

Αποκλειστικά από την



GREAT EXHIBITIONS

#weareAnuga

TUTTOFOOD

INTERNATIONAL
FOOD EXHIBITION **MILANO**

11 | 14 ΜΑΪΟΥ 2026



LET'S

EXPORTGREECE

εξάγουμε Ελλάδα

THE NEWSLETTER

03.04.2026 Τεύχος #363



Skag: Η κληρονομιά των 70 χρόνων συναντά το μέλλον - Το όραμα έως το 2030 και η νέα επένδυση

Η έκρηξη του D2C στις Εξαγωγές: Πώς οι μικρομεσαίοι επιχειρηματίες κατακτούν τον κόσμο χωρίς μεσάζοντες



Asia Pacific Maritime 2026: Ισχυρή ελληνική παρουσία στη διεθνή ναυτιλιακή σκηνή



Deloitte Finance Trends 2026: Οι πέντε παγκόσμιες τάσεις που επηρεάζουν τις Οικονομικές Διευθύνσεις



Greek News

Fourlis Group: Διψήφια ανάπτυξη, ισχυρή κερδοφορία και στρατηγική επέκταση το 2025

Ο Fourlis Group παρουσίασε ιδιαίτερα ισχυρά ενοποιημένα οικονομικά αποτελέσματα για τη χρήση 2025, επιβεβαιώνοντας τη δυναμική του πορεία και τη στρατηγική του εστίαση σε ανάπτυξη, αποδοτικότητα και μετασχηματισμό. Με διψήφια αύξηση πωλήσεων και σημαντική ενίσχυση της κερδοφορίας, ο Όμιλος συνεχίζει να ενισχύει τη θέση του στο σύγχρονο retail περιβάλλον.

Οι συνολικές πωλήσεις ανήλθαν στα €593,7 εκατ., αυξημένες κατά 12,1% σε σχέση με το 2024, ενώ το μικτό κέρδος διαμορφώθηκε στα €280,6 εκατ. (+13%), με το περιθώριο να βελτιώνεται στο 47,3%. Το EBITDA ανήλθε σε €82,2 εκατ. (+12,6%), ενώ τα καθαρά κέρδη εκτινάχθηκαν κατά 52%, φτάνοντας τα €30,3 εκατ., γεγονός που αντικατοπτρίζει τη συνολική βελτίωση της λειτουργικής απόδοσης.

Καθοριστικό ρόλο στην ανάπτυξη έπαιξαν οι βασικοί επιχειρηματικοί τομείς. Ο κλάδος οικιακού εξοπλισμού και επίπλων, με αιχμή τα καταστήματα IKEA, σημείωσε πωλήσεις €369,5 εκατ. (+6,7%), ενισχυμένος από την αύξηση της επισκεψιμότητας, το βελτιωμένο προϊόντικό μείγμα και την επέκταση του δικτύου. Το EBIT του τομέα διαμορφώθηκε στα €27,8 εκατ., διατηρώντας υψηλά επίπεδα αποδοτικότητας.

Ακόμη πιο εντυπωσιακή ήταν η επίδοση του κλάδου αθλητικών ειδών, με τα INTERSPORT και Foot Locker να καταγράφουν αύξηση πωλήσεων 22%, φτάνοντας τα €221 εκατ.

Η ανάπτυξη αυτή υποστηρίχθηκε από την ενίσχυση των συνεργασιών με διεθνή brands, τη διεύρυνση της γκάμας προϊόντων και την περαιτέρω ανάπτυξη του δικτύου καταστημάτων, ενώ το EBIT σχεδόν διπλασιάστηκε στα €6,3 εκατ.



Ο τομέας Υγείας & Ευεξίας, με βασικό άξονα το Holland & Barrett, κατέγραψε αύξηση πωλήσεων 45,5%, αποδεικνύοντας τη δυναμική της συγκεκριμένης κατηγορίας.

Παρά τις λειτουργικές ζημιές, ο τομέας αποτελεί στρατηγική επένδυση για τον Όμιλο, με έμφαση στην αξιοποίηση του καναλιού των φαρμακείων και τη συνεργασία με τη Golden Age Capital για την περαιτέρω ανάπτυξη στην ελληνική αγορά.

Σημαντικά ορόσημα για το 2025 αποτέλεσαν η αποενοποίηση της Trade Estates, η ολοκλήρωση της εξαγοράς των δραστηριοτήτων της Foot Locker σε Ελλάδα και Ρουμανία, καθώς και η συνέχιση του προγράμματος λειτουργικού και ψηφιακού μετασχηματισμού.

Οι συνολικές επενδύσεις (capex) ανήλθαν σε €26,3 εκατ., με σημαντικό μέρος να κατευθύνεται σε ανάπτυξη δικτύου και ψηφιακές υποδομές.

Παράλληλα, ο Όμιλος διατήρησε ισχυρή χρηματοοικονομική θέση, με καθαρό δανεισμό €93,2 εκατ. και βελτιωμένο δείκτη μόχλευσης. Η αμοιβή των μετόχων ανήλθε σε €9,2 εκατ., ενώ προτείνεται μέρισμα €0,15 ανά μετοχή.

Η θετική δυναμική συνεχίζεται και το 2026, με τις πωλήσεις να αυξάνονται ήδη κατά περίπου 13% στο πρώτο τρίμηνο. Όπως δήλωσε ο CEO κ. Πάννης Βασιλάκος, ο Όμιλος παραμένει προσηλωμένος στην υλοποίηση των στρατηγικών του στόχων, επενδύοντας σε ένα πιο ευέλικτο και επεκτάσιμο μοντέλο λιανικής, που θα στηρίξει τη μελλοντική ανάπτυξη.

Fourlis Group: Στρατηγική συνεργασία για την ανάπτυξη της Holland & Barrett μέσω φαρμακείων

Ο Fourlis Group προχωρά σε ένα ακόμη σημαντικό βήμα ενίσχυσης της παρουσίας του στον ταχέως αναπτυσσόμενο κλάδο Υγείας & Ευεξίας, ανακοινώνοντας τη σύναψη στρατηγικής συνεργασίας για την ανάπτυξη του Holland & Barrett στην ελληνική αγορά.

Συγκεκριμένα, ο Όμιλος υπέγραψε Μνημόνιο Συνεργασίας με την Golden Age Capital, βασικό μέτοχο της DrP Group, με στόχο την επιτάχυνση της ανάπτυξης του brand μέσω του καναλιού των φαρμακείων. Η συνεργασία αξιοποιεί το εκτεταμένο δίκτυο φαρμακείων της DrP Group και τη συμπληρωματική τεχνογνωσία των δύο πλευρών, ενισχύοντας σημαντικά την προσβασιμότητα και τη διείσδυση του brand στην αγορά.

Η ανάπτυξη θα υλοποιηθεί μέσα από ευέλικτα μοντέλα λιανικής, όπως shop-in-shop concepts και ειδικά διαμορφωμένους χώρους εντός φαρμακείων, δημιουργώντας ένα νέο, πιο σύγχρονο μοντέλο παρουσίας στον χώρο της ευεξίας. Στο πλαίσιο της συμφωνίας, ο Όμιλος Fourlis θα εισφέρει το 100% της Wellness Market S.A. στη DrP Group και θα αποκτήσει μειοψηφική συμμετοχή 15%, διατηρώντας ενεργό ρόλο στη στρατηγική ανάπτυξη.

Η συναλλαγή αναμένεται να ολοκληρωθεί εντός του πρώτου εξαμήνου του 2026, ενώ ο Όμιλος θα έχει εκπροσώπηση στο Διοικητικό Συμβούλιο της DrP Group, διασφαλίζοντας τη συμμετοχή του στη λήψη αποφάσεων.

Η συγκεκριμένη κίνηση επιβεβαιώνει τη στρατηγική επιλογή του Ομίλου να επενδύσει δυναμικά στον τομέα Health & Wellness, αξιοποιώντας τη συνεχώς αυξανόμενη ζήτηση για προϊόντα υγείας, πρόληψης και προσωπικής φροντίδας, και δημιουργώντας τις βάσεις για μακροπρόθεσμη ανάπτυξη.



Μαρίνα Αρετσούς: Ισχυρό επενδυτικό ενδιαφέρον για την αξιοποίηση του τουριστικού λιμένα Καλαμαριάς

Σημαντικό επενδυτικό ενδιαφέρον καταγράφεται για την αξιοποίηση της Μαρίνας Καλαμαριάς (Μαρίνα Αρετσούς), καθώς πέντε επενδυτικά σχήματα υπέβαλαν φακέλους εκδήλωσης ενδιαφέροντος στον διεθνή διαγωνισμό που προκηρύχθηκε από το Growthfund.

Συγκεκριμένα, ενδιαφέρον εκδήλωσαν οι εταιρείες TE-KAL A.E., Τεχνική Ολυμπιακή Α.Ε., AVAX Group, Lamda Marinas και R.E.D.S. SA, επιβεβαιώνοντας τη δυναμική του έργου και τη στρατηγική σημασία της συγκεκριμένης επένδυσης.

Η παραχώρηση αφορά το δικαίωμα χρήσης, λειτουργίας, διαχείρισης και εκμετάλλευσης της μαρίνας για τουλάχιστον 35 έτη, με δυνατότητα επέκτασης έως και 10 επιπλέον χρόνια. Μετά την αξιολόγηση των φακέλων, οι υποψήφιοι που θα προκριθούν θα συμμετάσχουν στη δεύτερη φάση του διαγωνισμού, υποβάλλοντας δεσμευτικές προσφορές.

Το Growthfund έχει ήδη εκπονήσει εγκεκριμένο Σχέδιο Στρατηγικής Ανάπτυξης (Master Plan), το οποίο προβλέπει ήπια αξιοποίηση της περιοχής, με έμφαση στον τουρισμό, την αναψυχή και τη βιωσιμότητα. Παράλληλα, διασφαλίζεται η ελεύθερη πρόσβαση των πολιτών σε χώρους πρασίνου, περιπάτου και άθλησης.

Η μαρίνα αναμένεται να αναβαθμιστεί σημαντικά, αυξάνοντας τη δυναμικότητά της σε 327 θέσεις ελλιμενισμού για σκάφη αναψυχής έως 40 μέτρα. Το έργο φιλοδοξεί να αποτελέσει σημείο αναφοράς για την ευρύτερη περιοχή της Θεσσαλονίκης, ενισχύοντας τον τουριστικό και επενδυτικό της χαρακτήρα.



Greek News

Skag: Η κληρονομιά των 70 χρόνων συναντά το μέλλον - Το όραμα έως το 2030 και η νέα επένδυση

Για επτά δεκαετίες, η Skag, η κορυφαία ελληνική βιομηχανία χαρτικών και εκτυπωτικών λύσεων, αποτελεί αναπόσπαστο κομμάτι της καθημερινότητας εκατομμυρίων μαθητών, επαγγελματιών και δημιουργών.

Με αφετηρία τα πρώτα εμβληματικά τετράδια και εξέλιξη στις πιο σύγχρονες λύσεις οργάνωσης, η εταιρεία παραμένει πιστή στις αξίες της ποιότητας και της καινοτομίας, ενισχύοντας σταθερά την ελληνική παραγωγή. Σήμερα, γιορτάζοντας τα 70 χρόνια επιτυχημένης πορείας, η Skag ανοίγει ένα νέο, φιλόδοξο κεφάλαιο με ορίζοντα το 2030.

Στο πλαίσιο αυτό, πραγματοποιήθηκε την Τετάρτη 1 Απριλίου μια ξεχωριστή εκδήλωση στις υπερσύγχρονες εγκαταστάσεις της εταιρείας στο Κρουνέρι. Παρουσία δημοσιογράφων, συνεργατών και θεσμικών εκπροσώπων του κλάδου, η διοίκηση της Skag παρουσίασε τη στρατηγική της για την επόμενη πενταετία, η οποία βασίζεται στην τεχνολογική υπεροχή και την επέκταση σε νέες αγορές.

Η ανάπτυξη της Skag στηρίζεται σε ένα ολοκληρωμένο σύστημα δημιουργικών πυλώνων. Η μεγάλη είδηση της ημέρας ήταν η επίσημη παρουσίαση του 5ου πυλώνα, του πυλώνα Print.

Με αυτή την κίνηση, η εταιρεία επεκτείνει δυναμικά το αποτύπωμά της στον τομέα των εξειδικευμένων εκτυπώσεων, δημιουργώντας ένα ευέλικτο οικοσύστημα παραγωγής που συνδυάζει τις πλέον προηγμένες τεχνολογίες παγκοσμίως.

Η καρδιά του νέου πυλώνα Print χτυπά μέσα από κορυφαία συστήματα, όπως η ψηφιακή πρέσα HP Indigo 18K και η MGI 3D EVO. Ωστόσο, την παράσταση έκλεψε η νέα μεγάλη επένδυση της εταιρείας, η Petratto Eclipse B1.



Θεόδωρος Σκαγιάς
Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της Θ.Κ. Σκαγιάς ΑΒΕΕ (SKAG)



Πρόκειται για ένα σύστημα αιχμής που ενσωματώνει τεχνολογία laser cutting, μηχανικό creasing και κάμερες ευθυγράμμισης υψηλής ακρίβειας. Η συγκεκριμένη μηχανή επιτρέπει την επεξεργασία πληθώρας υλικών, από χαρτί και χαρτόνι μέχρι συνθετικά υλικά, καθιστώντας την ιδανική για premium packaging, πολυτελή έντυπα και απαιτητικές δημιουργικές κατασκευές.

Η επένδυση αυτή δεν αναβαθμίζει μόνο την παραγωγική δυναμική της Skag, αλλά αλλάζει τα δεδομένα στην ταχύτητα εξυπηρέτησης και την ποιότητα των τελικών εφαρμογών. Μέσα από τον αυτοματισμό και τη δημιουργική ευελιξία που προσφέρει ο νέος εξοπλισμός, η Skag εισάγει έναν νέο τρόπο παραγωγής που απαντά στις εξατομικευμένες ανάγκες των σύγχρονων επιχειρήσεων.

Συνδυάζοντας την εμπειρία επτά δεκαετιών με το όραμα για το 2030, η Skag συνεχίζει να εξελίσσεται, διαμορφώνοντας το μέλλον της δημιουργίας και της παραγωγής στην Ελλάδα. Με σταθερές βάσεις, βιώσιμη στρατηγική και συνεχή τεχνολογική αναβάθμιση, η εταιρεία επιβεβαιώνει τη δέσμευσή της για αριστεία σε κάθε στάδιο της παραγωγικής διαδικασίας.

Καλοκαιρινή Πρακτική στην KPMG: Το πρώτο βήμα για μια μεγάλη καριέρα

Αν είσαι φοιτητής και αναζητάς τον τρόπο να δεις πώς λειτουργεί στην πράξη ένας παγκόσμιος κολοσσός ελεγκτικών, φορολογικών και συμβουλευτικών υπηρεσιών, αυτή είναι η στιγμή σου.

Το πρόγραμμα δεν είναι απλώς μια τυπική προϋπηρεσία, αλλά μια βουτιά στα βαθιά της σύγχρονης αγοράς.

Τι περιλαμβάνει η εμπειρία:

Διάρκεια: Δύο μήνες γεμάτοι γνώση, τον Ιούλιο και τον Αύγουστο.

Πραγματικά projects: Δεν θα είσαι παρατηρητής. Εντάσσεται σε ομάδες έργου, δουλεύεις σε αληθινά αντικείμενα και χρησιμοποιείς εργαλεία διεθνών προτύπων.

Mentoring: Θα έχεις συνεχή καθοδήγηση από έμπειρα στελέχη που θα σε βοηθήσουν να αναπτύξεις τις δεξιότητες που ζητάει σήμερα η αγορά.

Προοπτικές: Το πρόγραμμα έχει σχεδιαστεί με το βλέμμα στο μέλλον, προσφέροντας σοβαρές πιθανότητες για μόνιμη συνεργασία μετά τις σπουδές.

Πώς θα δηλώσεις συμμετοχή:

Η διαδικασία είναι απλή αλλά ουσιαστική:

1. Στέλνεις το βιογραφικό σου στο careers@kpmg.gr και συμπληρώνεις το ερωτηματολόγιο **Future Interns**.
2. Περνάς από αξιολόγηση με σύγχρονα εργαλεία επιλογής.
3. Ακολουθεί συνέντευξη με τους ανθρώπους της KPMG.

Η προθεσμία υποβολής αιτήσεων λήγει την Παρασκευή 15 Μαΐου 2026. Περισσότερες πληροφορίες στην επίσημη σελίδα του προγράμματος: [Πρόγραμμα Καλοκαιρινής Πρακτικής Άσκησης 2026 - KPMG Greece](#).



10.000 βασιλικά κελιά στη Θεσσαλία: Νέα στήριξη για την επανεκκίνηση της μελισσοκομίας

Μια σημαντική πρωτοβουλία για την ενίσχυση της μελισσοκομίας στη Θεσσαλία υλοποιεί ο Νέα Γεωργία Νέα Γενιά, ανακοινώνοντας τη διάθεση 10.000 βασιλικών κελιών σε μελισσοκόμους που επλήγησαν από την καταίγίδα Daniel το 2023.

Το πρόγραμμα «Βασιλοτροφία στη Θεσσαλία» έρχεται ως συνέχεια προηγούμενων δράσεων στήριξης, ανταποκρινόμενο στις αυξημένες ανάγκες της τοπικής μελισσοκομικής κοινότητας. Οι καταστροφές που προκάλεσε η κακοκαιρία οδήγησαν σε απώλειες άνω του 40% των μελισσοσμηνών, πλήττοντας έναν κρίσιμο κλάδο για την αγροτική παραγωγή και τη βιοποικιλότητα.

Ήδη, μέσα από προηγούμενες ενέργειες, έχουν διατεθεί περισσότερα από 27.000 βασιλικά κελιά, συμβάλλοντας στη δημιουργία άνω των 21.600 νέων μελισσοσμηνών. Το νέο πρόγραμμα, που θα υλοποιηθεί από τον Απρίλιο έως τον Σεπτέμβριο 2026, στοχεύει να στηρίξει έως 150 μελισσοκόμους στις Περιφερειακές Ενότητες Λάρισας, Καρδίτσας, Μαγνησίας και Τρικάλων.

Η παραγωγή των βασιλικών κελιών θα πραγματοποιηθεί από εξειδικευμένους βασιλοτρόφους, αξιοποιώντας ενδημικό γενετικό υλικό της περιοχής, ενισχύοντας τη δημιουργία ανθεκτικών και ποιοτικών μελισσοσμηνών.

Το πρόγραμμα υλοποιείται σε συνεργασία με το Γεωπονικό Πανεπιστήμιο Αθηνών και τη συμβολή επιστημονικών φορέων, διασφαλίζοντας υψηλό επίπεδο τεχνογνωσίας.

Η δράση συγχρηματοδοτείται από την Περιφέρεια Θεσσαλίας, το Ίδρυμα Ιωάννη Σ. Λάτση και την APIVITA, στο πλαίσιο του Billion Bees Program.

Με στόχο τη βιώσιμη ανάκαμψη του κλάδου και τη διατήρηση της βιοποικιλότητας, η πρωτοβουλία αυτή επιβεβαιώνει τη σημασία της μελισσοκομίας ως βασικού πυλώνα της αγροτικής οικονομίας.



Enterprise Greece

Asia Pacific Maritime 2026: Ισχυρή ελληνική παρουσία στη διεθνή ναυτιλιακή σκηνή

Ιδιαίτερα δυναμική ήταν η παρουσία της Ελλάδας στη διεθνή έκθεση Asia Pacific Maritime (APM) 2026, μία από τις σημαντικότερες διοργανώσεις παγκοσμίως στον τομέα της ναυπηγικής και του ναυτιλιακού εξοπλισμού.

Η Enterprise Greece διοργάνωσε τη μεγαλύτερη έως σήμερα εθνική συμμετοχή, με 15 ελληνικές εταιρείες να συμμετέχουν ενεργά στην έκθεση, η οποία πραγματοποιήθηκε από τις 25 έως τις 27 Μαρτίου στο εκθεσιακό κέντρο Marina Bay Sands στη Σιγκαπούρη.

Η φετινή διοργάνωση συγκέντρωσε 18 εθνικές αποστολές, περισσότερα από 710 περίπτερα και πάνω από 20.000 εμπορικά σήματα, επιβεβαιώνοντας τον κομβικό της ρόλο ως διεθνούς πλατφόρμας για επιχειρηματική δικτύωση, ανταλλαγή τεχνογνωσίας και ανάπτυξη συνεργασιών. Οι θεματικές της έκθεσης εστίασαν στις σύγχρονες προκλήσεις του κλάδου, με έμφαση στη βιωσιμότητα, την καινοτομία και την ψηφιοποίηση της ναυτιλίας, καθώς και στη μετάβαση προς πράσινες τεχνολογίες και πρακτικές κυκλικής οικονομίας.

Οι ελληνικές εταιρείες που συμμετείχαν στο εθνικό περίπτερο είχαν την ευκαιρία να παρουσιάσουν καινοτόμα προϊόντα και υπηρεσίες, αναδεικνύοντας τη δυναμική και το υψηλό επίπεδο τεχνογνωσίας της ελληνικής βιομηχανίας ναυτιλιακού εξοπλισμού. Παράλληλα, διερεύνησαν νέες εμπορικές ευκαιρίες στις αγορές της Νοτιοανατολικής Ασίας, πραγματοποιώντας επαφές με σημαντικούς φορείς και επιχειρήσεις από χώρες όπως η Σιγκαπούρη, η Νότια Κορέα, η Κίνα, η Ινδονησία, η Δανία και η Γερμανία.

Καθοριστική ήταν και η συμβολή της HEMEXPO, με τις εταιρείες-μέλη της να παρουσιάζουν σύγχρονες τεχνολογικές λύσεις που ανταποκρίνονται στις απαιτήσεις της παγκόσμιας ναυτιλίας για αποδοτικότητα, ενεργειακή εξοικονόμηση και βιωσιμότητα.

Το ελληνικό περίπτερο επισκέφθηκαν ο Πρέσβης της Ελλάδας στη Σιγκαπούρη, κ. Χριστόδουλος Μαργαρίτης, καθώς και ο επικεφαλής του Γραφείου Οικονομικών και



Εμπορικών Υποθέσεων, ενισχύοντας τη σύνδεση των ελληνικών επιχειρήσεων με τη συγκεκριμένη στρατηγικής σημασίας αγορά.

Στο πλαίσιο της έκθεσης, διοργανώθηκε επίσης εκδήλωση επιχειρηματικής δικτύωσης από την Ελληνική Πρεσβεία στη Σιγκαπούρη σε συνεργασία με την Enterprise Greece και τη HEMEXPO, ενισχύοντας περαιτέρω τις επαγγελματικές επαφές και τις δυνατότητες συνεργασιών.

Όπως δήλωσε ο CEO της Enterprise Greece, Δρ. Μαρτίνος Παννόπουλος, η διευρυμένη ελληνική συμμετοχή αποτελεί βασικό πυλώνα της στρατηγικής για την ενίσχυση της εξωστρέφειας και της διεθνούς ανταγωνιστικότητας του κλάδου. Η Ελλάδα επιβεβαιώνει τη θέση της όχι μόνο ως ναυτιλιακή δύναμη, αλλά και ως κόμβος καινοτομίας και παροχής λύσεων υψηλής προστιθέμενης αξίας για τη διεθνή ναυτιλία.

Flight Mode

easyJet: Νέα απευθείας σύνδεση Άμστερνταμ – Θεσσαλονίκη και επέκταση δικτύου

Η easyJet εγκαινιάζει μια νέα εποχή στη συνδεσιμότητα της Θεσσαλονίκη με την Ευρώπη, πραγματοποιώντας την πρώτη απευθείας πτήση από το Άμστερνταμ στις 29 Μαρτίου 2026.

Το νέο δρομολόγιο εκτελείται ήδη με δύο εβδομαδιαίες πτήσεις, κάθε Τετάρτη και Κυριακή, ενισχύοντας ουσιαστικά την πρόσβαση προς τη Βόρεια Ελλάδα.

Η νέα σύνδεση έρχεται να αναδείξει τη Θεσσαλονίκη ως έναν ολοένα και πιο ελκυστικό προορισμό για ταξιδιώτες από την Ολλανδία, είτε πρόκειται για σύντομα city breaks είτε για επαγγελματικά ταξίδια. Με τη μοναδική της πολιτιστική ταυτότητα, τη δυναμική γαστρονομική σκηνή και την πλούσια ιστορία της, η πόλη αποκτά ακόμη μεγαλύτερη διεθνή απήχηση, ενώ παράλληλα ενισχύονται και οι εμπορικές σχέσεις μεταξύ των δύο χωρών.

Στο ίδιο πλαίσιο ανάπτυξης, η easyJet προχωρά και στην έναρξη ενός ακόμη δρομολογίου, συνδέοντας τη Θεσσαλονίκη με το Μπρίστολ από τις 20 Ιουνίου. Οι πτήσεις θα πραγματοποιούνται δύο φορές την εβδομάδα, κάθε Τετάρτη και Σάββατο, διευρύνοντας περαιτέρω το ευρωπαϊκό δίκτυο της εταιρείας από τη συγκεκριμένη πόλη.

Ο Lorenzo Lagorio, Country Manager της easyJet για Ελλάδα και Ιταλία, τόνισε ότι οι νέες αυτές συνδέσεις ενισχύουν τη δέσμευση της εταιρείας να επενδύει στην ελληνική αγορά και να προσφέρει περισσότερες επιλογές στους επιβάτες. Με την προσθήκη των νέων δρομολογίων, το δίκτυο της easyJet στη Θεσσαλονίκη επεκτείνεται πλέον σε επτά γραμμές προς πέντε ευρωπαϊκές χώρες.

Από την πλευρά της Fraport Greece, ο Πύργος Βήλος υπογράμμισε τη σημασία της νέας σύνδεσης για την περαιτέρω ενίσχυση της διεθνούς παρουσίας της πόλης, επισημαίνοντας πως συμβάλλει καθοριστικά στην τουριστική και επιχειρηματική της ανάπτυξη.



Air Serbia: Καλοκαιρινό πρόγραμμα με πάνω από 100 προορισμούς και νέες συναρπαστικές πτήσεις

Η Air Serbia εγκαινιάζει δυναμικά την καλοκαιρινή σεζόν από τις 29 Μαρτίου, παρουσιάζοντας ένα ενισχυμένο πρόγραμμα πτήσεων με περισσότερους από 100 προορισμούς παγκοσμίως.

Με στόλο 30 αεροσκαφών και αυξημένες συχνότητες, η εταιρεία προσφέρει ακόμα περισσότερες επιλογές για γρήγορα και άνετα ταξίδια.

Το φετινό καλοκαίρι φέρνει νέες προσθήκες που εμπλουτίζουν το δίκτυο της εταιρείας. Η Santorini εντάσσεται ως κορυφαίος μεσογειακός προορισμός, ενώ το νησί Brač και το Alicante προσφέρουν μοναδικές εμπειρίες σε Αδριατική και Ισπανία αντίστοιχα. Η Sevilla προστίθεται για φθινοπωρινές αποδράσεις, ενώ το Baku ανοίγει νέους ορίζοντες στην Ανατολική Ευρώπη. Ξεχωριστή θέση έχει το Toronto, ως πέμπτος προορισμός μακρινών πτήσεων, δίπλα σε Νέα Υόρκη, Σικάγο, Σαγκάη και Γκουανγκζού.

Παράλληλα, η εταιρεία ενισχύει τις συχνότητες σε βασικούς ευρωπαϊκούς προορισμούς, όπως η Athens, οι Βρυξέλλες, το Μιλάνο, η Μαδρίτη, η Λισαβόνα, η Πράγα και η Βιέννη, ενώ αυξημένες επιλογές προσφέρονται και για Κωνσταντινούπολη, Μάλτα, Φλωρεντία και Νίκαια. Στην ευρύτερη περιοχή, περισσότερες πτήσεις θα πραγματοποιούνται προς Θεσσαλονίκη, Σόφια και Τίβατ.

Ιδιαίτερη σημασία έχει το γεγονός ότι η Air Serbia γιορτάζει δέκα χρόνια πτήσεων προς τη Νέα Υόρκη, ένα δρομολόγιο-ορόσημο που άνοιξε τον δρόμο για τη διεθνή ανάπτυξη της εταιρείας. Όπως δήλωσε ο Boško Rurčić, η φετινή σεζόν προσφέρει περισσότερες επιλογές από ποτέ, καλώντας τους ταξιδιώτες να ανακαλύψουν τον κόσμο μέσα από εμπειρίες που μένουν αξέχαστες.





Special Report

Η έκρηξη του D2C στις Εξαγωγές: Πώς οι μικρομεσαίοι επιχειρηματίες κατακτούν τον κόσμο χωρίς μεσάζοντες

Σύμφωνα με πρόσφατες αναλύσεις του Forbes, το 2026 σηματοδοτεί την οριστική επικράτηση του μοντέλου Direct-to-Consumer (D2C) στις παγκόσμιες εξαγωγές. Η παραδοσιακή αλυσίδα «Παραγωγός – Εξαγωγέας – Εισαγωγέας – Διανομέας – Κατάστημα» καταρρέει. Σήμερα, ένας μικρομεσαίος παραγωγός από την Ελλάδα μπορεί να πουλήσει ένα premium προϊόν απευθείας σε έναν καταναλωτή στο Ντουμπάι ή τη Νέα Υόρκη, διατηρώντας τον πλήρη έλεγχο της μάρκας και του κέρδους του.

Οι «Ψηφιακοί Δρόμοι» προς τις ΗΠΑ και τα Εμιράτα

Η έκρηξη αυτή δεν είναι τυχαία. Στηρίζεται σε τρεις κεντρικούς πυλώνες που το 2026 έχουν ωριμάσει πλήρως:

Παγκόσμιες Πλατφόρμες Logistics: Εταιρείες-κολοσσοί (όπως η DHL, η FedEx και εξειδικευμένες D2C πλατφόρμες) προσφέρουν πλέον «end-to-end» λύσεις. Αυτό σημαίνει ότι αναλαμβάνουν τον εκτελεστικό, την απο-

θήκευση σε τοπικά κέντρα (fulfillment centers) και την τελική παράδοση (last-mile delivery) μέσα σε 48 ώρες.

ΗΠΑ - Η Αγορά της Άμεσης Ικανοποίησης: Στις ΗΠΑ, οι καταναλωτές αναζητούν πλέον την αυθεντικότητα.

Τα D2C brands που αφηγούνται μια ιστορία (storytelling) έχουν δει αύξηση πωλήσεων 147% το τελευταίο έτος, καθώς οι αγοραστές προτιμούν να στηρίζουν απευθείας τον δημιουργό.





Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα - Ο Κόμβος της Πολυτέλειας:

Στα Εμιράτα, η ψηφιοποίηση είναι καθολική. Οι καταναλωτές εκεί είναι οι πλέον εξοικειωμένοι παγκοσμίως με τις αγορές μέσω social media, κάνοντας το D2C το ιδανικό όχημα για ελληνικά προϊόντα μόδας, καλλυντικών και premium τροφίμων.

Τα οφέλη της παράκαμψης των μεσαζόντων

Πατί οι εξαγωγείς γυρίζουν την πλάτη στους παραδοσιακούς διανομείς;

Μεγαλύτερα Περιθώρια Κέρδους: Χωρίς τις προμήθειες των μεσαζόντων, το κέρδος ανά μονάδα προϊόντος αυξάνεται από 25% έως και 50%.

Έλεγχος Δεδομένων (First-Party Data): Ο εξαγωγέας γνωρίζει ακριβώς ποιος αγοράζει, πότε και γιατί, επιτρέποντάς του να κάνει στοχευμένο μάρκετινγκ.

Ταχύτητα στην Αγορά: Ένα νέο προϊόν μπορεί να λανσαριστεί παγκοσμίως μέσα σε λίγες ημέρες, χωρίς να περιμένει εγκρίσεις από αγοραστές μεγάλων αλυσίδων retail.

Προκλήσεις και στρατηγική επιβίωσης

Παρά την ευκολία πρόσβασης, το Forbes προειδοποιεί: η επιτυχία απαιτεί «Επιχειρησιακή Ετοιμότητα».

Logistics Efficiency: Η ικανότητα διαχείρισης επιστροφών (reverse logistics) είναι το σημείο όπου κρίνεται η αξιοπιστία ενός brand.

Compliance: Οι διαφορετικοί δασμοί και οι τοπικοί κανονισμοί (ειδικά στις ΗΠΑ με τις πρόσφατες αλλαγές στους δασμούς του 2026) απαιτούν ψηφιακά εργαλεία αυτόματης συμμόρφωσης.

Το D2C δεν είναι πλέον μια εναλλακτική λύση, αλλά η κύρια οδός για τη διεθνή καταξίωση. Οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις που θα επενδύσουν σε ψηφιακή παρουσία και ισχυρές συνεργασίες logistics, θα είναι αυτές που θα ηγηθούν της αγοράς τα επόμενα χρόνια.

Με λίγα λόγια, αν ξεκινάτε τώρα το D2C ταξίδι σας, εστιάστε στο Micro-Audience Orchestration.

Μη στοχεύετε σε όλη την Αμερική.

Χρησιμοποιήστε τα δεδομένα σας για να βρείτε εκείνη τη μικρή, πιστή ομάδα καταναλωτών στο Τέξας ή το Ντουμπάι που λατρεύει το προϊόν σας.

Η πιστότητα (loyalty) είναι πιο κερδοφόρα από τη μαζικότητα.

Finance Trends 2026

Deloitte
Together makes progress

Market

Deloitte Finance Trends 2026: Οι πέντε παγκόσμιες τάσεις που επηρεάζουν τις Οικονομικές Διευθύνσεις

Η Deloitte παρουσιάζει για πρώτη φορά την παγκόσμια έκθεση Finance Trends 2026, μια ολοκληρωμένη καταγραφή των κύριων τάσεων που μετασχηματίζουν τις Οικονομικές Διευθύνσεις μεγάλων οργανισμών με ετήσια έσοδα άνω του 1 δισ. δολαρίων.

Η έρευνα βασίστηκε στις απόψεις 1.326 ανώτατων οικονομικών στελεχών από 23 χώρες, αναδεικνύοντας τον κρίσιμο ρόλο των CFOs ως στρατηγικών αρχιτεκτόνων της επιχειρηματικής ανάπτυξης.

Η νέα εποχή των Οικονομικών Διευθύνσεων

Η έκθεση υπογραμμίζει ότι το 2026 οι CFOs δεν περιορίζονται πλέον στη διαχείριση των αριθμών, αλλά ηγούνται της καινοτομίας και της δημιουργίας αξίας. Οι πέντε κορυφαίες τάσεις που διαμορφώνουν το τοπίο είναι:

1. Προτεραιότητα στην ταχύτητα και την ευελιξία

Σε ένα περιβάλλον διαρκούς αβεβαιότητας, το 60% των ερωτηθέντων επενδύει στον προηγμένο σχεδιασμό

σεναρίων (30%) και στην ευέλικτη διακυβέρνηση (28%). Η ικανότητα πρόβλεψης εξωτερικών μεταβολών και η ταχεία ανταπόκριση αποτελούν πλέον το «κλειδί» για τη διατήρηση της ανταγωνιστικότητας.

2. Ο CFO ως αρχιτέκτονας στρατηγικής μέσω Τεχνολογίας

Περισσότεροι από τους μισούς συμμετέχοντες (57%) θεωρούνται πλέον βασικοί διαμορφωτές της εταιρικής στρατηγικής.

Αξιοποιώντας το Cloud (48%) και την Τεχνητή Νοημοσύνη (43%), οι CFOs αναλαμβάνουν κατά 20% περισσότερες αρμοδιότητες, ενισχύοντας τη διατμηματική συνεργασία και την παραγωγικότητα.

3. Πειθαρχημένη διαχείριση κόστους για τη δημιουργία αξίας

Η βελτιστοποίηση του κόστους δεν αφορά πλέον μόνο περικοπές, αλλά στρατηγικές επενδύσεις. Το 84% των στελεχών εφαρμόζει τακτικές όπως AI insights για τον εντοπισμό ευκαιριών εξοικονόμησης και δημιουργία εξειδικευμένων ομάδων διαχείρισης δαπανών, μετατρέποντας τη διαχείριση κόστους σε μετρήσιμη επιχειρηματική αξία.



4. Η πρόκληση των Agentic Insights

Παρά την υψηλή υιοθέτηση της Τεχνητής Νοημοσύνης (63%), μόνο το 21% των οργανισμών βλέπει ήδη μετρήσιμα οφέλη (ROI). Η μετάβαση προς τους «AI agents» βρίσκεται ακόμα σε αρχικό στάδιο, με μόλις το 14% να τους έχει ενσωματώσει πλήρως στις καθημερινές λειτουργίες, αναδεικνύοντας ένα σημαντικό χάσμα μεταξύ υιοθέτησης και αποτελεσματικότητας.

5. Η σύγκλιση τεχνολογικού ταλέντου και λογιστικής

Η έλλειψη ταλέντου παραμένει η βασική πρόκληση. Οι Οικονομικές Διευθύνσεις μετασχηματίζονται σε υβριδικούς χώρους όπου ειδικοί ανάλυσης δεδομένων συνεργάζονται στενά με λογιστές. Η επένδυση στην αυτοματοποίηση αποτελεί τη βασική στρατηγική για την αντιμετώπιση του κενού δεξιοτήτων τα επόμενα δύο χρόνια.

Τρεις στρατηγικές συστάσεις για το μέλλον

Η Deloitte καταλήγει σε τρεις άξονες προτεραιότητας για τους CFOs που επιθυμούν να πρωταγωνιστήσουν:

Θεμελίωση υποδομών δεδομένων: Δημιουργία ενιαίας, διασυνδεδεμένης πλατφόρμας που ενοποιεί τα αποσπασματικά δεδομένα.

Υιοθέτηση Υβριδικής Νοοτροπίας (Hybrid Mindset): Συνδυασμός χρηματοοικονομικής γνώσης με τεχνολογική επάρκεια και κριτική σκέψη.

Ευέλικτη Διακυβέρνηση: Επανασχεδιασμός των ομάδων για ισορροπία μεταξύ αυτονομίας και κεντρικής υποστήριξης.

Ο Κωνσταντίνος Μοτσάκος, Partner, Finance Operate Leader της Deloitte Ελλάδος, σημειώνει:

«Ο ρόλος των CFOs εξελίσσεται διαρκώς. Καλούνται πλέον να συνδέσουν τα δεδομένα με τη στρατηγική και την τεχνολογία με τον επιχειρησιακό αντίκτυπο. Στην Deloitte, στηρίζουμε αυτή τη μετάβαση ώστε οι Οικονομικές Διευθύνσεις να εξελιχθούν σε μοχλούς ανάπτυξης και εμπιστοσύνης».

Ο Νίκος Κουτσογιάννης, Principal, Finance Transformation Leader στην Deloitte, προσθέτει:

«Ο μετασχηματισμός δεν αφορά μόνο την τεχνολογία, αλλά τον συνολικό επανασχεδιασμό των διαδικασιών. Η αξιοποίηση της Τεχνητής Νοημοσύνης και του Cloud προϋποθέτει ενοποιημένα δεδομένα και σαφή σύνδεση με τη στρατηγική, μετατρέποντας τα data σε πηγή ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος».

Η έκθεση Finance Trends 2026 επιβεβαιώνει ότι η Οικονομική Διεύθυνση του μέλλοντος είναι ένας δυναμικός πυλώνας που επιταχύνει τον μετασχηματισμό ολοκλήρωσης της επιχείρησης, συνδυάζοντας διορατικότητα και επιχειρησιακή αριστεία.

Διαβάστε αναλυτικά την έκθεση Deloitte Finance Trends 2026 [εδώ](#).

Οι πρώτες 43 εταιρείες που εντάσσονται στη λίστα των the most sustainable companies in greece 2026

Για 9η συνεχή χρονιά, το QualityNet Foundation προετοιμάζει την παρουσίαση της ετήσιας λίστας των The Most Sustainable Companies in Greece 2026, αναδεικνύοντας τις επιχειρήσεις που πρωταγωνιστούν στη Βιώσιμη Ανάπτυξη.

Η αξιολόγηση βασίζεται στην ολιστική προσέγγιση των εταιρειών στα ESG κριτήρια (Περιβάλλον - Κοινωνία - Διακυβέρνηση), παρακολουθώντας στενά τις επιδράσεις της λειτουργίας τους.

Για πρώτη φορά φέτος, ανακοινώνεται η λίστα των πρώτων 43 εταιρειών που έχουν ήδη ενταχθεί στην ηγετική αυτή ομάδα, ενώ η αξιολόγηση συνεχίζεται για τη διαμόρφωση της τελικής ετήσιας λίστας στα τέλη Μαΐου. Στην ομάδα αυτή περιλαμβάνονται κορυφαίοι οργανισμοί από όλους τους κλάδους της οικονομίας, όπως οι: Affidea, Arivita, AstraZeneca, ElvalHalcor, Helleniq Energy, Lamda Development, Lidl Ελλάς, Metlen Energy & Metals, Motor Oil Group, Nova, Optima Bank, Sani/Ikos Group, ΑΓΕΤ Ηρακλής, Αθηναϊκή Ζυθοποιία, ΔΕΗ, Δέλτα Τρόφιμα, Εθνική Τράπεζα, ΕΥΔΑΠ, Μπάρμπα Στάθης, Όμιλος ΟΤΕ, Πλαίσιο Computers, Τιτάν και το Υπερταμείο.

Η ένταξη στη λίστα αποτελεί αποτέλεσμα πολυεπίπεδης ανάλυσης των πολιτικών, των συστημάτων διοίκησης και των πραγματικών επιτευγμάτων κάθε οργανισμού. Πρόκειται για τις επιχειρήσεις που διαμορφώνουν την Επιχειρηματική Χάρτα Βιώσιμης Ανάπτυξης στη χώρα μας.

Η πρωτοβουλία τελεί υπό την αιγίδα των Υπουργείων Εθνικής Οικονομίας & Οικονομικών, Ανάπτυξης και Περιβάλλοντος & Ενέργειας, με την υποστήριξη θεσμικών φορέων όπως οι ΣΕΒ, ΕΒΕΑ, Ελληνική Ένωση Τραπεζών και το Athex Group, σε συνεργασία με το German Council for Sustainable Development.



Car Cost Index 2026 της Ayvens: τα ηλεκτρικά οχήματα αναδεικνύονται η πιο οικονομική επιλογή στην Ελλάδα

Η Ayvens, παγκόσμιος ηγέτης στις λύσεις βιώσιμης κινητικότητας, δημοσίευσε το Car Cost Index 2026, μια ολοκληρωμένη μελέτη που αναλύει το συνολικό κόστος χρήσης (TCO) αυτοκινήτων σε 30 ευρωπαϊκές χώρες.

Τα ευρήματα αναδεικνύουν μια σημαντική στροφή, καθώς τα αμιγώς ηλεκτρικά οχήματα (BEV) καθίστανται πλέον η πιο συμφέρουσα επιλογή μίσθωσης σε πολλές κατηγορίες.

Στην ελληνική αγορά, η ηλεκτροκίνηση αποκτά σαφές προβάδισμα. Στην κατηγορία compact (C & SUV-C), τα ηλεκτρικά οχήματα είναι η οικονομικότερη λύση με μέσο μηνιαίο κόστος 744€, χαμηλότερο από τα αντίστοιχα βενζινοκίνητα, diesel και plug-in υβριδικά. Παρόμοια εικόνα επικρατεί και στη μεσαία κατηγορία (D & SUV-D), όπου τα ηλεκτρικά παραμένουν η πιο συμφέρουσα επιλογή. Συνολικά, η Ελλάδα καταγράφει το τέταρτο χαμηλότερο μέσο μηνιαίο κόστος χρήσης στην Ευρώπη (811€), πίσω από την Πορτογαλία, το Βέλγιο και τη Ρουμανία.

Ο Κωνσταντίνος Πετρούτσος, Διευθύνων Σύμβουλος της Ayvens Ελλάδος, δήλωσε ότι η ηλεκτροκίνηση δεν αποτελεί πλέον επιλογή του μέλλοντος, αλλά μια ανταγωνιστική λύση του σήμερα, προσφέροντας ουσιαστικά κίνητρα στις επιχειρήσεις για την πράσινη μετάβαση. Η μελέτη επιβεβαιώνει ότι όταν συνυπολογιστούν παράγοντες όπως η συντήρηση, η ενέργεια και οι φόροι, τα ηλεκτρικά οχήματα υπερτερούν οικονομικά. Η Ayvens συνεχίζει να στηρίζει αυτή τη μετάβαση, παρέχοντας ευέλικτες λύσεις leasing που βελτιστοποιούν το κόστος και ενισχύουν τα πρότυπα βιωσιμότητας.



Enterprise Greece

Η Ελλάδα στο επίκεντρο της παγκόσμιας αγοράς μαρμάρου στη Xiamen Stone Fair 2026

Η Ελλάδα επιβεβαίωσε για ακόμη μία χρονιά τη δυναμική της παρουσία στη διεθνή αγορά φυσικών πετρωμάτων, συμμετέχοντας δυναμικά στην Xiamen Stone Fair 2026, μία από τις σημαντικότερες εκθέσεις του κλάδου παγκοσμίως.

Η διοργάνωση πραγματοποιήθηκε από τις 16 έως τις 19 Μαρτίου 2026 στο Xiamen International Conference and Exhibition Center, συγκεντρώνοντας περισσότερους από 2.000 εκθέτες από 40 χώρες και πάνω από 154.000 επισκέπτες από 120 χώρες.

Σε έναν εκθεσιακό χώρο που ξεπέρασε τα 191.000 τ.μ., παρουσιάστηκαν οι τελευταίες τάσεις και καινοτομίες στη βιομηχανία του μαρμάρου, με τη συμμετοχή αρχιτεκτόνων, designers, κατασκευαστικών εταιρειών και διεθνών αγοραστών. Σε αυτό το υψηλού επιπέδου περιβάλλον, το ελληνικό μάρμαρο κατάφερε να ξεχωρίσει, επιβεβαιώνοντας τη φήμη του ως ένα από τα πλέον ποιοτικά και αναγνωρίσιμα προϊόντα του κλάδου.

Η Enterprise Greece στήριξε για τρίτη συνεχόμενη χρονιά την εθνική συμμετοχή, ενισχύοντας την προβολή των ελληνικών επιχειρήσεων μέσα από την καμπάνια "Greek Marble | Then. Now. Forever.", η οποία κυριάρχησε στο κεντρικό Hall της έκθεσης.

Τα ελληνικά περίπτερα αποτέλεσαν σημείο αναφοράς για τους επαγγελματίες της διεθνούς αγοράς, προσελκύοντας έντονο ενδιαφέρον και σημαντικές επιχειρηματικές επαφές.



Συνολικά, οι ελληνικές επιχειρήσεις κάλυψαν εκθεσιακή επιφάνεια 810 τ.μ., παρουσιάζοντας προϊόντα υψηλής ποιότητας και αισθητικής. Στην αποστολή συμμετείχαν σημαντικές εταιρείες του κλάδου, όπως οι IKTINOS HELLAS S.A., PAVLIDIS S.A., NORDIA MARBLE S.A. και άλλες δυναμικές επιχειρήσεις, επιβεβαιώνοντας το εύρος και την εξωστρέφεια της ελληνικής παραγωγής.

Ο Διευθύνων Σύμβουλος της Enterprise Greece, Δρ. Μαρίνος Γιαννόπουλος, υπογράμμισε ότι η ισχυρή ελληνική παρουσία στη φετινή διοργάνωση επιβεβαιώνει τη διεθνή αναγνώριση του ελληνικού μαρμάρου και δημιουργεί νέες προοπτικές σε απαιτητικές αγορές, όπως η ασιατική.

Η συμμετοχή στη Xiamen Stone Fair 2026 δεν αποτέλεσε απλώς μια ακόμα εκθεσιακή παρουσία, αλλά μια στρατηγική κίνηση ενίσχυσης της διεθνούς θέσης της Ελλάδας στον κλάδο, αποδεικνύοντας ότι το ελληνικό μάρμαρο παραμένει διαχρονικά ανταγωνιστικό και εξαγωγίμο προϊόν υψηλής αξίας.

♡
HAPPY
Easter

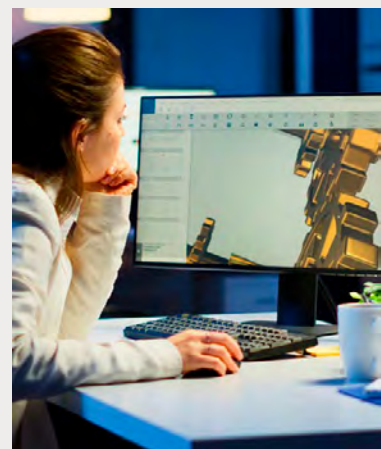


Ξανά μαζί 21 Απριλίου

LET'S EXPORTGREECE

εξάγουμε Ελλάδα

THE NEWSLETTER



CEO & Chief Editor: Claire Styliara

Commercial Director: Ματίνα Βελάνη

Creative Direction: C·Design

Operation & Marketing Manager: Χρύσα Γώτα

Τεχνική Υποστήριξη: ● BlackDot Web Services

www.exportgreece.gr

Ιδιοκτησία: 
sayes
communications

Κλειώ Στυλιάρá & ΣΙΑ Ε.Ε.
Σκουζέ 14, 18536 Πειραιάς,
ΑΦΜ: 801923795, ΔΟΥ: ΚΕ.ΦΟ.ΔΕ ΑΤΤΙΚΗΣ
Νόμιμος Εκπρόσωπος: Κλειώ Στυλιάρá

Τηλ.: 213 0990585
e-mail: media@sayes.gr

εγγραφή

