όπως mobile banking και ψηφιακές πλατφόρμες, προκειμένου να παραμείνουν ανταγωνιστικές και να προσφέρουν καλύτερη εξυπηρέτηση στα μέλη τους.

«Η επιτυχής ενσωμάτωση τέτοιων εργαλείων θεωρείται κρίσιμη για τη βιωσιμότητα του θεσμού μακροπρόθεσμα», τονίζει στο ΧΡΗΜΑ επικεφαλής συνεταιριστικής τράπεζας.

Στο ερώτημα ποιες είναι οι προοπτικές του κλάδου για το μέλλον και οι βασικοί άξονες της στρατηγικής που πρέπει να υιοθετηθούν, ο ίδιος επικεντρώνεται σε τρία σημεία:

1 Συνεργασίες και συγκεντρώσεις

Η συγκέντρωση και συγχώνευση μικρότερων τραπεζών σε μεγαλύτερα σχήματα, με στόχο την επίτευξη οικονομικών κλίμακας, αποτελεί τάση σε χώρες όπως η Γερμανία, ενώ στην Ελλάδα το πιο χαρακτηριστικό παράδειγμα ήταν η συγχώνευση της Attica Bank με την Παγκρήτια Τράπεζα και η δημιουργία της CrediaBank, η οποία φιλοδοξεί να καταστεί ο πέμπτος πυλώνας του εγχώριου πιστωτικού συστήματος, με εξαιρετικά δείγματα γραφής μέχρι στιγμής.

2 Ενίσχυση ρυθμιστικής συμμόρφωσης

Η εφαρμογή υψηλότερων προτύπων διακυβέρνησης και εποπτείας ενισχύει τη σταθερότητα των συνεταιριστικών τραπεζών και βελτιώνει την εμπιστοσύνη των καταθετών τους. Ήδη, νέοι, ισχυροί μέτοχοι συμμετέχουν στο μετοχικό τους κεφάλαιο, επενδύοντας υπερ-απαραίτητα κεφάλαια για τη θωράκισή τους.

3 Εστίαση στην τοπική ανάπτυξη

Αποτελεί το σημαντικότερο συγκριτικό τους πλεονέκτημα και πυλώνα στρατηγικής. Η επιβίωσή τους περνάει μέσα από τη διατήρηση του κοινωνικού χαρακτήρα, με χρηματοδότηση μικρομεσαίων, αγροτικών και τοπικών επιχειρήσεων, ώστε να υποστηριχθούν οι τοπικές οικονομίες.

Πράσινο φως από την ΤτΕ για απόκτηση πανελλαδικής άδειας

Λίγες μέρες πριν εκπνεύσει το 2024, η Τράπεζα της Ελλάδος έδωσε το «πράσινο φως» για να αποκτήσουν πανελλαδική άδεια οι τέσσερις συνεταιριστικές τράπεζες –Καρ-

δίτσας, Ηπείρου, Χανίων, Θεσσαλίας–, με την προϋπόθεση ότι διαθέτουν ίδια κεφάλαια ύψους 18 εκατ. ευρώ.

Αυτό προβλέπει πράξη της Εκτελεστικής Επιτροπής της ΤτΕ, σύμφωνα με την οποία το ελάχιστο απαιτούμενο αρχικό κεφάλαιο για τη χορήγηση άδειας ίδρυσης και λειτουργίας πιστωτικού ιδρύματος στην Ελλάδα ορίζεται σε 18 εκατ. ευρώ. Οι συνεταιριστικές τράπεζες, για να πάρουν την πανελλαδική άδεια, θα πρέπει να αναπροσαρμόσουν τα ίδια κεφάλαιά τους προς το ποσό του ελάχιστου αρχικού κεφαλαίου που ορίζεται στην παρούσα πράξη το αργότερο έως την 31η Μαρτίου 2026. Και να υποβάλουν στην Τράπεζα της Ελλάδος πιστοποιητικό, το οποίο εκδίδεται από δύο ορκωτούς ελεγκτές λογιστές ή από ελεγκτική εταιρεία, ότι διαθέτουν τα απαιτούμενα κεφάλαια.

«Ο στόχος της Τράπεζας Ελλάδος με τη δημιουργία του 5ου τραπεζικού πυλώνα είναι η ενίσχυση του ανταγωνισμού στο χρηματοπιστωτικό σύστημα. Και οι τέσσερις συνεταιριστικές τράπεζες πληρούν τους εποπτικούς δείκτες και εφόσον διαθέτουν τα απαραίτητα κεφάλαια, είμαστε υπέρ του να αποκτήσουν πανελλαδική παρουσία, διότι θα συμβάλουν στην ενίσχυση του ανταγωνισμού», δήλωσε ο διοικητής της ΤτΕ, Γιάννης Στουρνάρας.

Μάλιστα συμπληρώνει πως όλες διαθέτουν κεφάλαια πάνω από το απαιτητό όριο και υπογραμμίζει ότι «ακόμα και η πιο μικρή συνεταιριστική τράπεζα στην άκρη της Ελλάδος χρησιμοποιεί διεθνή λογιστικά πρότυπα, διαδικασία που δεν είναι αυτονόητη σε όλη την ευρωζώνη».

Σηματοδός η Παγκρήτια και η δημιουργία του 5ου τραπεζικού πυλώνα

Τη χρονιά που πέρασε, η εξυγίανση της Attica Bank –και η συγχώνευσή της με την Παγκρήτια Τράπεζα– έδωσε το έναυσμα για την περαιτέρω ενδυνάμωση του πέμπτου τραπεζικού πόλου με την προσθήκη των συνεταιριστικών τραπεζών.

Η CrediaBank είναι πλέον γεγονός και η

Συνέχισαν και το 2025 να επενδύουν σταδιακά στην ψηφιακή τραπεζική και τις νέες τεχνολογίες, όπως mobile banking και ψηφιακές πλατφόρμες.

διοίκησή της προχωρά με ταχείς ρυθμούς στην υλοποίηση του στρατηγικού της σχεδιασμού. Μετά τη λειτουργική συγχώνευση με την Παγκρήτια, το περασμένο φθινόπωρο, ακολουθούν η αναδιάρθρωση με μείωση του λειτουργικού κόστους, η χρήση της τεχνολογίας, η δημιουργία νέων, καινοτόμων προϊόντων, με στόχο την εξυπηρέτηση των πελατών, και κυρίως των μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων.

«Στόχος μας ήταν να δημιουργήσουμε μια καθαρή τράπεζα όσον αφορά το χαρτοφυλάκιο, κάτι το οποίο επετεύχθη, ενώ παραμένουμε σταθεροί στην επιδίωξή μας η τράπεζά μας να είναι ευέλικτη, σταθερή, αξιόπιστη και προσβάσιμη στον πελάτη», τόνισε η CEO, Ελένη Βρεττού, στο πλαίσιο της Γενικής Συνέλευσης της τράπεζας.

Το φθινόπωρο, ξεκίνησε το rebranding της τράπεζας, με αλλαγή στις ταμπέλες και το σήμα σε όλο το δίκτυο των καταστημάτων και των ATM, ενώ αντικαθίστανται και όλες οι πιστωτικές κάρτες, προκειμένου να πάρουν το νέο όνομα.

Στις αρχές του 2026, η τράπεζα θα προχωρήσει σε placement μετοχών, καθώς δεν πληροί τους κανόνες ελεύθερης διασποράς, η οποία βρίσκεται στο 9,5% και πρέπει να πάει στο 15%.

Η τράπεζα έχει πετύχει επιδόσεις-ρεκόρ στο εννεάμηνο της φετινής χρήσης, μέσω της ανόδου των εργασιών της σε όλους τους τομείς, αλλά και λόγω της συγχώνευσης της Attica Bank και της Παγκρήτιας Τράπεζας. Η μεγέθυνση του ομίλου με μη οργανικό τρόπο θα συνεχιστεί, μετά την ολοκλήρωση του deal για την απόκτηση της HSBC Malta.

Την ίδια στιγμή, η επικεφαλής της τράπεζας, Ελένη Βρεττού, αποκάλυψε πρόσφατα ότι είναι θέμα χρόνου να ανακοινωθούν τουλάχιστον μία, ίσως και δύο, νέες συνεργασίες. Οι συζητήσεις αφορούν τους τομείς των τραπεζοασφαλιστικών, της διαχείρισης περιουσίας και των χρηματιστηριακών υπηρεσιών. «Ψάχνουμε έξυπνες κινήσεις που ταιριάζουν στη φιλοσοφία μας», είπε χαρακτηριστικά.

Ιδιαίτερη αναφορά έκανε η κυρία Βρεττού στην πρόσφατη εξαγορά της HSBC Μάλτας, μια συμφωνία που, όπως είπε, διπλάσιάζει το ενεργητικό της CrediaBank από 7 δισ. ευρώ σε περίπου 16 δισ. ευρώ. «Είναι μια τεράστια κίνηση. Η HSBC Μάλτας είναι μια εξαιρετικά

κερδοφόρα τράπεζα, με 100 εκατ. ευρώ κέρδη τον χρόνο, χωρίς καν επενδύσεις από τον προηγούμενο μέτοχο», υπογράμμισε.

Την ίδια στιγμή, η διοίκηση της CrediaBank «τρέχει» ένα μεγάλο επενδυτικό πλάνο σε δύο μέτωπα: στον ψηφιακό μετασχηματισμό, με την πλήρη ανανέωση των συστημάτων της τράπεζας, επένδυση συνολικού ύψους άνω των 60 εκατ. ευρώ, σε τρία χρόνια, και στο δίκτυο, με παράλληλη επένδυση 30 εκατ. ευρώ στο δίκτυο καταστημάτων.

Παράλληλα, η CrediaBank έχει τοποθετήσει ψηλά στους στόχους της την καινοτομία νέων προϊόντων και την απλοποίηση των διαδικασιών για τη διεύρυνση της πελατειακής βάσης και τη βελτίωση της ικανοποίησης πελατών, καθώς και την ενίσχυση της κεφαλαιακής βάσης, χωρίς έκδοση νέων μετοχών, αλλά με άλλου τύπου ενέργειες (SRT, διάθεση μη βασικών περιουσιακών στοιχείων).

Η κ. Βρεττού τόνισε ότι η CrediaBank διαθέτει 16% μερίδιο στην πιστωτική επέκταση, ποσοστό που, όπως είπε, την καθιστά την πιο γρήγορα αναπτυσσόμενη τράπεζα στην Ελλάδα. Ο αρχικός στόχος για χορηγήσεις 1 δισ. ευρώ το 2025 όχι μόνο επιτυγχάνεται, αλλά και ξεπερνιέται, με την εκτίμηση να φτάνει το 1,2 δισ. ευρώ. «Είμαστε, πλέον, ο 5ος τραπεζικός πυλώνας της χώρας», σημείωσε.

Σύμφωνα με την ίδια, το 50% των δανείων της CrediaBank αφορά μικρομεσαίες επιχειρήσεις, ενώ 85% του χαρτοφυλακίου αφορά μικρές χρηματοδοτήσεις έως 1 εκατ. ευρώ.

Συνεταιριστική Χανίων: Ο σχεδιασμός της «επόμενης ημέρας» και η ενίσχυση της τραπεζικής παρουσίας

Σε νέα αναπτυξιακή τροχιά φιλοδοξεί να εισέλθει η Συνεταιριστική Τράπεζα Χανίων, με τη διοίκησή της να δρομολογεί σειρά στρατηγικών δράσεων με κύριους άξονες την κεφαλαιακή θωράκιση με την είσοδο στρατηγικών επενδυτών, τη μετατροπή σε ανώνυμη εταιρεία και την απόκτηση πανελλαδικής άδειας, την εξυγίανση του ισολογισμού μέσω διαχείρισης των κόκκινων δανείων και την αξιοποίηση των ακινήτων και των θυγατρικών του ομίλου.

Βασικός στόχος της διοίκησης είναι η κεφα-

λαιοκή θωράκιση της «ιστορικής» τράπεζας, και ήδη βρίσκεται σε εξέλιξη η είσοδος νέων επενδυτών, που θα ενισχύσουν την κεφαλαιακή βάση της τράπεζας, που σήμερα διαμορφώνεται σε 15%.

Ήδη έχει εισέλθει το επενδυτικό fund Wenger Capital Sicav στο μετοχικό της κεφάλαιο, με αρχικό ποσοστό 9% και προοπτική μελλοντικής ενίσχυσης της θέσης του σε ποσοστό άνω του 30%. Το Wenger Capital Sicav, ένα fund με τσέικη καταγωγή και έδρα τη Μάλτα, έρχεται να ενισχύσει τη δυναμική της τράπεζας με κεφάλαια, τεχνογνωσία και διεθνή εμπειρία στον χρηματοοικονομικό τομέα, και ήδη προχωρά στο σχετικό αίτημα στην ΤτΕ, ώστε να λάβει "fit and proper", και να προχωρήσει άμεσα στην αύξηση της συμμετοχής του. Ήδη έχει επενδύσει 6 εκατ. ευρώ στην τράπεζα, με στόχο το σύνολο της επένδυσης να υπερβεί τα 30 εκατ. ευρώ.

Σύμφωνα με τον πρόεδρο της Συνεταιριστικής Χανίων, Μιχάλη Μαρακάκη: «Πρόκειται για συνεργασία με μακροπρόθεσμο ορίζοντα και στρατηγικό χαρακτήρα, που θα μας επιτρέψει να ανταποκριθούμε με ακόμη μεγαλύτερη αποτελεσματικότητα στις ανάγκες των μελών και των πελατών μας».

Από την πλευρά του Wenger Capital, ο διευθυντής, Κάρελ Χάλβατσεκ, χαρακτήρισε τη

συμμετοχή στη Συνεταιριστική Χανίων «μια σημαντική επενδυτική ευκαιρία –και εργαζόμαστε μαζί με βλέμμα προς το μέλλον».

Την ίδια στιγμή, πληροφορίες αναφέρουν ότι η συμφωνία με τους Τσέχους ανοίγει τον δρόμο για τη συμμετοχή στο μετοχικό κεφάλαιο του ομίλου και άλλων επενδυτών, κυρίως από τον κλάδο του real estate. «Για παράδειγμα, τονίζουν κύκλοι της τράπεζας, ο όμιλος διαθέτει χαρτοφυλάκιο ακινήτων, που, δεδομένης της στρατηγικής θέσης της Κρήτης στον παγκόσμιο τουριστικό χάρτη, αποτελούν πόλο έλξης για επενδυτές που δραστηριοποιούνται στον ξενοδοχειακό κλάδο. Μάλιστα αισιοδοξούν ότι πολύ σύντομα η εκδήλωση ενδιαφέροντος θα λάβει «σάρκα και οστά».

Άξονες επιχειρησιακής στρατηγικής

Η διοίκηση, λαμβάνοντας υπόψη όλους τους παράγοντες, χαράσσει και προσαρμόζει τη στρατηγική της, με στόχο τη σύγχρονη και αποτελεσματική διαχείριση κάθε φύσεως κινδύνου. Οι άξονες αντιμετώπισης των κινδύνων από την τράπεζα βασίζονται σε μελέτες και σχέδια που εκπονούν οι αρμόδιες Μονάδες και Διευθύνσεις.

Με βάση τα ανωτέρω, το διοικητικό συμβούλιο της τράπεζας χαράσσει το πλαίσιο Διακυβέρνησης Διαχείρισης των Κινδύνων. Πρωταρχικός στόχος της τράπεζας είναι η επίτευξη σταθερού ρυθμού αύξησης των καταθέσεων. Το 2024, διαμορφώθηκαν σε 631,1 εκατ. ευρώ, αυξημένες κατά 103% τα τελευταία εννέα έτη.

Ταυτόχρονα, προχωρά η αναδιάρθρωση του δικτύου καταστημάτων και η ενίσχυσή του στο ηλεκτρονικό πεδίο της Αττικής, όπου παρουσιάζονται σημαντικές προοπτικές κερδοφορίας, ενώ εντείνονται οι προσπάθειες για τη μείωση των ΜΕΑ της τράπεζας. Το 2024, σημειώθηκε μείωση κατά 2,4 εκατ. ευρώ σε σχέση με το 2023, ενώ το ποσοστό των ΜΕΑ επί του συνόλου των δανείων διαμορφώθηκε σε 46% περίπου, έναντι 49% το 2023.

Οι εποπτικοί δείκτες ρευστότητας σε ατομική και ενοποιημένη βάση διατηρούνται σε υψηλά επίπεδα, υπερβαίνοντας κατά πολύ το ελάχιστο εποπτικό όριο, καθώς ο Δείκτης Κάλυψης Ρευστότητας (LCR) ανήλθε το 2024 σε 372.34%, ενώ ο Δείκτης Καθαρής Σταθερής Χρηματοδότησης (NSFR) βρέθηκε για το ίδιο διάστημα στο 134.12%.

Το 2024, τα Ίδια Κεφάλαια της τράπεζας διαμορφώθηκαν σε 60,2 εκατ. ευρώ, έναντι 57,8 εκατ. ευρώ το 2023, παρουσιάζοντας αύξηση της τάξεως περίπου 4,2%. Σε επίπεδο ομίλου, τα Ίδια Κεφάλαια ανήλθαν σε 64 εκατ. ευρώ, έναντι 61,1 εκατ. ευρώ το 2023. Σημειώνεται ότι ο Δείκτης Κεφαλαιακής Επάρκειας της τράπεζας την 31/12/2024 ανήλθε σε περίπου 16% και 15,9% για τον όμιλο, υψηλότεροι του ελάχιστου απαιτούμενου εποπτικού δείκτη 15,23%.

Σε ό,τι αφορά τις υπόλοιπες στρατηγικές κινήσεις, ήδη η διοίκηση της Συνεταιριστικής Τράπεζας Χανίων, σε συνεργασία με τις Deloitte και PWC, ολοκληρώνει τον σχετικό φάκελο με το business plan της επόμενης τριετίας, και το προσεχές διάστημα θα υποβάλει στην Τράπεζα της Ελλάδος το σχετικό αίτημα για τη μετατροπή της σε ανώνυμη εταιρεία και την απόκτηση πανελλαδικής άδειας.

Τέλος, σημαντική εξέλιξη ήταν για τη Συνεταιριστική Χανίων η τοποθέτηση του κ. Ι. Μίχου στο διοικητικό συμβούλιο και η ανάληψη των καθηκόντων του Εντεταλμένου Εκτελεστικού Συμβούλου. Η θητεία του στην τράπεζα σηματοδοτεί τη μετάβαση





του Οργανισμού σε μια νέα φάση ανάπτυξης και εκσυγχρονισμού. Ο κ. Μίχος θα έχει την ευθύνη για τη στρατηγική αναδιάρθρωση και την επιχειρησιακή μετάβαση της τράπεζας, ενισχύοντας τη δυναμική της σε πανελλαδικό επίπεδο.

Η επαγγελματική πορεία του κ. Μίχου χαρακτηρίζεται από εκτενή εμπειρία στη στρατηγική αναδιοργάνωση και τον λειτουργικό μετασχηματισμό χρηματοπιστωτικών οργανισμών, με έμφαση στην αύξηση της κερδοφορίας και των αποτιμήσεων, τη βελτιστοποίηση λειτουργιών και διαδικασιών και τη διαχείριση κινδύνων.

Νέο κεφάλαιο για τη Συνεταιριστική Ηλείου

Σημαντική εξέλιξη στο τοπίο των συνεταιριστικών τραπεζών –δηλωτική των αναγκών χρηματοδότησης που έχει η περιφέρεια και του ρόλου που μπορούν να διαδραματίσουν οι τράπεζες που έχουν στενή σχέση με την τοπική κοινότητα– είναι η συμφωνία που υπογράφηκε πρόσφατα μεταξύ της Συνεταιριστικής Τράπεζας Ηλείου και της Capstone Capital, του εφοπλιστή Πέτρου Νομικού.

Με την υποστήριξη του βασικού μετόχου της τράπεζας, του Ταμείου Επαγγελματικής Ασφάλισης-Επικούρησης Ασφαλιστών και Προσωπικού Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων (ΤΕΑ-ΕΑΠΑΕ), η Capstone Capital θα επενδύσει στη Συνεταιριστική Ηλείου 30 εκατ. ευρώ μέσω αύξησης μετοχικού κεφαλαίου. Η επένδυση θα ολοκληρωθεί μετά τη μετατροπή της Συνεταιριστικής Ηλείου σε ανώνυμη εταιρεία και την απόκτηση πανελλαδικής άδειας πιστωτικού ιδρύματος. Μετά την ολοκλήρωση της επένδυσης, ο επενδυτής θα κατέχει την πλειοψηφική συμμετοχή στην τράπεζα.

Πρόκειται για ένα σημαντικό βήμα που όχι μόνο διευρύνει τους ορίζοντες της τράπεζας, αλλά θέτει και τις βάσεις για δυναμική ανάπτυξη και μεγαλύτερη εξωστρέφεια σε όλη την Ελλάδα.

Ο κ. Βασίλης Κοηλιός, πρόεδρος της Συνεταιριστικής Τράπεζας Ηλείου, ανέφερε: «Μετά από 46 χρόνια συνεχούς και αδιάλειπτης λειτουργίας, προχωράμε στο σημαντικότερο βήμα της ιστορίας μας: τον μετασχηματισμό της τράπεζας σε Ανώνυμη Εταιρεία και την απόκτηση πανελλαδικής άδειας. Η συμφωνία με την Capstone Capital ενισχύει ουσιαστικά

την κεφαλαιακή μας επάρκεια, δίνει τη δυνατότητα δημιουργίας πανελλαδικού δικτύου και αυξάνει την πραγματική αξία κάθε συνεταιριστικής μερίδας».

Ο κ. Ιωάννης Βουγιούκας, διευθύνων σύμβουλος της Συνεταιριστικής Τράπεζας Ηλείου, δήλωσε: «Σήμερα, επικυρώνεται η συμφωνία που σηματοδοτεί τη μετάβαση της τράπεζας από μια τοπική συνεταιριστική τράπεζα σε μια τράπεζα πανελληνίας εμβέλειας, πρώτης επιλογής για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις. Η συμφωνία είναι προς όφελος όλων: των μεριδιούχων, καθώς ισχυροποιείται η αξία της μερίδας, της ίδιας της τράπεζας, που αποκτά κεφάλαια για πανελλαδική ανάπτυξη, του προσωπικού μας, που αποκτά νέες ευκαιρίες εξέλιξης και της ελληνικής οικονομίας γενικότερα».

Ο εκπρόσωπος της επενδυτικής εταιρείας Capstone Capital, Εντουάρ Εντιενβρέ, δήλωσε σχετικά: «Η επένδυση ύψους 30 εκατ. ευρώ από την Capstone Capital αντικατοπτρίζει τη μακροπρόθεσμη δέσμευσή μας να στηρίξουμε την ανάπτυξη της τράπεζας στην Ηλείου και σε ολόκληρη την Ελλάδα. Είμαστε υπερήφανοι που στηρίζουμε έναν οργανισμό με πορεία 40 ετών, που ξεχωρίζει για την εξατομικευμένη εξυπηρέτηση και τους δεσμούς του με την τοπική κοινωνία». Η Συνεταιριστική Τράπεζα Ηλείου ιδρύθηκε το 1978 και, σήμερα, 47 χρόνια μετά, είναι η τράπεζα των 20.000 Ηπειρωτών (μεριδιούχων), αλλά και των θεσμικών επενδυτών, με 9 καταστήματα, 17 ATMs και παρουσία και στους τέσσερις νομούς της Περιφέρειας Ηλείου (4 καταστήματα στον νομό Ιωαννίνων, 1 στον νομό Άρτας, 1 στον νομό Θεσπρωτίας και 3 στον νομό Πρεβέζης).

Τα τελευταία οικονομικά στοιχεία (31.12.23) δείχνουν ότι η τράπεζα είχε καταθέσεις 296,85 εκατ. ευρώ και χορηγήσεις 271,23 εκατ. ευρώ, κέρδη περίπου 2,3 εκατ. ευρώ και συνολικό δείκτη κεφαλαίων 15,83%, ενώ ο δείκτης μη εξυπηρετούμενων δανείων υποχώρησε στο 31%.

Ο εφοπλιστής Πέτρος Νομικός, που μπαίνει ως βασικός μέτοχος στη Συνεταιριστική Ηλείου, διαβλέπει τις προοπτικές για την ενίσχυση της μικρομεσαίας επιχειρηματικότητας και τον κοινωνικό ρόλο που μπορεί να διαδραματίσει η τράπεζα. Άλλωστε, ο ίδιος, πέραν της οικο-

γενειακής παράδοσης στη ναυτιλία, έχει να επιδείξει πρωτοβουλίες με έντονο κοινωνικό πρόσημο. Το όνομά του ακούστηκε ευρύτερα το 2013, εν μέσω της ελληνικής κρίσης, όταν, μέσα από τον μη κερδοσκοπικό οργανισμό Greece Debt Free (GDF), συγκέντρωσε από πολίτες και ιδρύματα κεφάλαια με τα οποία αγόρασε από τη δευτερογενή αγορά ελληνικό δημόσιο χρέος 2 εκατ. ευρώ, το οποίο διέγραψε. Ο ίδιος έχει ιδρύσει στη Σαντορίνη το πολιτιστικό κέντρο Santozeum, για την προβολή της ιστορίας και της τέχνης του Αιγαίου.

Τα λιγότερα κόκκινα δάνεια έχει η Συνεταιριστική Καρδίτσας

Ξεχωριστό ρόλο για τις επιδόσεις της εξακολουθεί να έχει η Συνεταιριστική Καρδίτσας, έχοντας μάλιστα πάρει και τα εύσημα από τον διοικητή της ΤτΕ, Γιάννη Στουρνάρα, που την έχει χαρακτηρίσει καλύτερη τράπεζα, λόγω των αντανακλαστικών που επιδεικνύει στην ανταγωνιστική κάλυψη των αναγκών μικρών επιχειρήσεων και ιδιωτών.

Η τράπεζα απολαμβάνει τη στήριξη μεριδούχων και ξένων επενδυτικών κεφαλαίων, και τα τελευταία δύο χρόνια ο αριθμός των μελών της και των συνεταιριστικών μερίδων έχει αυξηθεί κατά 15%, ενώ στο μετοχικό της κεφάλαιο έχει εισέλθει το βελγικό fund Helenos, το πρώτο private equity fund στην κατηγορία της συμπεριληπτικής χρηματοδότησης (inclusive finance) στην Ευρώπη.

Σε ό,τι αφορά στις οικονομικές επιδόσεις του 2024, αυξημένα κατά 33,5%, στα 4,06 εκατ. ευρώ, ήταν τα καθαρά κέρδη, ενώ τα μη εξυπηρετούμενα δάνεια περιορίστηκαν στο 7,17%. Το σύνολο των καταθέσεων ανήλθε σε 212 εκατ. ευρώ και των χορηγήσεων σε 167 εκατ. ευρώ, επιβεβαιώνοντας την έντονη αναπτυξιακή δυναμική και την αυξανόμενη εμπιστοσύνη της τοπικής κοινωνίας στην τράπεζα.

Η κεφαλαιακή επάρκεια της τράπεζας διαμορφώθηκε στο 23,98%, ποσοστό που την κατατάσσει μεταξύ των πιο ισχυρών χρηματοοικονομικών ιδρυμάτων της χώρας. Ιδιαίτερη έμφαση δόθηκε στη σημαντική μείωση των μη εξυπηρετούμενων δανείων (NPLs), τα οποία περιορίστηκαν περαιτέρω στο 7,17%, αντανakλώντας την υγιή δανειακή πολιτική και την υπεύθυνη δι-

αχείριση κινδύνων. Επιπλέον, η συνολική απόδοση ιδίων κεφαλαίων (ROE) ανήλθε στο 14,38%, επιβεβαιώνοντας την αποτελεσματικότητα και την παραγωγικότητα της κεφαλαιακής βάσης της τράπεζας.

Η διοίκηση της τράπεζας ανακοίνωσε, για άλλη μια χρονιά, τη διανομή μερίσματος προς τα μέλη-μετόχους, αναγνωρίζοντας τη διαρκή στήριξη και συμμετοχή τους. Το μέρισμα αποτελεί έμπρακτη απόδειξη της υγιούς πορείας της και της δέσμευσής της για συνεταιριστική υπεραξία.

Ο πρόεδρος της τράπεζας, κ. Γεώργιος Μπούκνης, δήλωσε: «Η Τράπεζα Καρδίτσας συνεχίζει με υπευθυνότητα και στρατηγικό σχεδιασμό την πορεία της ανάπτυξης και εξωστρέφειας. Με διαρκή επένδυση σε ψηφιακές υποδομές, πράσινες πρωτοβουλίες και στήριξη της τοπικής επιχειρηματικότητας, ενισχύουμε τον ρόλο μας ως βασικού χρηματοπιστωτικού πυλώνα για την Περιφέρειά μας. Η έναρξη λειτουργίας του νέου μας καταστήματος στον Βόλο εντάσσεται σε αυτήν τη στοχευμένη επέκταση».

Ο διευθύνων σύμβουλος, κ. Παναγιώτης Τουρναβίτης, σημείωσε: «Το αναπτυξιακό μας μοντέλο εστιάζει στη βιωσιμότητα, την τεχνολογία και την τοπική οικονομική ενδυνάμωση. Με νέα χρηματοδοτικά εργαλεία και διεύρυνση της φυσικής και ψηφιακής μας παρουσίας, προχωρούμε με σταθερά βήματα στην υλοποίηση του οράματός μας για μια τράπεζα σύγχρονη, ανθρώπινη και ουσιαστικά χρήσιμη για την κοινωνία».

Η Συνεταιριστική Τράπεζα Καρδίτσας παραμένει σταθερά προσανατολισμένη στον θεσμικό της ρόλο, ως φορέας βιώσιμης οικονομικής ανάπτυξης, ενίσχυσης της συμμετοχής των πολιτών και προώθησης της χρηματοοικονομικής ισότητας και διαφάνειας.

Συνεταιριστική Θεσσαλίας: Συνεχίζεται η εξυγίανση

Με συνολικό δείκτη κεφαλαιακής επάρκειας 17,5%, ίδια κεφάλαια 24 εκατ. ευρώ, ενεργητικό 397 εκατ. ευρώ και καθαρά κέρδη 188 χιλ. ευρώ, η Συνεταιριστική Τράπεζα Θεσσαλίας προγραμματίζει την πώληση χαρτοφυλακίου προβληματικών δανείων με σύμβουλο την Ernst & Young.

Όπως είχε αναφέρει ο πρόεδρος της τράπεζας, Αναστάσιος Λάμπας, στη Γενική Συνέ-

Οι συνεταιριστικές τράπεζες εξακολουθούν να αντιμετωπίζουν σημαντικές προκλήσεις, με κυριότερες τον αυξανόμενο ανταγωνισμό και την αποδοτικότητα.

λευση, το περασμένο καλοκαίρι: η τράπεζα έχει δομοπολογήσει πρόγραμμα για την ριζική αντιμετώπιση των μη εξυπηρετούμενων ανοιγμάτων (NPLs), που αποτελούν τον μοναδικό παράγοντα αρνητικής επίδρασης στην εξέλιξή της. Η τράπεζα σχεδιάζει την πώληση του 50% προβληματικού χαρτοφυλακίου 2025 και την εξυγίανση του υπολοίπου.

Το 2024, το χαρτοφυλάκιο των δανείων της διαμορφώθηκε σε 336 εκατ. ευρώ και των καταθέσεων σε 348 εκατ. ευρώ. Αναλυτικότερα, οι καταθέσεις πελάτων σημείωσαν αύξηση κατά περίπου 39 εκατ. ευρώ ή +13% σε σχέση με το 2023.

Οι χορηγήσεις προς πελάτες αυξήθηκαν κατά περίπου 20 εκατ. ευρώ (+6%), ενώ τα κέρδη προ φόρων και προβλέψεων διαμορφώθηκαν σε περίπου 6,2 εκατ. ευρώ. Αξίζει, επίσης, να σημειωθεί ότι τα διαθέσιμα της τράπεζας ανήλθαν σε περίπου 93 εκατ. ευρώ, σημειώνοντας μεγάλη αύξηση, ενώ ο δείκτης Χορηγήσεων προς Καταθέσεις βρίσκεται περίπου στο 74%, στοιχείο που υποδηλώνει ισορροπία στη χρήση των καταθέσεων για δανεισμό.

Τέλος, η αύξηση των χορηγήσεων δεν συνοδεύτηκε από σημαντική αύξηση καθυστερήσεων στα δάνεια.

Παράλληλα, η Τράπεζα Θεσσαλίας συνεχίζει τις επενδύσεις σε εξοπλισμό και μηχανογραφικές εφαρμογές για την αναβάθμιση των υπηρεσιών της στο web banking και των ταχυτήτων των δικτύων της. ● ● ●



ΔΙΑΒΑΣΤΕ ΣΤΟ
banks.com.gr



Νέες ψηφιακές υπηρεσίες και προϊόντα από τη ΔΕΗ το 2026

Με επίκεντρο τον άνθρωπο και με κοινό όραμα τη δημιουργία μιας ενιαίας, απρόσκοπτης εμπειρίας για κάθε πελάτη, η ΔΕΗ εισέρχεται σε μια νέα εποχή ψηφιακού μετασχηματισμού και ολοκληρωμένων υπηρεσιών. Η κατεύθυνση αυτή αποτυπώθηκε και μέσα από τις ανακοινώσεις του 8ου Συνεδρίου Εμπορίας του Ομίλου ΔΕΗ, επιβεβαιώνοντας τη λογική του "One Vision", που ενοποιεί τις εμπορικές δραστηριότητες και θέτει στο επίκεντρο μια απλή, γρήγορη και πραγματικά εξατομικευμένη εμπειρία

εξυπηρέτησης για όλους τους πελάτες. Συνεχίζοντας τη συστηματική δουλειά των τελευταίων ετών για την αναβάθμιση της εμπειρίας πελάτη σε Ελλάδα και Ρουμανία, η ΔΕΗ προχωρά σε μία από τις πιο εκτεταμένες αναβαθμίσεις των υπηρεσιών της, εισάγοντας νέες ψηφιακές εφαρμογές, καινοτόμες λύσεις συνδεσιμότητας, υπηρεσίες αυτοπαραγωγής ενέργειας και ολοκληρωμένες λύσεις για την καθημερινότητα των νοικοκυριών και των επιχειρήσεων.

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

▶▶▶ Η Capital Maritime του Βαγγέλη Μαρινάκη ανέλαβε την ανακαίνιση του Παναθηναϊκού Σταδίου

Η Ελληνική Ολυμπιακή Επιτροπή ανακοίνωσε τη σύναψη στρατηγικής συνεργασίας με την εταιρεία Capital Maritime & Trading Corp., συμφερόντων του κ. Βαγγέλη Μαρινάκη, η οποία αναλαμβάνει τον τίτλο του Χρυσού Χορηγού της ΕΟΕ, για την ανακαίνιση του Παναθηναϊκού Σταδίου. Στο πλαίσιο της συνεργασίας, η Capital Maritime & Trading Corp. θα χρηματοδοτήσει και θα υλοποιήσει την πλήρη ανακαίνιση του ιστορικού Παναθηναϊκού Σταδίου, με στόχο την αναβάθμιση των υποδομών του, ώστε το εμβληματικό στάδιο να μπορεί να φιλοξενήσει διε-

θνείς αγώνες στίβου, επιπέδου Diamond League, τηρώντας όλες τις σύγχρονες προδιαγραφές. Συγκεκριμένα, θα τοποθετηθεί νέο ταρτάν, που θα πληροί όλες τα διεθνή στάνταρ για αγώνες Diamond League, ενώ θα αντικατασταθεί ο φωτισμός του με νέους LED λαμπτήρες, που θα αναδείξουν την ομορφιά του Καλλιμάρμαρου και θα εξοικονομούν ενέργεια προστατεύοντας το περιβάλλον. Εκτός της βασικής χρήσης, ο νέος φωτισμός θα δημιουργεί έναν νυκτερινό φωτεινό περίπατο στην ιστορία της αναβίωσης των Ολυμπιακών Αγώνων για όλους τους επισκέπτες, Έλληνες και ξένους.

▶▶▶ Η Αμερικανική Αναπτυξιακή Τράπεζα θέλει να χρηματοδοτή-

σει φιλόδοξα έργα στην Ελλάδα

Συνάντηση με τον διευθύνοντα σύμβουλο της Κρατικής Αναπτυξιακής Τράπεζας των ΗΠΑ (U.S. International Development Finance Corporation DFC), Ben Black, είχε ο υπουργός Ανάπτυξης και Επενδύσεων, Τάκης Θεοδωρικάκος, στο πλαίσιο των επαφών του στις ΗΠΑ. Όπως αναφέρεται σε ανακοίνωση, κατά τη διάρκεια της συνάντησης, επιβεβαιώθηκε η βούληση της αμερικανικής πλευράς να χρηματοδοτήσει νέα αναπτυξιακά projects στρατηγικής σημασίας στη χώρα μας, με έμφαση στους τομείς της ενέργειας, της βιομηχανίας και των σύγχρονων τεχνολογιών. Παράλληλα, επαναβεβαιώθηκε το ενδιαφέρον των ΗΠΑ για την ευρύτερη αξιοποίηση των ναυπηγείων της Ελευσίνας ως λιμενικού, διαμετακομιστικού και ενεργειακού κόμβου. Συμφωνήθηκε, επίσης, η άμεση ενίσχυση της συνεργασίας των ΗΠΑ με το Υπουργείο Ανάπτυξης για την προώθηση των συγκεκριμένων projects.

►►► Μεγάλο deal στον χώρο του φαρμάκου: Η Pharma Path αποκτά την Innovis

Οι εταιρείες Innovis Pharma και PharmaPath ανακοίνωσαν ότι κατέληξαν σε αρχική συμφωνία, στην οποία έχουν εισέλθει για την απόκτηση της πρώτης από τη δεύτερη. Η ολοκλήρωση της εξαγοράς αναμένεται να οριστικοποιηθεί το αμέσως επόμενο διάστημα. Η PharmaPath –ιδιοκτησίας Ειρήνης, Πέτρου και Ευγενίας Βασιλοπούλου– αποτελεί μια ταχέως αναπτυσσόμενη ελληνική φαρμακευτική εταιρεία, που εξειδικεύεται στην έρευνα και ανάπτυξη, παραγωγή και διάθεση γενόσημων φαρμάκων υψηλής ποιότητας σε παγκόσμιο επίπεδο. Διαθέτει ένα σύγχρονο εργοστάσιο στην Αττική, πιστοποιημένο σύμφωνα με ευρωπαϊκά και διεθνή ρυθμιστικά πρότυπα, ενώ το ερευνητικό

της πρόγραμμα διευρύνεται συνεχώς με νέα φαρμακευτικά προϊόντα υψηλής προστιθέμενης αξίας, καλύπτοντας ένα ευρύ φάσμα θεραπευτικών κατηγοριών. Η PharmaPath, με ισχυρή εξαγωγική δραστηριότητα, διαθέτει τα προϊόντα της σε πάνω από 120 χώρες παγκοσμίως. Η Innovis Pharma, μία από τις κορυφαίες ελληνικές φαρμακευτικές εταιρείες, που λειτουργεί ως ολοκληρωμένη πηλτοφόρμα εμπορικής δραστηριότητας στον χώρο της υγείας, ιδρύθηκε το 2018 από τον Περικλή και τον Πέτρο Βασιλοπούλου, καθώς και από τον Βασίλη και τη Νέλλη Κάτσου, μέσω της οικογενειακής εταιρείας χαρτοφυλακίου VNK Capital. Διαθέτει ένα εκτεταμένο και υψηλής ποιότητας χαρτοφυλάκιο, που περιλαμβάνει γενόσημα και πρωτότυπα φάρμακα, ιατροτεχνολογικά προϊόντα, OTC, συμπληρώματα διατροφής και καλλυντικά. Στόχος για το μέλλον είναι η εταιρεία να ενισχύσει τη θέση της στην ελληνική αγορά, προσφέροντας ακόμα περισσότερες θεραπευτικές επιλογές με νέες κατηγορίες προϊόντων και υπηρεσιών.

►►► Ορόσημο στην ιστορία του Ομίλου ΑΚΤΟΡ η υπερκάλυψη του ομολογιακού δανείου

Ο Όμιλος ΑΚΤΟΡ βγήκε για πρώτη φορά στις αγορές στην ιστορία του και ολοκλήρωσε με επιτυχία την έκδοση ομολογιακού δανείου ύψους 140 εκατ. ευρώ, με την εξαιρετικά μεγάλη συμμετοχή ιδιωτών επενδυτών, σηματοδοτώντας έτσι ένα ορόσημο στη μέχρι τώρα πορεία του. Το ομόλογο, διάρκειας πέντε ετών, θα χρηματοδοτήσει την επιχειρηματική ανάπτυξη του Ομίλου ΑΚΤΟΡ ώστε να αξιοποιήσει όλες τις ευκαιρίες της αγοράς, με στόχο την παραγωγή αξίας για τους μετόχους και την κοινωνία. Η δημόσια προσφορά των 140.000 κοινών ομολογιών προσέληκε ιδιαίτερα έντονο επενδυτικό ενδιαφέρον: η ζήτηση δια-

μορφώθηκε στα 440,7 εκατ. ευρώ και η υπερκάλυψη ξεπέρασε το τριπλάσιο του ποσού της έκδοσης. Η τελική απόδοση των ομολογιών ορίστηκε σε 4,70%. Ποσοστό 53,6% των ομολογιών κατανεμήθηκε σε ιδιώτες επενδυτές, ενώ 46,4% σε ειδικούς επενδυτές, αντίστοιχα. Η επιτυχία του ομολόγου αποτελεί ξεκάθαρα ψήφο εμπιστοσύνης στις προοπτικές της ελληνικής οικονομίας και του Ομίλου ΑΚΤΟΡ.

►►► Η Mastercard βρήκε λύση για τα ATM: Μετρητά από τα POS των εμπορικών καταστημάτων

Ένα σχέδιο που θα διευρύνει σημαντικά τα σημεία στα οποία οι πελάτες των τραπεζών μπορούν να κάνουν αναλήψεις και καταθέσεις μετρητών πρόκειται να υλοποιηθεί, από του χρόνου, η Mastercard. Η τελευταία απευθύνεται σε όλους τους συμμετέχοντες στο ευρύτερο οικοσύστημα των πληρωμών, δηλαδή σε τράπεζες και εταιρείες εκκαθάρισης ηλεκτρονικών συναλλαγών, προσφέροντας μια εναλλακτική λύση. Ο Παναγιώτης Πολυδώρος, Country Manager Ελλάδας, Κύπρου και Μάλτας της Mastercard, εξηγεί ότι όποιος χρειάζεται χρήματα θα έχει τη δυνατότητα να τα «σηκώνει» μέσω συνεργαζόμενων εμπορών που θα προσφέρουν την υπηρεσία. Το σχέδιο επικεντρώνεται στη δυνατότητα μετατροπής κάθε POS σε μέσο διαχείρισης μετρητών: όποιος χρειάζεται χρήματα θα έχει τη δυνατότητα να τα λαμβάνει μέσω συνεργαζόμενων εμπορών που θα προσφέρουν την υπηρεσία, θα χρεώνεται η κάρτα, που θα περνά από το τερματικό της επιχείρησης, και η τελευταία θα δίνει τα χρήματα στον καταναλωτή. Αντίστοιχα, θα μπορεί κάποιος να καταθέτει μετρητά στον λογαριασμό του. Και σε αυτήν την περίπτωση, θα υπάρχει επικοινωνία με την τράπεζα μέσω του POS και της κάρτας, ώστε να γίνει η πίστωση. ● ● ●



Διά ταύτα...

Μια πρώτη γραμμή άμυνας για το 2026

Η Ελλάδα, αυτήν την περίοδο, είναι έξω από το στόχαστρο σχεδόν όλων των μεγάλων κινδύνων που απασχολούν τη διεθνή οικονομική κοινότητα:

Ουδενμία ενόχληση από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή για το ζήτημα του δημοσιονομικού αποτελέσματος –πολύ δε περισσότερο με Πιερ-κάρκη στο «τιμόνι» του Eurogroup–, σταθερή αποκλιμάκωση του δείκτη δημοσίου χρέους (και προς τούτο εύσημα οφείλονται στον ΟΔΔΗΧ, τον Δημήτρη Τσάκωνα και το επιτελείο του), εξασφαλισμένη ροή επενδυτικών πόρων από το Ταμείο Ανάκαμψης και Ανθεκτικότητας καταρχάς μέχρι τα μέσα του 2026 (για μετά βλέπουμε, καθώς στις Βρυξέλλες δρομολογούνται εξελίξεις που μας αφορούν, και μάλιστα θετικά), σταθερή άνοδος του τουρισμού. Τα μηνύματα είναι παραπάνω από ενθαρρυντικά για το σύνολο του 2025 και προοπτικά του 2026. Η ελληνική οικονομία εντάσσεται στις αγορές μικρότερου επενδυτικού κινδύνου σε σύγκριση με πολλές άλλες ευρωπαϊκές.

Η διαδικασία ένταξης της ΕΧΑΕ στο Euronext προχωράει, η μετάταξη στις αναπτυγμένες κεφαλαιαγορές αποτελεί θέμα χρόνου, το 2026 δείχνει να είναι πιο προβλέψιμο για την Ελλάδα σε σχέση με πολλές άλλες χρηματιστηριακές αγορές. Θα επιβεβαιωθούν οι εκτιμήσεις των επενδυτικών οίκων (αναφερόμαστε αναλυτικά στις σελίδες του περιοδικού ΧΡΗΜΑ) ή θα διαψευσθούν;

Σε σημαντικό βαθμό, εξαρτάται από τη διεθνή συγκυρία: σε περιβάλλον αυξημένης ρευστότητας/αβεβαιότητας, δύσκολα μπορεί κάποιος να κάνει, πλέον, ασφαλείς προβλέψεις, και για αυτό καλώς η ελληνική πλευρά λαμβάνει τα μέτρα της.

Στα καθ' ημάς, επιχειρώντας να μπω στο μυαλό των εμπλεκόμενων με τον σχεδιασμό πρόωρης αποπληρωμής μέρους των Greek Loan Facility, τι καταλαβαίνω: το οικονομικό επιτελείο, έχοντας πετύχει να διαχειριστεί το δημόσιο έλλειμμα, σε μια περίοδο στην οποία σε όλο και περισσότερες ευρωπαϊκές χώρες... ξεχειλίζουν, επιδιώκει να φύγει από την τελευταία θέση της σχέσης χρέους προς ΑΕΠ. Θέλει να πάψει να είναι η ελληνική οικονομία ο πιο αδύναμος –των αδύναμων– κρίκος.

Πρακτικά, η Αθήνα επιχειρεί, μεθοδικά, να περάσει τη Ρώμη, με προοπτική να υπερβεί και το Παρίσι (αμφοτέρων οι οικονομίες είναι πολυπληθυσια μεγαλύτερες, αλλά και με πολυπληθυσια υπέρβαρο χρέος και ελλείμματα). Η ελληνική πλευρά επιδιώκει να «χτίσει» μια πρώτη γραμμή άμυνας για το 2026, εκτιμώντας ότι η χρονιά θα είναι μεσή εξελίξεων, με αρνητικές συνέπειες για την ευρωπαϊκή οικονομία και, συνακόλουθα, για την κοινωνία.

Όμως, παράλληλα, εξαρτάται και από εμάς τους ίδιους. Και αναφερόμαι ως σύνολο, από την κορυφή μέχρι τη βάση.

Fourlis | 75^{ΧΡΟΝΙΑ}

75

**75 χρόνια τώρα,
γράφουμε την ιστορία μας
στην πρώτη γραμμή**

Κάθε βήμα μας στο μέλλον έχει γερές βάσεις. Είναι η δική μας, μακριά, ξεχωριστή ιστορία. Γιατί η παραγωγή, το εμπόριο και οι υπηρεσίες είναι οι ίδιες μας οι ρίζες.

Αναπτυσσόμαστε στην πρώτη γραμμή της αγοράς σήμερα, μέσα και έξω από την Ελλάδα. Προχωράμε στο αύριο μέσα από το επιχειρηματικό όραμα, την έμπνευση, την εμπειρία και τη δυναμική επιχειρηματική παρουσία, με ισχυρές πρωτοβουλίες στην υπηρεσία του καταναλωτή.

75 χρόνια τώρα, προσφέρουμε στην εθνική οικονομία, στηρίζουμε την κοινωνία & προστατεύουμε το περιβάλλον, με το βλέμμα στις γενιές που θα ακολουθήσουν.

Στην επιχείρησή σου
θα συμβούν και απρόοπτα.
Στο ρεύμα σου, όχι!



myBusinessEnter

Σταθερό προϊόν

Σταθερό επαγγελματικό προϊόν ρεύματος,
χωρίς απρόοπτα στον λογαριασμό σου.

Εξασφάλισε **σταθερές χρεώσεις ενέργειας για 12 μήνες**, χωρίς καμία έκπληξη για την επιχείρησή σου, και επωφελήσου από:

- εξειδικευμένη γραμμή εξυπηρέτησης για επιχειρήσεις **800-500-7000**
- αποκλειστικά προνόμια όπως **VideoCall & LiveChat**.

Έχετε την επιχείρησή, έχουμε την ενέργεια.

Μάθε περισσότερα στο dei.gr

Ένα με το μέλλον
dei.gr

